



Università
Ca' Foscari
Venezia

Corso di Laurea magistrale
in Amministrazione, Finanza e Controllo

Tesi di laurea magistrale

**Evasione ed elusione: il rapporto tra
società di capitali e società di persone**

Relatore:

Prof. Valeria Maggian

Laureando:

Davide Mollica

Matricola 870142

Anno Accademico

2022-2023

A Federica, che la terra ti sia lieve.

Indice

1	Introduzione al sistema imprenditoriale italiano	5
1.1	Il tessuto produttivo italiano.....	5
1.2	Le società di persone.....	8
1.3	I lavoratori autonomi.....	8
1.3.1	L'assoggettamento a tassazione delle società di persone.....	9
1.4	Le società di capitali.....	10
1.4.1	L'assoggettamento a tassazione delle società di capitali.....	10
1.5	Analisi della ragione sociale dell'impresa	11
1.6	Considerazioni sul valore aggiunto in ragione della forma giuridica.....	12
1.7	Introduzione al sistema fiscale italiano	13
1.7.1	Le riforme negli anni.....	15
2	L'evasione fiscale	19
2.1	La compliance fiscale in Italia negli anni	19
2.2	La misura dell'evasione: il tax gap.....	20
2.2.1	La metodologia utilizzata	20
2.2.2	Il valore del tax gap in Italia negli anni	21
2.2.3	La propensione al gap.....	24
2.3	I driver dell'evasione	26
2.3.1	Le politiche che incidono sull'evasione.....	28
2.4	Il PNRR e il recupero dell'evasione fiscale.....	31
2.5	Conclusioni sull'evasione fiscale	32
3	L'elusione fiscale	33
3.1	Introduzione all'elusione fiscale.....	33
3.2	La normativa italiana sull'elusione fiscale.....	34
3.3	La normativa europea sull'elusione fiscale.....	34
3.4	L'elusione fiscale in Italia	35
3.5	I comportamenti elusivi.....	37
3.5.1	Il transfer pricing.....	37
3.5.2	I metodi di transfer pricing	38
3.5.3	Profit shifting	40
3.6	La pianificazione fiscale aggressiva.....	41
3.7	Global Minimum Tax	44
3.8	Conclusioni sull'elusione fiscale.....	46

Elenco delle figure

1.1	Scaglioni IRPEF in vigore al 31.12.2022.....	9
1.2	Valore aggiunto fiscale per entità giuridica <i>Fonte: elaborazione dati su dichiarazioni MEF</i>	14
1.3	Entrate fiscali in Italia dal 2012 al 2021 per IRPEF ed IRES <i>Fonte: Ministero delle finanze</i>	15
1.4	Entrate fiscali in valori assoluti dal 2012 al 2021 <i>Fonte: Ministero delle finanze</i>	16
1.5	Confronto aliquota IRES fra paesi UE <i>Fonte: Scienze delle finanze avanzato, Dino Rizzi, 2023</i>	17
2.1	Gap delle entrate tributarie e contributive <i>Fonte: Relazione sull'economia non osservata e sull'evasione fiscale e contributiva, aggiornamento relazione 2015, anno 2017</i>	22
2.2	Gap delle entrate tributarie e contributive <i>Fonte: Relazione sull'economia non osservata e sull'evasione fiscale e contributiva, anno 2023</i>	23
2.3	Propensione al gap per imposta <i>Fonte: Aggiornamento alla Relazione sull'economia non osservata e sull'evasione fiscale e contributiva 2015, anno 2017</i>	24
2.4	Propensione al gap per imposta <i>Fonte: Relazione sull'economia non osservata e sull'evasione fiscale e contributiva, anno 2023</i>	25
2.5	<i>Pressione fiscale Paesi OECD, 2021</i> <i>Fonte: Revenue statistics 2022, The impact of COVID-19 on OECD tax revenues</i>	30
2.6	<i>Andamento storico pressione fiscale in Italia</i> <i>Fonte: elaborazione fondazione nazionale commercialisti su dati ISTAT e MEF</i>	31
3.1	Indice dei paradisi fiscali societari <i>Tax justice Network (2021)</i>	36
3.2	Profitti elusi e gettito non realizzato dall'Italia (in milioni di dollari) <i>Fonte: "The missing profits of nations", Torslov, Wier e Zucman, Nber (2022)</i>	36
3.3	Il transfer pricing <i>Fonte: StartTaxEd</i>	37
3.4	Profittabilità imprese estere ed imprese locali in tax heaven e non <i>Fonte: Zucman et al (2021)</i>	40
3.5	Profittabilità imprese locali ed estere in relazione all'utilizzo del fattore lavoro <i>Fonte: Zucman et al (2021)</i>	41
3.6	Presenza di norme antielusive nella legislazione degli stati membri UE <i>Fonte: Ram-boll Management Consulting e Corit Advisory (2015)</i>	42
3.7	Investimenti diretti esteri in percentuale di pil <i>Fonte: Eurostat (2017)</i>	43
3.8	Gettito raccolto da imposizione sulle società in percentuale di Pil <i>Fonte: Eurostat (2018)</i>	44

Elenco delle tabelle

1.1	Addetti industria manifatturiera in Italia periodo 1961-1971 <i>Fonte: Il sistema imprenditoriale italiano, 1974, Fondazione Giovanni Agnelli</i>	5
1.2	Dimensione imprese italiane, numero di addetti medi nel periodo <i>Fonte: Elaborazione dati ISTAT</i>	6
1.3	Fatturato imprese italiane per classe di addetti <i>Fonte: elaborazione dati ISTAT</i>	7
1.4	Numero società di persone e di capitali attive 2012-2021 <i>Fonte: elaborazione dati ISTAT</i>	11
1.5	Numero società di persone per classe di addetti <i>Fonte: elaborazione dati ISTAT</i>	12
1.6	Numero società di capitali per classe di addetti <i>Fonte: elaborazione dati ISTAT</i>	13

Abstract

Il sistema fiscale italiano presenta un'emorragia di risorse fiscali, che causano un tax gap nei conti pubblici, i fenomeni che causano tale fenomeno saranno analizzati ed esposti nel documento con il fine di trovare, ove esista, un rapporto direttamente proporzionale tra un determinato comportamento e la forma giuridica dell'impresa.

I fenomeni, che saranno presi in analisi sono: l'elusione e l'evasione. Nell'elaborato si cercherà di approfondire la relazione tra un determinato comportamento fraudolento (evasione ed elusione) e la forma societaria sia essa costituita come società di persone/autonomi o come una società di capitali.

Per arrivare ad un rapporto diretto, tra il comportamento elusivo od evasivo ed una determinata forma societaria, ci si avvarrà dei dati forniti dalle banche dati dei vari ministeri e dalle agenzie governative ed osservatori pubblici che si occupano di tali fenomeni, dalla Commissione Europea e da vari paper riguardanti tali materie. Inoltre saranno presi in esame anche altri aspetti che fanno da cornice al comportamento stesso, quali: incentivi e disincentivi al fenomeno in analisi, tracciandone le cause e gli effetti, gli elementi costitutivi del sistema fiscale su cui dovrebbe porre la propria forza.

Capitolo 1

Introduzione al sistema imprenditoriale italiano

1.1 Il tessuto produttivo italiano

Il sistema di imprese, su cui si basa il sistema economico italiano, è fondato su piccole e micro imprese. A supporto di tale affermazione, si esporranno dati e statistiche sufficientemente robuste, in un arco temporale abbastanza ampio da poter essere analizzabile, inoltre si provvederà a dare una definizione di piccola e micro impresa.

Stando a quanto prescritto dalla raccomandazione della Commissione Europea del 6 maggio 2003, entrata in vigore nel 1° gennaio 2005, sono considerate *microimprese* e *piccole imprese* ai sensi dell'art 2, vincolante per gli stati membri¹:

- "Nella categoria delle PMI si definisce *piccola impresa* un'impresa che occupa meno di 50 persone e realizza un fatturato annuo o un totale di bilancio annuo non superiori a 10 milioni di euro."
- "Nella categoria delle PMI si definisce *microimpresa* un'impresa che occupa meno di 10 persone e realizza un fatturato annuo oppure un totale di bilancio annuo non superiori a 2 milioni di euro."

È importante soffermarsi sulla dimensione dell'impresa nel sistema italiano perché, essa va a rappresentare un'unità di misura utile a stimare altri fenomeni, quali l'evasione e l'elusione fiscale. Secondo quanto riportato dai censimenti sulle imprese dell'ISTAT (esposto nella tabella), il fenomeno della *PMI* non è un fenomeno recente. Prendendo in esame il settore manifatturiero nel decennio 1961-1971, tabella 1.1 si ha evidenza che la struttura dimensionale dell'industria manifatturiera italiana non presentava sostanziali mutazioni (Fondazione G. Agnelli, 1974).

	1961	1971	Variazione
Unità locale da 0 a 9	557.714	559.043	+0,2%
Totale unità locali	608.693	628.735	+3%

Tabella 1.1: Addetti industria manifatturiera in Italia periodo 1961-1971
Fonte: *Il sistema imprenditoriale italiano, 1974, Fondazione Giovanni Agnelli*

¹<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/PDF/?uri=CELEX:32003H0361>

Periodo	2012				
Classe di addetti	0-9	10-49	50-249	250 e più	Totale
Tot. numero imprese attive	4.229.730	187.514	21.606	3.602	4.442.452
Percentuale imprese sul totale	95,21%	4,22%	0,49%	0,08%	100%
Periodo	2013				
Classe di addetti	0-9	10-49	50-249	250 e più	Totale
Tot. numero imprese attive	4.185.081	180.464	21.385	3.583	4.390.513
Percentuale imprese sul totale	95,32%	4,11%	0,49%	0,08%	100%
Periodo	2014				
Classe di addetti	0-9	10-49	50-249	250 e più	Totale
Tot. numero imprese attive	4.158.660	175.742	21.106	3.579	4.359.087
Percentuale imprese sul totale	95,40%	4,03%	0,48%	0,08%	100%
Periodo	2015				
Classe di addetti	0-9	10-49	50-249	250 e più	Totale
Tot. numero imprese attive	4.136.831	176.332	21.256	3.666	4.338.085
Percentuale imprese sul totale	95,36%	4,06	0,49%	0,08%	100%
Periodo	2016				
Classe di addetti	0-9	10-49	50-249	250 e più	Totale
Tot. numero imprese attive	4.180.870	184.098	22.156	3.787	4.390.911
Percentuale imprese sul totale	95,22%	4,19%	0,50%	0,09%	100%
Periodo	2017				
Classe di addetti	0-9	10-49	50-249	250 e più	Totale
Tot. numero imprese attive	4.179.818	191.004	22.906	3.895	4.397.623
Percentuale imprese sul totale	95,05%	4,34%	0,52%	0,09%	100%
Periodo	2018				
Classe di addetti	0-9	10-49	50-249	250 e più	Totale
Tot. numero imprese attive	4.180.761	196.076	23.467	4.017	4.404.501
Percentuale imprese sul totale	94,92%	4,45%	0,54%	0,09%	100%
Periodo	2019				
Classe di addetti	0-9	10-49	50-249	250 e più	Totale
Tot. numero imprese attive	4.149.572	199.340	24.288	4.179	4.377.379
Percentuale imprese sul totale	94,80%	4,55%	0,55%	0,10%	100%

Tabella 1.2: Dimensione imprese italiane, numero di addetti medi nel periodo

Fonte: Elaborazione dati ISTAT

La dimensione delle imprese in tale arco temporale è molto simile al periodo 2012-2019 in cui le micro-piccole imprese italiane con un numero di dipendenti compreso tra 0 e 9, **rappresentano il 95% delle imprese attive**, mentre nell'intervallo 1961-1971 rappresentavano circa il 92% del totale, ciò che si evince è che la grandezza media dell'impresa italiana non ha subito grandi mutazioni ma è rimasta per lo più *micro*.

Come mostrano le rielaborazioni sui dati ISTAT nella tabella 1.2, la quasi totalità di imprese attive in Italia sono **PMI**. Esse **rappresentano la quasi totalità del tessuto produttivo italiano**. Ciò che emerge in prima battuta, è la quasi assoluta inconsistenza (a livello numerico) di imprese medio-grandi sul totale delle imprese attive. In seconda battuta si nota che la grandezza o la dimensione, a dir si voglia, delle imprese non cambia negli anni nonostante vi siano stati forti shock e crisi che hanno investito il sistema imprenditoriale italiano nel periodo preso in esame (crisi del debito sovrano 2011-2012; Crisi del mercato azionario del 2018).

Concludendo, nel periodo preso in esame non si notano sostanziali mutazioni nel sistema imprenditoriale italiano dal punto di vista della dimensione aziendale (in termini di numero di dipendenti).

Periodo	2012				
Classe di addetti	0-9	10-49	50-249	250 e più	Totale
Fatturato (migliaia di euro)	795.193.356	687.868.259	593.116.268	963.696.702	3.039.874.585
Periodo	2013				
Classe di addetti	0-9	10-49	50-249	250 e più	Totale
Fatturato (migliaia di euro)	762.496.724	659.501.012	614.279.377	913.555.304	2.949.832.417
Periodo	2014				
Classe di addetti	0-9	10-49	50-249	250 e più	Totale
Fatturato (migliaia di euro)	756.977.455	662.880.936	634.499.470	889.876.672	2.944.234.533
Periodo	2015				
Classe di addetti	0-9	10-49	50-249	250 e più	Totale
Fatturato (migliaia di euro)	753.626.647	689.205.692	622.031.252	913.598.699	2.978.462.290
Periodo	2016				
Classe di addetti	0-9	10-49	50-249	250 e più	Totale
Fatturato (migliaia di euro)	746.405.809	665.415.067	612.234.863	926.747.532	2.950.803.271
Periodo	2017				
Classe di addetti	0-9	10-49	50-249	250 e più	Totale
Fatturato (migliaia di euro)	721.765.948	644.034.582	597.474.950	1.081.164.402	1.081.164.402
Periodo	2018				
Classe di addetti	0-9	10-49	50-249	250 e più	Totale
Fatturato (migliaia di euro)	728.661.486	663.249.869	611.902.236	1.133.107.236	3.136.920.827
Periodo	2019				
Classe di addetti	0-9	10-49	50-249	250 e più	Totale
Fatturato (migliaia di euro)	728.170.327	660.441.246	623.561.655	1.151.285.556	3.163.458.784
Periodo	2020				
Classe di addetti	0-9	10-49	50-249	250 e più	Totale
Fatturato (migliaia di euro)	658.105.062	581.174.659	562.126.289	1.003.990.833	2.805.396.843

Tabella 1.3: Fatturato imprese italiane per classe di addetti

Fonte: elaborazione dati ISTAT

Nella tabella 1.3, che rappresenta il fatturato delle imprese italiane per classe di addetti, se analizzata congiuntamente con la tabella precedente possono essere dedotte delle analisi che aiutano alla comprensione del sistema imprenditoriale.

Innanzitutto, si nota come il fatturato di tali imprese nell'arco temporale 2012-2020 ha avuto un andamento non costante, infatti esso ha subito delle oscillazioni importanti in conseguenza di: shock esogeni, crisi economiche, mutazioni di preferenze dei consumatori ed altri fattori che si sono susseguiti negli anni. Per quanto riguarda la distribuzione di tale variabile in relazione alla classe di addetti, si sottolinea che più della metà del fatturato è stato prodotto da una porzione di imprese che complessivamente non superano l'1%, ossia le grandi e medie imprese, vedi tabella 1.2.

Le sole *grandi imprese*, nell'intervallo selezionato contribuiscono per circa un terzo del totale con valori che oscillano dal 32% del 2012 al 35% del 2020 con un trend in crescita, nonostante esse siano numericamente esigue, successivamente si analizzeranno altre grandezze che aiuteranno a capire la dimensione del fenomeno e della ricchezza prodotta da tali soggetti.

Discorso opposto per quanto riguarda la quasi totalità delle imprese, la cui grandezza, usando i parametri europei 1.1 è quella della *micro-impresa*. Questa categoria di imprese rappresenta più del 95% delle stesse, se però si confronta tale numerosità con il fatturato dichiarato, si nota che esse pesano sul totale per un intervallo che va dal 23% al 25%, circa un quarto del totale.

Il prossimo metro di analisi riguarderà la forma societaria del tessuto economico, in modo da analizzare la correlazione tra la dimensione d'impresa e i fenomeni dell'elusione ed evasione. Questa fase preparatoria, di analisi dei dati riguardanti il tessuto imprenditoriale è propedeutica all'analisi del fenomeno dell'*evasione* e dell'*elusione* fiscale.

1.2 Le società di persone

Le società di persone in Italia rappresentano la forma giuridica più diffusa nel tessuto imprenditoriale italiano². Con questa forma l'imprenditore e la società costituiscono un tutt'uno: non vi è dissociazione tra il patrimonio della società e la persona fisica (imprenditore); questa scelta da parte del legislatore è dovuta al fatto che per la costituzione delle società di persone, il socio, non è tenuto al versamento di una somma minima a titolo di capitale sociale.

Questa "fusione" voluta dal legislatore, tra questi due soggetti (imprenditore e persona fisica) ha delle implicazioni ben specifiche ai sensi degli art. 2291, 2293, 2251-2290 del Codice Civile:

- I soci condividono la gestione e l'amministrazione della società;
- Il patrimonio societario è completamente sovrapponibile con i patrimoni dei soci;
- La responsabilità solidale e illimitata dei soci, in via sussidiaria: nel caso in cui la società non sia in grado di far fronte ai propri debiti, previa escussione sul patrimonio sociale, i creditori societari possono aggredire il patrimonio dei soci;
- Tassazione degli utili;
- Assenza della personalità giuridica da parte della società.

Con riferimento alla tassazione degli utili, il prelievo da parte dello Stato sulle società di persone, riguarda tutte le società che a fine anno abbiano prodotto un'utile.

L'imposta che grava su questi utili è l'IRPEF (Imposta sul Reddito delle Persone Fisiche), a fronte della perfetta sovrapposizione della figura del socio-imprenditore e della persona fisica-contribuente, il legislatore tratta questi due distinti soggetti come un'unicum come riferimento al soggetto passivo d'imposta. Sarà quindi la persona fisica (socio dell'impresa) a dichiarare il reddito prodotto dalla società di persone.

Si possono distinguere 3 tipi di società di persone, ciascuna forma con esigenze organizzative differenti:

- Società Semplici (S.S), regolata dagli art 2251 e ss. del Codice Civile; Sono la forma più semplice di società per la quale è vietato l'esercizio di attività commerciali;
- Società in nome collettivo (S.n.c.): tutti i soci rispondono solidalmente e sussidiariamente ai debiti sociali; tutti i soci sono considerati lavoratori ed amministratori della società;
- Società in accomandita semplice (s.a.s.): si distinguono due tipologie di soci: *i soci accomandatari* (rispondono in maniera solidale ed illimitata dei debiti societari) ed i soci accomandanti (hanno funzione di finanziatori, relegando il rischio soltanto al capitale investito).

1.3 I lavoratori autonomi

Il lavoratore autonomo, secondo la definizione data dall'art 89 del D. Lgs. 8 1/08 è "*La persona fisica la cui attività professionale contribuisce alla realizzazione dell'opera senza vincolo di subordinazione*" accompagnata congiuntamente dall'art 2222 del Codice Civile.

Risulta importante darne una definizione e presentarne le caratteristiche principali in quanto, le "*Relazioni sull'economia non osservata*" e le banche dati dell'Istat non distinguono società di persone ed lavoratori autonomi, essendo quest'ultimi soggetti al versamento dell'IRPEF come le società

²Elaborazione dati ISTAT

di persone (tranne per particolari casi).

Le caratteristiche di questo tipo di organizzazione economica risiedono:

- Autonomia nell'organizzazione del lavoro;
- Mancanza di un rapporto di subordinazione;
- Il rischio d'impresa risiede in capo al lavoratore autonomo.

Ciò che accomuna principalmente questi due soggetti differenti sono: l'assoggettamento all'IRPEF (tranne per alcuni casi specifici) e la responsabilità, in capo al lavoratore autonomo e per le società di persone, ai soci.

Si sottolinea che da questo punto in poi, quando si parlerà di società di persone, per semplicità esplicativa, si farà riferimento a società di persone ed autonomi.

1.3.1 L'assoggettamento a tassazione delle società di persone

Per quanto riguarda la forma più *semplice* di società, ovvero la S.S., essa come le altre società di persone è soggetta al cosiddetto *regime della trasparenza*. Con questo sistema, avviene una traslazione completa e perfetta dell'onere dell'imposta in capo al socio, non sarà quindi l'impresa (intesa come soggetto giuridico) a dover adempiere a tale obbligo (ricordando che le società di persone non hanno personalità giuridica).

Il reddito imponibile prodotto dalle società di persone sarà dato dalla somma delle singole categorie di reddito dettate dall'art 6 del TUIR, ossia: redditi da lavoro autonomo, redditi diversi, redditi da capitale, redditi fondiari; al netto di eventuali oneri deducibili.

Il reddito così formato sarà distribuito pro quota ai soci in base alle loro quote di partecipazione, nel caso in cui la società non distribuisca gli utili prodotti, essi vengono sottoposti a tassazione come se fosse stati distribuiti. Giunti a questo punto e determinata la base imponibile, verranno applicati gli scaglioni d'imposta **IRPEF** in vigore, di cui si allega:

Scaglioni IRPEF dal 2022	Aliquote IRPEF dal 2022
Fino a 15.000 euro	23 per cento
Oltre 15.000 euro e fino a 28.000 euro	25 per cento
Oltre 28.000 euro e fino a 50.000 euro	35 per cento
Oltre 50.000 euro	43 per cento

Tabella 1.1: Scaglioni IRPEF in vigore al 31.12.2022

Per quanto riguarda la tassazione delle due restanti forme societarie, ovvero S.n.c. e S.a.s. vale sempre quanto prescritto dall'art 5 del TUIR, ossia il *regime di trasparenza*.

La differenza sostanziale con la Società semplice è che le due restanti forme societarie configurano il reddito prodotto come reddito d'impresa, comunque prodotto se l'attività d'impresa è commerciale, anche se tale reddito proviene da altre attività, ciò non ha rilevanza ai fini fiscali; sarà sempre e comunque reddito sottoposto alle aliquote IRPEF, vedi tabella 1.1.

Non è una contraddizione, secondo il legislatore, che il sistema delle società di persone sia sottoposto alla tassazione delle persone fisiche, in quanto come sopra esposto, vi è una completa assimilazione

della società con la figura del socio. L'IRPEF è un'imposta *progressiva e personale* che grava sulle persone fisiche e sulle società di persone. Come verrà esposto in seguito, tale imposta sarà oggetto di analisi in termini di *compliance fiscale* in virtù del fatto che tale imposta è la più evasa in Italia, come riportato dalla Relazione sull'economia non osservata e sull'evasione fiscale e contributiva, elaborata dal Ministero dell'Economia e delle Finanze, con cadenza annuale.

1.4 Le società di capitali

Questa particolare forma giuridica d'impresa presenta delle sostanziali differenze con le società di persone, la prima differenza si basa sul fatto che è richiesto un capitale minimo da versare (che si differenzia in base a ciascuna società) per la costituzione della stessa, a differenza delle società di persone che non richiedevano una minima capitalizzazione; ciò è dovuto al fatto che i soci rispondono solidalmente ed illimitatamente col proprio patrimonio. Altra differenza, alla luce del periodo precedente, è la segregazione del rischio al capitale investito.

Nelle società di capitali, i soci non rispondono dei debiti societari col proprio patrimonio ma soltanto per la quota da essi conferita. Da questa prima differenza si constata che le società in questione hanno un'autonomia giuridica, non vi è una sovrapposizione tra impresa e socio, grazie a questa disposizione in caso di fallimento il patrimonio dei soci di quest'ultima sarebbe al sicuro da eventuali creditori, in linea di massima.

Per quanto riguarda l'elenco delle società di capitali costituibili in Italia, si rimanda alla lettura degli art. 2325, 2247 e al d.lgs. del 17 gennaio 2003. Di seguito si presentano le società di capitali con cui si può organizzare un'impresa:

- Società per azioni (S.p.A), la forma meno presente in Italia e la più "complessa", questo tipo di profilo societario presenta una particolarità: il capitale sociale è diviso in azioni, le quali sono destinate alla circolazione nel mercato;
- Società a responsabilità limitata (S.r.l), il capitale sociale è suddiviso in quote, la cui peculiarità è che può essere costituita anche da un unico socio (S.r.l. unipersonale);
- Società in accomandita per azioni (S.a.p.a) rappresenta la "variante" della società in accomandita semplice con cui si declina però una spiccata *autonomia patrimoniale*, i soci in questa profilazione societaria sono divisi in accomandanti ed accomandatari (si veda paragrafo 1.2) la differenza sostanziale con la S.a.s. sta nel fatto che la S.a.p.a. gode di autonomia patrimoniale perfetta (ad eccezione dei soci accomandatari) e della divisione del capitale in azioni.

Le società in questione agiscono come veri e propri soggetti autonomi, attraverso i vari organi sociali grazie a tale interposizione si ha una dissociazione netta tra società e soci.

1.4.1 L'assoggettamento a tassazione delle società di capitali

Tutte le società di capitali residenti in Italia, sono soggette all'*imposta sui redditi societari*, l'IRES.

Questa imposta grava sugli utili della società ed è un'imposta *proporzionale* del 24%. Bisogna porre un'attenzione particolare su questo sistema impositivo: la società, avendo un'autonomia patrimoniale adempie a questo onere in modo autonomo con proprie risorse; nel caso in cui poi, esso venga distribuito ai soci sarà nuovamente soggetto ad imposizione fiscale, a causa della distinzione tra il soggetto che ha prodotto questa ricchezza novella e il soggetto che ne ha il diritto di disporre.

1.5 Analisi della ragione sociale dell'impresa

Fino ad ora si è presentato il sistema imprenditoriale italiano in funzione di grandezze quali: il fatturato e la dimensione aziendale in virtù delle classi di addetti impiegati. D'ora in avanti, per analizzare i due fenomeni presi in osservazione, ossia: elusione ed evasione fiscale ci si concentrerà sulla forma giuridica delle imprese, che secondo il legislatore, ai sensi degli articoli 2325, 2247, 2249, risultano essere:

- Società di persone;
- Società di capitali.

La motivazione di questa suddivisione risiede in molteplici ragioni di cui: le società in questione sono soggette a imposte differenti, il carico fiscale per i soci risulta essere dissimile. Per queste ed altre motivazioni si cercherà di porre maggiore attenzione alla ragione delle società.

Periodo	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Società di persone	3.569.537	3.486.307	3.454.040	3.417.955	3.430.195	3.409.022	3.388.813	3.323.693	3.435.732
Società di capitali	799.707	828.546	829.551	844.696	884.910	913.366	941.438	981.605	994.273
Tot. imprese	4.369.244	4.314.853	4.283.591	4.262.591	4.315.105	4.322.388	4.330.251	4.305.298	4.358.950
% società di persone su totale imprese attive	82%	81%	81%	80%	79%	79%	78%	77%	77%
% società di capitali su totale imprese attive	18%	19%	19%	20%	21%	21%	22%	23%	23%

Tabella 1.4: Numero società di persone e di capitali attive 2012-2021

Fonte: elaborazione dati ISTAT

Facendo riferimento ai dati esposti nella tabella 1.4, il numero delle società di capitali in questo arco temporale è in aumento, passando dalle poco meno 800mila a oltre un milione. Alla luce di questi dati, sarà analizzato il rapporto dell'imposta evasa che grava su essi con l'aumento numerico di tali società.

Successivamente si può notare che la maggioranza assoluta delle imprese presenti in Italia sono costituite nella forma giuridica delle società di persone, nel periodo preso in considerazione la proporzione tra società di persone e società di capitali ha visto un trend di crescita di quest'ultime, mentre vi è un andamento stabile, con lievi oscillazioni, per quanto riguarda il numero delle società di persone che nel complesso si attestano attorno ai 3 milioni e 400 mila circa.

Per quanto riguarda la **dimensione** media delle società, si ha la necessità di fare un distinguo tra imprese costituite con la forma delle società capitali, tabella 1.6 e di persone, tabella 1.5. In secondo luogo si può accertare, sempre alla luce dei dati esposti, che non sono presenti un numero considerevole di medio o grandi imprese, esse infatti non arrivano a rappresentare l'1% nella categoria delle società di persone.

Questa dimensione d'impresa (medio-grande) è per lo più costituita in forma differente dalla società di persone. Facendo riferimento alle società di capitali, tabella 1.6, si ha una situazione

Soc. di persone	Anno	Classe di addetti				Totale
		0-9	10-49	50-249	250 e oltre	
Numero imprese	2012	3.518.440	50.525	558	14	3.569.537
% sul totale		99%	1%	0%	0%	100%
Numero imprese	2013	3.439.529	46.241	520	17	3.486.307
% sul totale		99%	1%	0%	0%	100%
Numero imprese	2014	3.409.749	43.787	492	12	3.454.040
% sul totale		99%	1%	0%	0%	100%
Numero imprese	2015	3.374.123	43.352	467	13	3.417.955
% sul totale		99%	1%	0%	0%	100%
Numero imprese	2016	3.385.210	44.497	475	13	3.430.195
% sul totale		99%	1%	0%	0%	100%
Numero imprese	2017	3.362.421	46.108	481	12	3.409.022
% sul totale		99%	1%	0%	0%	100%
Numero imprese	2018	3.341.569	46.470	493	11	3.388.813
% sul totale		99%	1%	0%	0%	100%
Numero imprese	2019	3.276.218	46.962	500	13	3.323.693
% sul totale		99%	1%	0%	0%	100%
Numero imprese	2020	3.323.834	40.350	480	13	3.364.677
% sul totale		99%	1%	0%	0%	100%

Tabella 1.5: Numero società di persone per classe di addetti

Fonte: elaborazione dati ISTAT

differente in cui la percentuale di imprese *micro* si avvicina ai dati esposti nella tabella 1.5, anche se si sottolinea come in questa categoria sono presenti un numero di imprese *medio-grandi* che oscilla tra il 16-17%; infatti esse rappresentano la quasi totalità delle grandi e medie imprese in Italia. Cercando di dare una visione olistica dei dati esposti, si possono generalizzare alcune affermazioni e/o conclusioni. Quando si parla di società di persone parliamo di **micro imprese** per quasi la totalità della categoria, infatti i dati esposti mostrano che tali imprese con questa forma giuridica raramente cresce dimensionalmente; mentre quando parliamo di società di capitali bisogna adoperare delle distinzioni, in quanto è vero che circa l'86% delle società di capitali sono anch'esse micro, ma la restante popolazione rappresenta la quasi totalità di imprese medio-grandi nel tessuto imprenditoriale italiano, infatti esse rappresentano il vero motore di valore aggiunto per il sistema economico, come esposto nella figura 1.2.

1.6 Considerazioni sul valore aggiunto in ragione della forma giuridica

Ponendo ora, in analisi, il valore aggiunto³, ossia la differenza tra il volume di affari, comunemente chiamati ricavi, ed il costo complessivo degli acquisti effettuati da tali soggetti nell'arco dell'annualità oggetto di dichiarazione possiamo notare alcuni elementi di rilievo degni di nota.

In prima battuta possiamo notare che la sproporzione tra il valore aggiunto delle società di capitali, contro il valore aggiunto delle società di persone e ditte individuali è molto presente. Le società di capitali e gli altri enti commerciali (società cooperative, fondazioni, consorzi, etc) hanno

³Istat: <https://www.istat.it/it/files//2016/01/Glossariodef.pdf>
<https://www.istat.it/it/files//2016/01/Glossariodef.pdf>

Società di capitali	Anno	Classe di addetti				Totale
		0-9	10-49	50-249	250 e oltre	
Numero imprese	2012	655.251	124.135	17.327	2.994	799.707
% sul totale		82%	16%	2%	0,4%	100%
Numero imprese	2013	684.954	121.651	16.981	2.960	828.546
% sul totale		83%	15%	2%	0,4%	100%
Numero imprese	2014	690.407	119.385	16.820	2.939	829.551
% sul totale		83%	14%	2%	0,4%	100%
Numero imprese	2015	704.354	120.400	16.944	2.998	844.696
% sul totale		83%	14%	2%	0,4%	100%
Numero imprese	2016	737.459	126.659	17.697	3.095	884.696
% sul totale		83%	14%	2%	0,3%	100%
Numero imprese	2017	759.869	131.935	18.381	3.181	913.366
% sul totale		83%	14%	2%	0,3%	100%
Numero imprese	2018	782.559	136.369	19.222	3.288	941.438
% sul totale		83%	14%	2%	0,3%	100%
Numero imprese	2019	818.221	139.909	20.035	3.440	981.605
% sul totale		83%	14%	2%	0,4%	100%
Numero imprese	2020	835.420	135.510	19.862	3.481	994.273
% sul totale		84%	14%	2%	0,4%	100%

Tabella 1.6: Numero società di capitali per classe di addetti

Fonte: elaborazione dati ISTAT

una marginalità molto superiore se confrontata con quelle delle società di persone. Inoltre come presentato nei paragrafi precedenti, in particolare nel paragrafo 1.5, la percentuale di società di capitali è una minoranza nel sistema.

Ancora, tenendo in considerazione anche ciò che è stato espresso nel precedente paragrafo 1.1, ed alla luce dei dati presentati che traggono origine dall'elaborazione delle dichiarazioni presentate da tali soggetti e raccolte nella banca dati del *Ministero dell'Economia e delle Finanze*, le società di capitali sono mediamente più grandi delle società di persone e producono un valore aggiunto 6 volte superiore rispetto a tali società, come esposto nella figura 1.2; nonostante esse rappresentino poco più del 20% del tessuto imprenditoriale italiano.

1.7 Introduzione al sistema fiscale italiano

La tesi posta inizialmente come ambito di ricerca del seguente elaborato, ha come premessa, oltre alla sintetica presentazione del sistema imprenditoriale italiano, quella della presentazione del suo *sistema fiscale*.

Partendo da una sua definizione⁴: il complesso dei prelievi obbligatori effettuati da parte dello Stato e delle sue amministrazioni minori, come comuni e regioni, il cui fine è quello di contribuire alla spesa pubblica ed alla redistribuzione della ricchezza, questo complesso sistema di norme forma il sistema fiscale. Doveroso anticipare che il sistema fiscale, ma più in generale le tasse e le imposte, sono frutto delle preferenze derivanti dalle scelte adoperate dalla società, risultano quindi essere uno degli ambiti più soggettivi di tutti: per alcuni soggetti potrebbero risultare troppo alte mentre

⁴Treccani: Dizionario economia e finanza

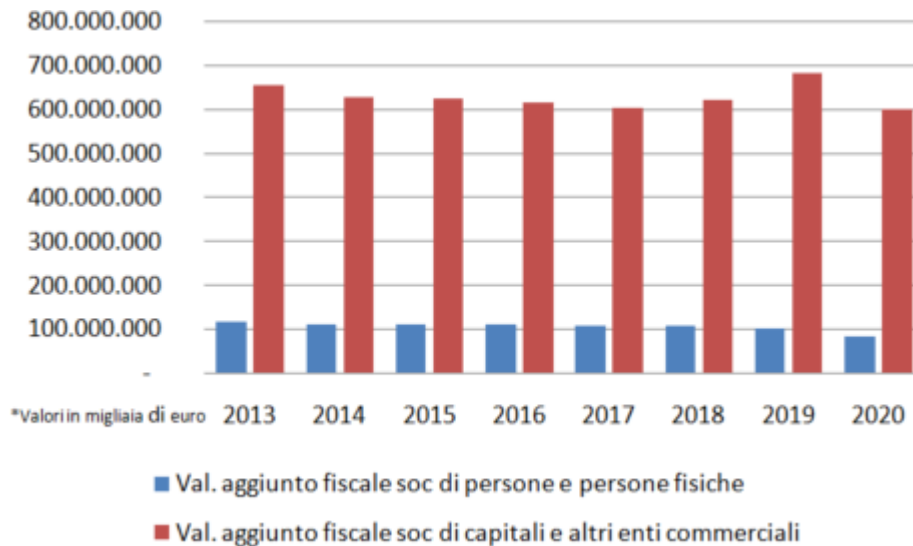


Figura 1.2: Valore aggiunto fiscale per entità giuridica
 Fonte: elaborazione dati su dichiarazioni MEF

per altri potrebbero risultare il contrario.

Ai fini della presentazione dell'elaborato si presenteranno le due imposte che gravano sulle società di capitali e persone, ossia IRPEF ed IRES con attenzione al peso che esse hanno nel gettito totale e ad un'analisi temporale di tale flusso di risorse.

I fondamenti del tributo, ovvero i principi su cui si basa l'imposizione fiscale in Italia, sono dettati dalla Costituzione in quanto caratteri fondamentali del tributo:

- **Universalità e progressività**, previsto dall'articolo 53: "Tutti sono tenuti a concorrere alle spese pubbliche in ragione della loro capacità contributiva. Il sistema tributario è informato a criteri di progressività";
- **Equità**, secondo l'articolo 2: "La Repubblica riconosce e garantisce i diritti inviolabili dell'uomo, sia come singolo sia nelle formazioni sociali ove si svolge la sua personalità, e richiede l'adempimento dei doveri inderogabili di solidarietà politica, **economica** e sociale".

Alla luce di quanto esposto, si può evincere che il sistema fiscale è rivolto a *una moltitudine di soggetti* che in forza delle loro capacità economiche subiscono un'imposizione fiscale, inoltre il sistema è fondato su criteri di **progressività** che implica una maggiore incidenza su quei soggetti che possiedono una maggiore attitudine alla contribuzione, aumentando l'aliquota al crescere della base imponibile⁵. Doveroso aprire una parentesi su questo punto: l'articolo 53 non statuisce che tutte le imposte e le tasse debbano avere un carattere progressivo; ma è il sistema tributario a dover possedere tale carattere nel suo insieme e non ogni singola imposta.

Nel nostro ordinamento, per cercare di raggiungere tale principio si possono creare alcuni tributi **progressivi** con più aliquote, con detrazioni e deduzioni per i redditi inferiori; di contro questa frammentazione di imposte va ad aumentare la complessità nel sistema. Nell'ordinamento fiscale italiano è l'**IRPEF** a rendere il sistema progressivo, essendo un'imposta che garantisce un elevato gettito ed avente tratti di personalità e progressività.

L'IRPEF, è un'imposta con tratti di personalità che colpisce il reddito delle persone fisiche e delle società di persone a cui viene applicato il principio di trasparenza, improprio dire che

⁵Brocardi, Criterio di progressività: <https://www.brocardi.it/dizionario/233.html>



Figura 1.3: Entrate fiscali in Italia dal 2012 al 2021 per IRPEF ed IRES

Fonte: Ministero delle finanze

sono le società "trasparenti" ad essere sottoposte all'imposizione ma bensì sono i soci della stessa a dover adempiere all'obbligazione. Inoltre, questa imposta presenta tratti di progressività in quanto il reddito viene sottoposto ad imposizione in base a scaglioni con diverse aliquote come rappresentato nella figura 1.1, tale imposta rappresenta circa la metà delle entrate fiscali totali come rappresentato nella tabella 1.4 e si attesta come l'imposta più importante tra le imposte dirette in virtù del gettito generato e più in generale per le casse erariali.

Facendo riferimento alle figure 1.3 e 1.4, che mettono in evidenza il gettito IRES ed IRPEF nelle imposte dirette (esse rappresentano il 53%-54% circa delle entrate totali) e le entrate fiscali totali in valore assoluto, leggendo congiuntamente tali informazioni si può notare che per quanto riguarda l'IRPEF, tale gettito pesa sulle *entrate totali* per circa il **40%** e nel periodo 2012-2021 tale afflusso di risorse è in costante aumento.

L'IRES è un'imposta *proporzionale e diretta* che va a colpire il reddito netto delle società di capitali, essa genera un gettito sicuramente inferiore rispetto all'IRPEF come si può dedurre dalla figura 1.3 ed ha un peso sulle entrate totali sicuramente meno impattante, esso infatti non ne raggiunge il 10% (si attesta attorno al 7%-8%). Nonostante il peso poco rilevante, si nota che tale gettito è rimasto pressoché invariato, con piccolissime oscillazioni, nel decennio 2012-2021 nonostante le aliquote siano state riformate ed abbassate, come si evince dalla figura 1.5.

1.7.1 Le riforme negli anni

Il sistema fiscale italiano nei decenni ha subito innumerevoli riforme e modifiche, sia per quanto riguarda l'IRPEF che l'IRES.

Il fatto che il legislatore continui a mettere mano ed a modificare in modo cadenzario tali norme potrebbe non essere un fattore positivo per il contribuente ed il sistema fiscale in generale, in quanto secondo James Mirrlees et al. (2011) con uno studio condotto da vari economisti che analizzarono il sistema tributario del Regno Unito ne identificarono delle *best practice*, tra queste si richiama la **stabilità** del sistema tributario, che si concretizza in una legittima aspettativa nel fatto che tali norme non vengano riformate in continuo per permettere ai contribuenti la pianificazione delle loro scelte economiche.

Entrate	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Imposte dirette	229.009	232.631	224.994	240.059	245.294	245.620	247.771	252.549	252.958	269.844
IRPEF	165.614	163.691	163.650	176.220	180.004	182.354	187.428	191.614	187.524	198.209
IRES	36.582	40.026	32.293	33.402	35.251	35.162	32.662	33.734	33.781	31.792
Imposte indirette	195.279	192.002	194.462	197.240	205.787	210.024	216.004	219.430	194.639	226.200
Totale entrate	424.288	424.633	419.456	437.299	451.081	455.645	463.775	471.979	447.597	496.044

Importi in milioni di euro

Tabella 1.4: Entrate fiscali in valori assoluti dal 2012 al 2021

Fonte: Ministero delle finanze

Inoltre si sottolinea che il sistema fiscale italiano è un sistema complesso, dove coesistono 3 tipologie di regimi fiscali: un regime forfettario, un regime semplificato e un regime ordinario, ciascuno con propri obblighi ed adempimenti più o meno gravosi per il contribuente. Anche questi regimi negli anni hanno subito modifiche ed interventi.

Tutte queste riforme, che a volte hanno generato veri e proprie "stravolgimenti", non contribuiscono ad avere un sistema fiscale **stabile** che, visto quanto prescritto dalla Mirrless Review insieme ad altri elementi, farebbero aumentare l'efficienza del sistema fiscale.

Il gettito derivante dall'IRPEF è fondamentale per le entrate tributarie e, come mostrano i dati della tabella 1.4, tale gettito è aumentato negli anni al contrario del gettito IRES che è rimasto pressoché stabile con piccole variazioni.

Per quanto concerne l'analisi del sistema fiscale e le sue riforme possiamo citare Simone Pellegrino, Paolo M. Panteghini (2020) in cui elencano le riforme dell'IRPEF a partire dalla riforma Cosciani del 1971-74 con cui veniva prevista un'imposta progressiva di 32 aliquote che variavano tra il 10 e il 72%, successivamente la riforma del 1983 porta il numero di aliquote a 9, ancora, la riforma del 1989 che ridusse ulteriormente il numero di aliquote a 7, l'ulteriore riforma apportata nei primi anni 2000 in vigore fino al 2021 in cui l'IRPEF presentava 5 aliquote. Fino alla fine del 2023 le aliquote in vigore risultavano essere quelle riportate alla tabella 1.1, con il bilancio di previsione dello Stato per l'anno finanziario 2024 e il bilancio pluriennale per il triennio 2024-2026 (disegno di legge) l'attuale governo in carica propone per l'anno fiscale 2024 un taglio al numero delle aliquote, passando a 3 così ripartite:

- Fino a 28.000 euro un'aliquota del 23%;
- Oltre i 28.000 euro e fino ai 50.000 euro un'aliquota del 25%;
- Oltre i 50.000 euro un'aliquota del 43%.

Secondo L. Baldini (2020), l'IRPEF risulta essere un'imposta maggiormente progressiva grazie alle numerose riforme apportate negli anni ed in particolare alle modifiche e rimodulazioni delle detrazioni e delle deduzioni.

Discorso quasi analogo per l'IRES, anche questa imposta è stata riformata ma presenta alcune differenze. I soggetti su cui grava tale onere, le società di capitali, risultano essere molto grandi se rapportate alle società di persone dal punto di vista dimensionale, come riportato dall'analisi posta in precedenza alla figura 1.6 e ai paragrafi 1.5 e 1.6, con il fenomeno della globalizzazione

tali imprese hanno interesse a spostare la propria sede fiscale in quei Paesi dove la tassazione sugli utili risulta essere inferiore rispetto al paese di residenza.

La competizione fiscale tra Paesi è esplicitata nella figura 1.5, e prende il nome di "*race to the bottom*", dove il costante taglio all'aliquota IRES in un singolo Paese ha innescato anche negli altri stati UE una corsa all'abbassamento di tale aliquota nei rispettivi sistemi tributari secondo Eurostat (2007).

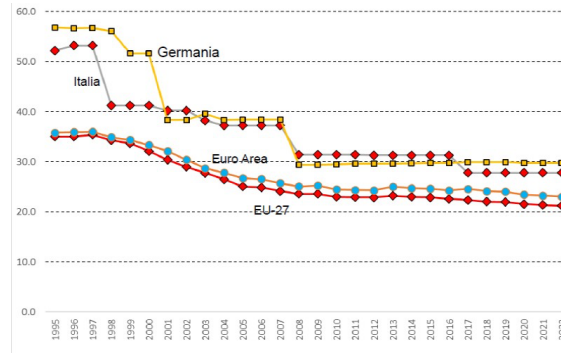


Figura 1.5: Confronto aliquota IRES fra paesi UE
Fonte: Scienze delle finanze avanzato, Dino Rizzi, 2023

Capitolo 2

L'evasione fiscale

2.1 La compliance fiscale in Italia negli anni

Secondo A. Santoro (2010), il fenomeno dell'evasione, ha avuto una progressione discontinua nel tempo, infatti già negli anni Settanta in base alle fonti disponibili dell'epoca (perlopiù accademiche) a tratti parziali e comunque limitate, indicavano che circa 1/5 dei redditi dei contribuenti non erano dichiarati all'erario.

Sempre secondo Santoro, se si mettessero a confronto i redditi da lavoro dipendente con i redditi d'impresa negli anni, si noterebbe come le percentuali di evasione rimangono su livelli bassi per i redditi da lavoro dipendente, ciò fa presumere che la sottodichiarazione provenga dai redditi d'impresa. Negli anni Ottanta il fenomeno descritto da Santoro crebbe ancora, fino a d arrivare negli anni 90, dove, secondo uno studio di L. Bernardi e M. Bernasconi (1996), l'evasione della base imponibile IRPEF arrivi a toccare il 26%, toccando picchi del 60% nell'evasione dei redditi da lavoro autonomo ed imprese individuali. Tali stime appaiono veritiere alla luce di altri lavori svolti da Bernardi (1996), *L'evasione IRPEF: una stima per tipologia di contribuente*; M. Marino, R. Rizz, Pavia, (2008) invece, stimano un'evasione per il reddito da lavoro indipendente attorno al 59,5% per tale arco temporale. A conferma di tali dati, SOGEI (ente preposto allo sviluppo e alla gestione del sistema informativo dell'Amministrazione finanziaria fino al 2002, poi MEF) stima un'evasione della base imponibile dei lavoratori indipendenti (c.d. autonomi) del 68%. Importante ricordare che fino al 2013, anno in cui è stato elaborato il primo report sull'evasione fiscale, non si disponeva di una reportistica vera e propria, completa, su tale fenomeno in Italia. Le fonti dove poter fare inferenza risultano essere frammentarie e con limiti di attendibilità secondo S. Manestra (2010). Sempre secondo tale autore, in tale lavoro espone come il fenomeno dell'evasione fiscale sia una costante di lungo periodo del sistema tributario, non un fenomeno recente. Una fonte rilevante per cercare di ricostruire la compliance negli anni post Unità d'Italia è rappresentata dagli *elenchi nominativi dei contribuenti*, che però non hanno avuto una continuità nel rappresentare tali soggetti, in quanto la loro redazione che avrebbe dovuto essere annuale si è fermata a singoli anni: 1872, 1874, 1889. Tale registro, sostituito in parte da prospetti statistici riepilogativi, che presentavano i redditi per categorie e sottocategorie (rami e sottorami), spiega in parte come si sia arrivati ad un tax gap così elevato: un alto numero di redditi d'impresa ed autonomi, che come anche A. Santoro spiegava, negli anni 70-80' sfuggivano totalmente a tassazione e quando venivano assoggettati alle aliquote, il gettito derivante fosse risibile. Infine sottolinea il risibile apporto delle società di persone ed enti individuali, allora soprannominati enti collettivi, rispetto alle società di capitali, in termini di gettito. Tuttavia negli anni 20' si cercò di ripristinare la stesura di statistiche, senza successo. Il risultato

di tale ripristino si sostanziò in due report sulle imposte dirette che coprivano il periodo 1914-1930, in cui i risultati ricalcavano i precedenti esposti. Nei decenni successivi, in particolare negli anni 30, vennero a mancare le statistiche ed una vera e propria reportistica dettagliata, in quanto le imposte vennero esposte in semplici prospetti numerici senza nessun tipo di commento o di appunto esplicativo che ne potesse dare una maggiore chiarezza.

Soltanto più recentemente, nel secondo Dopoguerra, vennero riproposte le relazioni alle quali vennero accompagnate dei prospetti sulle dichiarazioni uniche dei redditi, fino ad arrivare al 2014 in cui venne pubblicata una prima rendicontazione commentata e completa il cui contenuto è esplicito al paragrafo 2.2.2.

2.2 La misura dell'evasione: il tax gap

2.2.1 La metodologia utilizzata

Partendo da una definizione data dall'Osservatorio sui Conti Pubblici, il *tax gap* è un indicatore che rappresenta lo scarto nominale tra il *gettito teorico* e *l'effettivo adempimento* da parte dei contribuenti per le imposte e i contributi sociali. Importante sottolineare che il *tax gap* è un valore frutto di un'approssimazione, quindi potrebbe non essere una grandezza del tutto precisa e/o corretta al valore reale, ma il cui obiettivo è quello di dare una misura, una dimensione a tale fenomeno.

Esistono diversi metodi di stima per tale grandezza, ne consegue che stime differenti conducano a valori differenti: secondo il Ministero dell'Economia e delle Finanze (2020), tali valori sono dati da un calcolo frutto di una stima delle diverse **BIT**: *basi imponibili potenziali* che si ritraggono dalla contabilità nazionale, a cui viene confrontata la **BID**, ossia la *base imponibile dichiarata*; una volta confrontate queste due grandezze, si esaminano le varie aliquote per ogni imposta e si procede a calcolare il tax gap.

I fenomeni che alimentano tale emorragia di risorse sono ascrivibili: all'evasione fiscale e contributiva, all'elusione, principalmente, sono essi infatti i fenomeni che drenano maggiori risorse secondo la *Relazione evasione fiscale e contributiva ed economia non osservata* redatta con cadenza annuale e aggiornata periodicamente.

Esistono tuttavia delle difficoltà nel calcolo del tax gap, in quanto essa è una misura approssimativa e soggetta a dei *bias*. Con riferimento al calcolo della **base imponibile teorica** (BIT) IRPEF, la Nota Metodologica indica che per tale calcolo, si utilizza un approccio *bottom up*: ciò sta ad indicare che il punto di partenza su cui calcolare il tax gap per tale imposta sono gli accertamenti effettuati dalle varie agenzie fiscali. Ovviamente ciò non rappresenta un buon campione per poi calcolare il mancato gettito, perché esso è soggetto a dei *selection bias* che ne distorcono la bontà, in quanto gli individui sottoposti ad accertamento non sono soggetti a tale procedura per via *randomica* ma a fronte di determinate posizioni soggettive.

Per sopperire a tale *bias*, in quanto il fine dell'analisi è quello di determinare una *base imponibile teorica* più corretta possibile, si adoperano degli aggiustamenti al campione, il quale viene a comporsi di tutte le persone fisiche con una partita IVA attiva (escludendo tutte quelle attività che abbiano in corso fallimenti, decessi di soci, liquidazioni), che abbiano presentato la dichiarazione IRAP e la dichiarazione Unico (si escludono in questo caso i soggetti sottoposti a regimi agevolati), che non abbiano subito non più di un accertamento unificato ed altri tipi di controllo (riguardante le imposte dirette), infine vengono esclusi: i casi in cui il soggetto presenti una dichiarazione in ritardo o modificata dopo il primo invio e la dichiarazione in cui un soggetto indichi un'imposta lorda non compatibile col reddito dichiarato.

Per quanto riguarda il *tax gap del gettito IRES* la dinamica del calcolo risulta essere simile, infatti per giungere a una *base imponibile teorica* si utilizza un approccio *bottom up* partendo dalle dichiarazioni IRAP. Il motivo di tale scelta risiede nel fatto che tali dichiarazioni possono essere usate sia per calcolare il *gap IRAP*, confrontando il valore aggiunto di contabilità nazionale con le dichiarazioni presentate dai vari soggetti, sia per calcolare le basi imponibili potenziali di IRES ed IRPEF, in quanto nella base imponibile di tale imposta vi sono elementi che concorrono a formare le b.i. degli altri carichi fiscali, risulta quindi essere un metodo efficiente ed efficace per calcolare tale valore.

2.2.2 Il valore del tax gap in Italia negli anni

In base al decreto legge 138/2011 ed alla legge 196/2009, ogni anno in concomitanza con la Nota di aggiornamento al decreto di economia e finanza il Ministero dell'Economia e delle Finanze redige una *relazione* che espone l'andamento del fenomeno dell'evasione e dell'elusione fiscale. Esso contiene tutta una serie di elementi:

- La strategia adottata per il recupero del gettito;
- Gli obiettivi;
- L'aggiornamento dei risultati in materia di tax compliance;
- La situazione sulla compliance fiscale.

Grazie a questa relazione periodica, pubblicata fin dal 2016, si ha una visione temporale completa riguardante il tax gap, in questo paragrafo si porrà maggiore enfasi sulle somme esposte da tali report.

Partendo dall'*Aggiornamento alla relazione sull'economia non osservata e sull'evasione fiscale e contributiva del 2015*, (2017), Ministero dell'economia e delle finanze, in cui si riportano modifiche alla luce dei dati aggiornati da ISTAT, si ha una prima visione parziale, dal 2010 al 2015 del fenomeno dell'evasione fiscale in Italia.

Ponendo in esame i valori che riportano il gap di entrate tributarie e contributive, in milioni di euro, alla tabella 2.1 si nota come le imposte maggiormente evase, alla luce dei dati presentati, sono ascrivibili, in ordine di importo, all'IVA, all'IRPEF (lavoro autonomo ed imprese) ed all'IRES. In particolar modo si nota come l'andamento del gap IRPEF ed IRES abbia avuto un andamento altalenante pur rimanendo su importi elevati negli anni, sia in termini assoluti, sia in termini relativi: in quanto la somma di gap IRPEF ed IRES che si attestano relativamente a 32 e 10 miliardi circa (in media nel periodo 2013-2015), rappresentano circa il 43% dei tributi evasi nel periodo. Tale mancato gettito IRPEF (relativo ad imprese ed autonomi) ed IRES, pesa sul PIL per circa il 2,3-2,5% che per dare un ordine di grandezza è circa il doppio delle spese militari in Italia nello stesso periodo, le quali oscillano tra l'1,2 e l'1% del PIL (dati Osservatorio sui Conti Pubblici).

Commentando la tabella 2.2 si nota come il gap riferibile soltanto ad IRPEF ed IRES pesi sul PIL per circa il 2,4% nel periodo 2016-2020, questo dato è in linea con gli anni precedenti, non subendo particolari variazioni.

Le imposte maggiormente evase sono rappresentate da IVA, IRPEF (lavoratore autonomo e impresa), IRES. Si nota in quest'ultimo report come l'evasione dell'IRPEF sia leggermente superiore rispetto al precedente periodo di analisi, infatti, prendendo la media del gap per il periodo 2010-2015 confrontata con il gap medio del 2016-2020 si ottiene un'imposta evasa di 31 miliardi contro i 32 circa del periodo più recente. Alla luce di questi valori, però è necessario fare più precisazioni:

Tipologia di imposta	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Differenza 2015-14	Media 2013-15
IRPEF lavoro dipendente (irregolare)	N.D.	3.949	3.887	3.975	5.149	5.465	316	4.863
IRPEF lavoro autonomo e impresa	29.292	31.470	29.453	30.894	31.659	33.244	1.585	31.932
IRES	8.784	10.396	9.958	10.956	10.375	9.259	-1.116	10.197
IVA	33.658	36.709	36.145	34.767	36.234	35.510	-724	35.504
IRAP	8.254	8.863	8.524	8.486	8.420	6.255	-2.165	7.720
LOCAZIONI	2.306	2.380	1.935	1.283	1.397	1.883	486	1.521
CANONE RAI	755	765	887	942	977	1.008	31	976
IMU	N.D.	N.D.	3.970	5.249	5.225	5.195	-30	5.223
Totale entrate tributarie	N.D.	N.D.	94.759	96.552	99.436	97.819	-1.617	97.936
Totale entrate tributarie al netto del lavoro dipendente	N.D.	N.D.	90.872	92.577	94.287	92.354	-1.933	93.073
Entrate contributive carico lavoratore dipendente	N.D.	2.438	2.478	2.376	2.602	2.800	198	2.593
Entrate contributive carico datore di lavoro	N.D.	8.016	8.077	7.906	8.688	8.830	142	8.475
Totale entrate contributive	N.D.	10.454	10.555	10.282	11.290	11.630	340	11.067
Totale entrate tributarie e contributive	N.D.	N.D.	105.314	106.834	110.726	109.449	-1.277	109.003

Tabella 2.1: Gap delle entrate tributarie e contributive

Fonte: *Relazione sull'economia non osservata e sull'evasione fiscale e contributiva, aggiornamento relazione 2015, anno 2017*

il valore medio non rappresenta un indicatore preciso per stimare se in un periodo vi è stata una *compliance* maggiore anche alla luce degli eventi del 2020, che come si esporrà di seguito hanno fortemente influenzato tale dato, però può dare un'informazione complementare alla lettura dei dati, inoltre si sottolinea ancora una volta, come i valori sopraesposti siano *stime* e quindi soggette a possibili errori dovuti alla metodologia utilizzata.

Nel quinquennio in esame (2016-2020) si nota come il gap totale delle entrate tributarie abbia avuto nel triennio 2017-2020 un trend decrescente. Tuttavia, se ci si sofferma sui singoli tributi si nota come non tutti hanno subito tale andamento, ad esempio il gap IRES (imposta presa in analisi) o il gap sulle accise, hanno avuto un andamento "discontinuo" nello stesso periodo. Risulta pertanto in parte fuorviante, affermare che la *compliance* generale delle imposte sia migliorata in tale periodo, come riportato nella *Relazione sull'economia non osservata e sull'evasione fiscale e contributiva* (2017), infatti tale affermazione potrebbe risultare corretta in una visione *o listica* del fenomeno dell'evasione ma fuorviante ai fini dell'analisi dell'elaborato e delle singole imposte in analisi.

L'importo medio, relativo ad imposte e contributi, che nel triennio 2017-20 non è stato incassato dall'erario si aggira a circa 96 miliardi di euro contro i circa 109 miliardi nel periodo 2013-2015, cifra che si attesta a circa il 4-4,5% del PIL, secondo la *Relazione sull'economia non osservata e sull'evasione fiscale contributiva*.

Bisogna precisare che tale flessione (si fa riferimento in particolare al 2020) è dovuta al fatto che la *base imponibile potenziale* e di conseguenza il gettito potenziale, che si ritrae dalla contabilità nazionale è stata fortemente abbattuta in quanto con la pandemia vi è stato un crollo verticale del PIL ed inoltre vi sono state forme di assistenza fiscale a famiglie e d'impresе, come riporta la *Relazione: "occorre evidenziare che questi risultati sono fortemente influenzati dalla peculiarità dell'anno d'imposta 2020, caratterizzato dalla crisi pandemica. Infatti, a seguito dello shock derivato dalla suddetta crisi, la previsione normativa di molteplici forme di esenzione e agevolazione fiscale ha contribuito a ridurre in modo significativo il gettito potenziale"*.

Tuttavia, secondo una rielaborazione dell'Osservatorio sui Conti Pubblici condotta da Carlo Cotta-

Tipologia di imposta	2016	2017	2018	2019	2020	Differenza 2020-2016	Media 2018-20
IRPEF lavoro dipendente (irregolare)	4.103	4.338	4.431	4.589	3.855	-248	4.292
IRPEF lavoro autonomo e impresa	33.357	33.327	32.923	32.476	28.212	-5.145	31.204
Addizionali locali IRPEF (lavoro dipendente)	768	799	797	803	696	-72	765
IRES	10.287	8.632	7.906	8.980	8.487	-1.800	8.458
IVA	34.162	36.824	31.158	26.889	22.899	-11.263	26.982
IRAP	4.952	5.109	5.197	5.026	4.613	-340	4.945
LOCAZIONI	767	729	693	551	121	-646	455
CANONE RAI	240	225	239	241	248	9	243
ACCISE sui prodotti energetici	1.611	2.077	1.498	1.914	1.722	111	1.711
IMU-TASI	5.721	5.514	5.455	5.462	5.191	-530	5.369
Totale entrate tributarie	95.968	97.575	90.297	86.932	76.044	-19.924	84.424
Totale entrate tributarie (al netto delle accise e dell'IMU)	88.636	89.983	83.344	79.556	69.131	-19.505	77.344
Entrate contributive carico lavoratore dipendente	2.764	2.928	2.940	2.965	2.547	-217	2.818
Entrate contributive carico datore di lavoro	8.119	8.804	9.317	9.719	8.311	192	9.115
Totale entrate contributive	10.883	11.731	12.257	12.684	10.858	-25	11.933
Totale entrate tributarie e contributive	106.851	109.306	102.554	99.616	86.902	-19.949	96.357

Figura 2.2: Gap delle entrate tributarie e contributive

Fonte: *Relazione sull'economia non osservata e sull'evasione fiscale e contributiva, anno 2023*

relli, Ilaria Maroccia e Isotta Valpreda (2023), espongono come parte delle risorse destinate al controllo dell'evasione sono state destinate alla lotta alla pandemia e ciò ha inficiato sul numero degli accertamenti e sulle forme di contrasto al fenomeno. Inoltre la presenza di numerose forme di *esenzione* e di *agevolazioni* fiscali, secondo C. Cottarelli et al. (2023) tendono a ridurre il tax gap, a parità di altre condizioni. Infine, sempre secondo C. Cottarelli et al. la pandemia ha portato ad un cambiamento dei consumi delle famiglie (a causa delle chiusure delle imprese e degli esercizi commerciali), riducendo i consumi per servizi acquistati da essi, caratterizzati da una maggiore propensione ad evadere. Per valutare se tale tax gap si sia ridotto a fronte delle modifiche di abitudini da parte dei contribuenti, oppure a una modifica della legislazione tributaria apportata durante il 2020, l'*Osservatorio* ha mantenuto la propensione all'evasione stimata nell'anno 2020, ma ha utilizzato il gettito potenziale del 2019, in quanto il gettito del 2020 risulta essere distorto dalla pandemia. Ciò che è risultato da tale rielaborazione è stata una nuova stima del *tax gap*: che si attesta a circa **85,4 miliardi**, mentre secondo la *Relazione sull'economia non osservata del 2023* tale valore corrisponderebbe a circa **76 miliardi** (di sole entrate tributarie a cui andrebbero aggiunte il gap contributivo). Se si confrontano ora, le stime relative al *tax gap* rielaborato dall'*Osservatorio* e quello proposto dalla *Relazione* per l'anno 2019 (86,9 miliardi), si nota come la riduzione imputabile ad un genuino decremento di comportamenti evasivi sia soltanto di *1,9 miliardi*. Considerando ora le imposte con maggiore gap nel periodo 2010-2020, si nota che esse sono sempre ascrivibili *in ciascun anno*, all'IRPEF (lavoratori autonomi ed imprese), all'IRES e all'IVA. Inoltre confrontando i dati in un periodo sufficiente lungo, 10 anni (dal 2010 al 2020) si nota come l'affermazione esposta nel paper della *Banca d'Italia* al precedente paragrafo, secondo cui il fenomeno dell'evasione è un elemento riscontrabile nel *lungo periodo* appare fondato se confrontato con i dati esposti dal Ministero nei vari report precedentemente presentati. Per l'analisi proposta in questo elaborato, si nota che tali imposte dirette (IRPEF ed IRES) sono riconducibili direttamente alla forma giuridica degli operatori economici in esame, in particolar modo i dati sopra esposti non danno una visione completa del fenomeno ma una caratteristica

quantitativa (valori assoluti e percentuali) e qualitativa (le imposte evase e quindi i soggetti sottoposti a tali regimi), per avere una chiave d'analisi più ad ampio spettro e che dia supporto alla tesi inizialmente proposta nell'elaborato si dovrà affiancare un'altra *grandezza*: **la propensione al gap**.

2.2.3 La propensione al gap

Un altro indicatore utilizzato per la stima dell'evasione è la *propensione al gap*, esso non è altro che il **rapporto tra il tax gap e il gettito potenziale¹ di ogni singola imposta** e va a stimare quanto quell'imposta è stata evasa rispetto al gettito potenzialmente ottenibile, secondo quanto riporta la *Relazione sull'evasione fiscale*. Grazie a questo indicatore si ha una maggiore chiarezza su quali siano le imposte maggiormente evase secondo un altro ordine di grandezza.

Tipologia di imposta	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Differenza in punti percentuali 2015-14**	Media 2013-15
IRPEF lavoro dipendente (irregolare)*	N.D.	3,0%	2,9%	3,0%	3,8%	3,7%	-0,1	3,3%
IRPEF lavoro autonomo e impresa	61,4%	63,4%	65,1%	67,0%	67,6%	68,5%	0,8	67,6%
IRES	24,1%	26,7%	28,8%	31,5%	29,3%	25,6%	-3,8	28,8%
IVA	26,3%	27,9%	27,5%	27,1%	27,6%	26,8%	-0,7	27,2%
IRAP	21,0%	22,1%	21,9%	22,7%	22,9%	22,3%	-0,6	22,6%
LOCAZIONI	25,3%	26,5%	21,4%	14,4%	15,6%	20,4%	4,7	16,8%
CANONE RAI	30,4%	30,3%	33,1%	34,4%	35,6%	36,6%	1,0	35,5%
IMU	N.D.	N.D.	21,2%	27,4%	27,3%	26,9%	-0,4	27,2%
Totale al netto del lavoro dipendente	N.D.	N.D.	32,4%	33,4%	33,5%	33,4%	-0,1	33,4%
Totale	N.D.	N.D.	23,0%	23,5%	23,9%	23,1%	-0,8	23,5%

* Per il lavoro dipendente la propensione è calcolata come il rapporto tra la stima dell'evasione fiscale per i lavoratori dipendenti irregolari e l'ammontare delle ritenute IRPEF sui lavoratori dipendenti pubblici e privati (al lordo della stima dell'evasione sui lavoratori irregolari)

** Le differenze in punti percentuali possono differire per approssimazioni decimali.

Tabella 2.3: Propensione al gap per imposta

Fonte: Aggiornamento alla *Relazione sull'economia non osservata e sull'evasione fiscale e contributiva 2015, anno 2017*

La tabella 2.3 riassume la *propensione al gap* delle principali imposte elaborate dal Ministero dell'Economia e delle Finanze nel consueto report annuale, in particolare ci si riferisce all'*Aggiornamento alla Relazione sull'economia non osservata e sull'evasione fiscale e contributiva, anno 2017*.

Attraverso l'analisi dei dati esposti in essa, si evince come **l'imposta con la maggiore propensione all'evasione sia l'IRPEF**, da attribuire ai lavoratori autonomi e società di persone. Questo dato è riproiettabile in tutti gli anni presi in considerazione: dal 2010 al 2015. L'imposta evasa stimata si aggira attorno al 67,6% del gettito teorico, se ci si sofferma alla media degli ultimi 3 anni (2013-2015), ma il dato da sottolineare è il trend seguito da tale *propensione*, infatti se si parte dal dato del 2010 e si arriva al 2015, si nota come tale indice abbia seguito un andamento strettamente crescente negli anni.

¹Gettito potenziale: secondo la Nota metodologica del MEF esso si ritrae dalla contabilità nazionale attraverso la stima delle varie basi imponibili potenziali applicando le aliquote fiscali

A seguire, la seconda imposta con la propensione al gap più alta è il *canone Rai*. Successivamente con un tax gap stimato attorno al 28,8% nel periodo 2013-2015 si trova l'IRES. Tale propensione ha avuto negli anni un andamento non regolare: dal 2010 al 2012, strettamente crescente e poi negli ultimi anni un andamento decrescente.

I dati sopra presentati, se confrontati con la tabella 2.1 mostrano una situazione completa, almeno dal punto di vista quantitativo su quali siano le imposte maggiormente evase; sia dal punto di vista dei valori assoluti, sia dal punto di vista relativo, utile per comparare il gap tra imposte con valori confrontabili: la propensione infatti spiega quale sia l'evasione stimata in termini relativi per ciascuna imposta. Il quadro che ne risulta (per il periodo 2010-2015) è un *gap* alimentato in via principale dall'*IRPEF dei lavoratori autonomi ed imprese*. L'imposta evasa da parte delle società di capitali, l'IRES, sia dal punto di vista dei valori assoluti, sia dalla propensione al gap è molto inferiore se confrontata con l'IRPEF.

Alla luce dei dati sino ad ora presentati emerge una propensione delle società di persone ad avere alti tassi di evasione rispetto alle società di capitali.

Attraverso la tabella 2.4 che espone la propensione all'evasione del periodo 2015-2020 (ultimi dati disponibili) si può dedurre che anche in questo arco temporale la *propensione al gap* dell'IRPEF per gli autonomi e le imprese, sia *la più alta tra tutte le imposte*, infatti essa si attesta a circa il 68%, ciò pesa in maniera preponderante sulla propensione totale all'evasione, in quanto essa è calcolata come peso di ciascuna imposta sul totale.

Propensione al gap nell'imposta	2016	2017	2018	2019	2020	Differenza 2020-2016	Media 2018-2020
IRPEF lavoro dipendente (irregolare)	2,8%	2,9%	2,8%	2,8%	2,4%	-0,4%	2,7%
IRPEF lavoro autonomo e impresa	66,4%	68,0%	67,5%	69,2%	69,7%	3,2%	68,8%
Addizionali locali IRPEF (lavoro dipendente)	7,1%	7,3%	7,1%	7,0%	6,3%	-0,8%	6,8%
IRES	26,6%	23,7%	21,4%	23,8%	24,9%	-1,7%	23,4%
IVA	25,9%	27,3%	22,9%	19,9%	19,2%	-6,7%	20,6%
IRAP	18,8%	18,8%	18,5%	18,2%	17,7%	-1,1%	18,1%
LOCAZIONI	9,4%	8,8%	8,3%	6,7%	1,6%	-7,7%	5,6%
CANONE RAI	9,9%	10,3%	10,8%	10,9%	11,2%	1,3%	11,0%
ACCISE sui prodotti energetici	8,4%	10,7%	7,8%	9,7%	10,8%	2,4%	9,4%
IMU-TASI	23,7%	23,0%	22,7%	22,8%	22,1%	-1,5%	22,5%
Totale	20,8%	21,0%	19,1%	18,3%	17,3%	-3,6%	18,2%
Totale al netto delle accise e dell'IMU	21,2%	21,4%	19,4%	18,4%	17,2%	-4,0%	18,4%

Tabella 2.4: Propensione al gap per imposta

Fonte: *Relazione sull'economia non osservata e sull'evasione fiscale e contributiva, anno 2023*

Per quanto riguarda la propensione all'evasione dell'IRES, che si attesta a circa il 23% nel triennio (2018-2020), si nota che è in media con la propensione totale la quale si attesta a circa il 18%. Se tale dato viene confrontato col periodo 2010-2015 si nota una decrescita in tale propensione, da evidenziare che tale andamento non regolare non ha particolari scostamenti dalla media finale e tale andamento si riscontra anche nell'andamento storico del gettito IRES, tabella 1.4.

Anche per la *propensione al gap*, si deve prendere in considerazione l'anno di imposta 2020 come un anno in cui vi sono state delle misure eccezionali e che hanno portato a risultati (per quanto riguarda la propensione al gap di alcune imposte) da prendere con le relative cautele. Si fa riferimento al gettito potenziale (al denominatore della frazione nel calcolo della propensione al gap) che è stato fortemente ridimensionato dalle chiusure causate dalla pandemia

da Covid-19, causando delle variazioni nella stima della propensione che sarebbero state ben maggiori in assenza di tale variabile esogena, secondo quanto riporta il Ministero nella relazione. Riassumendo, il livello di *propensione al gap* raggiunto nel 2020 del 17,3%, è da prendere come un dato distorto, citando la Relazione sull'evasione del 2023: "*La propensione al gap si riduce di un punto percentuale nel 2020, raggiungendo il picco minimo del 17,3%. Tuttavia, tale risultato, rappresentando una semplice media ponderata della propensione al gap delle singole imposte, risulta anch'esso profondamente distorto dalla variazione del gettito potenziale osservata nel 2020*".

Potendo ora avere un quadro più completo, grazie ai dati sopra riportati, si ha una visione d'insieme più chiara grazie anche a quanto esposto nel precedente paragrafo 2.2.1, si può dare un parziale commento ai dati esposti.

La stima della propensione all'evasione (la più alta per le imposte dirette che si attesta al 68%) ed il dato in valore assoluto relativo al gap tra gettito teorico e gettito raccolto per autonomi e società di persone sottoposte all'IRPEF (il più alto tra le imposte) nel periodo 2016-2020, rappresentano un quadro fiscale in cui buona parte dell'evasione fiscale stimata avviene in questa porzione di imprese. Mentre per quanto riguarda le società di capitali sottoposte all'IRES non si ha un'evidenza che queste risultino avere una propensione al gap tale da poter affermare che esse r appresentino un continuo problema evasivo per l'erario, infatti, alla luce dei due indicatori sopra esposti il gap IRES, rappresenta circa 1/10 delle entrate tributarie e se rapportato al gap IRPEF da lav. autonomo ed imprese esso è circa 4 volte inferiore, stesso discorso vale per la propensione al gap la cui percentuale si attesta al 23%, di 5 punti percentuali sopra la media del periodo in esame.

2.3 I driver dell'evasione

Partendo dalla ricerca dell'Oecd del 2010, *Forum on tax administration: small/medium enterprise*, che individua i principali driver su cui dover porre una maggiore attenzione, poiché essi influiscono direttamente e maggiormente la tax compliance:

- Deterrenza;
- Norme;
- Opportunità;
- Imparzialità e fiducia;
- Fattori economici.

Questi *drivers* approssimano le cause dell'evasione che sono legate a vari fattori interconnessi fra loro: comportamentali, sociologici, economici, probabilistici. Soffermandosi su ciascun driver si cerca di dare una rappresentazione concreta del rapporto che intercorre tra questi driver e il fenomeno dell'evasione.

La *deterrenza* fa riferimento alla possibilità di modificare un determinato comportamento mediante la disponibilità di mezzi attui a far desistere la controparte da compiere una determinata azione. Sotto questo punto di vista l'AdE ha il compito di verificare il corretto adempimento dei tributi da parte dei contribuenti e di correggere l'errato o mancante versamento di tali somme, ma riveste anche un ruolo di *deterrenza* attraverso l'invio di avvisi di accertamento nel caso in cui riscontrasse irregolarità, per cercare di far desistere il contribuente da comportamenti fraudolenti od omissivi; per implementare quest'azione di contrasto indiretta all'evasione, l'AdE collabora a stretto giro con altri enti impositori: comuni, Guardia di Finanza, Inps, Siae, etc. (Agenzia delle entrate: agenziaentrate.gov.it). La *sanzione* rimane il principale strumento di deterrenza, tuttavia essa

presenta costi sociali secondo Cowell (1990), Petretto (1993), R. Sacco (2015) in quanto i controlli risultano avere costi monetari e sociali, mentre l'applicazione delle sanzioni potrebbe produrre costi che graverebbero in modo sproporzionato sui soggetti con una minore compliance, comunque membri della società, i quali sarebbero indotti a modificare le scelte di lavoro o di consumo. Un altro driver che si collega alla *deterrenza* risulta essere *l'imparzialità e la fiducia* nel sistema fiscale, in particolar modo si fa riferimento ai dati di seguito esposti sulle possibilità di ricevere un accertamento fiscale, in quanto appare abbastanza sproporzionata la quota di società di capitali accertate se confrontate con la quota di imprese minori sottoposte a medesima procedura; a maggior ragione tale sproporzione risulta degna di nota se si tiene conto dei dati esposti nella figura *Relazione sull'economia non osservata* del Ministero 2.4 in cui si consolida la propensione al gap di società di persone ed autonomi.

Le *norme* rappresentano, secondo il report Oecd (2010) il driver più importante per la compliance fiscale, secondo la definizione data C. Bicchieri (2017), regole di comportamento informali che per definirsi tali devono sussistere tre condizioni:

- Devono essere di conoscenza comune per tutti o, almeno, per la maggior parte dei membri del gruppo di riferimento;
- Tutti i soggetti si aspettano che gli altri si comportino allo stesso modo (aspettative empiriche su ciò che fanno gli altri);
- Tutti i soggetti si aspettano che gli altri membri si comportino secondo la norma (aspettative normative su ciò che penso che gli altri pensino che dovrei fare).

Le norme sociali e le norme personali rivestono un primo importante ruolo nel comportamento da parte del contribuente, influenzandone il comportamento nell'adempire alle imposte.

Le *opportunità* fanno riferimento alla possibilità, da parte del contribuente di adempiere all'obbligazione tributaria oppure adottare un comportamento evasivo. Il primo comportamento, secondo A. Gentile, (2012) fa riferimento alla possibilità di avere bassi costi di adempimento delle imposte e regole semplici, in particolar modo ciò potrebbe aumentare la possibilità di un'adempimento spontaneo da parte del contribuente, più in generale si auspica un sistema in cui vengano aumentate le possibilità di adempimento. Nello specifico si fa riferimento ad un sistema di norme più semplici e certe, semplificandone l'applicazione e l'interpretazione. *L'imparzialità e fiducia* si constata nel **modus operandi** degli enti accertatori, in concreto, ci si riferisce all'equilibrio nelle sanzioni, al senso di equità che il contribuente percepisce nel rapportarsi con l'amministrazione finanziarie e al trattamento riservato a soggetti differenti da parte dell'ente accertatore per il medesimo comportamento.

I *fattori economici* possono influenzare la compliance fiscale, in momenti di recessione economica, secondo l'OECD si potrebbe osservare un maggiore tax gap in quei Paesi dove persiste una pressione fiscale alta, usando come riferimento la pressione fiscale nell'Unione Europea secondo i dati esposti nell'*Annual report on Taxation*, Eurostat (2023), l'Italia si attesterebbe nelle prime posizioni con una pressione fiscale pari al 43,4% per il 2023.

Visto quanto riportato dal report dell'Oecd concentrandosi ora, in maniera specifica sulla forma giuridica dell'impresa in ottica di un'analisi dei dati che possa far emergere una qualche evidenza della maggiore propensione all'evasione di società di persone e/o autonomi, si espongono i risultati proposti Bobbio E. (2016): in primo luogo emerge che le medie-grandi imprese (quasi totalmente società di capitali) come evidenziato dai dati ISTAT 1.6, 1.3, sono state soggette ad una *probabilità di controllo* più elevata rispetto a piccole imprese ed imprenditori individuali, infatti, citando i dati dell'Agenzia delle Entrate, la quota di imprese con fatturato maggiore ai 100 milioni di euro

e circa 300 dipendenti, aveva nel 2015 una *probabilità* di essere monitorata di circa 20 volte superiore rispetto ad una piccola impresa od individuale; la quota di imprese medio-grandi controllate è stata del 39% (circa 8 mila imprese), contro l'appena 2% (circa 62 mila imprese) delle imprese individuali (società di persone) e piccole. Sempre secondo i dati proposti, le imprese individuali hanno nascosto circa 1/3 del loro fatturato in tale periodo, ciò risulta essere coerente con la maggiore propensione all'evasione riscontrata da questi soggetti; tali dati risultano essere corretti da possibili errori dovuti alla natura non casuale dei controlli e quindi ripulita da *bias campionatori*². Secondo Torrini (2005) la maggior quota di lavoro autonomo, rispetto a questi Paesi, in parte, è dovuto ad una maggiore opportunità di *evasione fiscale*, che in Italia, nell'arco temporale 1995-2006 si attesta a circa il 28,3% contro il 9,5% della Francia ed il 7,7% degli Stati Uniti.

2.3.1 Le politiche che incidono sull'evasione

In questo paragrafo si pone l'accento su due principali temi che hanno un'incidenza sul comportamento evasivo:

- Le politiche fiscali ed economiche da parte del legislatore;
- Le scelte effettuate da imprenditori e altri soggetti economici.

La *dimensione dell'impresa* è una prima spia d'allarme sulla possibilità che vi sia una **maggiore probabilità di evasione**, alla luce del paper proposto dalla Banca d'Italia, Andrea Brandolini, Matteo Bugamelli, ed altri. (2009), *Rapporto sulle tendenze nel sistema produttivo italiano*, Banca d'Italia, Numero 45, si evince come esista una relazione *inversamente proporzionale tra la dimensione dell'impresa e la propensione all'evasione* questa relazione infatti è stata riscontrata anche da Di Nicola F e A. Santoro (2000).

Guardando ai dati presentati nei precedenti paragrafi si nota come la **stima della propensione al gap per l'IRES** (imposta a cui sono sottoposte le società di capitali) **presenta una percentuale stimata molto inferiore rispetto al gap IRPEF** e quindi una maggiore probabilità di riscontrare fenomeni evasivi per due imprese piccole ma con forma giuridica differente. Inoltre le società di capitali sono soggette a regimi ed obblighi differenti, sempre secondo tali ricerche, una maggiore propensione all'evasione si constata anche, dal punto di vista legislativo, con la previsione di regimi fiscali che per le imprese più piccole e per le società di persone ed autonomi, garantiscono obblighi contabili meno stringenti, per esempio le società di persone più piccole possono essere escluse dalla redazione del bilancio in forma ordinaria ma hanno facoltà di redigerlo in forma abbreviata ai sensi dell'art. 2435-bis c.c., i piccoli imprenditori possono essere esonerati dalla regolare tenuta dei libri contabili obbligatori perché adottano una contabilità semplificata ai sensi del DPR n. 600/73 e del DPR n. 633/72.

Per quanto riguarda la *relazione tra la dimensione dell'impresa e l'evasione fiscale*, secondo quanto riportato da Bobbio E. (2016), citato nel precedente paragrafo, ed Ercoli R. (2005), *Evasione fiscale, istituzioni e vincoli alla crescita dimensionale delle imprese*, se si è una piccola impresa si ha una minore possibilità di subire un accertamento fiscale, in quanto gli organi di controllo che dispongono tali azioni come l'Agenzia delle Entrate e la Guardia di Finanza, preferiscono massimizzare il gettito derivante dalla lotta all'evasione concentrandosi su medie e grandi imprese, tipicamente società di capitali, paragrafo 1.4.

Emerge dunque, la necessità primaria di avere un sistema di controlli più capillare e pervasivo

²Bias di campionamento: si verifica quando un campione viene raccolto in modo tale che alcuni membri della popolazione prevista abbiano una probabilità di campionamento inferiore o superiore rispetto ad altri

all'interno del sistema imprenditoriale che possa accertare questi comportamenti, questo però implicherebbe dei maggiori costi per il contrasto all'evasione e la necessità di controllare un sistema imprenditoriale polverizzato costituito da micro imprese e autonomi, per recuperare quella quota di gettito evasa in modo prominente da queste categorie, secondo L. Cannari, V. Ceriani, G. D'Alessio (1995).

A quanto sopra riportato, si aggiunge anche il contributo di uno studio condotto da Banca d'Italia, M. Giammatteo, S. Iezzi e R. Zizza, (2021) prova come l'abbattimento o l'innalzamento della soglia d'uso del contante abbia un impatto sull'evasione.

In particolar modo si constata come un minore utilizzo del contante per le transazioni risulta, a parità di altre condizioni, come una minore possibilità di evasione per i soggetti che ne fanno uso. Sempre secondo la legislazione, nell'ultimo decennio tale soglia è stata oggetto di molteplici modifiche: fino al 2010, le transazioni consentite in contante risultavano avere un tetto di 12.500€, successivamente questa soglia è stata abbattuta a 5.000€ nel corso dello stesso anno, ulteriori dimezzamenti sono avvenuti all'inizio del 2012 dove la soglia è stata imposta a 1.000€. In contro-tendenza, nel 2016, si è provveduto ad innalzare tale limite a 3.000€, ulteriori modifiche che hanno provveduto a modificare tale parametro sono state effettuate nel 2020 e 2022 portando la soglia a 1.000€, in aperto contrasto con quanto esplicito e con i potenziali effetti dannosi che ne derivano, a partire dal 1° gennaio 2023, il tetto al contante è stato rialzato a 5.000€. Un'ulteriore causa che potrebbe favorire il fenomeno dell'evasione è descritta nel paper di S. Maestra (2010), secondo la "teoria quantitativa" la *troppa pressione fiscale* in Italia avrebbe favorito il fenomeno dell'evasione. Partendo dal dato quantitativo della pressione fiscale in Italia e rapportandolo a quello degli altri Paesi OECD, si nota come la pressione fiscale (il rapporto tra gettito e PIL), tabella 2.5, sia tra i più alti, ciò a primo acchito sembrerebbe giustificare, in parte, i fondamenti di tale corrente di pensiero.

Tuttavia, secondo tale corrente di pensiero, si dovrebbe assistere a minori tassi di evasione in corrispondenza di una pressione fiscale bassa o comunque inferiore ai livelli attuali.

Secondo i dati sopra esposti, tabella 2.5, figura 3.2 e precedenti paragrafi, notiamo come l'andamento della pressione fiscale dagli anni 80' ai giorni nostri, abbia subito un andamento crescente, con eccezione per alcuni periodi in cui la pressione è diminuita di qualche decimo di punto percentuale.

In antitesi con quanto esposto dalla "teoria quantitativa", L. Bernardi, M. Bernasconi, A. Santoro, riportano nelle fonti citate precedentemente al netto delle lacune nelle base dati per tali periodi, stimano come tale fenomeno negli anni 70-80' abbia avuto una portata maggiore, con tassi di evasione anche maggiori a quelli odierni.

Se si rapportano queste stime alla pressione fiscale vigente in quegli anni, figura 3.2, si nota come proprio in questo periodo i tassi d'evasione raggiungono valori stimati molto alti nonostante una pressione fiscale molto inferiore se rapportata a quella odierna.

Sempre secondo S. Maestra, la pressione fiscale è stata il mezzo con cui si è cercato di sopperire alla mancata *compliance* da parte di un determinato segmento di tessuto produttivo, con una **politica incrementale**, la quale va ad aumentare il numero di imposte o maggiorare l'aliquota di quelle già esistenti; ciò potrebbe in parte spiegare l'andamento crescente della pressione fiscale esposta nella figura 3.2.

Ad ulteriore supporto di tale affermazione si affianca il rapporto *La Regionalizzazione del Bilancio Previdenziale italiano. Entrate contributive e fiscali, spesa pubblica per welfare e tassi di*

	Tax revenue as % of GDP				Tax revenue as % of total tax revenue in 2020							
	2021 (provisional)	2020	2019	2000	1100 Taxes on income individuals (PIT)	1200 Taxes on income corporates (CIT)	2000 social security contributions (SSC)	4000 Taxes on property	5111 Value added taxes	Other consumption taxes (3)	All other taxes (4)	
OECD-Average (1)	34.1	33.6	33.4	32.9	24.1	9.0	26.6	5.7	20.2	11.9	2.5	
Australia	-	28.5	27.7	30.4	40.1	18.8	0.0	10.1	12.4	14.1	4.5	
Austria (2)	43.5	42.2	42.6	42.3	22.2	5.1	36.8	1.4	17.6	9.5	7.5	
Belgium (2)	42.0	42.5	42.4	43.8	27.8	7.7	32.0	8.0	15.0	9.4	0.0	
Canada	33.2	34.3	33.1	34.7	36.9	11.8	14.3	12.0	13.2	8.3	3.5	
Chile	22.2	19.4	21.0	18.7	10.2	24.3	8.0	5.3	41.1	13.7	-2.7	
Colombia	19.5	18.8	19.7	15.7	7.7	23.0	9.9	9.7	28.7	12.7	8.2	
Costa Rica	24.2	22.7	23.4	21.1	6.8	8.4	36.1	2.0	19.7	13.6	13.4	
Czech Republic	33.8	34.7	34.8	32.3	13.4	9.4	45.5	0.6	21.3	9.8	0.0	
Denmark (2)	46.9	47.1	46.9	46.9	54.2	6.1	0.1	4.2	20.8	9.9	4.8	
Estonia	33.5	33.3	33.5	31.1	18.1	4.9	36.5	0.6	26.7	13.2	0.0	
Finland	43.0	41.8	42.3	45.8	30.0	5.1	27.4	3.6	22.1	11.7	0.1	
France (2)	45.1	45.3	44.9	43.4	21.0	5.1	32.7	8.7	15.4	11.7	5.3	
Germany	39.5	37.9	38.6	36.4	27.0	4.3	39.7	3.3	17.2	8.5	0.0	
Greece	39.0	38.9	39.5	33.4	16.3	3.1	33.2	7.8	20.1	18.4	1.0	
Hungary	34.0	36.1	36.4	38.5	14.6	3.6	30.8	2.9	27.1	18.1	3.0	
Iceland	35.1	36.1	34.9	35.9	43.1	6.1	8.3	6.2	22.0	9.6	4.6	
Ireland	21.1	19.9	21.9	30.8	32.9	16.1	16.6	5.0	17.2	11.1	1.0	
Israel	32.2	29.6	30.0	34.1	21.9	9.2	17.4	10.3	23.9	11.5	5.9	
Italy	43.3	42.7	42.3	40.5	26.8	4.8	31.8	5.7	14.1	12.8	3.9	
Japan	-	33.2	31.5	25.3	18.7	11.7	40.4	8.1	14.9	6.0	0.3	
Korea	29.9	27.7	27.2	20.9	18.8	12.1	28.0	14.2	15.1	9.3	2.4	
Latvia	31.2	31.8	30.9	29.0	19.3	2.3	31.4	3.0	27.5	16.5	0.0	
Lithuania (2)	32.8	30.8	30.3	30.8	23.0	5.1	33.2	1.0	25.6	12.1	0.0	
Luxembourg (2)	38.6	38.1	39.6	37.0	25.5	12.5	29.2	10.0	14.9	7.9	0.1	
Mexico	16.7	17.8	16.3	11.5	21.0	20.1	13.9	1.9	23.8	13.4	5.9	
Netherlands	39.7	40.0	39.3	36.9	22.9	7.8	34.1	4.3	18.5	11.9	0.5	
New Zealand	33.8	33.8	31.3	32.5	38.5	15.4	0.0	5.5	30.6	7.4	2.6	
Norway	42.2	38.8	40.1	41.7	29.4	6.2	28.9	3.4	23.6	8.5	0.2	
Poland (2)	36.8	35.5	35.1	32.9	14.8	6.4	37.9	3.6	22.4	13.8	1.0	
Portugal	35.8	35.3	34.5	30.9	19.9	7.9	29.6	4.2	23.8	13.7	1.0	
Slovak Republic	35.8	35.2	34.6	33.6	10.8	8.6	43.9	1.4	21.0	13.5	0.7	
Slovenia (2)	37.4	37.2	37.0	37.7	14.1	5.2	45.2	1.7	20.2	13.5	0.1	
Spain	38.4	36.7	34.7	33.0	23.7	5.3	37.4	6.7	17.1	9.6	0.0	
Sweden	42.6	42.3	42.8	50.0	28.8	7.0	21.4	2.2	21.6	6.9	12.1	
Switzerland (2)	28.0	27.5	27.3	27.0	32.1	11.0	25.2	8.1	11.3	8.7	3.7	
Türkiye	22.8	23.9	23.1	23.5	13.2	8.7	29.7	4.4	19.2	23.8	1.0	
United Kingdom	33.5	32.1	32.2	32.7	28.6	7.3	21.0	11.6	20.2	11.0	0.4	
United States	26.6	25.8	25.2	28.3	40.6	4.9	24.8	12.4	0.0	17.2	0.1	

Tabella 2.5: Pressione fiscale Paesi OECD, 2021

Fonte: Revenue statistics 2022, The impact of COVID-19 on OECD tax revenues

copertura dal 1980 al 2021, Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali, 2023, in cui si evince come i maggiori contributori al gettito IRPEF siano i lavoratori dipendenti, contribuendo per circa il 52% sul gettito totale, inoltre, sempre secondo l'elaborazione svolta dal Centro Studi sui dati delle dichiarazioni dei redditi i lavoratori autonomi (in cui si considerano lavoratori autonomi gli imprenditori, lavoratori autonomi abituali con partita IVA e partecipanti in società di persone e assimilate, ovvero le persone fisiche il cui reddito deriva in gran parte da attività indipendenti) risultano avere redditi che non sono in grado di sopperire, alla spesa pro capite sanitaria, senza contare i circa 2 milioni di soggetti autonomi invisibili all'erario in quanto non presentano nessun tipo di dichiarazione, secondo il report.

Un'ulteriore forma di incentivo indiretto all'evasione potrebbero consistere nei *condoni fiscali*, la ricostruzione che ne dà la Banca d'Italia nel suo paper *Per una storia della tax compliance in Italia*, citato in precedenza, riconosce come dall'Unità d'Italia ai giorni nostri vi sia stato un uso massiccio ed eccessivo di tale forma di regolarizzazione fiscale: per un totale di 82 condoni. Tale mezzo, utilizzato normalmente come strumento risolutore per gestire passaggi riformatori si è trasformato in modo per raccogliere risorse, con scarsi risultati, secondo la ricostruzione del paper.

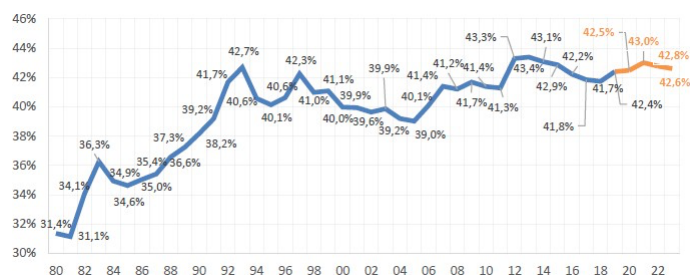


Figura 2.6: *Andamento storico pressione fiscale in Italia*

Fonte: *elaborazione fondazione nazionale commercialisti su dati ISTAT e MEF*

Per la *compliance fiscale*, è lecito pensare che tale forma di recupero del gettito potrebbe non avere degli effetti positivi nel medio termine in cui potrebbero verificarsi due situazioni che sono due facce della stessa medaglia:

- *L'aumento dell'azzardo morale*, ossia la possibilità che i contribuenti non versino le imposte per la speranza di un condono futuro;
- *La possibilità di diminuire il consenso nei contribuenti fully compliant*, riducendo potenzialmente il gettito presente.

2.4 Il PNRR e il recupero dell'evasione fiscale

Il Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza, stipulato dal Governo Draghi e presentato presso la Commissione Europea, *Piano nazionale di Ripresa e Resilienza, Next Generation Italia*, 2021, ha riservato una parte del documento al fenomeno dell'evasione fiscale. In particolar modo il testo espone delle possibili linee guida al *contrastò all'evasione*, ed in particolar modo sottolinea come per l'Italia sia utile aumentare la quota di pagamenti elettronici obbligatori in quanto, come esplicito nel precedente paragrafo a parità di altre condizioni hanno un effetto positivo sulla compliance fiscale.

Il testo prosegue enunciando quali potrebbero essere dei comportamenti virtuosi da seguire per incrementare la **compliance fiscale**:

- Maggiore sfruttamento delle tecnologie per identificare quali potrebbero essere le occasioni di evasione;
- Raggiungere controlli più mirati, per i soggetti maggiormente a rischio;
- Rafforzare la compliance dei contribuenti ed incentivare ad un adempimento spontaneo;
- Migliore l'attività di controllo basata sui soggetti a maggiore rischio di evasione.

Il testo non affronta alcuni temi propri di tale argomento. Esso elenca dei possibili punti di riforma o di miglioramento abbastanza generici senza entrare però nello specifico di quali misure siano necessarie per raggiungere tale obiettivo, inoltre non menziona quali siano gli attori principali del gap erariale e come poter intervenire in modo concreto sulla loro compliance. Sottolinea il Piano, come una prima forma di possibile aumento della compliance fiscale sia da raggiungere attraverso un genuino rapporto tra amministrazione e contribuente attraverso l'uso dell'adempimento spontaneo, per questo il testo indica come possibile soluzione l'uso della dichiarazione pre-compilata IVA e comunicazioni per l'adempimento spontaneo.

Infine il Piano pone in evidenza il necessario taglio alla pressione fiscale sul lavoro dipendente ed in particolar sull'imposta delle persone fisiche, IRPEF. Secondo M. Bordignon et al. (2023), i lavoratori dipendenti che percepiscono più di € 35.000 (circa il 14% dei contribuenti totali per il 2022) risultano versare il 40% circa dell'IRPEF totale a causa del venir meno di detrazioni ed altri benefici, emerge come vi sia una sproporzione tra numero di contribuenti ed imposta versata da tale tipo di lavoratori.

2.5 Conclusioni sull'evasione fiscale

Il fenomeno dell'evasione fiscale in Italia, alla luce dei dati e delle ricerche pubblicate da Banca d'Italia, ricercatori, Osservatori, relazioni del Ministero dell'Economia e delle Finanze, presentano un quadro in cui tale fenomeno è riconducibile, per la maggior quota, ad una determinata sezione del tessuto produttivo italiano.

Ciò che emerge dalle fonti documentate in questo capitolo, in particolare si fa riferimento alle relazioni sull'economia non osservata, è che una determinata imposta, l'IRPEF, è evasa in maniera prominente rispetto all'IRES, attraverso questo metro di analisi si è potuto constatare come le società di persone ed autonomi, sottoposti all'IRPEF, abbiano una propensione all'evasione molto superiore rispetto alle società di capitali, sottoposte all'IRES.

Inoltre emerge che il sistema di micro-imprese, piccole imprese, autonomi, abbia una probabilità di subire un accertamento molto inferiore rispetto ad una grande-media impresa, tipicamente società di capitali, 1.5, ciò sembrerebbe essere incoerente con la mission di recupero di gettito dove esiste maggiore gap, ma razionale dal punto di vista di massimizzare raccolta di risorse nel breve periodo. Ciò però nel medio-lungo periodo potrebbe portare ad esternalità negative, ad esempio i soggetti maggiormente propensi ad evadere, statisticamente meno soggetti a controlli come gli autonomi, potrebbero diminuire ulteriormente la loro compliance.

Tuttavia, secondo alcuni autori tale tipo di *policy* sembrerebbe implementata per recuperare la maggior quota di gettito possibile senza avere una vera visione olistica di contrasto all'evasione. Tra le imposte dirette, l'IRPEF spicca come l'imposta maggiormente evasa e risulta avere la maggiore propensione al gap. Secondo le ricerche presentate la presenza di soggetti economici molto piccoli dimensionalmente, risulta essere un campanello d'allarme per possibili comportamenti riconducibili all'evasione. In conclusione è possibile affermare con chiarezza alla luce di quanto esposto ed argomentato con fonti autorevoli e report, come le società di persone e gli autonomi abbiano una maggiore propensione ad evadere rispetto alle società di capitali. Nel prossimo capitolo si cercherà di presentare il fenomeno dell'elusione fiscale e se esso è maggiormente frequente in una determinata forma giuridica d'impresa.

Capitolo 3

L'elusione fiscale

3.1 Introduzione all'elusione fiscale

Questo capitolo si cercherà di approfondire il tema dell'elusione fiscale in particolar modo, identificandone le pratiche e le conseguenze, e su come determinati soggetti economici abbiano la facoltà di perseguire tali pratiche.

Per poter comprendere ed interpretare il fenomeno dell'*elusione fiscale*, si parte da una sua definizione generale, utilizzando le fonti normative in particolare l'art 10 bis dello Statuto dei Diritti del Contribuente, e il D.lgs 128/2015: essa è un comportamento attuato da distinti soggetti economici, con l'intento di realizzare vantaggi fiscali indebiti, attraverso l'uso e l'abuso del diritto con operazioni prive di sostanza economica, pur rispettando formalmente le normative fiscali vigenti. Nonostante tali comportamenti siano in apparenza leciti, la messa in atto di azioni costituiscono condotte contrarie ai principi su cui si basa l'ordinamento tributario, in particolare si richiamano l'art 53 e l'art 2 della Costituzione, i quali costituiscono i principi su cui si basa il sistema tributario italiano, *equità orizzontale ed equità verticale*.

Come esplicitato dalla definizione fornita in precedenza, tale abuso od uso scorretto del diritto si deve constatare, in un *vantaggio indebito* il quale solitamente, sfrutta la complessità delle leggi e dei regolamenti, quasi inevitabile in un sistema economico come quello Occidentale, dove per regolare la complessità dei negozi giuridici e delle transazioni economiche del sistema si necessitano cornici fiscali e giuridiche elaborate, F. Costantino (2010). Tale fenomeno si distingue dall'evasione e dal lecito risparmio di tributi per i mezzi conseguiti a tale fine.

Partendo dall'*evasione fiscale* secondo le fonti riportate al precedente capitolo, a cui si rimanda, tale azione risulta essere un comportamento illecito in qualsiasi caso, infatti esso rappresenta un completo o parziale inadempimento di un debito tributario per definizione obbligatorio, da parte del contribuente. Esso costituisce reato al superamento delle soglie previste dal D.Lgs. 74/2000, in contrapposizione, l'*elusione fiscale* non prevede per definizione un inadempimento d'imposta, ma bensì uno slittamento del debito tributario attraverso pratiche scorrette, prive di sostanza economica, in quei Paesi dove la tassazione risulta favorevole.

La distinzione tra il *risparmio lecito d'imposta* e l'*elusione fiscale*, si ha nel momento in cui la legislazione in vigore consente, per una determinata posizione soggettiva del contribuente, la possibilità di scegliere un determinato regime o modello fiscale da adottare, ciò potrebbe costituire un risparmio d'imposta; la differenza sostanziale in questo caso si presenta come la **possibilità prevista dalla legge** di utilizzare un determinato strumento, modello, oppure la costituzione di una società con una determinata forma giuridica (in virtù della libertà economica prevista dalla Costituzione all'art 41), contro **l'abuso e la manipolazione a proprio favore del diritto**

snaturandone la ratio per la quale quella determinata norma o regolamento è stato adottato, sentenza 02/09/2022 n. 546 - Comm. Trib. Reg. per l'Abruzzo Sezione/Collegio 6.

3.2 La normativa italiana sull'elusione fiscale

Il fenomeno dell'elusione fiscale è un comportamento di difficile identificazione, a causa della difficoltà nell'identificare tali azioni e per le modalità secondo cui viene perseguito tale tipo di azioni, in quanto i soggetti che agiscono con tali comportamenti, hanno interesse a legittimare i comportamenti elusivi come leciti risparmi d'imposta, frutto di strategie lecite di tax strategy. Per questo il legislatore italiano con la legge "Disciplina dell'abuso del diritto o elusione fiscale" 27/2000 n°212 all'art 10 bis, prevede specifiche fattispecie che possano identificare e poter rendere perseguibili tali comportamenti:

- Lettera a) "Operazioni prive di sostanza economica i fatti, gli atti e i contratti, anche tra loro collegati, inidonei a produrre effetti significativi diversi dai vantaggi fiscali";
- Lettera b) "Vantaggi fiscali indebiti i benefici, anche non immediati, realizzati in contrasto con le finalità delle norme fiscali o con i principi dell'ordinamento tributario".

Altra fonte di riferimento, in chiave anti elusiva, è stata prevista dal legislatore nel TUIR, *Testo Unico delle Imposte sui Redditi*, in particolare si cita l'art. 2:

- "Si considerano altresì residenti, salvo prova contraria, i cittadini italiani cancellati dalle anagrafi della popolazione residente e trasferiti in Stati o territori diversi da quelli individuati con decreto del Ministro dell'economia e delle finanze, da pubblicare nella Gazzetta Ufficiale."

Tale articolo introduce una presunzione di residenza nel territorio dello Stato per quei soggetti che trasferiscono la loro attività in *paradisi fiscali*.

Ancora, all'art 73, il Testo Unico introduce una presunzione di residenza nel territorio dello Stato per quelle società la cui sede dell'amministrazione, oppure enti esteri che detengono partecipazioni di controllo, controllino soggetti residenti nel territorio dello Stato.

La *ratio* di questa norma risiede nel fatto che tali imprese possano "*esterovestirsi*", ossia far apparire in uno Stato estero la loro sede amministrativa, ove hanno luogo i principali affari o interessi della società e mantenere la direzione materiale nel Paese effettivamente residente, risultando però soggetti alle obbligazioni fiscali del Paese in cui si ha provveduto a spostare fittiziamente la residenza.

Concludendo, all'art. 167 il Testo enuncia una disposizione attua ad avere una maggiore trasparenza sulle imprese estere controllate da soggetti residenti, volta a dare maggiore chiarezza sul fenomeno della *delocalizzazione*.

- "Se un soggetto residente in Italia detiene, direttamente o indirettamente [...], il controllo di un'impresa, di una società o altro ente, residente o localizzato in Stati o territori a regime fiscale privilegiato [...] i redditi conseguiti dal soggetto estero controllato sono imputati ai soggetti residenti in proporzione alle partecipazioni da essi detenute".

3.3 La normativa europea sull'elusione fiscale

La Commissione Europea per contrastare il fenomeno dell'elusione fiscale tra i Paesi membri, che per sua natura ha tratti transfrontalieri, come ribadito dalla Direttiva 2016/1164/UE, Anti Tax

Avoidance Directive - ATAD 3, aggiornata alle precedenti ATAD ed ATAD2, che costituisce parte integrante della più ampia normativa antielusiva, *Anti Tax Avoidance Package*, ha previsto sulla base delle raccomandazioni OCSE del 2015, con il documento *Base Erosion and Profit Shifting (BEPS)* (2015) introduce un sistema di contrasto alle pratiche di elusione che incidono in modo diretto sul funzionamento del Mercato Unico Europeo.

I principali temi trattati da tale direttiva europea si concentrano su:

- *Deducibilità degli interessi passivi* : nel caso di gruppi societari, le società hanno interesse a traslare gli utili in quelle società soggette a una minore tassazione. Con l'art 4, della direttiva, si limita la deducibilità degli interessi passivi al 30% degli utili imponibili;
- *Exit tax* nel caso di gruppi societari: l'art. 5 intende limitare lo spostamento degli **asset** verso quei Paesi in cui hanno sede le società del gruppo dove esiste una tassazione favorevole, in particolare si sollecitano gli Stati ad adottare una specifica disciplina in cui nel momento dell'*exit* dell'asset sia computata un'imposta risultante tra il valore di mercato ed il valore fiscalmente riconosciuto;
- *Clausola generale d'antiabuso*: l'art. 6 predispone una **General Anti -Abuse Rule** in cui si esplica come ai fini dell'imposizione fiscale delle società, gli Stati membri non sono tenuti ad applicare costruzioni fiscali o giuridiche che sono poste al solo scopo di costituire un vantaggio fiscale indebito, in modo non genuino, che non rispecchino la realtà economica della società e non sono poste in essere per valide ragioni commerciali;
- *Limite al trasferimento di utili infra-gruppo*, l'art 7 intende perseguire i gruppo societari che trasferiscono gli utili in quelle società del gruppo residenti in Paesi con una fiscalità più vantaggiosa;
- *Disallineamenti da ibridi*, infine l'art 9 limita le differenze di trattamento fiscale in forza delle leggi di due o più giurisdizioni fiscali per ottenere una duplice non imposizione dei costi.

3.4 L'elusione fiscale in Italia

Secondo A. Anzuini et al (2023) e T. Torslov, L. Wier, G. Zucman (2021) il fenomeno dell'elusione fiscale viene promosso in via principale dalle multinazionali¹ che secondo la dottrina internazionale risultano essere soggetti dotati di personalità giuridica quindi passibili di assumere oneri e stipulare negozi giuridici in nome proprio, N. Cannizzo (2017); in Italia questa tipologia di soggetti sono ascrivibili alle società di capitali, questi attori economici hanno interesse ad eludere la tassazione nel Paese di residenza con il fine d'abbattere l'onere impositivo che grava su di essi. Secondo il *Tax Justice Network*, un network internazionale indipendente formato da ricercatori, ricercatrici ed attivisti indipendenti che pone al centro il perseguimento di un sistema fiscale globale più equo, nel suo report annuale: *State of Tax Justice* (2023) stima che l'Italia registra perdite di risorse fiscali per il 2022 pari a circa 4.881,3 milioni di USD, corrispondenti a circa lo 0,23% del PIL a causa di fenomeni di stampo elusivo adottati in via quasi esclusiva da multinazionali. Tale report analizza Paese per Paese, oltre alle perdite conseguite a causa dell'elusione fiscale delle imprese, anche i c.d. danni inflitti ad altri paesi, stimabili per l'Italia in 4.692,4 milioni di USD, tale danno all'erario di altri Paesi rappresenta circa l'1% delle perdite fiscali totali mondiali inflitte ad altri Paesi.

¹Multinazionali: gruppo di impresa che ha almeno due imprese o due unità giuridiche localizzate in paesi diversi con vertice residente. (*Istat*)

Secondo il *TJN* nel ranking globale dei *paradisi fiscali per le imprese* per l'anno 2021, l'Italia si posizionerebbe 27esima, nonostante il nome tragga in inganno, tale classifica sta a rappresentare una posizione più alta per quei Paesi dove esiste un maggiore spazio per l'abuso fiscale a causa della legislazione vigente, e quindi una maggiore facilità per le imprese di adottare comportamenti elusivi. Tale classifica non rappresenta un vero indicatore dei Paesi che ricevono o subiscono un particolare danno od una pianificazione fiscale aggressiva derivante dall'elusione fiscale, ma dà un'indicazione in quali Paesi sia preferibile, per le imprese, adottare tali comportamenti. I criteri presi in considerazione per la redazione di tale classifica riguardano:

- Quante transazioni elusive sono effettuate dalle multinazionali locate in quel Paese;
- Quanto spazio per l'abuso fiscale sulle società è consentito dai sistemi fiscali e finanziari dei Paesi;



Figura 3.1: Indice dei paradisi fiscali societari
Tax justice Network (2021)

Un'altra indicazione della stima del gettito perso a causa dell'elusione fiscale a dottata dalle imprese multinazionali si ravvede dalle stime di Torslov, Wier e Zucman, Nber (2022) che utilizzano un approccio macro all'analisi, infatti essi giungono ad uno *shifting* di utili in altri Paesi con una tassazione inferiore, di circa 24 miliardi di Euro nel 2017, con un gettito perso per l'Italia, di circa 6 miliardi pari a lo 0,3% del pil.

	Profitti elusi	Ricavi da tasse persi	Ricavi da tasse persi*
Da paesi europei con politica fiscale aggressiva	20.949	6578	16
di cui:			
Belgio	2.085	655	2
Cipro	8	2	0
Irlanda	5.141	1.614	4
Lussemburgo	9.641	3.027	8
Malta	663	208	1
Olanda	3.410	1.071	3
Da paradisi fiscali fuori UE	3.048	957	2
di cui:			
Svizzera	2.177	684	2
Altri paesi fuori UE	871	273	1
Totale	23.997	7.535	19

Tabella 3.2: Profitti elusi e gettito non realizzato dall'Italia (in milioni di dollari)
Fonte: "The missing profits of nations", Torslov, Wier e Zucman, Nber (2022)

Utilizzando un approccio micro, ossia partendo dall'analisi delle singole imprese per poi confrontarle con la contabilità nazionale, Bratta et al. (2021) giungono alla conclusione che nello stesso periodo i profitti spostati in Paesi con un minor carico fiscale risultano essere 5 miliardi di Euro

con un mancato gettito di circa 1 miliardo pari a circa il 0,05% del pil.

3.5 I comportamenti elusivi

Le azioni elusive implementate dalle multinazionali per evitare l'imposizione dell'obbligazione tributaria, agiscono su transazioni prive in parte o totalmente di sostanza economica oppure si basano sulla localizzazione delle società in paradisi fiscali. Le principali sono:

- Transfer pricing;
- Profit shifting;
- Prestiti infragruppo;

Ed alcune di esse, per semplicità espositiva, in quanto strettamente collegate, verranno trattate in concomitanza.

3.5.1 Il transfer pricing

Un primo strumento adottato dalle multinazionali per eludere l'onere impositivo è costituito dal *transfer pricing*. Il processo di globalizzazione e di internazionalizzazione della catena del valore, porta delle complicità relative alla ripartizione degli utili prodotti nei singoli Paesi dalle imprese, per sopperire ai diversi oneri di imposta che graverebbero sulle singole sussidiarie produttrici di ricchezza, i grandi conglomerati di imprese o le multinazionali possono utilizzare i c.d. *prezzi di trasferimento* (transfer pricing) che fungono da vettore per gli utili prodotti nei Paesi ad alta tassazione verso quei Paesi con una più bassa, Davies et al (2018), Grubbert e Mutti (1991). Riguardo al funzionamento dei gruppi societari multinazionali, le società che appartengono al gruppo ed operano su uno o più Paesi (*subsidiary*), risultano essere sono soggetti giuridicamente indipendenti ma sottoposti alla direzione ed al coordinamento della controllante c.d. *holding o capogruppo*. Le subsidiary operano direttamente nel Paese di riferimento e intrattengono rapporti con la capogruppo. Il transfer pricing non è altro che il prezzo applicato alle transazioni infragruppo per la vendita o l'acquisto di prodotti/servizi.

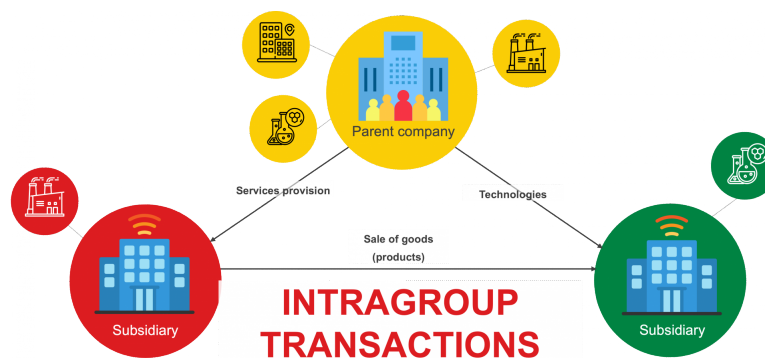


Figura 3.3: Il transfer pricing
Fonte: StartTaxEd

La principale difficoltà relativa ai prezzi di trasferimento afferisce alla loro quantificazione oggettiva, in quanto basata su elementi difficilmente identificabili, in altre parole la stima dei prezzi

c.d. "fuori mercato" applicato alle transazioni da parte delle società infragruppo per lo spostamento degli utili, T. Torslov, L. Wier, G. Zucman, (2022).

Per cercare di definire una soglia per la quale, una volta superata, si possano definire *transfer pricing*, l'OCSE con le *Linee Guida sui prezzi di trasferimento per le imprese multinazionali e le amministrazioni fiscali* (2010) statuisce il principio della libera concorrenza come benchmark di riferimento per definire tale importo, in alternativa al metodo di ripartizione globale che consiste in un metodo di redistribuzione secondo una formula prestabilita ed automatica, che permette di ripartire gli utili globali di un determinato gruppo di imprese su base consolidata tra le subsidiary operanti nei vari Paesi.

L'applicazione della **libera concorrenza** come principio, è generalmente basata sul confronto tra le condizioni di una transazione tra imprese appartenenti allo stesso gruppo e quelle di una transazione tra imprese indipendenti tra loro, per lo stesso bene o servizio simile. Affinché queste due transazioni, continua la linea guida, siano comparabili il confronto deve avvenire sulla stessa grandezza: prezzo o margine, ed eventualmente rettificato per eliminare tali differenze e rendere le grandezze il più possibili omogenee.

Risulta particolarmente complesso stimare tali prezzi nel caso in cui il bene o la prestazione resi siano unici o di difficile comparazione con altri beni, in questo caso è utile individuare altre grandezze come il costo di produzione o il costo della prestazione per il calcolo del transfer pricing Holmstrom & Tirole (1991).

3.5.2 I metodi di transfer pricing

A seconda dei singoli casi di specie, relativi alle pratiche commerciali o finanziarie messe in atto dalle imprese per attività potenzialmente elusive, la guida OCSE (2010) individua i principali **metodi basati sulle transazioni**, al fine di poter individuare un prezzo effettivo comparabile con il prezzo di libero mercato:

- *Metodo del confronto del prezzo sul libero mercato*: tale metodo utilizza il prezzo dei beni o servizi **finiti** applicati tra le imprese consociate, confrontandoli con più prezzi similari per tale transazione;
- *Metodo del prezzo della rivendita*: in questo metodo il focus viene posto sul prezzo a cui un determinato prodotto viene acquistato da un'impresa consociata per poi essere successivamente rivenduto ad un'impresa terza indipendente. Per calcolare il sovrapprezzo caricato sull'impresa esterna al gruppo, si riduce il prezzo della transazione ad un adeguato margine della rivendita, che si sostanzierebbe come il guadagno al lordo di alcuni costi quali le spese di gestione ed altri costi indiretti della transazione. Una volta ripulito il prezzo originale da tali distorsioni dovute al trasferimento intercompany dell'oggetto della transazione, tale grandezza può essere comparata sul libero mercato per ricercare un'eventuale differenza riconducibile al transfer pricing. Tale metodo risulta utile per confrontare operazioni relative a strumenti di marketing;
- *Metodo del costo maggiorato*: con questa tipologia di analisi vengono considerati in prima battuta i costi sostenuti dall'impresa fornitrice per la fornitura di beni o servizi verso un'impresa consociata. Secondo tale metodo, al costo di produzione viene aggiunto una percentuale di ricarico c.d. *mark-up*, sul costo di produzione per ottenere un adeguato margine lordo in funzione della situazione del mercato e della marginalità voluta. Tale metodo risulta essere maggiormente efficace per beni semilavorati ceduti ad imprese infragruppo.

Tali metodi sopra elencati, suggerisce la guida, non dovrebbero essere presi congiuntamente per analizzare una determinata transazione o per una serie di esse, ma dovrebbero essere presi singolarmente per l'analisi di un singolo prezzo di trasferimento al fine di identificarne una stima comparabile con il prezzo di libera concorrenza.

In alternativa ai *metodi basati sulle transazioni* la guida propone un'altra tipologia di metodi per avvicinarsi alle condizioni di libera concorrenza per quei casi in cui i metodi precedentemente elencati non siano propriamente applicabili, tali metodologie sono basate sull'*utile delle transazioni*; tale metro di analisi ha il fine di individuare se le transazioni oggetto di analisi sono potenzialmente influenzate da condizioni che si discostano da quelle che dovrebbero essere rese tra imprese terze indipendenti in circostanze comparabili. I metodi in oggetto di presentazione sono:

- *Metodo del margine netto della transazione*: tale metodo mette in primo piano il margine dell'utile netto per una transazione effettuata da soggetti sottoposti ad un'influenza dominante o notevole. Per la natura dell'analisi tale metodo non risulta discostarsi in maniera così evidente dal *metodo del costo maggiorato* e dal *metodo del prezzo della rivendita*: tale analisi mette in confronto il margine netto del contribuente derivante dalla transazione infragruppo, con un'operazione simile relativa ad un'impresa indipendente in regime di libera concorrenza confrontandone i relativi margini. Uno dei vantaggi nell'utilizzo di tale metodo è relativo ad una minore volatilità dei prezzi, in quanto con tale metodo si ha un focus sui margini netti della transazione, rispetto ai metodi basati sulle transazioni la cui misura si basa sul prezzo. Un'altro vantaggio è rappresentato dalla praticità del metodo, infatti nel caso in cui le parti in oggetto (consociate od impresa terza) abbiano norme contabili molto differenti non è necessario uniformare tali norme per le società in causa; ciò risulta particolarmente vantaggioso nel caso in cui le imprese oggetto dell'analisi provengano da Paesi che applicano principi contabili differenti.

Gli svantaggi relativi a tale metodologia si configurano come l'influenza di alcune voci non operative (che non appartengono all'attività caratteristica dell'impresa), che non avrebbero un'incidenza così forte nel caso in cui si prendesse il *prezzo* come benchmark.

- *Metodo transazionale di ripartizione degli utili*: tale metodo ha come scopo quello di analizzare in modo più accurato gli utili netti relativi ad una transazione controllata con una transazione tra soggetti indipendenti, in quanto cerca di eliminare gli effetti che derivano da eventi o fatti straordinari determinandone la ripartizione degli utili che idealmente più imprese indipendenti avrebbero potuto realizzare. Tale metodo parte dalla sommatoria degli utili/perdite infragruppo realizzati dalle imprese *subsidiary* e li ripartisce su ciascuna consociata in base ad un criterio economicamente fondato, per poi confrontarlo con la ripartizione degli utili in un mercato di libera concorrenza.

Il principale vantaggio consiste nel rappresentare una metodologia efficace nel caso in cui vi siano operazione molto complesse ed integrate fra loro che necessiterebbero un utilizzo di più metodi. Inoltre tale metro di paragone è consigliato per transazioni uniche e che apportino un valore rilevante nelle transazioni, come uno scambio di brevetti o marchi (beni immateriali) di difficile comparabilità. Lo svantaggio di tale metodo è rappresentato dalla difficoltà di applicazione, in quanto si riscontrerebbero difficoltà nel reperire documentazione e dati per le società infragruppo situate all'estero o in Paesi dove predisporre di tale documentazione risulta maggiormente complicato.

A conclusione la linea guida dell'OCSE sottolinea, come l'utilizzo dei metodi basati sull'utile delle transazioni sia da utilizzare con relativa cautela a causa delle potenziali distorsioni, nel caso

in cui non si possano rettificare aggiustamenti su campioni differenti che rispettino principi di comparabilità.

Infine l'utilizzo di tale metodo è riservato ad una preventiva analisi caso per caso, occorre prestare cautela nella valutazione dell'utilizzo di tale strumento con attenzione alla disponibilità di dati e all'analisi di comparabilità.

3.5.3 Profit shifting

Il *profits shifting* è l'azione con cui le imprese spostano artificialmente i profitti, erodendo la base imponibile del Paese in cui sono residenti, attraverso l'ubicazione dei profitti in paradisi fiscali, World Bank (2019).

Come anticipato nell'introduzione del capitolo, il fenomeno dell'elusione fiscale appartiene in via principale a soggetti con personalità giuridica che operano in contesti multinazionali; in un recente lavoro T. Torslov, Ludvig Wier, Gabriel Zucman, (2022) danno evidenza di come le multinazionali statunitensi localizzino nei paradisi fiscali, *tax havens*, un numero maggiore di sussidiarie rispetto alle multinazionali europee, quindi anche italiane.

Come dimostrato da tale lavoro queste *subsidiary*, situate in paradisi fiscali, risultano essere maggiormente profittevoli di circa cinque volte rispetto alle imprese del gruppo ubicate in Paesi ad alta tassazione, al netto dell'effetto fiscale. Secondo le evidenze esposte nel paper, le filiali delle multinazionali presenti nei Paesi *non-heaven* risultano avere un grado di profittabilità inferiore rispetto alle stesse imprese locali che operano negli stessi settori figura 3.4.

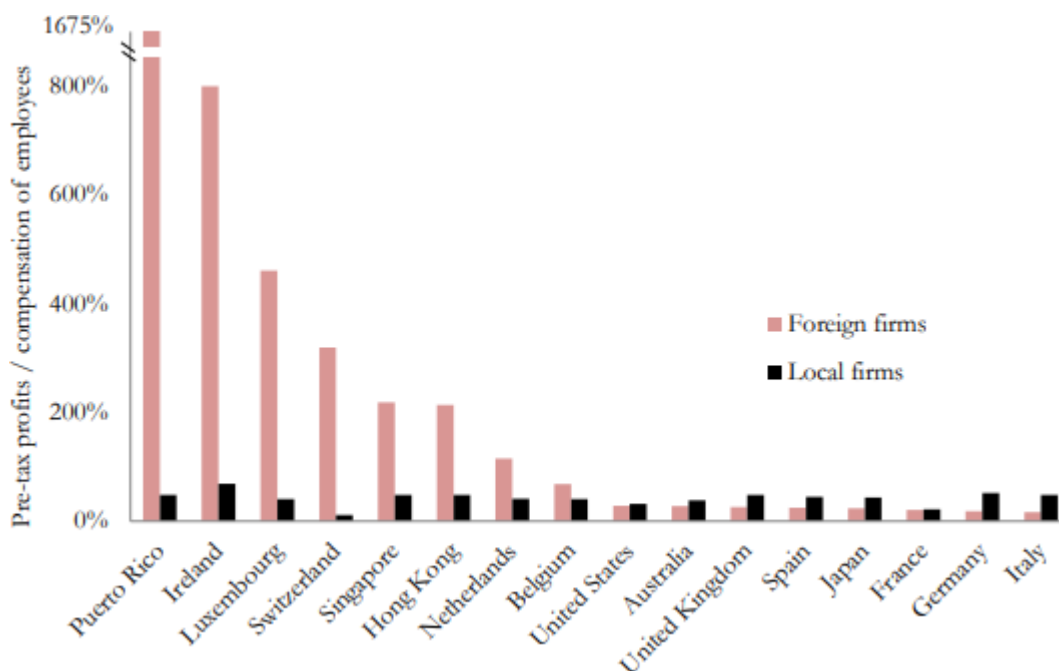


Figura 3.4: Profittabilità imprese estere ed imprese locali in tax heaven e non
Fonte: Zucman et al (2021)

Un'importante evidenza in tema di profit shifting ritraibile dal lavoro di Zucman et al., riguarda il rapporto nei *tax heaven*, tra i profitti ante imposte (irrisorie nei paradisi fiscali) ed il costo del lavoro. In particolare Zucman evidenzia come, nei paradisi fiscali, tale rapporto sia molto ampio se rapportato alle imprese locali; per l'Italia ed altri Paesi ad "alta" tassazione, se rapportati a tali tax heaven, si nota come tale rapporto sia invertito figura 3.5.

Tale differenza, continua il lavoro, non è riconducibile ad una elevata produttività delle *subsidiary* situate in tali Paesi, né all'alto uso di capitale come fattore di produzione.

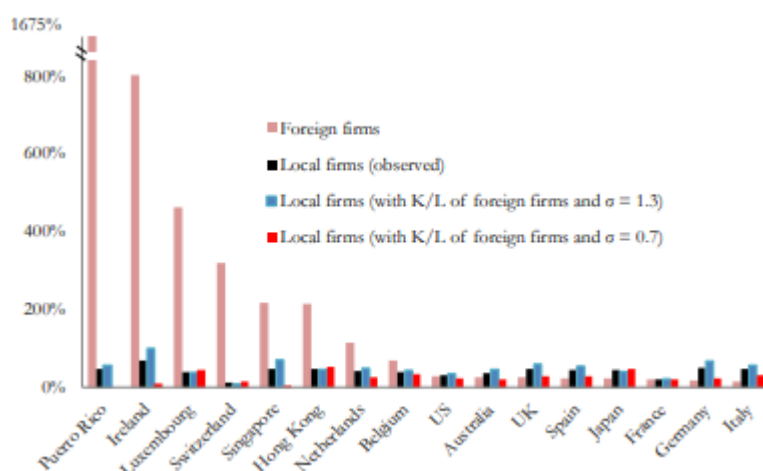


Figura 3.5: Profittabilità imprese locali ed estere in relazione all'utilizzo del fattore lavoro
Fonte: Zucman et al (2021)

Infatti secondo tale elaborato l'importante scostamento tra imprese locali ed estere è causato dal *profit shifting* delle imprese multinazionali che spostano in tali paradisi i loro profitti, successivamente ritrae i principali connotati assunti da tale comportamento, ascrivibili come:

- **L'alterazione dei prezzi infra gruppo:** le società localizzate in Paesi con una tassazione più elevata possono esportare gli utili prodotti nei *tax heaven* o in altri Paesi con una bassa tassazione;
- **La manipolazione della liquidità infra gruppo:** le società residenti nei Paesi con un'alta tassazione, possono intrattenere rapporti di finanziamento con società collegate residenti in paradisi fiscali, in tale modo i prestiti erogati dalle società situate nei *tax heaven*, ad un elevato tasso di interesse, possono permettere un'alta deducibilità degli interessi passivi gravanti sull'impresa debitrice ed allo stesso tempo incrementare i ricavi da proventi finanziari della società erogante situata nei paradisi, con tale meccanismo il prestito di denaro diventa un modo con cui la filiale situata in Paesi *offshore* aumenta i propri profitti;
- **Il trasferimento di beni immateriali** (marchi, brevetti, etc) verso le *subsidiary* localizzate nei *tax heaven* incrementandone i ricavi da **royalties**, ossia i ricavi derivanti dal diritto d'uso o d'ingegno, per il creatore o autore dell'opera come corrispettivo per la concessione di utilizzo di tale bene od opera, tale modus operandi, è riscontrato in modo particolare da Pomeroy (2016) per le multinazionali operanti nei settori *digital*.

3.6 La pianificazione fiscale aggressiva

Un tema collegato all'elusione fiscale è quello della pianificazione fiscale aggressiva. La Commissione Europea nel documento "*Contenere la pianificazione fiscale aggressiva*" (2017), espone come tale tipo di comportamento consista nello sfruttare le lacune e/o i disallineamenti presenti in un determinato sistema fiscale per attuare comportamenti elusivi.

Le conseguenze delineate, secondo la Commissione sono: inanzitutto la distorsione della concorrenza nel mercato unico, la redistribuzione in modo *iniquo* delle risorse fiscali derivanti dall'assoggettamento a tassazione degli utili, la perdita di gettito per i Paesi vittima di tali azioni.

In relazione a tali comportamenti, la Commissione ha adottato provvedimenti antielusivi come l'ATAD, l'ATAD2, l'ATAD3, paragrafo 3.3, i quali hanno lo scopo di contrastare le differenze di trattamento tra un'entità o uno strumento finanziario per evitare una doppia **non imposizione** con Paesi extra UE e non, c.d. *disallineamento da ibridi*.

Il documento si sofferma su un'evidenza già riscontrata in precedenza ma che viene ulteriormente avvalorata: i soggetti che sfruttano l'elusione fiscale per ottenere un carico fiscale inferiore, risultano essere le *grandi imprese multinazionali* in quanto esse possono sfruttare la pianificazione fiscale per eludere il debito tributario gravante su di esse. Si nota inoltre, come le imprese di dimensioni ridotte, in Italia tipicamente le società di persone ed autonomi, non abbiano accesso alle stesse possibilità di pianificazione transfrontaliera. A tal proposito lo studio di W. Eggert e H. Winner (2010) mostra come le multinazionali dei Paesi con un'alta imposizione fiscale versino circa il 30% in meno rispetto alle imprese residenti nazionali, comparabili tra loro.

Grazie a tale vantaggio fiscale le imprese multinazionali godono di una spinta che consente loro di avere maggiori quote di mercato e grazie ai minori costi, questa situazione rende possibile l'istituzione di barriere all'ingresso in determinati mercati dove operano tali soggetti, *Centro per la ricerca economica europea*, (2016).

Secondo la Commissione, un'indicatore sulla presenza di *pianificazione fiscale aggressiva*, da parte degli Stati è la non presenza di norme antielusive o la presenza di talune norme tali da poter consentire tali comportamenti. In particolare ci si riferisce alla presenza nell'ordinamento di norme che limitino la deducibilità degli interessi passivi, a determinate condizioni, oppure relative alla sottocapitalizzazione ed regole per le società controllate all'estero.

	BE	BG	CY	EE	HR	LU	MT	NL	RO	SI	AT	CZ	IE	LV	LT	PL	SK	DE	EL	FI	HU	PT	FR	IT	SE	UK	DK	ES
Norme relative ai limiti sugli interessi e norme sulla sottocapitalizzazione	✓	✓	✗	✗	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Norme sulle società controllate estere	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	

Tabella 3.6: Presenza di norme antielusive nella legislazione degli stati membri UE

Fonte: Ramboll Management Consulting e Corit Advisory (2015)

Dalla tabella 3.6 emerge un'evidenza che alcuni Paesi come: Cipro, Irlanda, Malta, non si siano dotati di norme che possano contrastare possibili attività d'elusione fiscale. Confrontando tali Paesi nella classifica del *Tax Justice Network* (2021), si nota come essi siano in posizioni alte della classifica, rispettivamente al 14°, 11°, 21° posto, ciò sta ad indicare come in questi Paesi vi sia una maggiore possibilità di implementare strutture elusive. Sempre secondo tale report questi Paesi risultano avere caratteristiche prossime a dei *tax heaven*. A conferma della mancanza di strumenti antielusivi, la *Commissione Europea*, nel report relativo al Semestre Europeo (2020) descrive i seguenti Paesi come Stati potenzialmente ascrivibili a *tax heaven*:

- Olanda;
- Cipro;
- Malta;
- Ungheria;
- Lussemburgo;
- Irlanda.

Questi Paesi sono accomunati dalla presenza di più circostanze tali da renderli *fiscalmente aggressivi* nei confronti degli altri membri dell'UE, secondo l'OCPI (2020) tali caratteristiche consistono in:

- Una **bassa tassazione sui redditi delle società**: rispettivamente i Paesi elencati in precedenza risultano avere aliquote nominali del: 20% (fino ai € 200.000) al 25% per l'Olanda, 12,5% a Cipro, Malta 15%, Ungheria 9%, Lussemburgo 15%, Irlanda 12,5%, Tax Justice Network (2023);
- **Trattamenti fiscali privilegiati in virtù di accordi specifici con multinazionali** per la localizzazione della sede legale nel Paese, c.d. tax ruling. Tale pratica consiste in lettere di patronage in cui le società si accordano con il Paese per ricevere un trattamento fiscale di favore per un determinato periodo;
- **L'uso di detrazioni e deduzioni applicate a tali basi imponibili** per azzerare o quasi l'aliquota effettiva gravante su tali soggetti;
- **Accordi con Paesi per evitare la doppia imposizione**, i quali finiscono per non imporre nessun tipo di aliquota effettiva una volta raggiunti tali accordi.

Una volta riscontrati tali elementi, un metodo per misurare l'implementazione di politiche fiscali aggressive, secondo l'Osservatorio, sono: la misura del grado di IDE (investimenti esteri diretti) nel Paese, figura 3.7 ed il peso del gettito derivante dalle imposte societarie, figura 3.8.

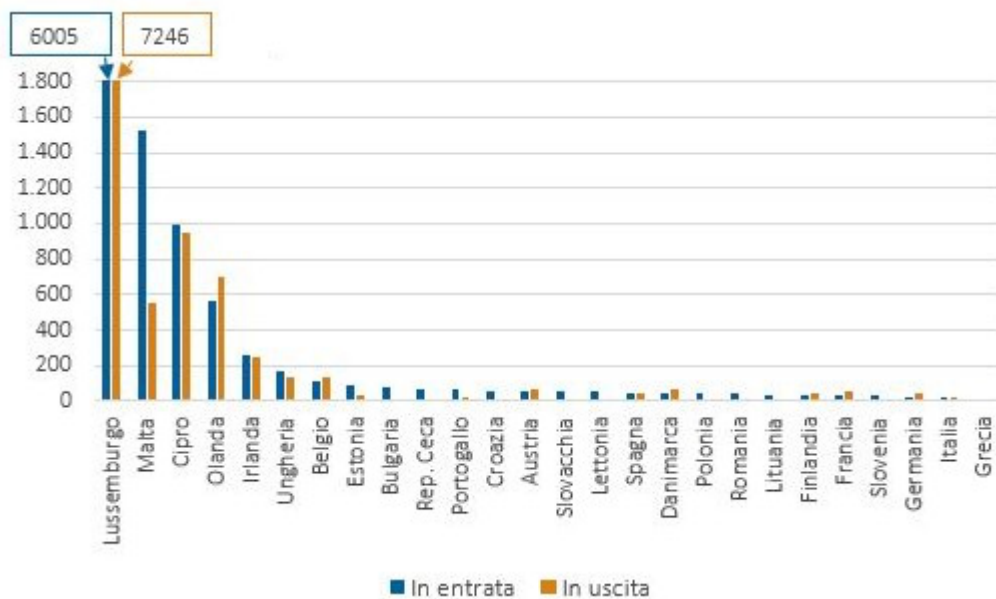


Figura 3.7: Investimenti diretti esteri in percentuale di pil

Fonte: Eurostat (2017)

Nella prima figura, si nota come i Paesi indicati in precedenza risultino avere investimenti esteri particolarmente anomali se confrontati con altri Paesi dell'Unione Europea, in particolare si sottolinea come l'Italia non presenti dati anomali da questo punto di vista, ed appaiono come Paesi che utilizzano la pianificazione fiscale per attrarre società multinazionali in modo sfruttare la fiscalità transfrontaliera per ottenere un gettito extra. Infatti, continua l'Osservatorio, tale comportamento

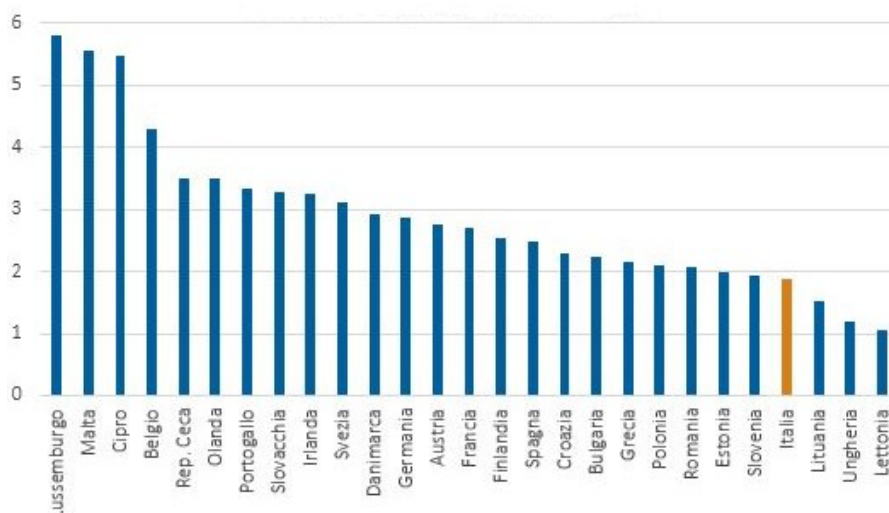


Figura 3.8: Gettito raccolto da imposizione sulle società in percentuale di Pil
Fonte: Eurostat (2018)

è vantaggioso per piccoli Paesi, i quali risultano avere una base imponibile nazionale molto piccola ed abbattendo l'aliquota nominale, ed il gettito che ne sarebbe derivato, possono attrarre l'insediamento di multinazionali nel loro territorio, che dovrebbero più che compensare la perdita di gettito.

Nella seconda figura, 3.8, si nota come il gettito derivante dalla tassazione sulle società, abbia un'incidenza più alta nel pil di quei Paesi che applicano pianificazioni fiscali aggressive, infatti tale rapporto: gettito da tax corporate e pil appare sproporzionato rispetto alla media europea, spiegabile attraverso pratiche elusive secondo Eurostat (2018).

3.7 Global Minimum Tax

Con la recente direttiva comunitaria 2022/2533, l'Unione Europea recepisce l'accordo raggiunto nel 2021 in sede OCSE da più di 130 Paesi, OCSE (2021), questa imposta è entrata in vigore dal 1° gennaio 2024 e prende il nome di *Global Minimum Tax* c.d. imposta minima globale. Questo nuovo tributo che grava sulle imprese con determinate caratteristiche, designa una fatti-specie in cui le destinatarie dell'obbligo tributario sono le multinazionali, a causa della significativa quota di profitti elusi attraverso paradisi fiscali. I governi, in risposta ai crescenti *profit shifting* tagliano le aliquote nominali sulle imposte che gravano sulle imprese, *race to the bottom*, Eurostat (2021) per rendere maggiormente appetibile l'insediamento in tali Paesi. Tali sviluppi contribuiscono all'erosione della base imponibile degli Stati con conseguenze gravi relative all'efficienza ed all'equità (Tørsløv, Wier e Zucman, 2018; Devereux et al., 2020).

In Italia, con la pubblicazione in Gazzetta Ufficiale n. 301 del D.Lgs. n. 209 in materia di fiscalità internazionale, si recepisce quando disposto dalla direttiva UE; citando il testo che correda il D.Lgs., essa è

"Una imposizione integrativa (la c.d. Top-Up Tax) che risponde all'esigenza avvertita, a livello internazionale, di individuare i grandi gruppi di imprese che non scontano un livello minimo di imposizione nei vari Paesi in cui operano e in cui producono reddito".

Quest'imposta è ritenuta particolarmente importante perché, con tale accordo, i Paesi aderenti cercano di contrastare il fenomeno riconducibile al *dumping fiscale* adottato dalle multinazionali, direttiva UE 2022/2053.

Tale pratica, fortemente collegata alla pianificazione fiscale aggressiva, consiste nello spostamento della sede legale presso Paesi con aliquote sulle imposte societarie molto basse.

La riforma, che intende porre un freno alla perdita di gettito a causa di tali azioni, poggia su due principali pilastri:

- **Un nuovo sistema d'imposizione** sugli utili delle multinazionali con un fatturato consolidato sopra i 20 miliardi di Euro ed una redditività maggiore del 10%;
- **Un'aliquota minima del 15%** per le multinazionali o grandi conglomerati d'aziende per cercare di limitare l'erosione della base imponibile con pratiche elusive.

Il sistema d'imposizione è strutturato in modo da poter colpire tutte le fattispecie che solitamente sfruttano le multinazionali per eludere il debito tributario: nel caso in cui tali soggetti non siano soggette ad un livello di tassazione minimo nel Paese in cui operano, definito in precedenza (soglia del 15%), viene attribuita, in base alla fattispecie delle specifiche imposte, attive a riequilibrare tale scapenso una:

- **Imposta minima integrativa (IIR):** si configura come un'obbligazione tributaria per l'impresa controllante o la holding situata in Italia, nel caso in cui le imprese appartenenti al gruppo non siano soggette ad un'aliquota minima del 15%. In questo caso l'approccio seguito dal legislatore è del tipo *top-down*, in quanto l'onere tributario ricade sulla controllante a causa della mancata imposizione minima delle controllanti. La funzione dell'imposta è quello di colmare la differenza tra l'imposizione effettiva delle società del gruppo e l'aliquota minima del 15%;
- **Imposta minima suppletiva (UTPR):** tale obbligo colpisce la società residente in Italia, che non è stata oggetto di prelievo fiscale da parte dell'*imposta minima integrativa*; tale ha funzione di *backstop*, ossia di salvaguardia del sistema architettato, al fine di evitare possibili azioni elusive da parte degli agenti che dovrebbero versare tale tributo;
- **Imposta minima nazionale equivalente (QDMTT):** è legata alle imprese di un gruppo localizzate in Italia, le quali non sono sottoposte ad un'aliquota minima di prelievo sull'utile.

La misurazione dell'obbligo tributario eventuale, secondo il D.Lgs. 209/2023, parte dalla determinazione del reddito o perdita d'esercizio apportando a tali grandezze contabili le variazioni in aumento o in diminuzione previste ai fini del calcolo della base imponibile. Per calcolare l'aliquota d'imposizione effettiva (ETR), il decreto prevede un approccio giurisdizionale (*jurisdictional blending*), ossia prevede la somma dei redditi o delle perdite, e le relative imposte rettifiche da parte di tutte le imprese del gruppo situate nello stesso Paese, per calcolare l'aliquota effettiva e la percentuale d'imposizione riferibile a ciascun Paese.

Nel caso in cui la società risieda in un Paese con una bassa imposizione fiscale e subisca un'imposizione fiscale *effettiva* inferiore al 15% si applicherebbero gli articoli previsti nel suddetto decreto legislativo con il fine di colmare il *mismatch* tra l'imposizione minima e l'aliquota effettiva gravante sull'impresa.

Esistono casi particolari di esclusione, in cui *l'imposta integrativa* risulta non essere applicabile, tali casi si concretizzano quando: le imprese locate nello stesso Paese non superino un fatturato aggregato di 10 milioni di Euro, oppure l'utile medio delle consociate è inferiore ad 1 milione di Euro, oppure si è in presenza di una perdita.

Risulta chiaro che anche di fronte ad imposizioni fiscali effettive prossime allo 0, ma con importi risibili, inferiori alle soglie previste dal Decreto, le imposte integrative non sono applicabili.

Infine vengono computati all'impresa oneri informativi dovuti all'amministrazione finanziaria per il calcolo dell'eventuale *imposta integrativa*, tali oneri informativi si sostanziano in dati necessari per il calcolo dell'imposizione fiscale aggiuntiva in relazione alle società collegate appartenenti al gruppo. Tale disposizione non risulta applicabile per *il primo anno* c.d. di transizione.

Secondo N. Johannesen, (2022) l'imposta globale dovrebbe avere effetti positivi per l'erario dei Paesi che applicherebbero tale imposta integrativa, Italia compresa; infatti essa dovrebbe aumentare proporzionalmente le entrate nel caso in cui tali multinazionali applichino manovre elusive eludendo l'onere d'imposta. In secondo luogo, essa dovrebbe avere fungere da deterrente, aumentando i ricavi per lo Stato grazie alle aliquote integrative derivanti da tale imposta e frenando l'utilizzo di risorse per la pianificazione fiscale da parte delle imprese. Infine, dovrebbe allentare i vincoli imposti alla politica dalla concorrenza fiscale internazionale, e consentire così ai Paesi di tassare i profitti multinazionali ad aliquote più elevate e poterli redistribuirli maggiormente.

L'intuizione del lavoro di Johannesen risiede nel trovare un'evidenza relativa agli effetti dell'imposta minima globale: tale accordo internazionale costituisce per le imprese che eludono un costo aggiuntivo alle risorse usate per eludere, che potrebbe fornire un elemento di ostacolo ulteriore a tali comportamenti.

Il gettito stimato dal *Servizio Bilancio dello Stato della Camera* (2023) stima per il 2023, anno di transizione per tale imposta, un gettito di circa 300 milioni di Euro, per il 2024 ed il 2025 anno in cui l'imposta dovrebbe entrare a regime, stima entrate per circa mezzo miliardo di Euro pari a circa lo 0,08% del Pil.

3.8 Conclusioni sull'elusione fiscale

In conclusione, il tema dell'elusione fiscale in Italia appare rivestire un ruolo abbastanza marginale, per il peso che esso ha sul panorama imprenditoriale fiscale. Tuttavia, a causa della concorrenza fiscale tra Paesi, il gettito derivante dall'imposta sulle società risulta essere potenzialmente a rischio; la Global Minimum Tax, da questo punto di vista dovrebbe aiutare a riallineare i Paesi che adottano pianificazioni fiscali aggressive a quei Paesi c.d. ad "alta imposizione", come l'Italia.

L'evidenza ottenuta in tale capitolo riguarda i soggetti che adottano tali comportamenti: grandi conglomerati d'aziende o multinazionali mettono in moto pianificazioni fiscali, complicati meccanismi di profit shifting, elaborate strutture societarie, per poter sottrarre a tassazione tali profitti. La Global Minimum Tax potrebbe rivestire un disincentivo per tali imprese ad attuare tali comportamenti, tuttavia per avere un'evidenza del risultato si dovrà aspettare una sua implementazione a regime; secondo l'opinione degli autori che si sono occupati di tale tema, tale imposta è un primo passo verso la possibilità di una maggiore distribuzione di ricchezza.

Conclusioni

Partendo nel primo capitolo, si è data una breve analisi del sistema imprenditoriale italiano, in cui si è esposto il tipo di soggetti che popolano tale panorama con particolare focus sulla forma giuridica d'impresa, si è giunti a conclusione come, il sistema d'impresе, sia popolato per la maggior parte da piccole società di persone ed autonomi i quali risultano apportare un minore valore aggiunto rispetto alle società di capitali, mediamente più grandi e con un valore aggiunto maggiore.

Nel secondo capitolo il focus si è spostato sul tema dell'evasione fiscale e di quali siano i soggetti che, in termini assoluti e in relazione alla loro base imponibile potenziale, attuino maggiormente comportamenti evasivi. L'evidenza che ne è emersa, attraverso l'analisi di più fonti, è quella di un tax gap principalmente alimentato da società di persone ed autonomi; mentre le società di capitali non risultano particolarmente propense a tale genere di comportamento.

Infine nel terzo ed ultimo capitolo si è analizzato il comportamento relativo al tema dell'elusione fiscale, le evidenze ottenute riguardano principalmente i comportamenti attui ad eludere il fisco attraverso comportamenti volutamente complessi e strutture societarie strutturate. Si è preso evidenza dei soggetti che applicano tali comportamenti, ossia le multinazionali, che nel panorama giuridico internazionale risultano essere soggetti dotati di personalità giuridica, per tali motivazioni si è assunto che esse siano potenzialmente ascrivibili alle società di capitali. I dati ottenuti mostrano come il mancato assoggettamento a tassazione dei profitti elusi non abbia un peso così rilevante sul pil, rispetto all'evasione fiscale e grazie alla Global Minimum tax una piccola parte di tale gettito possa essere recuperata dal fisco nazionale.

Bibliografia

- [1] S. Adam, T. Basley, R. Blundell, S. Bond, R. Chote, M. Gammie, P. Johnson, G. Myles, J. M. Poterba, (2010), *Dimensions of tax Design*.
Fondazione Giovanni Agnelli, *Il sistema imprenditoriale italiano*, 1974, Il Mulino.
L. Baldini, (2020), *Redistribution and progressivity of the Italian personal income tax, 40 years later*, Institute for fiscal studies.
P. Ferri, (1971), *La dinamica dell'occupazione in un contesto di sviluppo economico: un'analisi empirica, per l'industria manifatturiera 1951-1968*. Università del Sacro Cuore.
Istat (2022), Data set imprese italiane.
Ministero dell'economia e delle Finanze (2022), Data set entrate fiscali per imposta.
F. Onida, (2004), *Se il piccolo non cresce, piccole e medie imprese italiane in affanno*, Il Mulino.
Simone Pellegrino, Paolo M. Panteghini, *Le riforme dell'Irpef: uno sguardo attraverso 45 anni di storia*, Società Italiana di economia pubblica.
Raccomandazione UE (2003), *Definizione delle microimprese, piccole, e medie imprese*. Gazzetta Ufficiale dell'unione Europea.
Taxation trends in the European Union, Data for the EU member States and Norway, Eurostat Statistical Books, 2007.
- [2] S. Adam, R. Bundlrell, S. Bond, R. Chote, M. Gammie, P. Johnson, G. Myles, J. Poterba, *Dimensions of tax design*, IFS.
M. Bertolissi, (2012), *Contribuenti e parassiti di una società civile*, Jovene.
E. Bobbio, (2016), *Tax evasion, firm dynamics and growth*, Banca d'Italia.
Brocardi, (2023), Testo unico delle imposte sui redditi.
A. Carfora, E. D'Agosto, S. Pisani, (2021), *Tax compliance and the role of tax consultants: evidence from an italian experience*, Agenzia delle entrate.
L. Ciotti, F. Scinetti, (2022), *L'evasione fiscale e contributiva in Italia*, Osservatorio sui Conti Pubblici italiani.
C. Cottarelli, I. Maroccia, I. Valpreda, (2023), *Quant'è autentico il calo dell'evasione fiscale nel 2020*
G. D'Alessio, (2021), *What do italians think about tax evasion?*, Banca d'Italia.
A. Gentile, S. Giannini, (2012), *Evasione fiscale e tax compliance*, Il Mulino.
M. Giammatteo, S. Iezzi, R. Zizza, (2021), *Pecunia olet. Cash usage and underground economy*.
S. Manestra, (2010), *Per una storia della tax compliance in Italia*, Banca d'Italia.
H. Miller, S. Scholes, (1978), *Dividends and taxes*, University of Chicago.
Ministero dell'Economia e delle Finanze, *Nota Metodologica relazione sull'economia non osservata*.
Ministero dell'Economia e delle Finanze, *Rapporto sui risultati conseguiti in materia di misure di contrasto all'evasione fiscale e contributiva 2022*.
Ministero dell'Economia e delle Finanze, *Relazione sull'economia non osservata e sull'evasione fiscale e contributiva anno 2015*.
Ministero dell'Economia e delle Finanze, *Relazione sull'economia non osservata e sull'evasione fiscale e contributiva anno 2020*.
Ministero dell'Economia e delle Finanze, *Relazione sull'economia non osservata e sull'evasione fiscale e contributiva anno 2021*.

- Ministero dell'Economia e delle Finanze, *Relazione sull'economia non osservata e sull'evasione fiscale e contributiva anno 2022*.
- Ministero dell'Economia e delle Finanze, *Relazione sull'economia non osservata e sull'evasione fiscale e contributiva anno 2023*.
- M. Pickhardt, A. Prinz, (2012), *Tax evasion and the shadow economy*, Edgar Elgar Publishing.
- A. Santoro, (2010), *L'evasione fiscale, quanto come e perché*, Il Mulino.
- S. Pellegrino, P. M. Pantenighini, *Le riforme dell'Irpef: uno sguardo attraverso 45 anni di storia*, Società italiana di economia pubblica.
- T. Torslov, L. Wier, G. Zucman, (2021), *The missing profit of Nations*. National Bureau of Economic Research.
- G. Zanella, A. Biasin, S. Brusco, (2012), *Ripensare al fisco italiano: da Willie Sutton a Jim Mirrless*.
- [3] N. Accoto, S. Federico, G. Oddo, (2023), *Trade services related to intangibles and the profit shifting hypothesis*, Banca d'Italia.
- M. Albori, A. Anzuini, F. Ferriani, L. Rossi, (2023), *The gravity of offshore financial centers*, Banca d'Italia.
- G. Aliprandi, G. Von Zedlitz, (2023), *Benchmarking country by country reports*, EU Tax Observatory.
- A. Alstadsaeter, S. Godar, P. Nicolaidis, G. Zucman, *Global Tax Evasion report 2024*, EU Tax Observatory.
- A. Anzuini, E. Pisano, L. Rossi, A. Sanelli, E. Tosti, E. Zangari, (2023), *Clever planning or unfair play? Exploring the economic and statistical impacts of tax avoidance by multinationals*, Banca d'Italia.
- K. Bilicka, E. Dubinina, (2023), *Fiscal Consequences of corporate Tax Avoidance*, EU Tax Observatory.
- K. Bilicka, E. Dubinina, P. Jansky, (2023), *Fiscal consequences of corporate tax avoidance*, EU Tax Observatory.
- Commissione Europea, (2017), *Contenere la pianificazione fiscale aggressiva*.
- F. Costantino, (2010), *L'elusione internazionale tra norma e fatto*, EMW Publishing.
- N. Johannesen, (2022), *The global minimum tax*, University of Copenhagen. Direttiva UE 2022/2053, Recepimento di quanto accordato in sede OCSE.
- M. Miller, M. Scholes, (2002), *Dividends and taxes*, University of Chicago.
- OCPI, (2020), *L'Unione Europea e le eccessive differenze nella tassazione dei profitti tra paesi*.
- OCSE, (2010), *Linee guida dell'OCSE sui prezzi di trasferimento per le imprese multinazionali e le amministrazioni fiscali*.
- Q. Piranello, M. Barake, E. Pouhaer, (2023), *The logn road to Pillar One implementation*, EU Tax Observatory.
- D. Pitaro, (2009), *Le disposizioni italiane di contrasto all'elusione fiscale internazionale*, Banca d'Italia.
- N. Shaxson, (2019), *No, corporate tax avoidance is not "legal"*, Tax Justice Network.
- Tax Justice Network, (2023), *State of tax justice 2023*, TJN.
- L. Wier, G. Zucman, (2022), *Global profit shifting 1975-2019*, National Bureau of Economic Research. Tax Justice Network, (2021), *Corporate tax haven index 2021 results*, TJN.
- G. Zucman, (2023), *International tax competition and profit shifting*, Public Economics Fall.

Ringraziamenti

Giunto alla fine di questo percorso accademico, ringrazio in primis l'Università Ca Foscari, ed i dipartimenti d'Eccellenza di Management e d'Economia che mi hanno permesso di approfondire i miei studi in ambito economico-aziendale, nella città più bella del mondo, Venezia.

Ringrazio la mia relatrice, professoressa Valeria Maggian per la possibilità concessami di redigere un'elaborato su un tema così particolare e per il tempo che mi ha dedicato durante la stesura della tesi.

Ringrazio i miei genitori, Luciana e Maurizio, ed i miei familiari, che non mi hanno mai fatto mancare nulla in questo percorso, e per l'importante investimento economico risposto in me in tutti questi anni.

Ringrazio la mia ragazza, Alessia, e tutta la sua famiglia, che mi ha sempre supportato lungo tutto il corso di questo lungo periodo. La loro fondamentale presenza mi ha aiutato a conseguire questo titolo.

Ringrazio tutti i miei compagni dell'Università, in particolare Alessandro, Andrea, Elena, Giacomo, Chiara, Tedi, Sara, Marta, Piero, Maria Vittoria, Aurora.

Grazie di aver voluto condividere con me il vostro prezioso tempo ed essermi stato vicino nei momenti più difficili, poche parole non bastano per descrivere tutto ciò che abbiamo passato insieme.

Ringrazio la mia compagnia e gli amici, Thomas, Daniele, Devid, Nicola, Nicole, per tutti i bei momenti passati insieme con leggerezza e spensieratezza.

Ringrazio tutti i miei colleghi di PwC che mi hanno accompagnato e supportato, in particolare ringrazio Angelica, Filippo e Cesare che più di tutti mi hanno dedicato tempo e pazienza per accrescere la mia professionalità e per le chiamate ricevute nei momenti più bui.

Ringrazio tutte le persone che non ho citato espressamente ma che mi hanno accompagnato in questo lungo ed ispido percorso universitario.

La vostra conoscenza e l'aver ascoltato le vostre opinioni, anche in contrasto con le mie, mi ha aiutato a crescere come Uomo e come Cittadino.

Ringrazio Davide, per non avere mai mollato, nonostante le innumerevoli difficoltà in questo lungo percorso. Ad meiora. Semper.

Infine, ingrrazio tutta la comunità di San Giobbe, insieme a voi abbiamo creato uno Spotted libero ed indipendente che potrà aiutare le future generazioni di studenti. Grazie.

Dedico questa tesi a mia cugina Federica, che ci ha lasciato troppo presto, ed a Aleksej Navalny, martire per la libertà.

La loro prematura scomparsa sia il monito a quanto di più importante abbiamo: la libertà e la vita.