Università
Ca'Foscari
Venezia

Corso di Laurea magistrale
In Amministrazione, Finanza e Controllo
Curriculum Gestione Aziendale

Tesi di Laurea

Differenze di tassazione all'interno dell'Unione Europea e competizione fiscale

Relatore
Ch. Prof. Dino Rizzi

Laureando
Giulio Vignando
Matricola 821610

Anno Accademico
2012 / 2013

Differenze di tassazione all'interno dell'Unione Europea e competizione fiscale

Relatore: Prof. Dino Rizzi
Laureando: Giulio Vignando

Anno accademico 2012-2013

Sommario

Introduzione 7

1 Analisi della pressione tributaria sopportato dalle imprese 8

1.1 Metodologie 8

1.1.1 Metodo Backward-looking 10

1.1.2 Metodo Forward-looking 13

1.2 Differenze nei metodi di valutazione: pregi e difetti 19

1.2.1 METR metodo King Fullerton: metodologia, pregi e difetti 21

1.2.2 AETR metodo Devereux-Griffith 23

1.2.3 AETR e METR: differenze e analogie 27

1.3 Un'analisi temporale del carico fiscale all'interno dell'Europa 29

1.4 Aliquota implicita sul reddito d'impresa: metodo backward-looking macro. 34

2 Competizione e asimmetrie fiscali 39

2.1 Arbitraggio fiscale 41

2.2 Profit-shifting 45

2.3 Foreign direct investment (FDI) 49

2.4 Economie di agglomerazione 53

2.5 La concorrenza fiscale 55

2.5.1.1 Le strategie possibili per i governi: la competizione 58

2.5.1.2 Le strategie possibili per i governi: la cooperazione 59

2.6 Teoria sulla competizione fiscale secondo Karbur & Keen tratto dal testo "*Jeux sans frontieres…*" 61

2.7 Tassazione e benessere: Zodrow e Mieszkowski 67

2.8 Il Leviatano fiscale 72

2.9 La coordinazione fiscale: alcuni studi 75

3 Analisi delle variabili che determinano la tassazione nella Comunità Europea 78

3.1 Dimensione territoriale e aliquote: un'analisi empirica 79

3.2 Fattori che influenzano la tassazione analizzati tramite la regressione multipla 83

4 Armonizzazione fiscale 90

4.1 Progetti di armonizzazione Comunitaria della tassazione di impresa 91

4.2 Commissione Ruding 1992 93

4.2.1 Dal rapporto Ruding alle nuove proposte, il problema della concorrenza fiscale e il codice di condotta 97
4.2.2 Osservazioni sul rapporto Ruding 101
4.3 Nuove proposte di armonizzazione 101
4.4 Proposte Commissione Europea 2001: *Common consolidated tax base* 104
4.4.1 Common consolidated corporate Tax Base e gruppo di lavoro 107
4.4.2 Analisi e confronto delle alternative 108
5 Conclusioni 115
6 Bibliografia 116

Introduzione

Nel corso degli ultimi decenni si è assistito a una progressiva integrazione economica e politica dell'Unione Europea che, tuttavia, non ha trovato riflesso in una corrispondente omogeneizzazione della tassazione dell'attività d'impresa. La crisi economica iniziata nel 2008 ha messo in luce in maniera evidente le differenze dei sistemi Comunitari, questo ha portato all'attenzione dell'opinione pubblica la questione del completamento e dell'armonizzazione delle regole Comunitarie. Uno dei fattori più importanti per il suo raggiungimento è quello relativo all'allineamento delle politiche tributarie, che in un territorio economicamente integrato, diventa d'importanza strutturale per l'ulteriore sviluppo economico dell'Unione. A detta di numerosi esperti, per essere in grado di fronteggiare le sfide provenienti da economie come quella Giapponese, Statunitense e Cinese, sarebbe opportuno presentarsi come un territorio unico, omogeneo e integrato e per questo obiettivo la questione fiscale diventa imprescindibile. La tesi si propone di misurare le differenze presenti all'interno della Comunità Europea utilizzando varie metodologie, alcune basate su dati a consuntivo, altre su simulazioni di bilancio, queste ultime in particolare calcolano la potenziale pressione fiscale di una nuova attività economica intrapresa in un determinato sistema tributario. Il secondo capitolo si occuperà di cogliere gli effetti che queste differenze provocano sul comportamento delle imprese e degli stati, i primi tendono a sfruttare i sistemi fiscali più favorevoli tramite l'arbitraggio, i secondi sono intenti a ridurre o favorire questi fenomeni mediante comportamenti di cooperazione e competizione fiscale. Tali atteggiamenti saranno valutati sia sotto l'aspetto teorico, riprendendo le diverse teorie economiche di riferimento, sia analizzando i possibili benefici derivanti da un'armonizzazione fiscale. Il terzo capitolo cercherà, basandosi sulla teoria economica proposta nel secondo capitolo, di sviluppare un'analisi numerica volta a verificare se vi sia una corrispondenza tra le ricerche economiche inerenti la competizione fiscale e la realtà dei paesi della Comunità Europea. La tesi terminerà con un capitolo dedicato ai processi di armonizzazione fiscale, più in particolare ci si focalizzerà sulle proposte e gli obiettivi raggiunti durante gli ultimi decenni e sui nuovi progetti di armonizzazione che si sono affacciati nella Comunità Europea.

1 Analisi della pressione tributaria sopportato dalle imprese.

1.1 Metodologie

In questo capitolo sono esposti i principali contributi teorici sviluppati nel campo dell'economia tributaria, focalizzando l'attenzione sulla tassazione d'impresa ed effettuando comparazioni nell'ambito degli Stati appartenenti alla Comunità Europea. Verranno presi in considerazione alcuni studi, cercando di farne una valutazione critica, con l'obiettivo di individuare metodologie che possano essere applicate all'analisi di casi reali. In questo modo, partendo dall'approccio teorico, ci si propone di avere indicazioni sullo stato reale di detta tassazione in ambito europeo: tema di stretta attualità in questo periodo di marcata recessione in molti degli stati che compongono la UE. Le metodologie prese in esame sono strumenti ampiamente utilizzati dai *policy-maker* e sono strumento di valutazione utilizzato nelle scelte legislative. Le differenti peculiarità delle varie teorie consentono di analizzare la realtà da punti di vista diversi, il loro uso integrato permette di ottenere informazioni molto interessanti e utili nel processo di valutazione; molto importanti per determinare, con un buon grado di approssimazione, l'impatto della tassazione sulle attività economiche e scegliere tra le possibili alternative di investimento o di localizzazione. Saranno evidenziate le somiglianze e differenze tra i metodi e il loro andamento in funzione delle variabili considerate, fotografando i differenti oneri fiscali che gravano sulle attività imprenditoriali rispetto alle aliquote legali. Ciò accade perché la legislazione tributaria non accoglie, alcune volte completamente altre solo parzialmente, tutte le tipologie di costi sopportate dall'impresa. In questo modo si viene a determinare una dicotomia, spesso con valori rilevanti, tra aliquota fiscale e pressione tributaria realmente sopportata dall'impresa. Al fine di consentire un corretto confronto sulle reali incidenze fiscali che si determinano nei vari stati è opportuno individuare una metodologia che calcoli i loro effettivi valori.

Il capitolo inizierà con un'introduzione delle macro classi di valutazione. La prima è quella *backward-looking* che basa la costruzione degli indici di misura del peso fiscale su dati consuntivi. L'indice è detto macroeconomico se i dati provengono da bilanci di organismi nazionali e sovranazionali. Il loro pregio è quello di permettere confronti tra aggregati nazionali e di creare delle serie storiche che rappresentino l'andamento dell'indicatore nel corso del tempo, queste ultime sono agevolate dal fatto che i dati vengono redatti con criteri uniformi nel corso del tempo e tra i vari stati. Se invece i dati provengono dai bilanci delle imprese allora il metodo *backward-looking* è detto microeconomico. Quest'ultimo è molto più flessibile nella creazione di aggregati personalizzati secondo le necessità di studio. Il metodo *backward-looking* macro, invece, derivando dalla contabilità nazionale presenta i dati in maniera aggregata, in questo modo il processo di suddivisione dei redditi per provenienza è spesso difficoltoso. L'altra categoria di approcci è quella dei metodi *forward-looking*, questi non si basano su dati consuntivi, ma pervengono all'indicatore attraverso delle simulazioni. È un metodo che permette di orientare le scelte aziendali: individuazione della località, livello e tipologia d'investimento. Al suo interno distinguiamo l'aliquota media effettiva e quella marginale d'imposta. La prima aliquota è maggiormente utilizzata per determinare la localizzazione di un'attività produttiva, la seconda si occupa di determinare la composizione dell'investimento. Nel seguito del capitolo verranno presentate le differenze di comportamento tra l'AETR (*Average Effective Tax Rate* aliquota media effettiva d'imposta) e il METR (*Marginal Effective Tax Rate* aliquota marginale effettiva d'imposta) in relazione al cambiamento delle variabili prese a riferimento per la loro determinazione e si concluderà con l'analisi dei dati inerenti la pressione fiscale Europea, calcolata con i diversi metodi considerati. La rappresentazione grafica ci permetterà di fare delle valutazioni sulle tendenze in atto all'interno del continente, analizzando se i diversi metodi intercettino i fenomeni in corso al medesimo modo; si analizzeranno le differenze in termini fiscali tra i nuovi membri dell'Unione Europea ed i paesi fondatori. Le decisioni d'investimento delle imprese sono fortemente influenzate dalla fiscalità, poiché da quest'ultima deriva la redditività attesa di un investimento. È necessario, quindi, prestare particolare

attenzione a questo aspetto: nell'ottica imprenditoriale al fine di usufruire delle differenze fiscali presenti nel territorio europeo, nell'ottica dei *policy-maker* al fine di ridurre le asimmetrie ed evitare disomogeneità territoriali.

1.1.1 Metodo Backward-looking

Gli indicatori *backward-looking*, per l'elaborazione di misure inerenti la tassazione, utilizzano dati a consuntivo. Questi risultati sono frutto di decisioni assunte nel passato i cui effetti ricadono nel presente, consentendo semplicemente di prendere atto di ciò che è accaduto nel passato; la misura della pressione fiscale viene calcolata attraverso il rapporto tra un numeratore che definisce le imposte del periodo e un denominatore che rappresenta la base imponibile. Queste due misure sono influenzate da quali dati si utilizzano al loro interno, con l'aggiunta o l'eliminazione di alcune voci si potrà tarare il rapporto secondo il grado di dettaglio desiderato. Nell'ambito degli approcci *backward-looking* si possono distinguere indicatori microeconomici e macroeconomici: quelli microeconomici si fondano sulle imposte pagate di periodo in periodo dalle imprese, per la costruzione di questi indicatori ci si basa sui dati provenienti dai bilanci delle imprese. Diversamente quelli macroeconomici utilizzano dati provenienti dalle contabilità nazionali e sovranazionali.
L'indicatore *backward-looking,* per trovare un indicatore della pressione fiscale, mette a quoziente le imposte pagate in ogni periodo con aggregati come il margine operativo lordo o il reddito ante imposte, rappresentativi dell'imponibile dell'impresa. Questo indicatore, poiché misura l'ammontare delle imposte pagate, è influenzato dal modus operandi aziendale. Da questo deriva che imprese operanti nel medesimo business, con dimensioni e fatturato comparabili, potrebbero avere differenti valori d'imposta a causa di diverse politiche legate alla gestione del magazzino o degli investimenti, ad esempio, che modificano il reddito ante imposte. Il metodo preso in esame, quindi, non permette di isolare le

peculiarità fiscali di un paese e coglierne gli aspetti essenziali. Il modello soffre anche delle influenze provenienti dalle attività estere delle imprese. Questo può inficiare le analisi comparate. Infatti può accadere che un'impresa insediata in un determinato paese paghi poche tasse, non perché risieda in un paese a fiscalità agevolata, ma perché è riuscita, in maniera efficiente, a indirizzare gli investimenti verso un altro paese, caratterizzato da aliquote fiscali più basse. Il risultato dell'analisi sarà in questo modo influenzato dalla fiscalità dei diversi paesi. Tuttavia il fatto di tenere conto delle relazioni delle imprese con l'estero, benché non ci fornisca informazioni sulla fiscalità del singolo paese, rappresenta anche il punto di forza del metodo: si tiene realmente conto della pressione fiscale che le imprese affrontano nella loro attività (Nicodeme, 2001). L'attività imprenditoriale è sempre meno confinata al luogo di appartenenza e assume carattere globale, è per questo che una visione focalizzata esclusivamente sui confini nazionali potrebbe essere limitante.

Il vantaggio di questa metodologia è quella di potersi basare su dati di facile reperibilità, poiché estraibili dai dati di bilancio e di agevolare il confronto tra imprese o gruppi di queste. In questo modo, utilizzando i bilanci storici delle imprese, è possibile vedere l'andamento della pressione tributaria che grava sulle imprese nel corso del tempo.

La disponibilità dei dati di partenza permette di creare aggregati d'imprese secondo le necessità di ricerca e sarà possibile formare delle classi in funzione della dimensione o del settore di appartenenza. Cosi facendo si potrà analizzare il diverso comportamento delle stesse, verificando se la pressione fiscale in un settore piuttosto che in un altro sia comparabile o meno, oppure se imprese diverse in termini di fatturato fronteggino tassazioni comparabili. Aggregando le imprese secondo categorie di appartenenza si facilita l'evidenziazione delle diverse sfumature che il sistema tributario concede a particolari gruppi d'imprese, agevolando l'individuazione di possibili aree d'intervento legislativo per la loro correzione.

A differenza degli indicatori *backward-looking* microeconomici che si basano sui dati di bilancio delle imprese, gli indicatori *backward-looking* macroeconomici utilizzano dati aggregati, che derivano dalle contabilità nazionali dei vari stati.

La metodologia è basata su un quoziente, al numeratore le tasse pagate dalle imprese e al denominatore una misura che approssima la base imponibile. Per approssimare quest'ultima si utilizzano dati come margine operativo lordo, i profitti aggregati delle imprese e in alcuni casi anche il Pil.

Come per l'approccio *backward-looking* micro, anche questo metodo è di facile utilizzo, i dati sono frutto di elaborazione periodica da parte di enti nazionale e sovranazionali e disponibili in numerose banche dati, inoltre per questa tipologia d'informazioni sono presenti anche le stime future, consentendo analisi *ex-ante* sugli aggregati desiderati. L'uniformità delle voci, dovuta a convenzioni internazionali nella stesura dei bilanci nazionali, facilita il confronto tra i diversi paesi e la coerenza intertemporale agevola la creazione di serie di dati che facilitano le analisi temporali. Tutte queste caratteristiche lo rendono uno strumento di facile utilizzo e di ampia diffusione, tuttavia vi sono degli inconvenienti legati al suo utilizzo. Il numeratore del rapporto non tiene conto della provenienza del gettito, poiché quest'ultimo include quanto le imprese estere versano all'interno del paese ma non quanto le imprese nazionali versano all'esterno. Inoltre c'è un problema di coerenza temporale tra numeratore e denominatore, dovuto sia alla possibilità di riportare le perdite sia al meccanismo di pagamento delle imposte.

Quando queste ultime vengono pagate nell'anno 1 includono il saldo dell'anno 0 e l'acconto dell'anno 1, in tal modo si crea una certa ambiguità temporale nel determinare il rapporto.

I dati dell'approccio macroeconomico aggregano al loro interno elementi di diversa provenienza impedendo la perfetta coerenza tra numeratore e denominatore, creando problemi di omogeneità. Tutto ciò è dovuto al fatto che i dati sono aggregati e non sono suddivisibili in categorie secondo la provenienza del reddito. Ne consegue che il loro rapporto possa risultare lievemente impreciso. Pensiamo, ad esempio alla relazione impresa-privato in caso di pagamento di royalties, in questa situazione il denominatore rileverebbe il costo relativo alla royalties, decurtando il reddito dell'impresa, ma al numeratore non comparirebbe il relativo ammontare di tasse pagato poiché di competenza di un privato; facendo si che il rapporto imposte-imponibile venga sottostimato. Altro limite di questo rapporto è rappresentato dal fatto di includere al suo interno dei compo-

nenti di reddito derivanti da attività agricole, affitti, royalties o da attività finanziarie che interferiscono sulla significatività del valore trovato, poiché non sono significativi per la valutazione del carico fiscale nel luogo considerato. (Nicodeme, 2001). L'approccio *backward-looking* macroeconomico è uno strumento che si basa su dati consuntivi di facile reperibilità, tuttavia questi vanno utilizzati in maniera critica a causa della difficoltà di omogeneizzare i dati al numeratore e al denominatore. Il metodo è uno strumento di politica economica perché permette di ottenere una visione d'insieme sull'andamento del carico fiscale dei macroaggregati. In questo modo facilita le scelte macroeconomiche e permette il confronto a livello internazionale con altri aggregati. Attraverso questo metodo è possibile evidenziare come le entrate fiscali possano risentire del ciclo economico e il loro andamento nel corso del tempo; l'analisi risulta soddisfacente qualora l'oggetto d'analisi sia un paese, quando l'oggetto di analisi è un settore dell'economia allora il grado di precisione tende a diminuire poiché si tendono a stimare delle componenti non misurabili.
Entrambe le metodologie esposte in questo capitolo consentono di analizzare la situazione corrente del peso fiscale e l'evoluzione che ha manifestato nel corso del tempo, ma non permettono di misurare l'incentivo che un sistema tributario offre agli investimenti. Per ottenere questa informazione è necessario fare riferimento agli approcci *forward-looking* (Vanborren e Elschner, 2009).

1.1.2 Metodo Forward-looking

I metodi di tipo *forward-looking* utilizzano delle simulazioni microeconomiche per orientare le scelte d'impresa, utilizzando strumenti d'analisi basati su progetti d'investimento o su bilanci tipo. Nel primo caso si mettono in evidenza gli effetti impositivi sugli investimenti riguardanti singole attività, rami d'azienda o scelte di localizzazione, mentre nel secondo caso si costruiscono dei bilanci molto dettagliati, per tutto il periodo di riferimento dell'investimento, calcolando il

flusso di cassa di ogni anno. In seguito si valuta la sua redditività mediante il valore attuale di questi flussi. I metodi *forward-looking* hanno l'obiettivo di valutare come il sistema fiscale influenzi le scelte delle imprese in termini di localizzazione, livello e tipologia d'investimento e modalità di finanziamento. Il modello fornisce delle utili indicazioni in merito al livello di competitività del sistema fiscale nazionale ed in particolare consente delle valutazioni sull'efficienza e la competitività dei vari regimi fiscali e aiuta il confronto a livello internazionale. Gli indicatori di tipo *forward-looking* sono ritenuti i più efficaci nell'individuare come le scelte delle imprese siano influenzate dal sistema tributario, le decisioni d'investimento sono, infatti, basate sulle aspettative che l'impresa ha riguardo al sistema tributario. È necessario, tuttavia, che tra il momento in cui si valuta l'interazione tra investimento e sistema tributario e il momento in cui il piano viene attuato non intervengano modifiche nella legislazione; in caso contrario vi sarebbe una dicotomia tra quanto preventivato e il risultato atteso dell'investimento. Per tale motivo quando si decide di investire bisogna prestare attenzione alla possibilità di modifiche tributarie: un'incertezza legislativa che non fornisca adeguate rassicurazioni sul lungo periodo provocherebbe un allontanamento degli investimenti.

Una delle peculiarità dell'approccio *forward-looking*, che lo rende migliore rispetto a quello *backward*, è quello di eliminare dai suoi dati le attività di *tax-planning*. Le aliquote effettive che le imprese sopportano sono condizionate dalle loro scelte d'investimento, esse cercano di abbattere il reddito imponibile attraverso investimenti appositamente studiati, questo atteggiamento risulta ineliminabile dai dati *backward*. In quelli *forward*, invece, le politiche d'investimento sono fisse e non sono influenzate dalle aliquote effettive di tassazione (Ricotti, Pinelli, Santini, Santuz, Zangari e Zotteri, 2010).

Il procedimento ha il compito di isolare il sistema fiscale, per fare ciò s'ipotizza che l'investimento sia identico per le varie località prese come riferimento, in questo modo le differenze di performance, tra un investimento e l'altro, saranno dovute esclusivamente alla fiscalità. Con questo approccio è possibile valutare anche la migliore modalità con cui finanziare il progetto, per fare questo si segue il medesimo procedimento, prendendo in considerazione un investimento

che utilizza differenti fonti di finanziamento; si arriva a vedere come le caratteristiche del passivo influenzino la redditività dell'attivo, giungendo a delle considerazioni in merito alle fonti di approvvigionamento di capitali. Ipotizzando la medesima tipologia d'investimento, finanziato con strumenti diversi, si riesce a stabilire quale sia la struttura più conveniente da un punto di vista fiscale.

All'interno degli approcci *forward-looking* uno degli strumenti più utilizzati è l'aliquota marginale d'imposta *METR*, detta anche cuneo marginale. Questo indicatore misura l'incidenza fiscale sui redditi derivanti da un investimento marginale, che è un investimento in grado di coprire solamente i costi, tra questi ultimi si tiene conto delle fonti esterne e interne di finanziamento, dei guadagni o delle perdite dovute a variazioni dei prezzi, del deprezzamento economico dei beni e dei costi fiscali. Il capitale dell'imprenditore è remunerato a un tasso pari alle alternative di mercato che presentano il medesimo profilo di rischio (Vanborren e Elschner, 2009).

L'aliquota marginale d'imposta ci permette di capire quale tipo d'influenza il regime fiscale genera sugli investimenti.

I casi possono essere i seguenti:

- $METR > 0$ disincentivo all'investimento
- $METR < 0$ incentivo all'investimento
- $METR = 0$ neutrale

Se l'aliquota marginale effettiva assume valore positivo, l'ammontare investito risulta superiore rispetto la quantità ottimale, provocando così una riduzione degli investimenti, se il segno è negativo gli investimenti vengono incentivati. Solamente se il METR assume un valore nullo, il sistema risulta privo di qualsiasi distorsione (Longobardi 2009, 380-420). L'aliquota marginale effettiva d'imposta è rilevante nelle decisioni inerenti l'ammontare dell'investimento, quali beni capitali acquistare e da quale fonte di finanziamento procurarsi il denaro. Essendo il METR un indicatore della pressione fiscale sopportata dall'impresa, quest'ultima sceglierà investimenti e le fonti di finanziamento al fine di minimizzare il valore del METR aziendale. (Vanborren e Elschner, 2009).

L'impresa continuerà a investire fino al punto in cui il rendimento che deriva dall'ultima unità d'investimento uguaglia il costo del capitale, scegliendo le fonti di finanziamento e le immobilizzazioni materiali affinché siano le meno onerose da un punto di vista fiscale. Il METR viene definito effettivo poiché dipende sia dall'aliquota legale gravante sull'impresa sia dalle metodologie fiscali per il calcolo del reddito dell'impresa.

Qui di seguito viene presentata la formula per il calcolo dell'METR:

Prima di tutto è necessario individuare il cuneo fiscale (*Tw*) dato dalla differenza tra il costo del capitale in presenza (pv_t^*) e in assenza d'imposta (pv^*), questi ultimi possono essere visti come il rendimento marginale al lordo e al netto delle tasse (Longobardi 2009, 390-420). Il primo valore (pv_t^*), supponendo che l'investitore debba essere remunerato al 6%, rappresenta il valore che l'investimento deve garantire affinché, successivamente alla tassazione, il rendimento (pv^*) sia pari al 6%.

$$Tw = pv_t^* - pv^* \quad (1)$$

Tuttavia questa misura deve essere espressa in percentuale ai fini di relativizzare il valore e consentire dei confronti nello spazio e nel tempo. Quindi dividiamo il cuneo fiscale per il rendimento marginale al lordo delle imposte e otteniamo l'aliquota marginale effettiva d'imposta.

$$METR = \frac{pv_t^* - pv^*}{pv_t^*} \quad (2)$$

L'altro indicatore che fa parte della categoria degli approcci *forward-looking* è l'aliquota media effettiva d'imposta, detta *AETR*: *l'Average Effective Tax Rate* è definito come il rapporto tra il valore attuale delle imposte pagate e il valore attuale dei flussi di reddito. Questo indicatore si focalizza sulla tassazione attesa di un progetto d'investimento che genera extra profitti. A differenza del METR, il costo del capitale investito dall'imprenditore non è remunerato al medesimo

tasso con il quale il mercato ripaga le iniziative che hanno pari profilo di rischio, ma ad un tasso superiore.

A differenza dell'aliquota marginale effettiva d'imposta, nell'AETR esisteranno tante aliquote quante saranno le diverse remunerazioni del capitale di rischio, l'aliquota media e marginale saranno equivalenti quando la remunerazione ipotizzata nell'AETR sarà pari alle alternative di mercato. Al crescere della remunerazione del capitale azionario gli incentivi fiscali tenderanno ad assumere un peso decrescente, per questo, quando la remunerazione tende all'infinito, l'aliquota media si avvicinerà, in maniera asintotica, all'aliquota legale. (Giannini e Maggiulli 2001).

L'AETR considera un aspetto rilevante nelle scelte d'investimento che è quello di capire l'effettivo livello di tassazione in caso di remunerazione superiore alle alternative di mercato. A parità delle altre condizioni dell'investimento, velocità della burocrazia, efficienza della giustizia e delle infrastrutture la scelta della localizzazione sarà indirizzata verso i paesi in cui i profitti sono meno tassati. L'aliquota media quindi, a differenza di quella marginale che si occupa di individuare quanto investire, come finanziarsi e che investimenti fare, ha il compito di individuare la localizzazione migliore per l'investimento.

Per il calcolo dell'AETR è necessario procedere all'analisi del Van, definito come differenza tra il valore attuale lordo dell'investimento, che rappresenta il rendimento al lordo di ammortamenti e oneri finanziari, e la spesa sostenuta per acquistare i beni necessari per la realizzazione dello stesso. Nell'attualizzazione dei flussi viene tenuto conto del rischio connesso all'investimento, in questo modo flussi monetari uguali ma che fronteggiano rischi diversi avranno un valore attuale differente. Questo permette di decidere tra progetti d'investimento alternativi nel seguente modo:

$Van^a > Van^b$ l'impresa investirà nel progetto a.

$Van^a = Van^b$ l'impresa sarà indifferente nell'investire in a piuttosto che in b.

$Van^a < Van^b$ l'impresa investirà nel progetto b.

Da questo si può ricavare la formula dell'AETR (Longobardi 2009, 380-410):

$$AETR= \frac{\mathrm{Van}-\mathrm{Van_{pt}}}{\mathrm{Van}} \quad (3)$$

Dove il Van è il valore attuale dell'investimento ante imposte, e $\mathrm{Van_{pt}}$ è il valore attuale post tassazione. A parità di tutte le altre condizioni, più sarà elevato il valore attuale post tassazione minore sarà il valore dell'aliquota e quindi più redditizio l'investimento.

Confrontando le due aliquote sopra citate con quella legale si rileva come una variazione di quest'ultima possa produrre effetti contrapposti sui due indicatori. Qualora l'aliquota legale venisse ridotta provocherebbe una riduzione dell'aliquota media, infatti i profitti subirebbero una minor tassazione, tuttavia la riduzione dell'aliquota legale può provocare minori benefici nella deducibilità dei costi dall'imponibile e questo potrebbe essere superiore ai vantaggi provocati dalla minore aliquota. La minor deducibilità dall'imponibile influisce in maniera maggiore sull'aliquota marginale rispetto quella media, poiché ha un peso che diminuisce con il crescere della profittabilità dell'investimento.

Possiamo dire che questi metodi permettono di comparare le differenze che esistono tra i vari sistemi fiscali da un punto di vista della norma tributaria, tuttavia, non consentono di catturarne la realtà effettiva. Poiché questi modelli semplificano la realtà di riferimento, riducendo il numero di variabili considerate, il rischio che si corre è quello di non catturare gli elementi chiave; se ciò accadesse, si otterrebbe una visione distorta della realtà rappresentata dai dati, inficiando l'efficacia delle decisioni prese sulla base dei dati.

Altri fattori che i modelli sopra esposti non tengono conto sono: il trattamento delle perdite subite, che in alcuni casi possono essere portate avanti nel tempo, il trattamento fiscale sul riacquisto di pacchetti azionari ed operazioni di evasione o elusione fiscale.

Inoltre tali metodi ipotizzano che il rendimento richiesto dall'investitore sia fissato e uguale per tutti, tuttavia il rendimento richiesto è determinato dalle leggi di mercato e non è il medesimo per tutti quelli che intraprendono la medesima attività economica (Nicodeme 2001). Il tasso è influenzato dalla localizzazione

dell'impresa, *ceteribus paribus*, imprese situate in Germania piuttosto che in Grecia sconteranno rischi paese molto diversi. Imprese caratterizzate da una lunga storia di successo, con un portafoglio molto ampio e una solidità finanziaria elevata sopporteranno rischi inferiori rispetto alle *start-up*. Concludendo, il modello ipotizza strutture di finanziamento medie, nella realtà le imprese scelgono di strutturarsi cercando di massimizzare il valore dell'impresa. Quindi una struttura media rischia di rispecchiare poco la realtà soprattutto perché imprese di settori diversi hanno strutture diverse.

1.2 Differenze nei metodi di valutazione: pregi e difetti

Dopo aver esposto i metodi *backward* e *forward-looking* passiamo ora ad analizzare le loro tipicità e principali differenze.
Ricapitolando quanto detto in precedenza possiamo dire che i metodi esposti presentano delle caratteristiche molto diverse, consentendo di indagare differenti aspetti del medesimo problema: quindi a seconda dell'aspetto chiave della ricerca si utilizzerà la metodologia più opportuna. Prima di tutto possiamo dire che le metodologie backward-looking tengono conto, nelle loro misure, di elementi della realtà poichè basati su dati consuntivi, mentre i metodi di tipo forward-looking si basano su dati previsionali. I metodi backward-looking, partendo da dati di bilancio o macroeconomici, tengono conto di elementi molto importanti come le relazioni delle imprese con l'estero ed effetti relativi all'evasione e all'elusione fiscale. In questo modo non sarà possibile isolare le variabili chiave di un sistema fiscale e di capirne in maniera puntuale le sue peculiarità (Nicodeme 2001). Sostanzialmente questi approcci si focalizzano sulla nazionalità delle imprese oggetto di confronto. Questa metodologia, quindi tiene conto della tassazione effettiva cui le imprese sono sottoposte, includendo nella valutazione i numerosi aspetti della vita reale che influenzano la pressione tributaria. All'interno dell'approccio *backward-looking* vi sono approcci sia macro che mi-

cro. Questi due si distinguono tra loro a causa del livello di aggregazione dei dati, l'approccio micro fa riferimento a dati di bilancio, ha quindi la possibilità di creare dati per qualsiasi aggregato, mentre quello macro non sempre ha la possibilità di disaggregare i dati a piacimento a causa della mancanza di parte dei dati. Un ulteriore pregio dei metodi *backward* è quello di dare la possibilità di analizzare le variabili principali che influenzano la tassazione, dato che il metodo *forward-looking* per costruzione semplifica le variabili prese a riferimento dell'analisi.

L'approccio *forward-looking* ha invece il pregio di isolare il sistema fiscale e di analizzarlo attraverso ipotesi e compararlo con gli altri sistemi fiscali nazionali, in maniera da evidenziare se il sistema produca delle distorsioni. I dati riscontrati con questa metodologia tendono ad essere maggiormente dispersi rispetto al metodo *backward*. Questo è dovuto al fatto che le imprese localizzate in stati ad elevata tassazione tendono a diminuire la pressione tributaria cercando di investire in paese in cui il essa sia meno intensa. L'ulteriore pregio di questa metodologia è di fornire informazioni, inerenti l'incidenza della fiscalità, qualora venissero a mutare alcune caratteristiche del sistema. Sostanzialmente ci dà la possibilità di vedere gli effetti prima che essi si producano, consentendo di valutare i pro e i contro delle modifiche fiscali.

Concludendo si può dire che queste metodologie devono essere usate in funzione di quello che si vuole conoscere. I metodi *backward* permettono di misurare la tassazione totale che le imprese nazionali sopportano, sono dati riferiti al passato ma tengono conto delle relazioni che le imprese hanno con l'estero. Quelli *forward* permettono di comparare le diverse legislazioni nazionali e permettono di evidenziare il perché alcuni stati privilegiano alcune tipologie di investimenti o particolari tipologie di finanziamento. Questi due metodi dando una visione da diversi punti di vista del medesimo problema, consentono di ottenere delle indicazioni molto importanti, è per tale regione che un'analisi approfondita dovrebbe prendere in esame entrambi gli strumenti (Nicodeme, 2001).

1.2.1 METR metodo King Fullerton: metodologia, pregi e difetti

In questo paragrafo si procederà ad esporre la teoria economica alla base del metodo di valutazione *forward-looking*, con specifico riferimento all'aliquota marginale effettiva d'imposta. Saranno messe in luce le principali peculiarità e assunzioni alla base del modello, in maniera tale da giungere, in sede di analisi dei dati, alla comprensione di pregi e difetti del metodo. Il metodo che verrà qui esposto è quello King-Fullerton "*The Taxation of Income from Capital, University of Chicago Press, Chicago, 1984"* utilizzato per il calcolo dell'aliquota marginale effettiva d'imposta all'interno dell'approccio *forward-looking*. Essa consente di individuare le imposte che ci si attende di pagare sui redditi derivanti da un investimento che copre appena i suoi costi, detto investimento marginale; In alternativa, si può vedere il METR come differenza fra il rendimento lordo e netto sull'investimento marginale, solitamente espressa in percentuale del rendimento lordo.

L'investimento tiene in considerazione, all'interno dei suoi costi, anche del profitto degli apportatori di capitale, che deve essere in linea con quello degli investimenti alternativi, presenti sul mercato, aventi uguale profilo di rischio.

Uno dei vantaggi, nell'applicazione di questa metodologia, è rappresentato dalla semplicità nel suo utilizzo. Consente la comparazione, attraverso una struttura semplice e standardizzata, di sistemi fiscali diversi, facilitando quindi i confronti internazionali, nello spazio e nel tempo. Il sistema K&F, evidenzia le peculiarità dei vari sistemi attraverso degli indicatori numerici ed in tal modo si catturano le caratteristiche dei regimi fiscali che influiscono maggiormente sulla pressione tributaria evidenziando eventuali divergenze tra i diversi sistemi considerati. L'utilizzo del METR è diffusa e consolidata a livello internazionale ed è uno strumento utilizzato dai *policy-maker* e dalle imprese nelle loro decisioni d'investimento. Tuttavia tale metodologia registra alcune limitazioni che devono essere prese in considerazione ai fini di un suo corretto utilizzo ai fini decisionali. La costruzione del modello prevede la valutazione della pressione tributaria di un investimento, in grado di remunerare l'investimento in maniera pari al costo

del capitale, non vi è la possibilità di valutare i casi in cui l'impresa registri delle perdite considerando anche l'impossibilità di riportarle avanti e indietro. Questa ipotesi tende a imbrigliare all'interno di categorie rigide la valutazione effettuata sul sistema e a distorcerne la valutazione, tuttavia l'eliminazione di questa possibilità legislativa facilita il confronto. Altra ipotesi è che l'impresa non sia *tax exhausted* cioè deve avere la possibilità di usufruire di eventuali benefici fiscali consentiti dalle disposizioni vigenti. Il modello potrebbe prendere in considerazione molteplici peculiarità delle legislazioni fiscale ma, oltre a complicare l'analisi delle numerose variabili, renderebbe i vari sistemi poco omogenei e impedirebbe un loro confronto.

Nell'elaborazione del modello bisogna prestare particolare attenzione alle ipotesi sottostanti, in particolare agli aspetti macroeconomici. L'inflazione, i tassi d'interesse e il tasso di cambio devono essere valutati con accuratezza, il tasso di finanziamento deve tenere conto del peso e del costo di debito e capitale proprio. Se nelle valutazioni si dovesse tener conto anche dell'incidenza della tassazione privata, nella generalità dei casi legata al possesso di pacchetti azionari, assumerebbero un ruolo non trascurabile anche fattori legati al mercato quali la libera circolazione dei capitali e le condizioni di equilibrio degli stessi.

La metodologia del METR evidenzia l'impatto che la tassazione determina sull'investimento marginale, il cui tasso di rendimento ante imposte uguaglia il costo netto del progetto con il valore attuale netto dei profitti post tassazione. La metodologia analizza esclusivamente il lato tributario dell'investimento, senza prendere in considerazione, ad esempio, elementi quali costo dell'energia e imposte sul commercio.

Nello sviluppo del modello è possibile assumere come variabile sia il tasso di rendimento ante sia quello post tassazione, per svolgere l'analisi ne deve essere fissato uno, solitamente quello post tassazione ricavando in maniera implicita quello ante imposte (Giannini S. e Maggiulli C., 2001). La differenza tra il rendimento ante e post tassazione permette di determinare il cuneo fiscale, che rapportato al rendimento marginale, al lordo delle imposte, consente di giungere al METR. Implicitamente si ipotizza che l'investimento venga intrapreso solamente se ottiene una remunerazione adeguata, allineata alle alternative di mer-

cato, escludendo ipotesi di investimento che ricerchino remunerazioni diverse da quella economica. Questi investimenti sono, ad esempio, quelli che ricercano il benessere della comunità di appartenenza tramite investimenti senza fine di lucro.

Il metodo K&F ipotizza che l'investimento abbia un tasso di rendimento, ante imposte, che uguagli il costo del progetto con il valore attuale del profitto netto. Quando il mercato non corrisponde alla concorrenza perfetta allora c'è la possibilità che si fronteggino più investimenti che hanno l'aspettativa di guadagnare più del livello minimo richiesto dal mercato dei capitali, mentre in caso contrario, mercati perfetti, la remunerazione dell'azionista è in linea con quello degli investimenti alternativi. Si evidenzia come il modello prenda come riferimento le condizioni tributarie ed economiche correnti, per tale motivo è necessario che vi sia l'attesa di una certa stabilità di comportamenti nel futuro per intraprendere un investimento basato su tale tipologia di analisi. Questa è una condizione necessaria per intraprendere qualsiasi investimento, è necessario che vi sia una coerenza nel lungo termine per programmare in maniera puntuale le entrate e le uscite. Concludendo possiamo asserire che il modello si focalizza sulle variabili chiave dei sistemi tributari, ciò consente di semplificare il lavoro di analisi ed estendere il lavoro a tutti i sistemi fiscali, permettendo cosi il confronto, risultando un importante strumento per assumere le decisioni e per la valutazione delle asimmetrie presenti tra stati ai fini di orientare le politiche di spesa.

1.2.2 AETR metodo Devereux-Griffith

In questo punto si esporrà il metodo Devereux-Griffith, "*The Taxation of Discrete Investment Choices", Institute For Fiscal Studies (1998),* estensione del metodo K&F, che è alla base del metodo dell'aliquota media effettiva d'imposta. Il modello, come l'aliquota marginale effettiva d'imposta, si colloca nei metodi *forward-looking*, basati su simulazioni d'investimento e bilanci tipo. Il metodo

dell'METR elaborato da King e Fullerton ipotizza un investimento di tipo marginale, in cui si evidenzia in percentuale l'imposta che si pagherebbe su un ipotetico importo aggiuntivo di reddito. L'AETR, invece, focalizza la sua attenzione su un investimento in grado di remunerare il capitale in maniera superiore, rispetto le alternative di mercato. Il metodo dell'aliquota media effettiva d'imposta permette di ottenere informazioni atte alla scelta dell'ubicazione dell'attività tra località mutualmente esclusive, cioè consente di valutare in quale luogo vi sia una minore pressione fiscale a carico dell'impresa. Il procedimento suddivide l'investimento in due periodi ipotetici, il primo nel quale viene investito il capitale e il secondo in cui ci si attende la sua remunerazione. All'interno dell'arco temporale preso come riferimento si ipotizza che la legislazione fiscale rimanga invariata. La redditività dell'investimento, oltre a dipendere dall'aliquota legale, dipende da eventuali costi locali imposti alle attività produttive, costo del personale, trattamento dei redditi esterni, trattamento dei dividendi, deduzioni e detrazioni. Questo procedimento consente di pervenire all'aliquota effettiva media d'imposta AETR, che rappresenta l'ammontare d'imposte da pagare qualora l'investimento, invece di avere un rendimento pari al costo del capitale come nel caso METR, generi extra profitti. Per detto motivo l'aliquota media effettiva d'imposta, a differenza di quella marginale, non risulterà unica, ma ve ne sarà una per ogni redditività del capitale investito (spiega meglio). Nel caso del A-ETR, infatti, le simulazioni possono utilizzare come ipotesi sottostanti differenti livelli di redditività per stabilire, in funzione del livello di remunerazione atteso, quale sia la localizzazione produttiva più consona. Il pregio di questo modello è proprio quello di unire al suo interno la possibilità di computare sia l'aliquota marginale che quella media effettiva.

Sostanzialmente il modello proposto da D&G calcola l'aliquota effettiva d'imposta per investimenti alternativi con redditività diverse; questo approccio permette di capire dove risulta maggiormente conveniente insediare le attività produttive. L'aliquota effettiva d'imposta (ETR) è il rapporto tra il valore attuale delle imposte e il valore attuale del reddito ante-imposte che un'impresa si aspetta da nuovi investimenti alternativi che possano essere marginali (METR) o inframarginali (AETR). Nella formula numero 4, il numeratore è la differenza tra

valore attuale della redditività dell'investimento ante imposte (R*) e post tassazione (R), il denominatore è il valore attuale del reddito ante imposte netto di svalutazioni (Y). (Giannini e Maggiulli, 2001)

$$ETR = \frac{R*-R}{Y*} \quad (4)$$

Tale formula, utilizzando il testo di Giannini e Maggiulli (2001) o Klemm (2008), può essere sviluppata come segue:

Ipotizzando il rendimento reale dell'investimento pari al valore p e ponendo il rendimento reale del mercato pari a r, il valore attuale netto del reddito ante imposte R^* risulterà pari a:

$$R^* = \frac{\mathrm{p}-\mathrm{r}}{(1+\mathrm{r})} \quad (5)$$

Mentre il valore Y^* risulta pari a:

$$Y^* = \frac{p}{(1+r)} \quad (6)$$

L'aliquota marginale è definita per un valore di R, dell'equazione numero 4, pari a zero, in questo modo si riesce a trovare il valore R* per il quale il rendimento uguaglia i costi, tenendo in considerazione svalutazioni, costo finanziamento, dato un valore r del rendimento del mercato. L'AETR, invece viene determinata sia mediante una definizione di p superiore al costo del capitale, sia definendo il rendimento del mercato r a piacere.

Ai fini di una corretta interpretazione dei risultati forniti da questo valore è necessario presentare le principali ipotesi sottostanti al modello considerato. In questo modo i risultati potranno essere interpretati alla luce delle ipotesi del modello, facendo sì che la valutazione conclusiva tenga conto dei pregi e dei limiti dello stesso. In una delle numerose elaborazione Eurostat le ipotesi adottate per la costruzione del modello sono state le seguenti (Eurostat, 2013):

- L'investimento è effettuato nel settore manifatturiero.

- Si suppone che l'azionista guadagni un tasso d'interesse reale pari al 5% sugli investimenti alternativi. Qualora questo investimento non venga tassato allora il rendimento equivale al rendimento richiesto dall'investitore su questo ipotetico investimento.
- L'inflazione è del 2% in tutti i paesi.
- Sono presi in considerazione investimenti su cinque diverse tipologie di beni. La loro svalutazione media è basata sulla ricerca effettuata dallo studio Ifo di Monaco di Baviera. Beni intangibili (15,35%), edifici industriali (3,1%), macchinari (17,5%), attività finanziarie (0%) e scorte (0%).
- Sono prese in considerazione tre diverse fonti di finanziamento per ogni tipologia d'investimento, che sono: debito, utili non distribuiti e nuovo capitale azionario. La percentuale dei rispettivi valori al passivo viene determinata facendo riferimento a rapporti di finanziamento medi. In questo caso si utilizzano i dati dell'OECD del 1991 che fa riferimento ai seguenti rapporti: utili non distribuiti (55%), nuovo *equity* (10%) e debito (35%).
- Viene presa in considerazione solamente la tassazione a livello aziendale, la tassazione dell'azionista viene ipotizzata pari a zero.

Ai fini di focalizzare i risultati dell'analisi solamente sulle aliquote fiscali è necessario che tutti i valori di contorno delle varie economie siano uguali, per tale motivo il tasso di rendimento effettivo, il tasso di svalutazione dei beni, l'inflazione, il peso degli investimenti e delle fonti di finanziamento sono ipotizzati uguali. Ulteriori aspetti che sono stati presi in considerazione nel modello sono i seguenti:

- aliquota fiscale gravante sulle imprese, tasse locali e oneri gravanti su particolari tipologie di redditi o di spesa;
- imposte sugli immobili e altre tasse legate al possesso di beni o di attività finanziarie;
- detrazioni fiscali per immobili industriali, macchine e beni intangibili e le varie regolazioni fiscali inerenti il magazzino e i beni finanziari;

1.2.3 AETR e METR: differenze e analogie

Come visto in precedenza le aliquote effettive, quella marginale e quella effettiva, forniscono degli approfondimenti diversi sul sistema fiscale. Questi indicatori, tuttavia, possono essere utilizzati in maniera complementare per giungere a valutazioni esaustive dello scenario di riferimento. In questo paragrafo si cercherà di evidenziare i fattori che differenziano le due aliquote effettive e fanno divergere i loro valori con l'obiettivo di mostrare come le due aliquote divergano tra di loro al variare delle ipotesi sottostanti quali ad esempio tipologia di finanziamento utilizzata (debito, *equity* o utile non distribuito) o remunerazione del capitale investito ipotizzata (20% o 40%). Vi sono tre elementi principali che permettono di spiegare la differenza tra l'aliquota marginale e quella media e l'aliquota fiscale (Giannini e Maggiulli, 2001):

- Le risorse usate per finanziare l'investimento.
- L'ammontare di deduzioni dalla base imponibile consentite per il pagamento degli oneri finanziari e degli ammortamenti.
- La redditività dell'investimento ipotizzata nel calcolo dell'aliquota media.

I dati che verranno riportati qui di seguito sono dati presenti nel lavoro di Giannini e Maggiulli (2001), "*The effective tax rates in the EU Commission Study on corporate taxation: methodological aspects, main results and policy implications"*.

Tabella 1: METR e AETR, valori percentuali per differenti fonti di finanziamento all'interno dell'Unione Europea. La media è calcolata in maniera aritmetica sulle tre diverse fonti di finanziamento.

Fonti di finanziamento	METR	AETR 20%	AETR 40%
Utili non distribuiti	32,6	33,5	33,5
Nuovo capitale di rischio	31,6	33,1	33,3
Debito	-24,6	22,3	28
Media	**20,2**	**29,5**	**31,6**

Fonte: Giannini e Maggiulli (2001)

La tabella numero 1 mostra l'aliquota marginale e quella effettiva all'interno dell'Unione Europea nel 1999, tali valori sono stati costruiti facendo la media del METR e AETR dei singoli paesi considerati. Quello che vuole essere analizzato tramite questi dati è l'andamento dei due indicatori al variare delle fonti di finanziamento e l'andamento dell'aliquota media effettiva al variare della redditività. L'AETR è calcolato per tassi di rendimento pari al 20% e 40%. Considerando la media per le differenti fonti di finanziamento l'aliquota effettiva marginale è pari al 20,2% e sale al 29,5% e al 31,6% qualora l'investimento venga remunerato rispettivamente al 20% e al 40%. L'aliquota media effettiva aumenta con l'aumentare della redditività. Questo vale con qualsiasi tipologia di finanziamento dell'investimento, sia con debito, sia con *equity*, sia con utili non distribuiti. Questo è dovuto al fatto che nell'aliquota presa a riferimento, gli sgravi fiscali diventano sempre meno influenti all'aumentare del rendimento, quando il rendimento tende a livelli molto elevati l'aliquota media tende asintoticamente verso quella legale. Questo implica che i settori caratterizzati da una maggiore competizione tendenzialmente dovrebbero avere delle aliquote medie effettive d'imposta più basse, a parità di altre condizioni, rispetto a settori caratterizzati da minor competizione (Giannini e Maggiulli, 2001).

Portando l'attenzione sul confronto tra aliquota media e marginale si nota come quest'ultima sia sempre inferiore alla prima, infatti all'aumentare del ritorno economico dell'impresa accade che l'influenza delle deduzioni derivanti da ammortamenti e da oneri finanziari assumano un peso decrescente rispetto al totale dei ricavi; essendo la redditività dell'AETR superiore per costruzione rispetto a quella marginale, accade che tali deduzione pesino sempre meno, facendo si che l'aliquota media assuma un valore più elevato. Per questo motivo all'aumentare del rendimento l'aliquota media effettiva d'imposta tende, in maniera asintotica, al valore dell'aliquota legale. Confrontando le due aliquote in caso di finanziamento tramite debito le differenze sopra esposte diventano macroscopiche. Attraverso l'utilizzo del debito si usufruisce di sgravi legati alla deducibilità degli oneri finanziari, spingendo l'aliquota marginale ad assumere valori negativi e creando una distanza molto netta con il valore riscontrato per l'aliquota media effettiva d'imposta. Giannini e Maggiulli (Giannini e Maggiulli,

2001) evidenziano come in Europa via siano delle quote di ammortamento medie leggermente superiori rispetto la loro svalutazione reale; in questo modo le agevolazioni legate agli ammortamenti, aggiunte a quelle degli oneri finanziari, rendono la tassazione un sussidio al margine, che scompare progressivamente quando il ritorno dell'investimento supera il rendimento minimo richiesto. La tabella numero 1 sopra riportata ha consentito di vedere sotto l'aspetto numerico la teoria presentata nei capitoli precedenti, si evidenzia che l'aliquota media effettiva d'imposta è più elevata di quella marginale per qualsiasi fonte di finanziamento utilizzata.

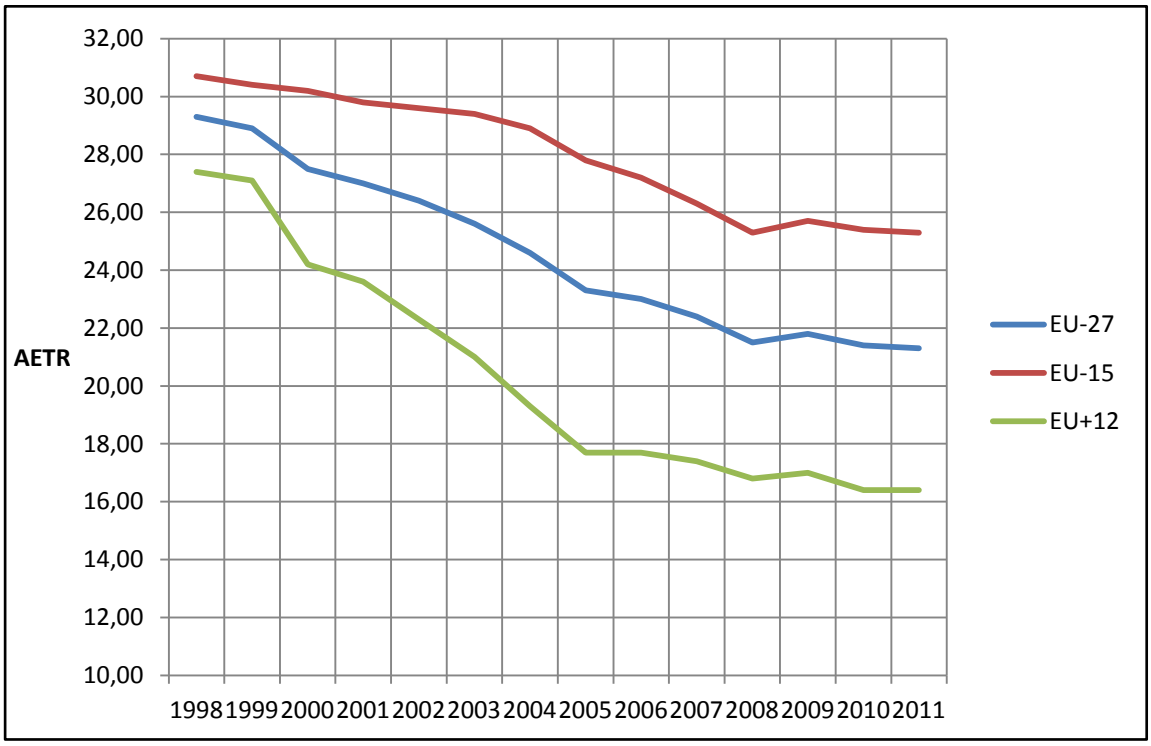
1.3 Un'analisi temporale del carico fiscale all'interno dell'Europa

Dopo aver descritto le principali metodologie, utilizzate nell'economia tributaria per l'individuazione d'incentivi e disincentivi all'insediamento produttivo tra paesi alternativi e aver visto come le varie aliquote interagiscono con le variabili di riferimento, risulta necessario dare una panoramica dello scenario corrente all'interno dell'Europa UE. I dati che seguono hanno l'obiettivo di porre l'accento come all'interno di un territorio circoscritto come l'UE siano presenti delle marcate differenze nei sistemi tributari. Alla luce di una dichiarata volontà di giungere, nei sopra menzionati paesi, a una più intensa e stretta relazione commerciale e politica è decisivo il processo di omogeneizzazione delle leggi fiscali. Un processo d'integrazione che non coinvolgesse anche una sostanziale equità, all'interno del territorio, dei sistemi tributari porterebbe all'aggravamento o alla nascita di squilibri locali; di seguito sono presentati una serie di grafici che mettono a confronto l'AETR dei vari paesi anche attraverso un'analisi temporale che consentirà di capire come le varie legislazioni tributarie si siano mosse nel corso del tempo, individuando eventuali reazioni a variazioni della pressione fiscale sulle attività economiche. Nel grafico, fonte Eurostat 2013 *"Taxation*

Trends in the European Union", sono presi, come oggetto di confronto, i paesi facenti parte dell'Unione Europea a quindici, a ventisette e l'ultimo gruppo dei dodici paesi che si sono aggiunti all'Unione Europea, avendo come arco di riferimento temporale il periodo 1998-2011.

Eseguendo un confronto tra i 15 primi paesi membri dell'Unione Europea (EU-15) e i 12 paesi che sono entrati nell'Unione Europea dal 2004 in poi (EU+12) si potrà giungere ad un'analisi del trend e vedere come i due gruppi abbiano reagito tra loro nel tempo. Il calcolo dei valori rappresentati nel grafico seguente (Figura 1) deriva dalla metodologia Devereux-Griffith, tali dati sono stati pubblicati dall'Eurostat in un report del 2013 inerente alla tassazione in Europa.

Figura 1: andamento, espresso in percentuale, dell'AETR, dal 1998 al 2011, per UE-27,UE-15e UE+12.



Fonte: Eurostat 2013, "Taxation Trends in the European Union", tabella AETR.

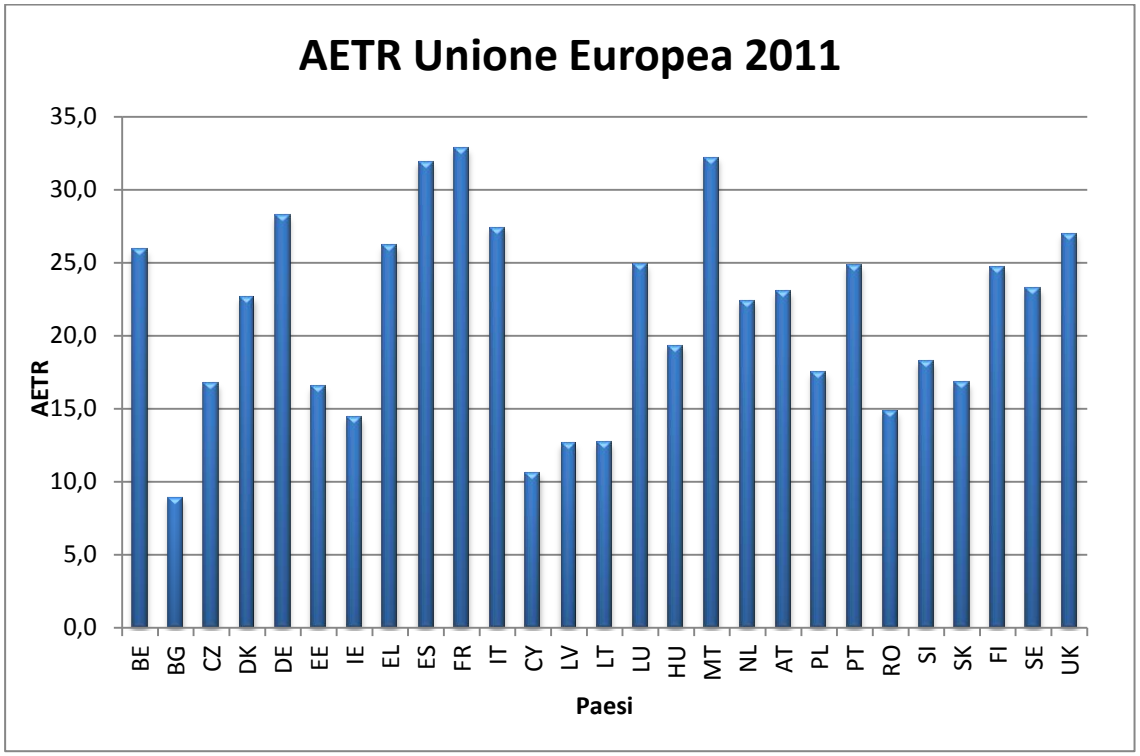
Come si può notare dalla figura 1 negli ultimi quindici anni si è assistito a una progressiva riduzione delle aliquote all'interno dei paesi presi in considerazione. Il livello di pressione fiscale raggiunto nei quindici paesi dell'Unione Europea è stato sempre superiore a quello dei paesi entrati dal 2004 in poi. Nel grafico si nota l'effetto traino svolto dai nuovi paesi sul resto dell'Unione, infatti a partire

dalla forte riduzione dell'aliquota media effettiva attuata nel 2000 da parte dei UE+12 si è assistito ad una lenta e costante discesa delle aliquote anche nei vecchi paesi membri.

Tra il 1998 e 2011 c'è stato un aumento della differenza, in termini percentuali, tra tassi dell'UE 15 e quello dei UE+12. La differenza di aliquota è passata da tre punti nel 2004 (27,10% contro 30,40%) a circa nove punti nel 2011 (16,40% contro 25,30%). Il grafico mette in luce come dall'insorgere della crisi del 2008 vi sia stata una stabilizzazione dei valori. I paesi dell'UE+12 hanno ridotto leggermente l'aliquota media effettiva d'imposta, quelli dell'EU 15, dopo un lieve aumento, sono ritornati su valori pari a quelli del 2008. La progressiva entrata dei paesi all'interno dell'Unione ha evidentemente innescato una competizione all'interno del continente per attrarre gli investimenti. Questo ha progressivamente spinto a ridurre sempre più le aliquote e a incoraggiare l'investimento, il tutto si è fermato con l'avvento della crisi del 2008. Quest'ultima ha ridotto pesantemente il gettito degli stati e ha impedito, a causa delle tensioni finanziarie sui debiti sovrani, la nuova riduzione dell'AETR.

Di seguito è riportato il grafico inerente l'AETR per il 2011 (Figura 2) dei paesi della Unione Europea, questo permette di avere una panoramica dell'aliquota media mettendo in evidenza le differenze.

Figura 2: AETR dei paesi facenti parte dell'Unione Europea nel 2011. Valori espressi in percentuale.



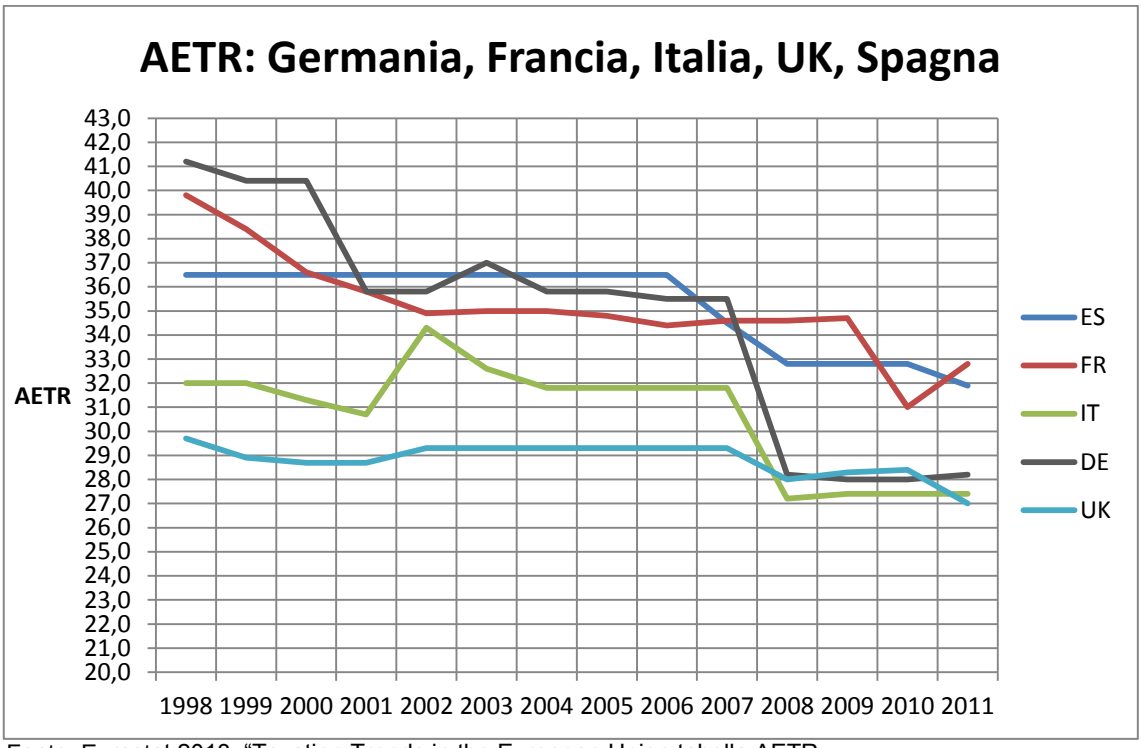
Fonte: Eurostat 2013, "Taxation Trends in the European Union", tabella AETR.

Andando ad analizzare la figura 2 si possono cogliere alcune particolarità. I livelli più elevati di AETR, nel 2011, sono stati ottenuti dai paesi più estesi territorialmente come Francia, Spagna, Germania, Italia, Grecia e UK, unica eccezione è Malta che in tutto il periodo di riferimento dello studio ha mantenuto un AETR pari a 32,3%. I paesi che hanno le minori imposizioni fiscali sono nell'ordine: Bulgaria con 8,9%, Cipro con 10,6%, Lettonia con 12,6% e Lituania con il 12,7%, la maggior parte di questi sono dotati di una dimensione territoriale piccola rispetto agli altri membri della Comunità. Evidentemente vi è incentivo maggiore da parte dei paesi più piccoli a possedere aliquote agevolate. Il grafico evidenzia un'elevata eterogeneità dei valori, enfatizzato dalla differenza pari a 23,9% tra il valore più piccolo registrato, Belgio con 8,9%, e quello più alto della Francia con 32,8%.

Procedendo, invece, con un'analisi dell'AETR inerente ai principali paesi dell'Area Europea prendiamo in considerazione Germania, Francia, Italia, UK e Spagna. Questi paesi sono quelli che contribuiscono maggiormente al Pil della Comunità Europea, può essere interessante, quindi, approfondire l'andamento

che l'aliquota effettiva media ha registrato in questi paesi nel corso degli ultimi tredici anni. La figura 3 evidenzia l'andamento dell'aliquota media effettiva d'imposta dei paesi sopra citati nel periodo 1998-2011.

Figura 3: andamento percentuale dell'AETR, 1998-2011, di Germania, Francia, Italia, UK e Spagna. Valori espressi in percentuale.



Fonte: Eurostat 2013, "Taxation Trends in the European Union tabella AETR.

Come si nota dal grafico precedente si è assistito alla convergenza dei valori dell'AETR negli ultimi anni per quanto riguarda Spagna, Italia, Germania e UK. La differenza nelle aliquote nel 1998 era di 11,5% tra quella più alta della Germania (41,2%) e quella più bassa del Regno Unito (28,9%), mentre nel 2011 la differenza era del 5,8%, con il Regno Unito che deteneva sempre l'aliquota più bassa (27,0%) e la Francia con quella più elevata (32,8%).

Il Regno Unito, durante tutto l'arco temporale di riferimento, ha mantenuto un livello molto basso di aliquota media rispetto gli altri paesi registrando una riduzione del 1,9%. Il Regno Unito che nel 1998 era molto distante dagli altri paesi, nel 2011 è stato avvicinato dalla Germania e dall'Italia. La Germania, come si può vedere dal grafico, ha ridotto drasticamente l'aliquota in due passaggi, il primo nel 2001 con una riduzione del 2,6% e la seconda nel 2008 con una ridu-

zione del 7,3%. Ad eccezione della Francia, nel 2008 data d'inizio della crisi, tutti i paesi considerati hanno provveduto alla riduzione della pressione fiscale. L'Italia è passata dal 31,8% al 27,2%, la Germania dal 35,5% al 28,2%, la Spagna dal 34,5% al 32,8% e il Regno Unito dal 29,3% al 28%. La Spagna, tra questi paesi, è l'unica che ha proceduto ad un progressivo abbassamento delle aliquote senza mai aumentarle, infatti gli altri quattro paesi, in una o più occasioni, hanno proceduto al ritocco verso l'alto. A tal proposito si può fare una considerazione inerente alla stabilità dei sistemi tributari. Ai fini di attrarre investimenti nei vari paesi, data l'elevata apertura dei mercati e la mobilità dei capitali, è necessario che vi sia una stabilità e coerenza nel lungo periodo. Poiché gli investimenti sono scelte che si ripagano nel medio-lungo termine risulta necessario che le scelte fiscali vengano percepite dagli investitori come durevoli. Ai fini del raggiungimento di risultati soddisfacenti per un sistema economico, cambi troppo frequenti possono provocare incertezza negli investitori. Seguendo questo principio, la Spagna è stato l'unico paese che è riuscito a non aumentare tali aliquote ma anzi a procedere a una loro riduzione nel corso del tempo senza improvvisi cambi di rotta fiscali.

1.4 Aliquota implicita sul reddito d'impresa: metodo backward-looking macro.

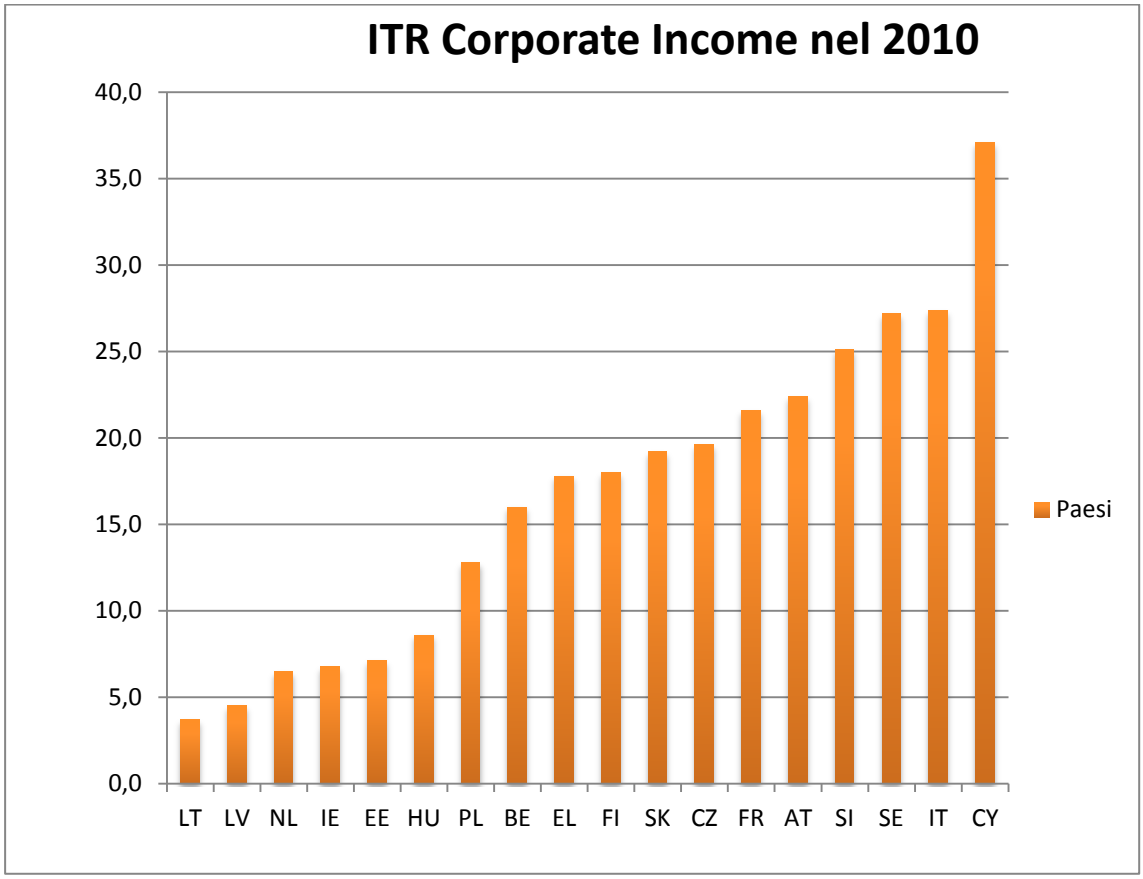
In precedenza sono stati esposti i diversi metodi per la misurazione del livello di tassazione gravante sulle imprese. Questi approcci permettono di analizzare il medesimo fenomeno da punti di vista differenti, ma permettono, se visti in maniera integrata, di avere una visione più puntuale della realtà. Qui di seguito verranno presentati i dati relativi all'*Implicit Tax Rate* (ITR) relativo ai paesi Europei. I dati sono calcolati mediante l'approccio *backward-looking* di tipo macroeconomico. Questo approccio ha il vantaggio di essere relativamente semplice da calcolare, in quanto derivante dall'utilizzo di dati macroeconomici pubblicati

periodicamente dai vari organi nazionali e internazionali. Il metodo è basato sul rapporto tra tasse pagate dall'impresa e base imponibile. Questi dati vengono estratti dai bilanci nazionali dei singoli paesi, al numeratore troviamo le tasse sui redditi o sui profitti delle imprese inclusi redditi derivanti da partecipazioni mentre al denominatore compaiono i valori che definiscono la base imponibile dell'impresa. Tra questi possiamo citare: reddito operativo (*Net Operating Surplus)*, interessi ricevuti dalle imprese finanziarie e non al netto di quelli pagati, redditi dall'affitto di terreni al netto di quelli pagati, dividendi ricevuti al netto di quelli pagati, dividendi ricevuti da enti governativi o altri soggetti, più redditi derivanti da polizze assicurative.

Il metodo ci consente di compiere dei confronti internazionali tra i vari paesi, in maniera piuttosto agevole. Nell'utilizzare la metodologia dell'ITR bisogna tenere conto anche del potere contrattuale delle stesse, pensiamo ad esempio all'aumento della tassazione sulle imprese, queste ultime potranno traslare parte dell'onere fiscale aggiuntivo sul consumatore finale. In questo modo, la pressione fiscale aggiuntiva, sarà in sopportata da entrambi i soggetti e l'ITR rileverà solo parzialmente l'effetto della nuova tassa (Commissione Europea, 2012).

L'ITR permette di catturare degli effetti molto ampi della tassazione tenendo conto di molteplici variabili della fiscalità, tuttavia, quando il confronto avviene nel tempo, il livello di tasse può essere influenzato dal ciclo economico e dal tempo per il pagamento delle imposte. In questo modo si assiste a una certa volatilità del carico fiscale che può oscillare tra i vari periodi di riferimento il metodo consente di ottenere un'ottima approssimazione del reale onere fiscale sopportato dalle imprese all'interno di un territorio. Il grafico seguente, figura 4, rappresenta l'*Implicit Tax Rate on Corporate Income* relativi all'anno 2010, i dati sono frutto dell'elaborazione della Commissione Europea, (Eurostat 2013, "*Taxation Trends in the European Union*").

Figura 4: valore percentuale dell'*Implicit Tax Rate* per alcuni paesi dell'Unione Europea nel 2010.



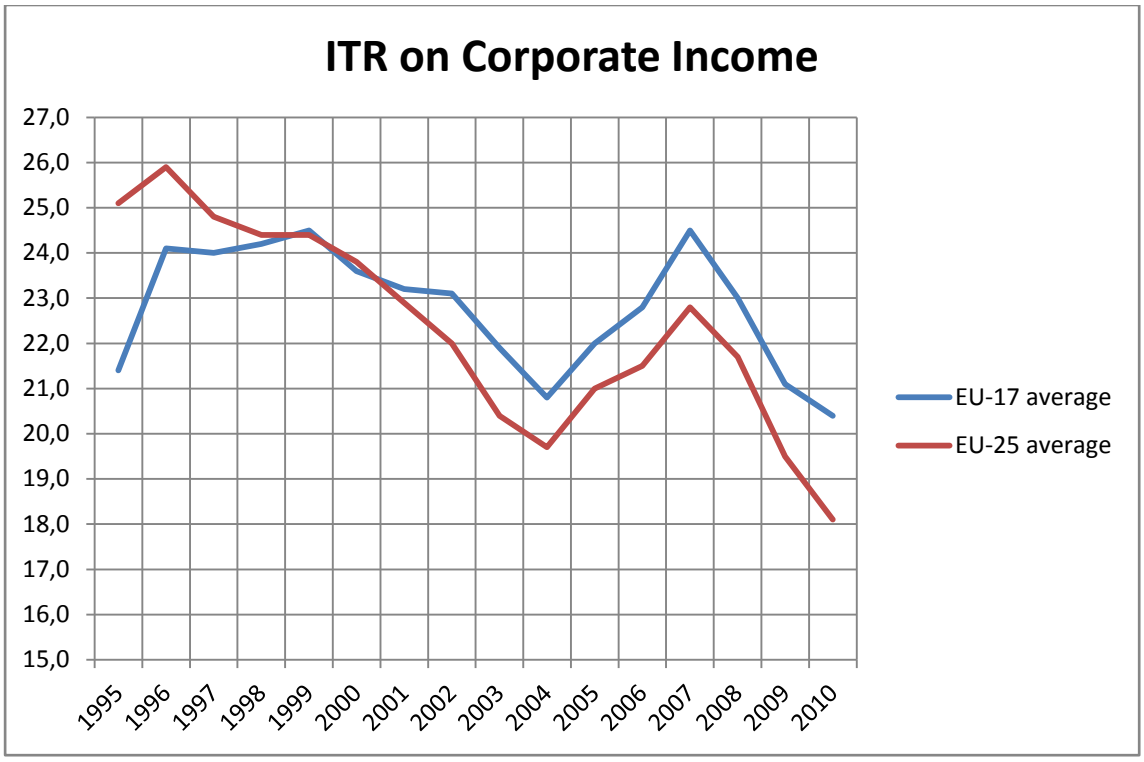
Fonte: Eurostat 2013, "Taxation Trends in the European Union", tabella ITR COR.

Come si può notare dalla figura 4 i paesi sono ordinati per livello crescente di imposizione tributaria riscontrata, andando dal 3,7% della Lituania al 37,1% di Cipro. Partendo dall'analisi dei paesi che praticano la minore pressione fiscale, Lituania e Lettonia, entrambi paesi baltici, si può notare come entrambi siano dotati di una dimensione territoriale contenuta. Il bassissimo livello di tassazione riscontrato in Lituania è dovuto ad una legislazione fiscale che prevede per le piccole imprese fino a dieci dipendenti e con un reddito imponibile fino 290000 € una tassazione del 5%, il che rende l'idea di come mai via sia un ITR così basso. Tale valore nella figura 4 appare inferiore al 5% poiché nel conteggio bisogna tenere conto della base imponibile che gode di numerosi benefici, ad esempio dal 2009 al 2013 veniva ridotta la tassazione sui profitti fino al 50% qualora l'impresa avesse investito in particolari immobilizzazioni, sia materiali che immateriali, altri benefici venivano attribuiti alle imprese che assumevano particolari categorie di dipendenti.

Per quanto riguarda i paesi nei quali la tassazione è risultata più elevata vi sono Cipro, l'Italia, Svezia e Slovenia. Cipro si attesta nettamente al di sopra di tutti gli altri paesi, con un livello pari al 37,1% che distanzia il secondo paese di circa dieci punti. Risulta strano come nei risultati inerenti l'AETR, Cipro fosse risultato come uno dei paesi con l'aliquota più bassa. Questo può essere spiegato per il fatto che l'aliquota media effettiva di imposta calcola valori che si riferiscono ad investimenti interamente sviluppati nel territorio nazionale, mentre l'ITR, essendo basato su dati reali, tiene conto anche delle relazioni che le imprese hanno con l'estero.

Nella figura 5 viene mostrato l'andamento dell'ITR dell'Europa a 17 e quella a 25 nel corso degli ultimi quindici anni. Il grafico evidenzia come l'*Implicit* Tax Rate sia diminuito nel periodo preso a riferimento, questo conferma quanto evidenziato nel grafico dell'AETR, anche in quel caso, vi era stata una riduzione della pressione fiscale sulle imprese. Il grafico evidenzia, inoltre come l'onere fiscale nei paesi che prima sono entrati nell'Unione Europea sia più elevato rispetto agli altri paesi. Questo è ben visibile per il fatto che la media nell'EU-25 sia sensibilmente inferiore rispetto l'altro raggruppamento, evidentemente le aliquote più basse praticate dai paesi entrati nella Comunità Europea dopo il 2004 hanno ridotto il rapporto imposte e imponibile, facendo abbassare il valore per EU25.

Figura 5: andamento percentuale dell'*Implicit Tax Rate* riferito alla tassazione d'impresa, UE-17 UE-25, 1995-2010.



Fonte: Eurostat 2013, "Taxation Trends in the European Union", tabella ITR COR

CAPITOLO 2

2 Competizione e asimmetrie fiscali

Nel capitolo precedente si è messo in luce, attraverso l'utilizzo di varie metodologie, come ci sia stata, all'interno dell'Unione Europea, una progressiva riduzione delle aliquote d'imposta inerenti la tassazione delle imprese nel corso degli ultimi quindici anni. Tuttavia all'interno del territorio non vi è stata una completa convergenza e le differenze rimangono: in alcuni casi con valori minimi, in altri con valori ben più ampi. Ciò si è determinato perché i governi nazionali hanno applicato, avendo la totale discrezionalità in materia, delle politiche fiscali profondamente diverse tra di loro che derivano sia da consuetudini storiche che da introduzione di parametri derivati dalle contingenze del momento, spesso senza la necessaria lungimiranza. Queste discrepanze sono emerse in modo evidente, sia agli occhi della pubblica opinione sia a quelli dei *policy-maker*, con la crisi finanziaria, iniziata nel 2008, che ne ha acuito le differenze. In questo periodo vi è stato un crollo dei consumi, e conseguentemente della produzione; l'affievolirsi della domanda, ha provocato la contrazione, spesso anche la chiusura, di attività produttive determinando una pesante riduzione dei posti di lavoro, innescando una competizione fiscale tra stati con il proposito di attrarre investimenti provenienti dall'estero con il fine di recuperare sia il gettito fiscale che i posti di lavoro, persi nel corso degli ultimi anni.

Particolarmente rilevante, a tal proposito, è quanto riportato recentemente nelle pagine dei nostri quotidiani in merito alla delocalizzazione delle attività produttive di piccole e medie imprese del nord-est italiano verso la Carinzia. Nella regione Austriaca, a differenza di quanto accade in Italia, le imprese usufruiscono, oltre ad una tassazione inferiore e di sgravi fiscali per investimenti, di servizi pubblici più efficienti e veloci. Il fenomeno spinge sempre più aziende, situate in

prossimità del confine a trasferire le proprie attività, provocando una perdita di gettito per le casse dello stato e in alcuni casi di posti di lavoro. Questo processo innesca un circolo che si autoalimenta, provocando ulteriori aggravi per la finanza pubblica costretta a mantenere i disoccupati, riducendo di riflesso la domanda interna. Il verificarsi di questi processi dovuti a differenti regimi fiscali contribuisce ad aumentare gli squilibri all'interno del continente e a far divergere l'unificazione Europea, portandola ad una progressiva competizione interna.

L'obiettivo di questo capitolo è quello di indagare quali sono i motivi alla base di queste differenze, analizzando, tramite il supporto delle teorie economiche e delle ricerche effettuate in questo campo, quali siano i fattori che spingono i vari paesi a divergere da una tassazione omogenea. Il capitolo si proporrà anche di vedere se le politiche messe in atto dai vari stati siano ottimali da un punto di vista del benessere sociale e se vi siano margini per un loro miglioramento, contribuendo in questo modo ad un aumento della qualità della vita dei cittadini.

Il capitolo inizierà con la delineazione dei principi sui quali si basa la tassazione, distinguendo i sistemi basati sull'origine-fonte da quelli basati sulla residenza-destinazione, evidenziandone pregi e difetti. Il successivo paragrafo analizzerà la competizione dal punto di vista delle imprese, individuando come queste, attraverso molteplici mezzi di arbitraggio, abbiano la possibilità di ridurre la pressione fiscale sopportata. Il paragrafo sarà corredato da alcuni studi, atti a misurare l'importanza di tale fenomeno e la sua sensibilità rispetto le scelte in ambito tributario attuate dai vari governi.

Infine si procederà ad una rassegna delle principali teorie economiche legate al tema della competizione fiscali, cercando di capire, tramite il loro utilizzo, cosa spinga i governi a divergere da un'aliquota comune; verificando se le modalità di scelta delle aliquote sia ottimale in termini di benessere sociale, o se, tramite un meccanismo decisionale differente, ne possa essere raggiunto uno superiore. Riguardo l'incremento del benessere sociale verranno presentati due studi che si sono occupati di misurare il beneficio potenziale derivante dalla coordinazione fiscale all'interno della Comunità Europea.

2.1 Arbitraggio fiscale

L'arbitraggio fiscale è il principio secondo il quale i contribuenti localizzano le loro attività e l'acquisto dei beni in funzione delle differenti aliquote presenti negli stati, allo scopo di ridurre ilil carico fiscale da sopportare. Il procedimento trae vantaggio dalle differenti tassazioni presenti negli stati, ed è facilitato dall'aumentata possibilità di movimento all'interno dei territori, dovuta a mezzi di trasporto più veloci e frequenti, mezzi di comunicazioni che hanno reso possibile il lavoro a distanza e dall'abbattimento delle barriere doganali tra stati (nel caso della Comunità Europea o della NAFTA).

Tuttavia l'arbitraggio fiscale deve tenere in considerazione le regole secondo le quali le attività e gli acquisti sono tassati; qui di seguito verranno presentati i metodi alla base della tassazione, a seconda del principio seguito dalla legislazione la possibilità di ridurre la pressione fiscale, da parte delle imprese, sarà più o meno facile.

Nel caso di redditi da attività, la tassazione può funzionare secondo il principio della fonte o quello di residenza. Nel primo caso il reddito è tassato dal paese in cui il esso viene generato e con le aliquote del suo sistema, nel secondo il gravame fiscale dipende da dove il soggetto produttore, di beni o servizi, risiede. Qualora si acquistassero dei beni possiamo essere di fronte al principio dell'origine, che prevede che questi vengano tassati nel paese in cui sono prodotti e venduti, o al principio di destinazione secondo il quale i beni dovrebbero essere tassati secondo le aliquote del paese in cui verranno consumati o utilizzati, detto principio di destinazione.

Con il principio dell'origine/fonte il semplice spostamento degli acquisti o del luogo di produzione da un paese all'altro, implicherebbe l'assoggettamento del proprio imponibile a un altro sistema fiscale, il che renderebbe l'arbitraggio più facile. Qualora, invece, si adottasse il principio di residenza/destinazione, anche muovendo la propria attività o il proprio acquisto di beni, il contribuente rimarrebbe soggetto all'ordinamento fiscale di residenza. L'unica soluzione per sot-

toporsi a una legislazione fiscale più accomodante sarebbe quella di spostare la residenza.

I principi sopra citati hanno delle conseguenze interessanti ai fini dell'arbitraggio fiscale, poiché in funzione del procedimento adottato vi sarà una minor o maggior facilità a ridurre l'onere fiscale sopportato. Il principio della residenza è quello che consentirebbe di ridurrebbe enormemente gli arbitraggi e la competizione fiscale poiché qualunque sia il paese in cui si svolge l'attività si rimane soggetti all'aliquota del paese di residenza. Inoltre, nessuna legislazione sarebbe incentivata a ridurre la tassazione per attrarre le imprese estere ad insediarsi nel proprio territorio. Tuttavia il suo punto debole consiste nella difficoltà di attuare tale principio, dovuta a reticenze informative tra stati, che non concedono informazioni sulle imprese che svolgono attività sul proprio territorio di giurisdizione (Genschel P. e Schwarz P., 2011).

Nel caso di acquisto di beni il principio della destinazione è già in vigore tra gli stati poiché sono soggetti a dichiarazione della VAT e quindi c'è poco spazio per l'esecuzione di atti di arbitraggio. Per quanto riguarda i consumatori, invece, si assiste, nel mercato comune Europeo, all'applicazione del principio dell'origine per l'acquisto di beni, tranne che per gli autoveicoli.

Per quanto riguarda la tassazione delle imprese gli stati tentano di seguire un doppio approccio, quello di tassare le imprese residenti secondo il principio della residenza e quello dei non residenti secondo quello della fonte. Con questo modo si va incontro al rischio di doppia tassazione, del medesimo reddito, da parte di due sistemi fiscali. Secondo quanto stabilito dalla direttiva *Parent-Subsidiary Directive* si consente, ai fini di scongiurare la doppia imposizione, di scegliere tra due modelli, quello basato sul credito d'imposta o sull'esenzione. In tal modo si evita che il medesimo reddito sia sottoposto a una doppia tassazione, prima nel paese in cui si svolge l'attività e successivamente nel paese di residenza della società controllante, il che scoraggerebbe gli investimenti esteri delle imprese.

Il modello dell'esenzione fiscale prevede che il reddito generato dalla controllata sia sottoposto esclusivamente alla tassazione del paese in cui opera, evitando che i dividendi siano successivamente tassati nel paese in cui risiede la control-

lante, tuttavia l'esenzione, in alcuni casi, viene subordinata ad alcuni requisiti come un ammontare minimo di tasse versate all'estero o il possesso di una quota minima del capitale della società estera.

Il principio del credito d'imposta, invece, fa si che l'ammontare delle tasse pagate dalla controllata fungano da credito nel paese della controllante, qualora l'ammontare d'imposte pagato nel paese sia superiore a quello che si sarebbe pagato in quello di residenza allora vi è un'esenzione fiscale e la società non è costretta a pagare tasse. Viene consentito, in alcuni casi, che i crediti e debiti d'imposta possono essere compensati nel corso del tempo in riferimento alle diverse attività estere dell'impresa. C'è da aggiungere come nell'applicare il principio del credito d'imposta la tassazione dei profitti delle società estere possa essere differita fino a che i dividendi non saranno distribuiti agli azionisti. In questo modo, ritardando la distribuzione dei dividendi e reinvestendoli nell'attività, si gode di un beneficio fiscale significativo, soprattutto se il paese di residenza è caratterizzato da elevata tassazione (Joeri Gorter e Ruud A. de Mooij, 2001).

Secondo quanto riportato da Genschel P. e Schwarz P. in *State of Art of Tax Competition,* le imprese sono sottoposte al principio della fonte, i due autori supportano la loro affermazione con le seguenti tesi:

- Limitazioni al credito: gli stati di residenza concedono un credito d'imposta fino al massimo di aliquota interna, se il paese da cui proviene il reddito applica aliquote molto elevate la pressione fiscale dipenderà da questo paese più che da quello di residenza.
- I paesi di residenza differiscono la tassazione dei redditi stranieri fino a che questi non sono rimpatriati, fino al rimpatrio tale reddito è tassato all'aliquota del paese di provenienza. Attraverso il rallentamento del rimpatrio di questi capitali, provenienti da paesi a bassa tassazione si acquisisce un vantaggio sostanziale, soprattutto se il paese di destinazione è caratterizzato da elevata tassazione.

Dimostrato che la tassazione delle imprese è basata sul principio della fonte, procediamo ora ad evidenziare le modalità attraverso le quali le imprese possono procedere all'arbitraggio fiscale:

- Dividere le attività generatrici di utili e localizzarle nei paesi a più bassa tassazione, questo tipo di procedimento è misurato tramite il FDI flusso diretto degli investimenti.
- Attraverso operazioni infragruppo si può fare in modo che gli utili vengano spostati in paesi a tassazione agevolata, spostando di conseguenza i costi verso le aziende operanti in paesi a più elevata tassazione. Questo procedimento è reso possibile dai prezzi interni di trasferimento, che sono i prezzi ai quali le imprese del gruppo comprano o vendono tra loro beni e servizi. Altre metodologie sono la *thin-capitalization* e il *tax-planning*, che seguendo il medesimo procedimento sopra esposto, permettono di allocare le spese deducibili nei paesi ad elevata tassazione e i profitti in quelli a bassa tassazione. La *thin-capitalization* consiste nel finanziare le imprese localizzate in paesi ad elevata imposizione, con capitale proveniente da paesi a bassa tassazione. In questo caso i primi riducono l'imponibile, grazie alla deducibilità degli interessi, e allo stesso tempo permettono di portare gli oneri finanziari in paesi a fiscalità agevolata (Genschel P. e Schwarz P., 2011). C'è da sottolineare come gli investimenti diretti, che derivano dallo spostamento delle attività in paesi a bassa tassazione è strettamente collegato con la divisione degli utili di bilancio; per attuare quest'ultima strategia è necessario insediare l'attività produttiva all'interno del paese di interesse e successivamente tramite prezzi interni di trasferimento suddividere l'utile.

Nel caso fossimo in presenza di un mercato domestico dei capitali posseduto in larga parte da stranieri e fossimo in presenza di una tassazione basata sul principio del credito d'imposta, vi sarebbe un incentivo, da parte dello stato, ad aumentare le aliquote (fino all'aliquota del paese esportatore), poiché in questo caso la tassazione sarebbe sopportata dai non residenti o dallo stato di residenza dell'imprese. In quest'ultimo caso lo stato dell'investitore vedrebbe ridotto il gettito percepito. Tale procedimento è detto esportazione dell'imposta e consente di finanziare i beni pubblici interni con tasse di provenienza estera, tuttavia tale meccanismo genera una esternalità negativa nel welfare del paese di provenienza dell'investitore, cosa che, attraverso una determinazione coopera-

tiva delle aliquote, non si sarebbe avuta. L'esportazione dell'imposta è possibile se e solo se vi è una limitata mobilità del capitale, questo rende il fenomeno molto più facile da attuare nel breve periodo piuttosto che nel lungo (Gorter J. e de Mooij R., 2001).

2.2 Profit-shifting

Come scritto nel paragrafo precedente le imprese possono ridurre la tassazione gravante sulle proprie attività attraverso la suddivisione di costi e ricavi, in maniera opportuna, tra società del gruppo. Questo processo è facilitato dai prezzi interni di trasferimento, che sono il corrispettivo per la fornitura infragruppo di beni e servizi. La difficoltà di valutare in maniera univoca il prezzo di questi è molto elevata, ed è proprio questo il punto di forza del procedimento. Secondo l'OECD, che ha stabilito alcune regole per la determinazione dei prezzi interni di trasferimento, questi dovrebbero essere uguali a quelli applicabili sul mercato, tuttavia il più delle volte non vi è una corrispondenza, sotto molteplici aspetti, tra questi beni. Il confronto diventa ancor più difficile se si pensa ai prezzi dei servizi che presentano delle componenti talmente eterogenee e discrezionali da non essere suscettibili di una valutazione economica puntuale. È per questo motivo che le imprese hanno ampio spazio di manovra per stabilire dei prezzi di trasferimento che permettano di manipolare i bilanci delle società del gruppo e trasferire valore aggiunto da quelle residenti in paesi ad elevata tassazione verso quelli a bassa tassazione. Per analizzare il fenomeno sotto l'aspetto pratico è utile analizzare alcuni studi condotti in merito, che mettono in relazione l'andamento delle aliquote fiscali con misure di profittabilità. Sebbene sia un metodo indiretto per catturare il fenomeno risulta interessante apprezzarne numericamente l'andamento. I molteplici studi, condotti in questa disciplina, si sono concentrati nella ricerca dell'elasticità tra aliquote, FDI e misure di profittabilità, attraverso l'utilizzo di misure di semi-elasticità e di elasticità; la differenza tra

le due consiste che la prima calcola il cambiamento della variabile dipendente in risposta alla diminuzione discreta della variabile indipendente, ad esempio calo dal 30% al 29%. La seconda invece calcola l'elasticità in funzione di una diminuzione dell'1% calcolato rispetto all'aliquota di partenza, dal 30% al 29,7%.

Secondo lo studio condotto da De Mooij e Ederveen (2008), la semielasticità del profit shifting rispetto all'aumento dell'aliquota legale sarebbe pari a -1,2.

Un altro interessante studio è stato proposto anche da Matthias Dischinger (2007) che ha indagato il *profit-shifting* delle imprese multinazionali operanti all'interno dell'Unione Europea. L'obiettivo della sua ricerca era quello di trovare una correlazione tra l'aumento delle aliquote e quello della profittabilità delle aziende. Il risultato evidenzia che, a seguito di un allargamento della differenza di aliquota tra la società madre e la controllata superiore al 10%, si assiste ad una diminuzione degli utili ante imposte del 7%. L'autore sostiene come l'Europa sia un esempio in questo campo, poiché caratterizzato da paesi con aliquote molto differenti tra loro e che adottano il sistema dell'esenzione fiscale rendendo il *profit-shifting* immediatamente conveniente. La ricerca è stata condotta nel periodo 1995-2005, prendendo come riferimento tutte le multinazionali che possiedono almeno il 90% del capitale di affiliate operanti in Europa. Nella pubblicazione viene prima di tutto elaborato un modello, che tenga in considerazione alcune variabili di riferimento come la differenza di tassazione tra i due stati, l'ammontare di utile da spostare tra società, la percentuale di capitale sociale posseduta e di un parametro che tenga conto dei costi derivanti dall'operazione di *profit-shifting*, con questi dati viene elaborata una funzione di produzione. Da quest'ultima si ricava una formulazione rappresentativa dell'utile netto, che massimizzata consente di ottenere il livello ottimale di *profit-shifting*, quest'ultimo dipende positivamente dalla differenza di aliquota tra pesi e dalla percentuale di partecipazione, negativamente dal costo di *profit-shifting*.

L'elaborazione è basata sul database AMADEUS che raccoglie un campione di 1.6 milioni d'imprese, localizzate in 38 paesi Europei; i risultati che ne derivano mostrano, come detto in precedenza, una correlazione negativa tra differenze di aliquote tra le società e il valore dell'utile ante-imposte, quest'ultimo diminuisce

di circa il 7,4% se si assiste ad un aumento delle differenze di aliquote tra società partecipate pari al 10%. C'è da sottolineare come le imprese del campione abbiano volontariamente sottoposto i loro dati al database menzionato in precedenza, quindi è possibile che i dati sottostimino il reale effetto del fenomeno, le imprese con attività fiscali poco trasparenti, presumibilmente, non avranno aderito alla catalogazione. Lo studio, suddividendo le imprese figlie, rispetto all'impresa madre, tra quelle a bassa e alta tassazione nota come l'elasticità dell'utile ante imposte delle imprese figlie localizzate in stati ad elevata tassazione sia tre volte superiore rispetto le altre. Questo indica come vi sia una maggior tendenza a spingere il *profit-shifting* all'esterno dell'Europa, verso paesi, ad esempio, che sono paradisi fiscali.

L'utilizzo del *profit-shifting* da parte delle imprese dipende principalmente da due variabili:

- La differenza di aliquote tra paesi sul profitto aggiuntivo;
- La tassazione adottata dal paese: esenzione o metodo del credito. Qualora adottassero il primo sistema vi sarebbe sempre una convenienza se le aliquote differiscono, nel secondo caso dipende se vi è la possibilità di differire il pagamento dell'imposta nel paese di residenza. Se ciò fosse possibile il reinvestimento di questi utili o il differimento del pagamento dei dividendi apporterebbe comunque un beneficio fiscale. (Gorter J. e de Mooij R., 2001).

Tuttavia secondo una considerazione riportata nel testo di Gorter-de Mooij, da un punto di vista degli investimenti il *profit-shifting* non è eccessivamente dannoso, poiché esso semplicemente distribuisce gli utili di bilancio senza inficiare gli investimenti reali. Per questo motivo può essere visto come un sistema che allevia le differenze di tassazione presenti in un paese, consentendo alle imprese di investire in sistemi economici caratterizzati da elevata tassazione facendo tassare parte dei propri utili in un paese diverso. Tuttavia il gettito, a seguito di questo processo, ne risulta inficiato, comportando una riduzione delle disponibilità statali per la spesa pubblica. Attraverso il *profit-shifting* le imprese hanno la possibilità di usufruire dei servizi di eccellenza forniti in paesi ad elevata tassazione, ma di non pagarne il dovuto contributo attraverso la riduzione

dell'imponibile. Secondo un altro studio, condotto da De Mooij nel 2005, nel quale ha cercato di sintetizzare una serie di studi condotti in merito all'elasticità della profittabilità rispetto alla variazione delle aliquote legali, viene presentata una misura di semielasticità pari a -2.

Gli studi in questo campo sono molto più abbondanti per quanto riguarda gli Stati Uniti rispetto a quelli riguardo l'Europa, tuttavia risulta utile darne una panoramica ai fini di capire il trend di fondo che coinvolge il sistema economico.

Alcune ricerche hanno relazionato l'aliquota fiscale delle multinazionali americane insediate nei diversi paesi e il loro indice di profittabilità, si è notato come all'aumentare dell'aliquota legale dell'1% sia corrisposto una riduzione del profitto dello 0,26%, altri studi hanno individuato una correlazione più forte, pari al 2,3%, questo fenomeno è molto probabilmente legato al *profit-shifting* tra imprese collegate che, ripartendo l'utile tramite acquisti interni di beni e servizi, ripartiscono l'utile nelle società sottoposte a minor tassazione (Gruber e Mutti (1991); Hines e Rice (1994)).

Utilizzando i dati delle multinazionali americane, Clausing (1998) individua una correlazione tra il quantitativo di scambio tra società madre e figlia e l'aliquota legale, al diminuire dell'aliquota del paese dell'affiliata dell'1% si nota una riduzione del flusso commerciale con l'impresa madre del 0,44%. Questo perché si tende a spostare i profitti nella filiale a bassa tassazione attraverso dei prezzi molto bassi, aumentando il margine della filiale. Alcuni studi condotti in Europa evidenziano come le banche con affiliate in paesi esteri siano soggette ad imposte minori rispetto a quelle detenute interamente nello stato. (Kunt e Huizinga, 1999)

Connesso al *profit-shifting* è anche il fenomeno della *thin-capitalization*, procedimento secondo il quale società del gruppo si finanziano tra di loro a mezzo debito per godere dell'abbattimento dell'imponibile delle società localizzate in paesi ad elevata tassazione e per ricevere una bassa tassazione sugli oneri finanziari della società che presta il denaro. Alcuni studi in merito hanno analizzato l'elasticità del rapporto debito-*equity*; nello studio di Altshuler e Grubert (2003) questa è pari a – 0,4, − 0,25 per Huizinga et al., -0,3 per Desai et al. (2003). Questi studi mettono in mostra come vi sia una certa sensibilità da parte

delle imprese nel muoversi opportunamente per ridurre al minimo il costo tributario. Il procedimento della *thin-capitalization* è il medesimo del *profit-shifting*, solamente che invece di ripartire costi e ricavi operativi, vengono ripartiti proventi e oneri finanziari.

2.3 Foreign direct investment (FDI)

L'investimento diretto estero (FDI) è una misura dell'ammontare di investimento effettuato in un paese da imprese di provenienza estera. L'FDI, al pari del *profit-shifting*, è un metodo che consente di ridurre la pressione fiscale che le imprese sopportano attraverso la localizzazione d'intere o parti di attività produttive all'estero.

C'è da considerare, come suggerisce il report dell'OECD, che negli anni recenti si stia assistendo a un processo secondo il quale lo spostamento degli investimenti è stato in parte ridotto dall'accresciuta tendenza a distribuire gli utili di bilancio delle società del gruppo tramite i prezzi interni di trasferimento.

Tuttavia risulta importante riuscire a stimare una sorta di reazione tra tassazione/aliquote di un paese e FDI, poiché tramite questa misura di elasticità possiamo cogliere la fluidità degli investimenti all'interno di territori sempre più integrati. Come riportato da Hajkova *et al.* (2006), prendere come riferimento delle analisi esclusivamente fattori tributari può sovrastimare l'elasticità degli investimenti, poiché questi ultimi sono influenzati anche da altri fattori, come quelli infrastrutturali, quelli relativi alla solidità del sistema nazionale in cui si investe e alla velocità della burocrazia e della sua trasparenza.

A questo proposito verranno qui esposti alcune argomentazioni, proposte nel testo OECD "Tax *Policy Studies Tax Effects on Foreign Direct Investment*", in merito ai fattori che influenzano l'investimento estero:

- Controllo dei capitali e possibilità di spostare gli utili senza restrizioni, stabilità del sistema politico, efficacia di quello giudiziario e corruzione pubblica;

- Aspettative economiche in merito a debito pubblico, inflazione, tassi d'interesse e di cambio;
- Fattori di mercato: dimensione della domanda potenziale e livello competitivo interno, barriere all'entrata del paese in confronto a quelli limitrofi;
- Costo dei servizi di trasporto e capillarità delle infrastrutture sul territorio;
- Costi di esercizio inerenti elettricità, materie prime, costo del lavoro e *skill* lavorative reperibili nel territorio;
- Livelli di spesa pubblica in settori quali istruzione e ricerca;
- Trasparenza e accessibilità alle informazioni del sistema fiscale.

Da quanto detto deriva che qualora l'investimento abbia caratteristiche peculiari, per le quali una località non è uguale all'altra, allora il fattore fiscale diventa irrilevante, pensiamo all'insediamento di attività minerarie che non possono essere intraprese in qualsiasi paese. Collegando questo affermazione con la competizione fiscale tra stati, risulta poco conveniente, per un paese dotato di elementi non replicabili altrove, ridurre le aliquote fiscali sotto il peso della competizione estera; anzi la sua unicità le consente di mantenerle elevate, ad un tasso tuttavia che non le impedisca di scoraggiare l'investimento.
Per quelle attività che non richiedono particolari caratteristiche del paese d'insediamento, pensiamo ai servizi, allora le aliquote tendono ad assumere maggiore rilevanza, questo viene favorito anche dall'aumentata possibilità di interagire a distanza; per quelle attività che richiedono delle localizzazione particolari, ma per le quali vi è un ampio numero di paesi tra cui scegliere, allora i fattori precedentemente considerati assumono maggior rilievo nel determinare l'FDI di un paese (OECD, "*Tax Policy Studies Tax Effects on Foreign Direct Investment*"). C'è da sottolineare come vi sia una sostanziale unanimità nel fatto che paesi dotati di bassi livelli di tassazione, ma con livelli di spesa pubblica inefficienti a garantire un adeguato standard di servizi, non siano in grado di generare attrazione per gli investitori.
In un'ottica neo-classica, invece, gli investimenti esteri sono influenzati dalle misure dell'aliquota media effettiva e marginale (AETR, METR), viste nel capitolo precedente, che permettono in maniera più veritiera di appurare l'effettivo carico

fiscale al quale le imprese sono sottoposte. Anche se basate su assunzioni, queste due misure sono molto utilizzate per lo studio del FDI, infatti un'aliquota elevata non è sintomo di elevata pressione fiscale se accompagnato da una base imponibile ristretta. In particolare per la localizzazione delle imprese, tra località mutualmente esclusive, l'AETR risulta l'approccio *forward-looking* migliore, in quanto METR calcola il livello di investimento ottimale. In questo modo l'AETR e FDI risultano fortemente interconnessi, un basso livello di AETR provocherà un aumento degli investimenti esteri e quindi il livello dell'FDI.

Ritornando ai fattori di contorno della tassazione esposti in precedenza, servizi amministrativi, infrastrutture e burocrazia ed inquadrando la Comunità Europea, si può ipotizzare come in questo territorio la tassazione sia fondamentale per la scelta di insediamento, poiché i servizi che fanno da contorno all'attività economica sono, chi più e chi meno, su livelli soddisfacenti.

Nella successiva parte di questo paragrafo verranno esposti alcuni studi inerenti l'FDI, che, attraverso un'analisi numerica, ci permetteranno di capire quanto tale fenomeno sia frequente e sensibile alle variazione della pressione fiscale. Gli studi presentati utilizzano differenti misure per stimare l'FDI, alcuni utilizzano il numero di attività insediate nel territorio o misure aggregate del FDI, altri utilizzando misure relative agli investimenti in macchinari, in attrezzature o in proprietà. Queste varie *proxy* servono per capire, attraverso diversi canali, quale sia la variazione di attività imprenditoriale proveniente dall'estero. Come misura della tassazione gli studi si alternano ad utilizzare aliquote legali, AETR e METR, oppure dati relativi alla tassazione, come ITR, relativo a dati micro o macro. Secondo uno studio condotto tra il 1989 e il 1998 da Broekman e Van Vliet (2000), che relaziona l'FDI proveniente dall'estero con misure dell'AETR in Europa, si è notato come vi sia una relazione tra le due misure compresa tra -1,4 e -2,2. Questo fa supporre che un aumento della tassazione gravante sulle imprese spinge alla riduzione dei capitali provenienti dall'estero. In uno studio effettuato da Devereux e Griffith, che prende in considerazione gli investimenti effettuati dalle multinazionali USA in Europa, si mostra come il FDI non sia influenzato nel suo ammontare dalla tassazione, tuttavia influenza la ripartizione

del denaro tra gli stati: paesi con livelli più elevati di AETR riceveranno un minor livello d'investimenti.

Secondo lo studio empirico condotto da De Mooij and Ederveen (2005), l'elasticità di tutti gli investimenti rispetto la tassazione sarebbe pari, in media, a -0,75 mentre la semi elasticità di questi investimenti sarebbe pari a -3,72. Studi recenti sostengono che queste misure siano diventate sempre più sensibili nel corso del tempo.

Lo studio di Gorter and Parikh (2000) riguardo l'elasticità interna del flusso di investimento nell'Unione Europea, che ha relazionato misure bilaterali dei flussi d'investimento di otto paesi per il biennio 1995-1996 e le aliquote medie effettive d'imposta, ha riscontrato livelli di semielasticità medi pari a -4,3, un livello di molto superiore rispetto a quello riscontrato negli Stati Uniti. Questo può essere interpretato come una progressiva integrazione del continente Europeo, dove il capitale è sempre più fluido grazie alla progressiva rimozione delle barriere tra stati e la facilitazione dei loro collegamenti.

Tuttavia, in merito al flusso diretto d'investimento, c'è da fare una precisazione: al suo interno sono presenti dati profondamente eterogenei, poiché tale dato comprende investimenti in attività immobiliari o in macchinari, ma anche acquisizioni e fusioni e aumenti di capitale, quindi valori monetari inerenti le acquisizioni non hanno un'implicazione da un punto di vista dell'investimento ma semplicemente in merito al cambio di proprietà.

Lo studio del FDI è strettamente connesso, come detto in precedenza, con la competizione fiscale, esso ci consente di avere una misura di quanto un paese risulta attrattivo agli occhi degli investitori esteri, consentendo di raccogliere nuovo gettito. La forte sensibilità del fenomeno alle variazione delle aliquote, sebbene non possa essere ricondotto interamente a tale fenomeno, è indicativo di una certa attitudine a voler ridurre l'onere tributario sopportato nello svolgimento delle proprie attività economiche.

2.4 Economie di agglomerazione

Come esposto nel paragrafo precedente, l'investimento è influenzato da un'insieme di fattori concomitanti e non esclusivamente da aspetti economici quali l'imposta tributaria applicata alle imprese. Per tale motivo, la teoria economica, che si occupa della competizione fiscale, non è unanimemente concorde sul progressivo sviluppo della *race to the bottom* delle aliquote societarie derivante dalla competizione tra stati nell'accaparramento di gettito. Vi è una serie di studi, tra cui quello effettuato da Krugman e Baldwin nel 2000, che considerano il calo delle aliquote, in uno scenario di elevata mobilità e integrazione, come un processo poco plausibile, poiché le rendite di agglomerazione, derivanti dalla concentrazione industriale in un determinato territorio, consentono ai paesi di imporre e mantenere un'aliquota elevata senza perdere base imponibile. La considerazione che spingono i due autori a sostenere tutto questo è che paesi economicamente sviluppati hanno a disposizione, per evitare che la base imponibile fugga verso altri paesi, una serie di strumenti. Queste sono la possibilità di fornire ai residenti livelli elevati di servizi pubblici, professionalità e background di relazioni, tutte concentrate all'interno di un territorio circoscritto. Tutto ciò spinge i due autori a divergere dalla conclusione di una semplice "race to the bottom" delle aliquote; qualora, tuttavia, il livello di aliquote fosse eccessivamente elevato questo spingerebbe le basi mobili a localizzarsi all'estero, facendo poco a poco venire meno l'agglomerazione economica.

Lo studio proposto dai due autori, fa una considerazione sugli stati dell'Unione Europea in merito alla teoria dell'agglomerazione: alcuni paesi, come Francia, Germania, Italia e Benelux beneficiano di questo processo e un altro gruppo, tra cui Spagna, Portogallo e Grecia che non ne usufruisce, ma tenta di attrarre questi agglomerati.

Gli imprenditori decisi a far partire un'attività industriale sceglieranno i paesi in cui vi è una maggiore agglomerazione, poiché fonte di una più elevata possibilità di profitto, questo consente ai paesi centrali di mettere una tassazione che sia più elevata rispetto ai paesi periferici, tale potere è appunto data dalla rendi-

ta economica dell'insediamento. I paesi centrali non possono, in maniera indiscriminata, scegliere delle aliquote eccessivamente elevate rispetto gli altri paesi, ciò spinge verso "il gioco del limite impositivo", tali paesi devono stabilire una tassazione che tenga conto sia di quanto detto prima, sia che impedisca ai paesi periferici di provare ad attrarre l'agglomerato di imprese ormai stabilitesi sul territorio. Nella relazione che s'instaura, tra centro e periferia, accade che quest'ultima, dato il livello non eccessivo di tasse applicato dai paesi situati nel centro economico, fissi una tassazione non attrattiva verso le imprese situate nei paesi centrali. Questo perché non è per lei conveniente diminuire le aliquote, e quindi il gettito, sapendo che questo calo non provocherebbe una conseguente attrazione di attività economiche. Tale rendita di agglomerazione, assume la forma di una curva a campana, che aumenta fino ad un punto di massimo, e successivamente diminuisce con l'aumentare dell'integrazione economica, rappresentata dai costi di commercio.

A supporto di questo i due autori citano l'andamento della tassazione dei due gruppi di paesi prima citati, Spagna, Portogallo, Grecia e Italia, Francia, Germani e Benelux, mediante il rapporto tra tasse pagate dalle imprese e Pil nell'arco temporale che va dagli anni 50 ai 70. Nel periodo considerato, caratterizzato da una progressiva integrazione, e quindi da una diminuzione dei costi d'intermediazione che rendono le agglomerazioni redditizie, si è notato un andamento a campana delle differenze di tassazione tra questi due gruppi. Nella prima parte vi è stato un aumento, provocato da un'azione al ribasso della tassazione dei paesi periferici, accompagnato da una contemporanea stabilità di quelle dei paesi centrali. Nel periodo successivo le differenze si sono attenuate, a causa di un avvicinamento da parte dei paesi periferici che hanno aumentato la tassazione, quelli centrali, invece, hanno mantenuto il medesimo livello per tutto il periodo considerato. Tutto ciò in contrasto alle teorie tradizionali della competizione fiscale, che sostenevano una progressiva *"race to the bottom"*, innescata dai paesi più piccoli alla ricerca della base imponibile mobile.

Tutto ciò evidenzia come il taglio delle tasse applicato dai paesi periferici non abbia provocato una contemporanea riduzione delle stesse da parte dei paesi

centrali, che, forti del loro agglomerato economico, hanno mantenuto invariata la tassazione.

Le conclusioni del modello sono le seguenti:

- Le differenze di tassazione tra il centro e la periferia sono influenzate dall'integrazione e dalla mobilità dei capitali.
- Le regioni industrializzate hanno un livello più elevato di tassazione, si nota correlazione positiva tra il rapporto capitale-lavoro e aliquote.
- Paesi uguali in dimensioni possono avere aliquote di equilibrio diverse, poiché influenzato dalle economie di agglomerazione.
- Il processo di armonizzazione fiscale, derivante dal modello, in contrasto con quanto sostiene la teoria tradizionale della competizione fiscale, rileva come tale coordinazione danneggi una o entrambe le nazioni del modello.

2.5 La concorrenza fiscale

"La concorrenza fiscale è un processo attraverso il quale i diversi paesi scelgono in modo strategico e non cooperativo le variabili fiscali (aliquote, basi imponibili, servizi alle imprese ecc.) su taluni cespiti dotati di mobilità a livello internazionale, allo scopo di procurarsi vantaggi (gettito, capitali, tecnologia, occupazione) rispetto ad altri paesi" (Keen, 1999).

La competizione fiscale, come emerge dalla definizione di Keen, è un procedimento mediante il quale, autorità pubbliche, attuano comportamenti volti a ridurre il carico fiscale. Queste azioni sono intraprese sia per abbassare la pressione fiscale e quindi attrarre investimenti, sia come azione di risposta ad altrui riduzioni, volte a diminuire la potenziale perdita di attività economiche all'interno del paese.

Questo tipo di atteggiamento è volto principalmente ad attrarre le basi imponibili mobili, poiché non vincolate ad una specifica localizzazione e quindi più sensibili alle differenze di tassazione tra paesi.
Questo fenomeno complesso può essere visto come diretta conseguenza di quanto esposto nel paragrafo precedente, dato che le imprese sfruttano le differenze di tassazione tra paesi, i governi sono costretti ad abbassare la tassazione per evitare ulteriori perdite di gettito.
La competizione può essere attuata in molteplici modi, sia attraverso la riduzione delle aliquote fiscali fino allo zero sia attraverso la definizione della base imponibile, in questo caso la competizione fiscale si fa selettiva, potendo essere tarata su specifiche categorie d'interesse.
C'è da aggiungere che solitamente i paesi che intraprendono una competizione fiscale mirata, sono volti ad attrarre categorie economiche non presenti all'interno del territorio nazionale, queste agevolazioni produrranno delle perdite minime in termini di gettito, poiché le attività sono scarsamente presenti, ma consentiranno l'acquisizione di posti di lavoro, crescita economica e know-how.
In Irlanda, ad esempio, erano in vigore dei regimi fiscali studiati per favorire l'insediamento d'imprese manifatturiere e minerarie o di società finanziarie che stabilissero la loro attività all'interno di aree circoscritte del territorio. Le agevolazioni consistevano in deduzioni e quote d'ammortamento generose, un'aliquota d'imposta del 10%, finanziamenti a fondo perduto ed esenzione dell'imposta sugli immobili.
In Belgio, ma più in generale in tutto il Benelux, la legislazione si è focalizzata sull'attrazione dei quartier generali delle multinazionali, per tali tipologie di attività, pur rimanendo in vigore l'aliquota legale prevista per legge, veniva consentito di determinare la base imponibile in maniera agevolata. Inoltre non venivano applicate ritenute sui redditi derivanti da interessi, royalties e dividendi. In questo modo si favoriva l'insediamento delle holding che fungevano da cassaforte del gruppo, vi era così la possibilità di ridurre fortemente la tassazione degli utili delle imprese controllate facendo passare la partecipazione per la società residente in Belgio e detentrice della partecipazione. A tutto questo si può aggiungere come nel Benelux (Belgio, Olanda e Lussemburgo), sempre nell'ottica di

favorire l'insediamento delle holding, si sia introdotto l'esenzione delle plusvalenze sulle partecipazioni infragruppo, questa legge legata alla detassazione dei dividendi, connessa a determinati requisiti di partecipazione ha ulteriormente favorito l'insediamento delle holding. Per sottolineare gli effetti che si sono raggiunti in questi stati grazie alle disposizioni di legge sopra menzionate, può essere utile riportare qualche dato dei flussi di investimento che si sono generati verso questi paesi. In Olanda, a seguito della creazione di agevolazioni volte all'insediamento di holding, si è assistito, tra il 1990 e il 1999, un aumento delle imprese insediate di 3000 unità. Oltre ad elevati flussi in entrata nel Benelux si è assistito ad un pari importo in uscita di questi flussi, che sono stati investiti in paesi terzi, senza giovare in maniera evidente questi paesi.

C'è da sottolineare come la competizione fiscale possa attuarsi anche mediante l'applicazione di regole che non incidano direttamente sulla pressione fiscale sopportata dall'impresa, ma che influenzino i rapporti informativi tra amministrazioni fiscali di paesi diversi come ad esempio il segreto bancario. In quest'ultimo caso si esercita una forte attrazione verso le imprese straniere che possono sfruttare il segreto bancario per sfuggire ad accertamenti del paese di residenza.

Come è stato evidenziato nel capitolo precedente si è assistito ad una progressiva riduzione della pressione fiscale all'interno della Comunità Europea nell'arco degli ultimi quindici anni. Tale riduzione, probabilmente, è dovuta alla competizione fiscale che è stata attuata dai vari paesi, con l'obiettivo di attrarre investimenti o come risposta agli sgravi fiscali offerti dai paesi limitrofi. Questo processo ha provocato una progressiva diminuzione delle aliquote relativi alla tassazione delle imprese e una loro convergenza tra tutti i paesi dell'Unione Europea. Questo effetto è stato rilevante sia nell'ambito societario che in quello del risparmio, ed è risultato più intenso con l'entrata nella CE dei paesi dell'est Europa che si sono inseriti nel contesto Europeo con aliquote estremamente competitive. Questo è stato sicuramente favorito anche dall'avvento delle nuove tecnologie e dei mezzi di trasporto che ha agevolato la movimentazione di merci e persone, riducendo i vincoli spaziali tra paesi. Con l'avvento della crisi internazionale del 2008 si è assistito a un'interruzione del forte trend di discesa

dell'imposizione fiscale sulle imprese, questo perché gli stati hanno dovuto far fronte ad una crisi di bilancio che gli ha spinti a politiche di austerità. Proprio grazie alla spinta della crisi, sembra che ci sia stata una rinnovata volontà di cooperazione tra paesi, eliminando le spinte competitive che stavano affossando i gettiti degli stati. Alcuni provvedimenti assunti dai vari leader Europei hanno evidenziato la necessità di collaborazione ai fini dell'eliminazione delle asimmetrie, in particolare verso quelle dei paradisi fiscali.

2.5.1.1 Le strategie possibili per i governi: la competizione

Quanto detto precedentemente, in merito all'arbitraggio fiscale, è strettamente collegato alla competizione fiscale tra stati. I vari attori economici, infatti, approfittano delle differenze fiscali tra territori e cercano, compatibilmente con la loro attività e possibilità, di ridurre il carico fiscale al quale sono sottoposti. In questo modo si assiste a spostamenti di profitti, o di attività intere, tra stati che innescano un circuito competitivo; gli stati, vedendosi sottrarre gettito e/o posti di lavoro, sono spinti a ridurre il fenomeno con l'abbassamento del carico tributario, spingendo ad una corsa verso il basso del sistema fiscale.
Per poter meglio comprendere tutto questo procedimento risulta utile esporre le principali armi, a disposizione dei governi, per fronteggiare la competizione fiscale. Il metodo principale e quello più evidente ai potenziali investitori, consiste nella riduzione delle aliquote, tuttavia vi sono altri strumenti a disposizione: restringere la base imponibile, allentare il controllo fiscale, ridurre lo scambio di informazioni con altri stati riguardo le imprese insediate sul proprio territorio.
L'aliquote fiscale, data la sua visibilità, è il principale fattore preso a riferimento quando si decide di effettuare un arbitraggio fiscale, poiché è il principale fattore che incide sugli oneri fiscali sostenuti dalle imprese. Se prendiamo come oggetto di confronto la riduzione della base imponibile si nota come questa non consenta la medesima protezione dal *profit-shifting* che da un'aliquota bassa.

Il controllo fiscale è un altro metodo per attirare capitali, attraverso questo meccanismo si facilita l'evasione fiscale e quindi la conseguente riduzione delle tasse pagate.
Ultimo strumento a disposizione dei vari governi è quello legato alla limitata collaborazione con altri governi nella fornitura d'informazioni riguardo, attività o beni stabiliti all'interno del proprio territorio. Tramite questo processo si tenta di attrarre gli evasori provenienti da altri stati, celando i loro redditi alle amministrazioni dei paesi di provenienza. Il paese che può essere preso come riferimento è la Svizzera, nella quale vige il segreto bancario, i correntisti, essendo protetti dall'anonimato, possono depositare redditi provenienti da attività sommerse senza il timore di essere intercettati dallo stato di appartenenza. Aspetto collegato, ma completamente differente, è quello che accade nel Liechtenstein dove vi è la possibilità creare una società nascondendo l'intestatario della società. Attraverso queste operazioni si creano dei punti oscuri nelle attività d'impresa all'interno delle quali non è possibile, per le autorità competenti, indagare il reale proprietario e il relativo reddito.

2.5.1.2 Le strategie possibili per i governi: la cooperazione

Oltre alla competizione fiscale, che contempla la serie di elementi sopra esposti, vi è la possibilità per i governi di cooperare, ai fini della riduzione del deflusso del gettito.
Le soluzioni più estreme per combattere il fenomeno sarebbero quelle di chiudere le frontiere, impedendo qualsiasi contatto con l'esterno e imbrigliando il gettito all'interno dei confini nazionali, oppure delegare la propria autorità ad un organismo sovranazionale che si occupi di applicare e riscuotere le tasse. Tuttavia entrambi i metodi sono di difficile applicazione, il primo perché impedisce di aumentare il bacino di utenza delle imprese e costringe il paese ad una rigida chiusura, il secondo perché limitato dalla volontà dei vari stati di mantenere la

propria autonomia e indipendenza. A questo punto, per la riduzione del fenomeno, possono essere messe in atto azioni singole o collettive, volte a rafforzare il principio di residenza/destinazione e a limitare quelle della fonte/origine. Seguendo il primo principio, la tassazione viene effettuata secondo la normativa vigente nel paese in cui il soggetto economico risiede o utilizza i beni. In base al secondo, invece, la tassazione è disciplinata dal paese in cui si opera o in cui si acquistano i beni. Rafforzare il principio di residenza/destinazione quindi riduce le possibilità di comportamenti atti a ridurrei tributi da pagare, poiché qualunque insediamento un soggetto economico scelga l'imposizione verrebbe effettuata nel paese di residenza. Il rafforzamento di questo principio può essere fatto in maniera coordinata con altri stati, oppure in maniera individuale, sia rafforzando il principio di residenza che limitando quello della fonte.

Nel secondo, il processo può comportare la modifica della legislazione per estendere il principio della residenza a tutti i tipi di reddito che in precedenza venivano tassati secondo il principio della fonte, applicare il metodo del credito della doppia tassazione o rifiutare il differimento per i redditi guadagnati dalle imprese residenti operanti all'estero. Un'altra soluzione sarebbe quella d'intensificare i controlli alle frontiere, controllando le merci importate dai cittadini residenti, in tal caso la merce, poiché utilizzata sul territorio nazionale, dovrebbe essere sottoposta a tassazione nel territorio di utilizzo; tale procedura diventerebbe ancora più efficace se coordinata con altri paesi, attraverso lo scambio d'informazioni, inerenti i vari redditi delle imprese generati nei rispettivi territori, si riuscirebbe a mappare in maniera adeguata le relative imposte. A questo si dovrebbero aggiungere accordi che consentano di regolare la tassazione tra stati secondo il principio di residenza.

La limitazione del principio della fonte può essere raggiunto attraverso molteplici vie, una di queste consiste nella riduzione delle differenze di aliquote tra stati, che necessariamente dovrebbe vedere coinvolti i differenti stati in un'ottica di coordinazione. Così facendo l'arbitraggio fiscale si troverebbe di fronte ad una riduzione dei benefici, poiché in un contesto di omogeneizzazione fiscale il rapporto costi/benefici potrebbe non rendere conveniente comportamenti atti a trasferire l'imponibile. L'altra via, intrapresa unilateralmente o in maniera collegia-

le, è quella di limitare atteggiamenti volti a spostare la base imponibile, attraverso *thin capitalization* e *profit shifting* si tenta di spostare il proprio reddito in stati con aliquote più basse e quindi, grazie al principio della fonte, pagare meno tasse. Per evitare tutto questo le legislazioni possono limitare le deduzioni fiscali per interessi o aumentare i controlli e inasprire le leggi che regolano i prezzi interni di trasferimento tra società appartenenti allo stesso gruppo. L'individuazione di un prezzo di trasferimento interno "corretto" è alquanto ambigua e opinabile, tuttavia rimane importante verificare la coerenza del prezzo interno di trasferimento nel corso dell'arco temporale di riferimento.
C'è da sottolineare come la cooperazione fiscale tra stati, atta ad omogeneizzare la tassazione, sia un processo che dipende in maniera profonda dalla struttura degli stati. Come verrà detto in seguito, stati con un numero di abitanti e livello di ricchezza diversi difficilmente riusciranno ad accordarsi, mentre paesi con caratteristiche simili avranno una maggiore convenienza alla coordinazione, poiché sottoposti alle medesime perdite derivanti dalla competizione fiscale. Quest'ultima tende a penalizzare in maniera minore i paesi più piccoli, rendendoli meno predisposti alla coordinazione fiscale; anzi questi paesi, in caso di un vasto processo di coordinazione tributario, beneficerebbero dal rimanere i soli paesi liberi di ridurre le aliquote a proprio piacimento, consentendo loro di aumentare la base imponibile raccolta.

2.6 Teoria sulla competizione fiscale secondo Karbur & Keen tratto dal testo "*Jeux sans frontieres*…"

Nell'ambito della competizione fiscale si sono sviluppate numerose teorie economiche che hanno cercato di capirne il funzionamento e i principali fattori che lo governano. In questo panorama una delle pubblicazioni più interessanti è quella sviluppata nel 1993 da Kanbur e Keen dal nome "*Jeux sans frontieres:*

tax competition and tax coordination when country differ in size", pubblicata in *The American Economic Review.*

La pubblicazione cerca di mettere in luce, attraverso un modello, le relazioni che intercorrono tra paesi di differente grandezza, cercando di cogliere i vantaggi e svantaggi che la competizione fiscale riserva a paesi di grandi o piccole dimensioni.

Il modello si focalizza su due paesi, h e H, il primo più piccolo del secondo in numero di abitanti, entrambi hanno una equa distribuzione della popolazione all'interno del territorio nazionale. Quello che viene analizzato è la tassazione applicata ad un bene di consumo acquistabile in entrambi i paesi, guardando l'effetto che produce sull'acquisto interno, transfrontaliero e sul gettito dello stato. Tale semplificazione prende come riferimento un bene qualsiasi, ma l'esposizione può essere estesa anche alle attività produttive, l'obiettivo è quello di generalizzare le considerazioni sviluppate qui di seguito partendo da un esempio semplificato del problema.

Il bene oggetto di consumo, che ha il medesimo costo di produzione in entrambi i paesi, differisce solamente per la tassazione imposta, nel paese piccolo pari a t, in quello grande pari a T. Il consumatore può quindi decidere di comprare il bene nel proprio paese oppure andarlo ad acquistare in quello confinante, in questo caso deve tenere conto dei costi di trasporto per arrivare alla frontiera. L'individuo comprerà all'estero solamente se, tenuto conto del suo prezzo di riserva v e V al netto del costo di produzione del bene, il surplus sarà superiore a quello dell'acquisto sottocasa.

L'obiettivo per ogni governo è quello di massimizzare il gettito. In caso di chiusura delle frontiere allora i governi avrebbero l'incentivo a porre una tassazione che spinga il prezzo ad un livello pari a quello di riserva dell'acquirente. In questo caso non vi è interazione tra le scelte delle due giurisdizioni, il gettito viene influenzato solamente dalle decisioni legislative interne.

Qualora, invece, le frontiere siano aperte e ci sia ampia possibilità di competere tra le due legislazioni allora i due paesi, secondo la teoria dei giochi, sceglieranno una tassazione, in risposta a quella dell'altro stato, che massimizzi il proprio gettito.

Supponendo che il prezzo di riserva per entrambi i gruppi di cittadini sia infinito, in maniera tale da non porre vincoli all'imposizione per i governi, ne consegue che:

- se la tassazione $T>t$ allora il paese h riceverà il gettito derivante da tutti i cittadini presenti nel suo territorio più una parte di quelli di H, sufficientemente vicini al confine.
- Altrimenti, per $T<t$, succederà che nessun cittadino del paese H verrà a comprare nel territorio h, e una parte dei cittadini di questo paese farà acquisti transfrontalieri, tenendo conto dei costi di trasporto.

La risposta ottimale del paese più piccolo alle decisioni prese da quello più grandi sono le seguenti:

- Per livelli molto basi di T, è conveniente per il paese stabilire un livello di t superiore a quello del paese concorrente. Il livello di T è talmente basso che spinge molti residenti a fare acquisti all'estero, tuttavia non rende conveniente per il piccolo paese ridurre cosi tanto la tassazione per mantenere alcuni acquirenti nel paese.
- All'aumentare di T, il livello di t dovrebbe seguire la sua crescita, o comunque seguire la sua crescita in maniera differita nel tempo o secondo aggiustamenti pari alla metà dell'aumento, poiché la spesa transfrontaliera dipende dalla differenza $T - t$. In questo modo si riduce il flusso transfrontaliero e si aumenta il gettito del paese.

Qualora considerassimo la risposta migliore del paese più grande allora questo avrebbe convenienza ad aumentare le tasse con l'aumento di quelle del paese più piccolo, data la dimensione territoriale non avrebbe alcun vantaggio a ridurre le tasse, perdendo gettito interno, per accogliere nuovo gettito proveniente da pochi abitanti del paese limitrofo.

Possiamo asserire che in questa competizione fiscale il fattore dimensionale risulta determinante per le strategie dei due paesi: poiché per la massimizzazione del gettito fiscale è necessario che la tassazione sia uguale al reciproco dell'elasticità della domanda, ed essendo quest'ultima data dagli acquisti transfrontalieri, ne consegue che il paese più piccolo avrà un'elasticità superiore che la incoraggerà a tagliare le tasse molto di più del paese grande. Rispetto al

caso di chiusura delle frontiere, nella quale s'imponeva un livello di tassazione massima che comportava un prezzo pari a quello di riserva, nel caso di apertura delle frontiere accade che la tassazione è minore ed alcuni cittadini andranno ad acquistare all'estero.

Inserendo alcune ipotesi al modello, prezzo di riserva per entrambi i paesi tendente a infinito e non troppo dissimile e che, se il bene viene dato senza alcun costo in un paese, tutti i cittadini avranno vantaggio ad andare a prendere il bene in quel paese traendo un'utilità, si giunge all'equilibrio di Nash. In quest'ultimo, il paese più piccolo fissa una tassazione al di sotto di quella del paese più grande, con questo equilibrio, rispetto alla chiusura delle frontiere, il paese piccolo vede diminuire il gettito interno a causa della riduzione delle imposte, tuttavia guadagna quello derivante dagli acquisti transfrontalieri dei cittadini di paesi limitrofi, il paese grande perde parte del gettito degli attuali acquirenti, dovuto alla diminuzione di tassazione, e perde quello di coloro che comprano all'estero. Se si raggiunge l'equilibrio di Nash, il paese più grande mantiene un gettito superiore a livello procapite mentre il paese più piccolo riceve un gettito superiore, a livello generale, con l'apertura delle frontiere, ma il gettito complessivamente raccolto è inferiore rispetto alla situazione precedente. Concludendo il paese più piccolo ha un incentivo maggiore a tagliare le aliquote poiché l'elasticità della sua domanda, paragonata al numero di abitanti del paese più grande, è molto elevata.

Il testo proposto da Kanbur e Keen prosegue disquisendo delle politiche di coordinamento fiscale attuabili tra stati, ai fini della massimizzazione del gettito complessivamente raccolto. Nello specifico si fa riferimento a due politiche tributarie, quella di stabilire un livello comune di tassazione e quello di determinarne un livello minimo, sotto il quale non poter scendere.

La prima soluzione presa in considerazione dal modello è quella dell'armonizzazione fiscale, mediante la quale i due stati fissano un'imposta uguale sui due beni. In questo modo la spesa transfrontaliera sarebbe eliminata, poiché non vi sarebbe più alcuna convenienza da parte dei cittadini a spostarsi per acquisire un bene con lo stesso prezzo del negozio sotto casa. Nella pub-

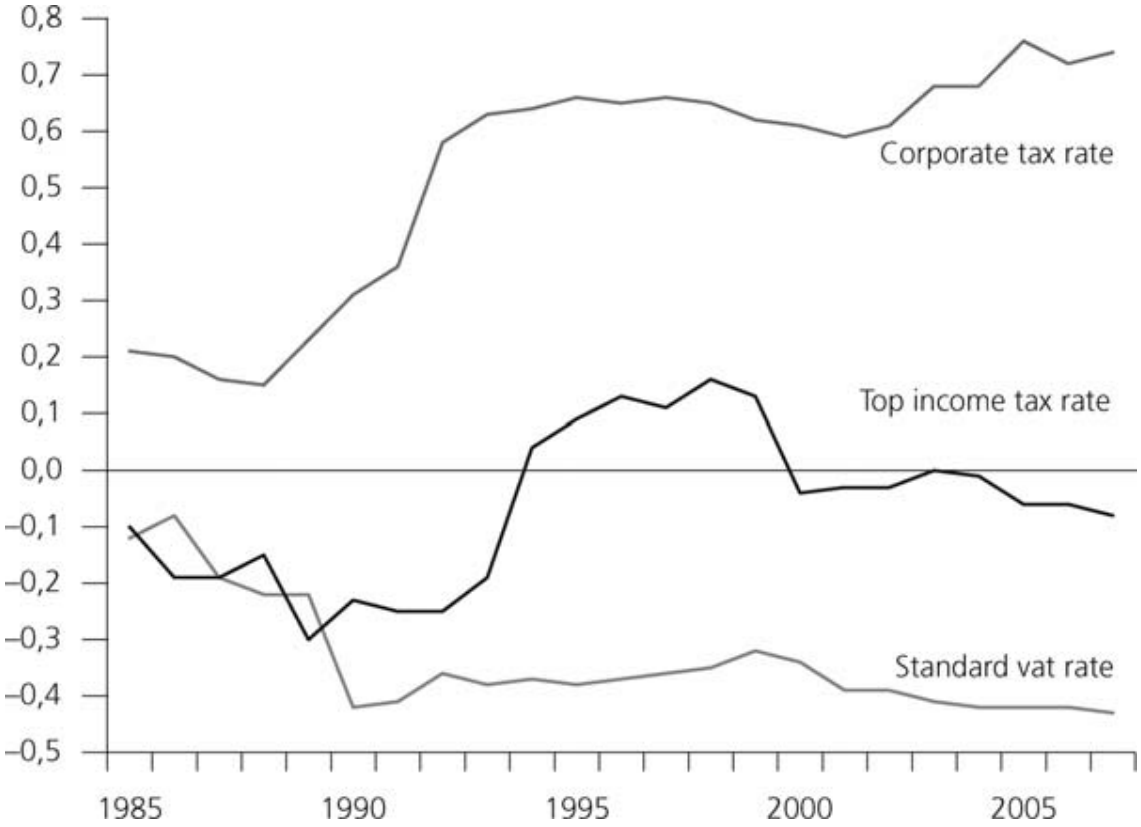
blicazione si ipotizza che la tassa su cui i due stati convergono possa situarsi all'interno di quelle individuate con l'equilibrio non cooperativo di Nash.
Questa decisione non riceve il medesimo apprezzamento da parte dei due paesi, nel paese piccolo si avrebbe una caduta del gettito, indipendentemente dall'aliquota decisa, poiché non si avrebbero più acquisti provenienti dall'estero. In quello grande, qualora la tassa fosse pari a quella più alta nell'equilibrio di Nash, si avrebbero indubbi benefici derivanti dal recupero del gettito di chi andava ad acquistare all'estero, senza perderne da quello dei residenti. Tuttavia, in quest'ultimo caso, il recupero di gettito non sarebbe in grado di compensare quello perso dal paese più piccolo. Nel caso in cui, invece, si decidesse di stabilire la tassa al minore tra i due valori dell'equilibrio di Nash, si avrebbe un calo del gettito anche nel paese più grande.
Qualora si stabilisse un livello minimo di tassazione si assisterebbe ad un beneficio per entrambi i paesi. Il testo ipotizza una tassa minima collocata all'interno dell'equilibrio di Nash, precedentemente discusso, così facendo si assisterebbe a delle funzioni di reazione identiche a quelle trovate senza vincoli competitivi, con l'eliminazione dei valori al di sotto della tassa minima.
Con il nuovo equilibrio entrambi i paesi fissano un livello di tassazione più elevato rispetto a quello determinato in maniera non cooperativa; il paese più piccolo fisserà un livello pari alla tassa minima concordata con l'altro paese.
Nel nuovo equilibrio il paese grande aumenterà il gettito raccolto poiché il numero di acquirenti transfrontalieri diminuisce, incassando un gettito maggiore dagli acquirenti interni. Anche per il paese piccolo il gettito aumenta, anche se quest'ultimo viene influenzato da due effetti di segno opposto, l'aumento della tassazione provoca la crescita del gettito mentre la diminuzione di acquirenti esteri ne provoca una contrazione.
Attraverso la fissazione di questa tassa minima il gettito complessivamente raccolto aumenta rispetto al caso di scelta non cooperativa. Attraverso quest'ultima il benessere dei due paesi aumenta, dimostrando come la fissazione unilaterale delle tasse possa provocare delle esternalità negative.
Il testo e le conclusioni elaborate da Kanbur e Keen, sebbene riferite ad un bene mobile di consumo, possono essere estese anche alle attività imprenditoriali

situate nel territorio dell'Unione Europea. Queste ultime benché non siano dotate della medesima mobilità del bene di consumo, grazie alle recenti aperture dei mercati e agli sviluppi delle tecnologie, ma soprattutto grazie alla possibilità di spostare i costi e ricavi tra stati, sono molto più sensibili alle differenze di tassazione. L'articolo cerca di evidenziare come una competizione fiscale tra stati, atta ad attirare la base imponibile, possa risultare non efficiente sotto il profilo della massimizzazione del benessere complessivo degli stati.

Come è emerso dalla pubblicazione di Karbur & Keen vi è un incentivo da parte dei paesi più piccoli a tagliare le aliquote e posizionarsi su livelli di pressione fiscale minori rispetto ai paesi più grandi. Questo perché l'elasticità che il paese piccolo affronta è superiore rispetto a quelli grandi, tutto ciò è dovuto alla differenza dei potenziali nuovi acquirenti transfrontalieri, incentivandolo a tagliare le aliquote. In particolare nell'Unione Europa, data la presenza di numerosi stati di dimensioni modeste, è possibile che tali forme di competizione siano state messe in pratica dai vari stati provocando una diminuzione di gettito e di benessere negli altri stati limitrofi.

A supporto di questa teoria vi è la pubblicazione di Ganghof del 2006 in *The Politics of Income Taxation. "A Comparative Analysis of Advanced Industrial Countries",* nella quale evidenzia come via sia una correlazione tra le aliquote e la dimensione territoriale. Questo dato ci da conferma della teoria precedentemente esposta, evidenziando l'incentivo dei paesi più piccoli a mantenere aliquote basse. Quello che emerge dal lavoro di Ganghof è che nel corso del tempo, in particolare dal 1985 al 2005 nei paesi OECD-20, ci sia stato un aumento di questa correlazione tra aliquota delle imprese e dimensione territoriale (figura 6), segno evidente di un'aumentata competizione tra stati. L'aumento di queste relazione aliquote-dimensione può essere spiegato anche dall'aumentata possibilità di trasportare beni e persone più facilmente tra i territori e maggiore facilità di comunicare a distanza.

Figura 6: correlazione tra dimensione territoriale e aliquote fiscali (1995-2005)



Correlazione tra dimensione del paese e aliquota legale, OECD-20

2.7 Tassazione e benessere: Zodrow e Mieszkowski

La pubblicazione che segue, redatta da Zodrow and Mieszkowski (1986), ha come oggetto la competizione fiscale tra stati per fattori mobili. Lo studio si concentra sull'analisi del benessere della popolazione a seguito della variazione di aliquote fiscali tra i due stati, tra i quali esiste un flusso di scambio. Il modello adotta le seguenti ipotesi:

- gli abitanti dei due paesi forniscono una unità di lavoro al mercato del lavoro locale e k^* unità di capitale al mercato mondiale;

- entrambi i paesi producono un solo bene, attraverso l'utilizzo di capitale e lavoro tramite la funzione di produzione $f(k_i), i = 1,2$;
- funzione di produzione ha una derivata prima positiva e una derivata seconda negativa, la funzione è crescente ma con rendimenti decrescenti.
- $s_i k_i + s_j k_j = k^*$,dove s_i indica la quota di popolazione dei due paesi;
- Il bene può essere consumato come bene privato x_i o come bene pubblico g_i, in questo caso il bene deve essere fornito dallo stato, per questo viene imposto una tassa pari all'aliquota τ_i sul capitale k. Quindi la base imponibile per la determinazione del gettito è il capitale presente all'interno dei confini nazionali, determinando di fatto una tassazione alla fonte;
- La funzione di utilità degli abitanti è determinata sia dal bene pubblico che da quello privato $U = (x_i;\ g_i)$ Con proprietà tali che u_{x_i}, u_{g_i}>0; $u_{x_{i\,x_i}}, u_{g_{ig_i}}$<0.

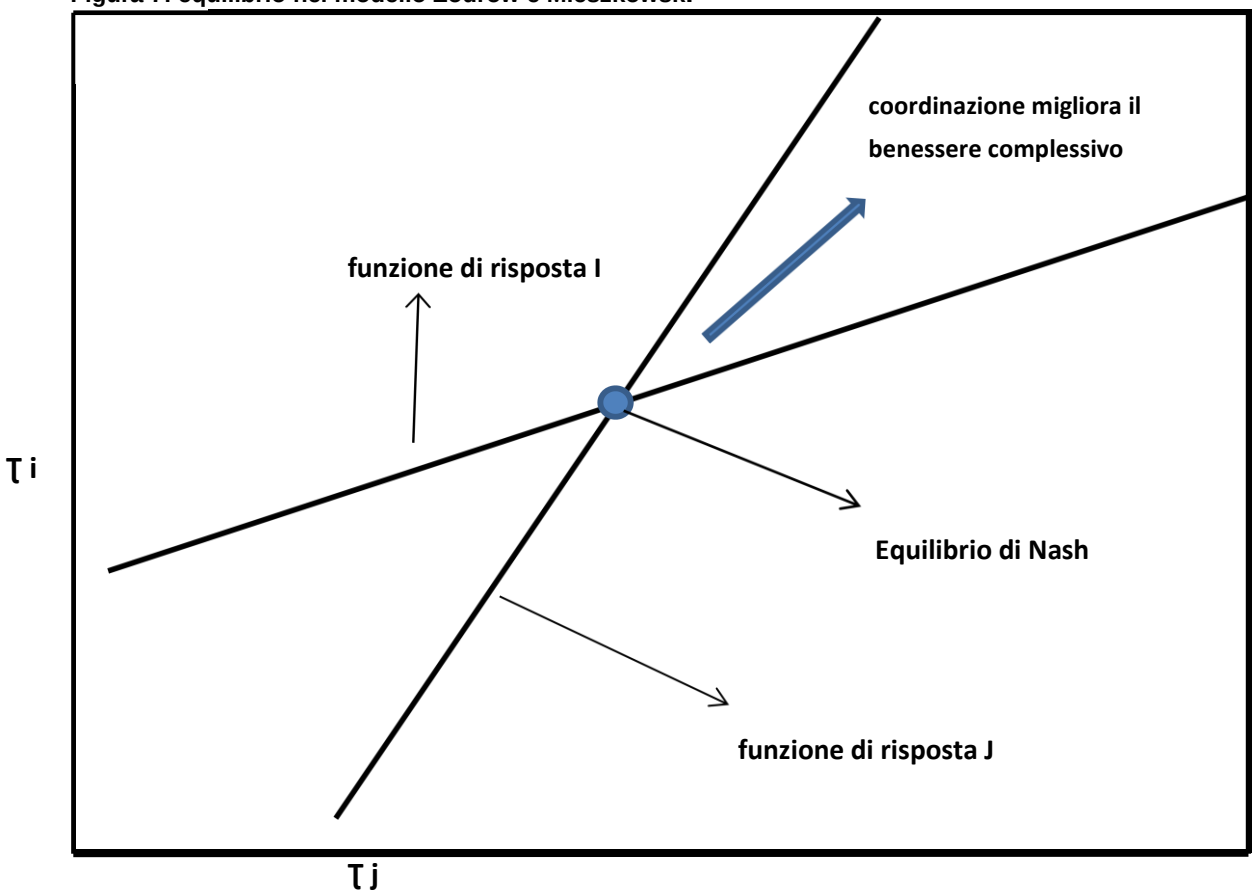
Esiste un trade-off tra consumo pubblico e quello privato, sia in termini di produzione che in quelli di preferenza da parte dei cittadini. Per tale motivo il saggio marginale di trasformazione deve essere uguale al saggio marginale di sostituzione, ai fini della massimizzazione del benessere dei cittadini. Risolvendo la seguente funzione per l'aliquota imposta dallo stato sui capitali si trova la funzione che ottimizza τ_i in funzione della τ_j data da parte dell'altro stato. Poiché nel mercato dei capitali vi è un interdipendenza tra le scelte dei due decisori non è possibile formulare una politica indipendente da quella del competitor. L'interdipendenza è determinata dal mercato dei capitali, che non è vincolato al territorio di appartenenza, ma è libero di muoversi in funzione della redditività dell'investimento. Poiché viene ipotizzata la perfetta competizione del mercato dei capitali accade che il rendimento lordo uguaglia la produttività marginale del capitale:

$$r = f'(k_1) - \tau_1 = f'(k_2) - \tau_2 \ (7)$$

Il livello di tassazione di equilibrio viene determinato attraverso un gioco non cooperativo, i due soggetti determinano la funzione di risposta ottimale data la tassazione scelta dall'altro stato; date queste due funzioni l'aliquota di equilibrio

sarà quella per la quale le due funzioni si incrociano. Una volta trovato il livello ottimale di tassazione, nessuno dei due avrà incentivo a muoversi dall'equilibrio di Nash raggiunto.

Figura 7: equilibrio nel modello Zodrow e Mieszkowski



Zodrow e Mieszkowski (1986)

In questo punto, tuttavia, l'utilità derivante dalla combinazione di bene pubblico e privato è inferiore a quella che si sarebbe raggiunta attraverso una fissazione dei tassi in maniera cooperativa. È per tale motivo che una fissazione in maniera coordinata delle aliquote determinerebbe un aumento del benessere collettivo. Il principio è il medesimo del dilemma del prigioniero, secondo il quale il perseguimento del benessere individuale non comporta necessariamente la massimizzazione del benessere collettivo.

Il vincolo di bilancio dei cittadini (8) è dato dalla somma del reddito da lavoro e da capitale, il primo determinato dalla differenza tra prodotto nazionale e remu-

nerazione dei fornitori di capitale; il secondo dato dal rapporto tra remunerazione netta e ammontare totale del capitale

$$x_i = f(k_i) - f'(k_i)k_i + rk^*, i = 1,2 \ (8)$$

Consumo pubblico:

$$g_i = \tau_i k_i, i = 1,2 \ (9)$$

Un aumento di tassazione in un paese implica un aumento del consumo nell'altro paese, questo deriva dal fatto che vi è una mobilità del capitale tra paesi che comporta un aumento dell'utilità per i cittadini, questo spinge a tagliare le aliquote per incrementare i flussi provenienti dall'estero. Derivando la funzione (8) per la tassazione imposta τ_j dall'altro paese, si ottiene una relazione negativa.

$$\frac{\partial x_i}{\partial \tau_j} = -f''(k_i)\frac{\partial k_i}{\partial \tau_j} + \frac{\partial r}{\partial \tau_j} r^*, i = 1,2, i \neq j \ (10)$$

Ad un aumento della tassazione in j, corrisponderà un aumento dei salari nel paese i, questo a causa della mobilità del capitale che si muoverà nel paese a minor tassazione. Lo spostamento di quest'ultimo provoca un incremento del capitale presente nel paese diventando maggiormente produttivo, facendo si che il consumo aumenti. Il secondo termine dice che il rendimento netto del capitale diminuisce, ma dato che gli stati hanno un'influenza trascurabile sui tassi di interesse, è uguale a zero. Quindi all'aumentare della tassazione in j, il paesi i beneficia di un aumento del consumo privato.
Nel caso del bene pubblico accade che:

$$\frac{\partial g_i}{\partial \tau_j} = t_i \frac{\partial k_i}{\partial \tau_j}, i = 1,2 \ i \neq \mathrm{j} \ (11)$$

Nel paese i aumenta il gettito a causa dell'aumento della base imponibile derivante dal flusso di capitali provenienti dall'estero. Questo implica che vi è un'esternalità positiva, quindi i due governi fissano delle aliquote troppo basse

facendo si che il consumo di bene pubblico sia minore di quanto sarebbe stato diversamente, attraverso una decisione condivisa delle aliquote i due paesi sarebbe giunti ad un benessere collettivo superiore. L'esternalità impedisce di raggiungere un *first-best* ponendo il tutto in una condizione di *second-best*, nella quale la curva d'indifferenza sociale raggiunta non è la migliore possibile, questo è dovuto al fatto che i soggetti nelle proprie decisioni massimizzano il proprio benessere individuale trascurando i benefici collettivi.

Come hanno evidenziato i due testi proposti da Kanbur e Keen e da Zodrow e Mieszkowski vi può essere un incentivo da parte degli stati a differire dalla medesima aliquota. Questo viene effettuato ai fini di attrarre base imponibile, proveniente dagli stati confinanti, e aumentare il proprio gettito. A questo proposito sono stati fatti degli studi che in diversa maniera cercano di fotografare il fenomeno della competizione fiscale.

In merito alla tassazione delle imprese Devereux et al. nel 2008 hanno identificato un'associazione negativa tra l'andamento delle aliquote fiscale e misure della mobilità del capitale, lo studio è giunto alle medesime conclusioni anche per l'aliquota media. Questo indica che, all'aumentare delle possibilità di competere, e quindi di sottrarre potenziale gettito agli altri stati si assiste al perpetrarsi del taglio delle aliquote per attrarre questa base.

Genschel nel 2011 indirettamente conferma quanto detto da Devereux nel 2008, nello studio si evidenzia come nel 2006, all'interno dell'Unione Europea, vi si una competizione fiscale molto più intensa rispetto a quella presente nel resto del mondo dieci anni prima, segno che all'aumentare dell'integrazione del sistema vi siano maggiori possibilità di attuare comportamenti competitivi. Lo studio aggiunge, confermando la teoria proposta da Kanbur e Keen, come i paesi più piccoli abbiamo mediamente delle aliquote legali inferiori rispetto a quelle dei paesi più grandi. La riduzione delle aliquote all'aumentare dell'apertura del paese e aliquote più basse per i paesi più piccoli viene confermata anche dallo studio del 2005 di Winner.

2.8 Il Leviatano fiscale

Il dibattito teorico, inerente la competizione fiscale, è costituito da due principali scuole di pensiero. La prima, detta scuola *welfare-enhancing*, che vede la competizione come fenomeno che influisce positivamente sul benessere complessivo, poiché capace di diminuire il potere dei *policy-maker* nello stabilire le aliquote e nell'utilizzare il denaro pubblico. Questa scuola di pensiero ipotizza che la competizione sia in grado di ridimensionare detti atteggiamenti che impediscono di utilizzare in maniera corretta i soldi pubblici mentre i detrattori di questa corrente di pensiero sostengono che, in un processo di taglio delle aliquote e conseguente riduzione della spesa pubblica, i *policy-maker* siano maggiormente orientati a tagliare fondi nei settori in cui hanno minori rendite, piuttosto che nei settori meno efficienti.

Per la seconda scuola di pensiero, invece, tale processo è visto come dannoso, poiché spinge i vari sistemi economici verso una tassazione e una spesa pubblica troppo bassa. Questo provoca un calo del benessere collettivo raggiunto.

In questo contesto si situa lo studio effettuato da Keen e Edwards (1995), il quale cerca di riconciliare questa visione mediando verso una figura del *policy-maker*, attenta sia al benessere collettivo che agli interessi personali.

Quello che ci si propone di capire è se la coordinazione fiscale possa portare dei benefici/malefici rispetto al livello di benessere raggiunto nell'equilibrio non cooperativo. Le due visioni che si fronteggiano all'interno del dibattito accademico sono le seguenti:

- La prima vede la competizione fiscale come un processo mediante il quale si raggiungeranno risultati d'inefficienza (da un punto di vista del benessere collettivo). Come visto nel precedente capitolo alcuni autori come Kanbur e Keen propongono di imporre un livello minimo di tassazione per evitare che l'equilibrio raggiunto mediante il processo competitivo sia deleterio per la collettività, con l'obiettivo di migliorare il benessere sociale. Questa visione

concepisce i *policy-maker* come soggetti che cercano di massimizzare il benessere collettivo, lavorando nell'interesse della comunità di appartenenza.

- Il secondo punto di vista, invece, guarda alla competizione fiscale come un processo volto a limitare il potere del legislatore e a diminuire l'eccessiva tassazione imposta. Questo punto di vista parte dal presupposto che i *policy-maker* impongano elevate tassazioni per un tornaconto personale, è quindi interesse della comunità quello di ridurre al minimo il loro potere, per questo la competizione fiscale è vista come uno strumento volto a questo scopo. Alcuni autori, tra cui Brennan and Buchanan (1980), affermano che questo processo di competizione tra stati sia qualcosa di auspicabile per il benessere collettivo.

Edwards e Keen, nel loro testo, attraverso lo sviluppo di un modello cercano di verificare gli effetti del passaggio tra la libera scelta di tassazione di basi imponibili mobili e il coordinamento fiscale con gli altri stati. Il risultato a cui giungono è che si assiste ad un aumento del benessere sia del *policy-maker* sia dei cittadini, il primo risultato è determinato dal fatto che l'aumento delle tasse comporta un ammontare maggiore di spesa pubblica da gestire, determinato da uno spostamento di ricchezza dai cittadini alle casse dello stato, il che rende di conseguenza gli abitanti più poveri. Tuttavia l'extra-gettito raccolto sarà distribuito alla popolazione attraverso la riduzione di alcune tasse e/o l'aumento di servizi pubblici forniti, che sono contemplati nella funzione di utilità del cittadino, questo avviene perché si suppone che il bene pubblico sia un bene normale nella funzione di utilità del *policy-maker*. Inoltre l'aumentata fornitura di bene pubblico tenta di compensare l'utilità persa dal cittadino derivante dalla diminuzione di consumo privato. L'aumentata fornitura di bene pubblico spinge i cittadini a diminuire la valutazione del bene stesso, spingendo il *policy-maker* a dirottare, più volentieri, risorse pubbliche a proprio uso e consumo. Più elevato sarà questo fenomeno e più vi sarà incentivo da parte degli amministratori a spendere risorse a proprio vantaggio. Quindi abbiamo un effetto reddito e un effetto prezzo, la coordinazione sarà positiva qualora il primo effetto superi il secondo. La coordinazione produrrà effetti negativi quanto più i *policy-maker* percepiranno che la volontà marginale a pagare dei cittadini, per il bene pubblico, decresce

con il livello di bene pubblico fornito. L'effetto reddito sarà invece superiore quanto più grande sarà l'elasticità della reddito del *policy-maker* per il bene pubblico e quanto più grande è il costo marginale dei fondi pubblici, nell'equilibrio non cooperativo, che rappresenta la perdita sostenuta dalla collettività qualora si aumentasse l'ammontare di denaro destinato alla spesa pubblica. Tale processo, e la valutazione di convenienza può essere ridotta al confronto tra l'elasticità della base imponibile e la propensione marginale dei *policy-maker* a sprecare. Qualora la prima superi la seconda allora la coordinazione diventa positiva.

C'è da sottolineare come nel testo si prenda a riferimento un processo di coordinazione fiscale a livello globale dove tutti i paesi sono dotati di dimensioni identiche, tuttavia nella realtà queste condizioni non sono rispettate, questo sia perché alcuni paesi avranno un incentivo a stabilire un livello arbitrario di tassazione, sia perché i paesi non sono di dimensioni uguali, rendendo i paesi più piccoli maggiormente avvezzi a stabilire aliquote inferiori.

Secondo il modello del Leviatano proposto da Brennan e Buchanan (1980), il governo viene visto come meramente interessato all'aumento del proprio benessere politico tramite la massimizzazione del gettito raccolto. Per fare questo, in un'economia chiusa, la tassazione dovrebbe essere superiore all'aliquota ottimale per i cittadini, precisamente dovrebbe collocarsi nel punto in cui l'elasticità del gettito all'aliquota d'imposta è pari all'unità ("curva di Laffer"). La presenza di economie terze verso le quali investire limitando il potere politico e l'imposizione, migliorando di conseguenza il benessere sociale. A tal proposito il CNR nella pubblicazione "L'Italia in Europa: Governance e politiche per lo sviluppo economico-sociale" dice:

"In pratica, aprendo le frontiere e consentendo la mobilità dei capitali, è come se si passasse da un modello con un unico monopolista ad uno con molti oligopolisti in concorrenza tra di loro, sostituendo cioè ad un Leviatano, tanti Leviatani."

In questo modo viene ridotto il potere del Leviatano, mettendolo in competizione con gli altri per l'acquisizione di base imponibile e di gettito, apportando un beneficio per i cittadini che approfittano di corse al ribasso da parte dei *policy-maker*.

2.9 La coordinazione fiscale: alcuni studi

Come riportato sia in Kanbur e Keen (1993) che in Zodrow e Mieszkowski (1986) la competizione fiscale comporta delle inefficienze legate alla determinazione delle aliquote in maniera non cooperativa. Nei due testi il gettito complessivamente raccolto è inferiore di quanto si sarebbe ottenuto mediante una decisione condivisa delle aliquote. A causa di questo, in Zodrow e Mieszkowski, l'utilità raggiunta, tramite la funzione di utilità del cittadino che contempla bene pubblico e privato, risulta inficiata dalla scarsità di bene erogato dallo stato. I due autori ipotizzano quindi che lo stato sia un massimizzatore dell'utilità pubblica; in contrasto con la teoria del Leviatano, che vede il *policy-maker* utilizzare la spesa pubblica per tornaconto personale. Alcune teorie, infatti, vedono la competizione fiscale come un fenomeno positivo che migliora il benessere dei cittadini, i quali vedono ridursi i tributi da corrispondere grazie alla competizione per la base imponibile tra stati.

Ulteriori ipotesi:

- *policy-maker* massimizzatori del benessere;
- capitale è mobile a livello internazionale;
- lavoro è immobile a livello internazionale;
- governo è credibile;
- il gettito deve essere raccolto alla fonte dai redditi derivanti dal capitale;

Tuttavia sulla linea di pensiero che la competizione sia dannosa sono stati condotti alcuni studi, atti a verificare il valore del potenziale benessere derivante da una coordinazione.

A tal proposito si propongono i risultati di alcuni studi effettuati da Sorensen (2000) e da Fuente e Gardner (1990), proposti nello studio di Gorte e De Mooij intitolato "*Capital income taxation in Europe*".

I risultati a cui sono giunti sono di un effettivo beneficio legato alla coordinazione fiscale. Gli studi sono definiti su un modello di base della competizione fiscale, con alcune variabili chiave legate alla struttura della Comunità Europea, i modelli si focalizzano esclusivamente sull'allocazione del capitale reale nel lungo periodo, senza tenere in considerazione il fenomeno del *profit-shifting*. Le conclusioni a cui si giunge tramite i modelli sono influenzate dalle assunzioni sottostanti, pensiamo ad esempio al capitale, se questo è immobile qualsiasi ipotesi di coordinazione fiscale risulta inutile, se è mobile può risultare utile per diminuire la pressione fiscale.

Il risultato a cui giunge lo studio Fuente-Gardner (1990) è che una completa armonizzazione delle aliquote fiscali, all'interno dell'Europa, provocherebbe un aumento dell'output pari al 2,1%. L'ipotesi sottostante, che forse ne influenza pesantemente il risultato, è che l'armonizzazione avverrebbe ad un'aliquota relativamente bassa, il che garantirebbe un flusso di capitali proveniente dall'estero relativamente elevato, dall'aliquota prescelta dipende il segno e l'intensità dell'effetto delle coordinazione. Lo studio asseconda quanto precedentemente visto tramite le teorie economiche, tutti i paesi traggono beneficio dalla coordinazione. Tuttavia i paesi che ne beneficiano maggiormente sono quelli con le dimensioni più elevate (Germania, Italia, Francia,Spagna,UK) con circa il 2,2%, mentre quelli più piccoli (Belgio, Danimarca, Grecia, Irlanda, Olanda, Lussemburgo e Portogallo) sono intorno allo 0,4%.

Nello studio di Sorensen (2000), nel quale si ipotizza che una parte dell'ammontare di capitale sia fissa, il guadagno complessivo è molto più basso, pari a circa lo 0,15% del Pil, tale risultato è dovuto ad un livello troppo alto dell'aliquota di coordinazione, che spinge il capitale ad uscire dal territorio Europeo. Un'implicazione interessante, a livello di welfare, è che si assiste ad una

redistribuzione della ricchezza grazie all'aumento medio del 5% dell'aliquota sulla tassazione delle imprese che permette una redistribuzione delle risorse più consistente dai ricchi ai poveri. L'aumento della tassazione sul capitale, grazie al principio dell'esportazione dell'imposta, consente di aumentare il gettito raccolto nell'Unione Europea estraendo surplus dagli investitori Giapponesi e Statunitensi. Sorensen estende, nel seguito della sua esposizione, l'analisi svolta nell'UE a livello globale, il risultato a cui perviene è che un'armonizzazione provocherebbe un beneficio maggiore, pari a circa lo 0,94%.

In questo paragrafo si è cercato di dare una quantificazione numerica, attraverso il supporto di alcuni studi, delle coordinazione fiscale, evidenziando come una decisione cooperativa delle aliquote tra stati implichi un aumento di benessere complessivo. Questi studi hanno permesso di supportare quanto evidenziato attraverso le teorie economiche viste precedentemente, cioè che la competizione, a livello aggregato, impedisce una massimizzazione del gettito raccolto e di conseguenza provochi una perdita a livello di benessere sociale derivante da minor spesa pubblica a disposizione della collettività.

CAPITOLO 3

3 Analisi delle variabili che determinano la tassazione nella Comunità Europea

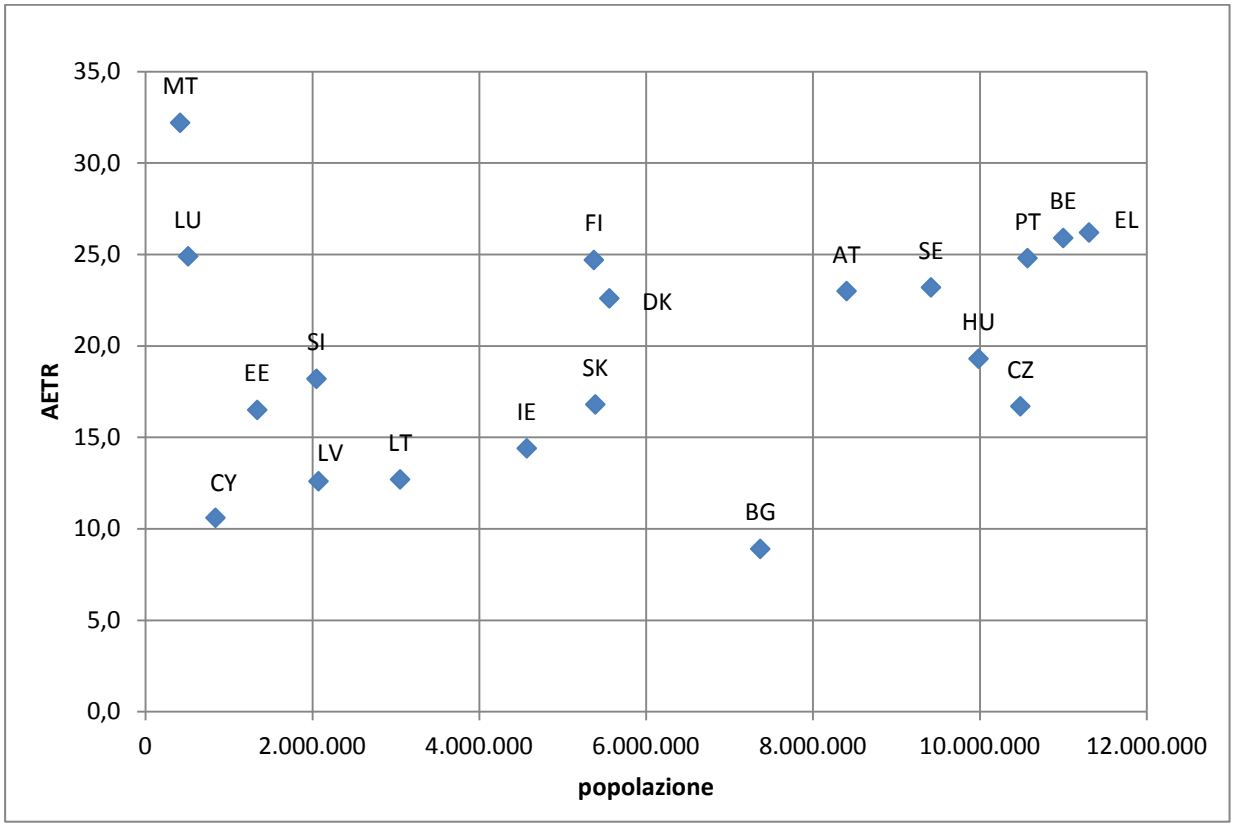
In questo terzo capitolo si cercherà di capire, attraverso un'analisi empirica, quale fenomeno sia in atto nella Comunità Europea in merito alla tassazione delle imprese. Nel primo capitolo, attraverso una serie di metodologie, si è notata una progressiva diminuzione della pressione fiscale gravante sulle imprese che ha spinto i vari indicatori, sia *backward* che *forward looking* ad un calo nel corso del tempo. L'analisi di questi dati è stata accompagnata, nel corso del capitolo successivo, dal supporto teorico che negli ultimi anni si è sviluppato sul tema della competizione fiscale. Questa serie di studi ci ha permesso di avere una panoramica dei diversi punti di vista della materia in oggetto, consentendo di apprezzare i principali fattori che negli studi sono stati ipotizzati come fautori dei processi di competizione fiscale e di avvicinamento delle aliquote. In questo capitolo, grazie a questi studi, si procederà ad una analisi dell'andamento della tassazione all'interno dell'Unione Europea, cercando di individuare le componenti fondamentali che influenzano l'imposizione fiscale, verificando se le argomentazioni teoriche proposte dalle varie pubblicazioni trovino riscontro nella realtà dell'Unione Europea.

3.1 Dimensione territoriale e aliquote: un'analisi empirica

Nel secondo capitolo sono stati presentati numerosi studi che hanno fatto riferimento alla relazione tra dimensione territoriale e aliquote. Queste pubblicazioni sostengono come i paesi con dimensioni territoriali più contenute fronteggino un'elasticità della domanda molto più elevata rispetto ai paesi più grandi, data dalla potenziale base mobile dello stato più grande, incoraggiandoli in un taglio delle tasse per l'accaparramento delle basi imponibili dello stato limitrofo. In particolare, lo studio che è stato alla base di questa serie di studi è quello condotto da Kanbur e Keen (1993) nella pubblicazione "*Jeux sans frontieres: Tax competition and tax coordination when country differ in size"*. Strettamente collegato a quest'ultimo è lo studio condotto da Ganghof nel 2006 in "*The Politics of Income Taxation. A Comparative Analysis*" nel quale correla la dimensione territoriale alle aliquote d'imposta. Nel testo si evidenzia come questa influenza dimensionale, sulle aliquote, sia aumentata tra il 1985 e il 2006, forse a causa dell'aumentata integrazione dell'economia dell'Unione Europea.

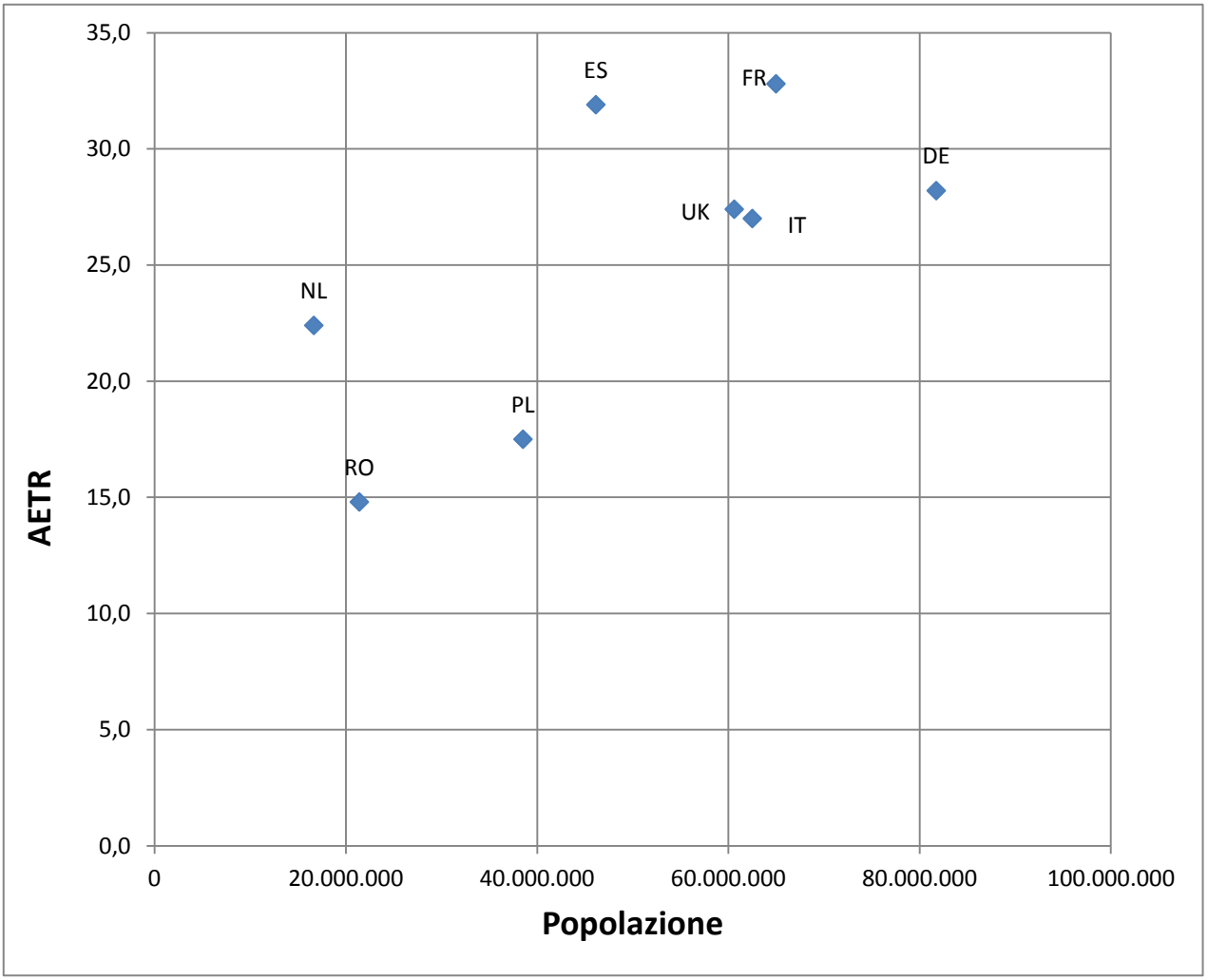
Con lo scopo di verificare se questi comportamenti siano ancora in atto all'interno della Comunità Europea, e in quale misura, qui di seguito viene proposta un'analisi atta a verificare la correlazione tra dimensione territoriale, misurata dal numero di abitanti, e una misura della tassazione, l'AETR, che permette di misurare, attraverso delle semplificazioni, il reale onere sopportato dalle imprese nello svolgimento delle proprie attività, consentendo il confronto tra legislazioni tributarie diverse. La figura 8 mette in relazione AETR e popolazione per i paesi più piccoli dell'Unione Europea nell'anno 2011, mentre la figura 9 prende in considerazione i paesi più grandi.

Figura 8: relazione tra AETR inerente l'attività di impresa e popolazione per i diversi paesi facenti parte dell'Unione Europea, dati riferiti all'anno 2011.



Fonte: Eurostat 2013

Figura 9: relazione tra AETR e popolazione nell'Unione Europea, dati 2011. Il grafico prende a riferimento: Olanda, Romania, Polonia, Spagna, Italia; Regno Unito, Francia e Germania.



Fonte: Eurostat 2013

Tabella 2:

AETR e popolazione della figura 8 anno 2011

Stato	AETR %	popolazione
MT	32,2	415.832
LU	24,9	511.840
CY	10,6	839.751
EE	16,5	1.340.194
SI	18,2	2.050.189
LV	12,6	2.074.605
LT	12,7	3.052.588
IE	14,4	4.570.727
FI	24,7	5.375.276
SK	16,8	5.392.446
DK	22,6	5.560.628
BG	8,9	7.369.431
AT	23	8.404.252
SE	23,2	9.415.570
HU	19,3	9.985.722
CZ	16,7	10.486.731
PT	24,8	10.572.157
BE	25,9	11.000.638
EL	26,2	11.309.885

Fonte: Eurostat 2013

Tabella 3:

AETR e popolazione della figura 9 anno 2011,

Stato	AETR %	Popolazione
NL	22,4	16.655.799
RO	14,8	21.413.815
PL	17,5	38.529.866
ES	31,9	46.152.926
IT	27,4	60.626.442
UK	27	62.515.392
FR	32,8	64.994.907
DE	28,2	81.751.602

Fonte: Eurostat 2013

Le figure 8 e 9 mettono in evidenza come vi sia un certo grado di correlazione tra l'andamento delle due variabili considerate, tuttavia sono presenti degli outliers rappresentati da paesi come l'Olanda con valori pari a 22,4% di AETR e 16.655.799 di abitanti, o Malta e il Lussemburgo con valori rispettivamente pari a 32,2% 415.832 e 24,9% 511.840. Le figure precedenti confermano lo studio effettuato da Huizinga and Nicodème (2006) il quali affermano, riprendendo quanto detto da Kanbur e Keen (1993), che i paesi più grandi fronteggiano una elasticità minore della domanda al taglio delle aliquote, facendo si che la relazione tra la pressione fiscale e la dimensione del paese, misurata dal logaritmo del Pil, fosse significativa.

Sebbene ci sia un trend di fondo che collega dimensione e tassazione, quest'ultima può essere spiegata da una serie di fattori concomitanti tra loro. Come si è visto nel secondo capitolo la scelta di localizzazione può essere in-

fluenzata da aspetti come infrastrutture, ricerca e sviluppo e apertura al commercio, per analizzare queste relazioni è quindi necessario, tramite un elaborato statistico, vedere l'influenza dei singoli fattori sul comportamento complessivo della tassazione. In questo modo sarà possibile vedere il grado di correlazione tra le diverse variabili, riportate nelle pubblicazioni, con la tassazione, per avere, numericamente, un'indicazione della loro incidenza sull'andamento complessivo.

3.2 Fattori che influenzano la tassazione analizzati tramite la regressione multipla

In questo paragrafo verranno esposti i risultati derivanti dall'elaborazione effettuata tramite la regressione multipla; questo procedimento permette, tramite metodi statistici, di misurare l'intensità tra una serie di variabili indipendenti X e una variabile dipendente Y. L'obiettivo dell'analisi è quello di verificare quali siano i principali fattori che influenzano gli oneri tributari. Le variabili inserite nell'elaborato statistico sono state tratte dalle numerose pubblicazioni prodotte nel campo della tassazione, in questo modo si è cercato di verificare empiricamente le varie teorie, attraverso l'uso di dati reali.
I dati che sono stati raccolti dal database Eurostat, ai fini dell'elaborazione tramite la regressione lineare, sono i seguenti:

- AETR, *Average Effective Tax Rate*, secondo il metodo elaborato da Devereux e Griffith;
- Popolazione residente all'interno del paese, tale dato è stato preso in considerazione secondo le indicazioni di Kanbur e Keen;
- Indice di apertura del paese, misurato tramite la somma d'importazioni di beni e servizi in percentuale rispetto al Pil;
- Misura del Pil procapite;

- Percentuale di contribuzione del settore terziario al Pil del paese, misurata attraverso il Gross Value Added, che rappresenta l'output al netto delle spese intermedie. Se al dato si sommassero tasse sui prodotti e si sottraessero i sussidi sugli stessi, si giungerebbe al PIL. Questo dato permette di capire quanto la componente mobile all'interno di un paese incide, essendo la parte più fluida e facilmente localizzabile in un altro paese può essere utilizzata come utile fonte per la comprensione della competizione fiscale;
- Ammontare di Euro spesi in ricerca e sviluppo per abitante.

Il periodo di riferimento dell'analisi copre il periodo 1998-2011, in questo modo, attraverso la copertura di un arco temporale così ampio c'è la possibilità di cogliere l'andamento e la variazione dei singoli elementi, cercando di cogliere se nel progredire dell'integrazione economica via siano stati degli elementi che hanno acquisito peso e altri che l'hanno perso. I soggetti dell'analisi sono i 27 componenti della Comunità Europea, si è deciso di prendere come oggetto di analisi questo territorio poiché caratterizzato da ampie disomogeneità da un punto di vista strutturale (dimensione, abitanti, composizione dell'economia e ricchezza) e perché caratterizzato da una integrazione economica piuttosto sviluppata che non trova sponda nella medesima integrazione politica. Per questo motivo risulta interessante capire se in questo territorio vi fossero delle spinte alla competizione fiscale, dettate da caratteristiche strutturali, che possano essere risolte attraverso una decisione centralizzata di un soggetto politico.
L'analisi consente di isolare ogni singola variabile misurando, ceteris-paribus, l'influenza della stessa sulla misura della tassazione, in questo modo si conduce un'analisi che permette di vedere quanto complessivamente i vari elementi siano correlati tra di loro.
C'è da sottolineare come nel reperimento dei dati relativi al settore terziario, si sia dovuto ricorrere alla catalogazione NACE-Rev.-2, che suddivide le attività economiche in undici, tra categorie e sotto categorie. Per isolare il valore del settore terziario si è sottratto la percentuale della categoria pesca, agricoltura e foreste, costruzioni e industria dalla totalità, individuando cosi l'incidenza del settore terziario sul Gross Value Added complessivo. In questo modo si è in

possesso di un dato che permette di comprendere quanto possa essere mobile, e quindi sensibile, la base imponibile ad eventuali modifiche della pressione fiscale. Questo tipologia di dato è stata inserita in maniera tale da essere in linea con le teorie economiche della competizione fiscale, che sostiene come i fattori mobili siano alla ricerca dei luoghi che impongono minor tassazione. In questo modo il dato consente di avere una proxy, che consente di valutare se i paesi a minor tassazione acquisiscano fette crescenti di settore terziario nel corso del tempo rispetto l'ammontare complessivo di attività. Lo spostamento delle attività economiche è facilitato dall'immaterialità del servizio, il quale non richiede investimenti fissi rilevanti, quindi facilmente smobilizzabili.

Qui di seguito, tabelle 4 e 5, vengono presentati i risultati dell'elaborato, la cui costruzione è basata sui dati precedentemente esposti.

Tabella 4 elaborazione

Method of estimation = Ordinary Least Squares			
Dependent variable: AETR			
Current sample: 1 to 378			
Number of observations: 378			
Mean of dep. var. =	0,245799	F (zero slopes) =	53,2117 [.000]
Std. dev. of dep. var. =	0,073223	Log likelihood =	846,072
Sum of squared residuals =	0,251691		
Variance of residuals =	7,56E-04		
Std. error of regression =	.027492		
R-squared =	.875482		
Adjusted R-squared =	.859029		

Tabella 5 elaborazione: Pop (Popolazione), PILPC(PIL Procapite), RSPC (ricerca e sviluppo Procapite), IMPPIL (rapporto tra valore delle importazioni e Pil), Terziario (percentuale del settore terziario sul totale dell'economia), P-Value (livello significatività più piccolo per il quale l'ipotesi nulla può essere rifiutata)

	Estimated	***Standard***		
Variable	*Coefficient*	*Error*	*t-statistic*	*P-value*
C	-0,778063	0,190518	-4,08394	[,000]
POP	1,03E-08	2,28E-09	4,50045	[,000]
PILPC	6,90E-07	6,64E-07	1,03903	[,300]
RSPC	8,44E-05	2,28E-05	3,70471	[,000]
IMPPIL	-0,058527	0,037917	-1,54359	[,124]
TERZIARIO	0,427381	0,141752	3,01499	[,003]
ANNO1999	-0,010828	0,010696	-1,01241	[,312]
ANNO2000	-0,025783	9,65E-03	-2,67176	[,008]
ANNO2001	-0,035402	9,73E-03	-3,63842	[,000]
ANNO2002	-0,048067	9,99E-03	-4,81201	[,000]
ANNO2003	-0,059487	9,68E-03	-6,14237	[,000]
ANNO2004	-0,070397	0,010383	-6,78017	[,000]
ANNO2005	-0,088063	0,010761	-8,18339	[,000]
ANNO2006	-0,092458	0,011203	-8,25266	[,000]
ANNO2007	-0,101839	0,012066	-8,43983	[,000]
ANNO2008	-0,115975	0,012109	-9,5776	[,000]
ANNO2009	-0,125959	0,012786	-9,85174	[,000]
ANNO2010	-0,128058	0,012748	-10,0453	[,000]
ANNO2011	-0,127273	0,013072	-9,73629	[,000]
BE	0,698646	0,166331	4,20034	[,000]
BG	0,714214	0,17797	4,01311	[,000]
CZ	0,725222	0,166773	4,34856	[,000]
DK	0,65397	0,174453	3,7487	[,000]
EE	0,773375	0,1905	4,05971	[,000]
IE	0,640429	0,177776	3,60246	[,000]
EL	0,698039	0,170441	4,09549	[,000]
ES	0,465315	0,095933	4,85042	[,000]
FR	0,199195	0,054877	3,62983	[,000]
IT	0,231718	0,059599	3,88792	[,000]
CY	0,703525	0,195449	3,59953	[,000]
LV	0,720591	0,190332	3,78596	[,000]
LT	0,728598	0,185217	3,93376	[,000]
LU	0,71945	0,186387	3,85998	[,000]
HU	0,694381	0,169488	4,09693	[,000]
MT	0,887605	0,195503	4,54011	[,000]
NL	0,621678	0,152557	4,07505	[,000]
AT	0,691767	0,168564	4,10389	[,000]
PL	0,415191	0,106902	3,88385	[,000]
PT	0,714724	0,170072	4,20249	[,000]
RO	0,625287	0,143047	4,37119	[,000]
SI	0,77144	0,186065	4,14607	[,000]
SK	0,793956	0,180061	4,40938	[,000]
FI	0,688281	0,172798	3,98317	[,000]
SE	0,59507	0,165022	3,60599	[,000]
UK	0,159606	0,05505	2,89932	[,004]
Standard Errors are heteroskedastic-consistent (HCTYPE=2).				

I dati sopra esposti sono il risultato dell'elaborazione effettuata tramite la regressione multipla con il metodo dei minimi quadrati. La bontà del modello di regressione tra la misura della tassazione AETR e tutte le variabili prese a riferimento è molto elevata, questo è misurato dal valore *R-squared*, il quale misura la percentuale della variabilità di Y spiegata dal modello, il valore è pari a 0.875 su un massimo di 1. Questo indica che c'è un elevato grado di correlazione tra i fattori considerati.

I valori riportati in testa alla tabella, che riportano l'indicazione T-statistic e P-value**,** sono collegati tra di loro sotto il profilo dell'informazione fornita. Il P-value è il più piccolo livello di significatività per il quale l'ipotesi nulla può essere rifiutata, in questo caso la probabilità che il valore del coefficiente sia diverso da quello trovato è nulla; questo significa che vi è relazione tra le variabili considerate. Il valore C, riportato nella tabella, è il valore dell'intercetta della retta di regressione che ha come base l'anno 1998, gli anni successivi prendono come riferimento della loro variazione proprio l'anno 1998 da cui poi calcolano lo scostamento anno per anno; i valori hanno tutti segno negativo e sono crescenti in valore assoluto, quindi significa che con l'andare del tempo vi è un andamento al ribasso dell'AETR. Il valore C tiene in considerazione anche il valore del paese di riferimento, la Germania, individuata dal nome paese 5, non presente nella tabella sopra esposta perche punto di riferimento dell'analisi.

Le informazioni riportate nelle righe con denominazione paese, che come appena menzionato hanno come riferimento la Germania, misurano il livello di tassazione che questi paesi avrebbero qualora fossero dotati di caratteristiche strutturali pari al paese di riferimento. Questa verifica ci mostra come, tendenzialmente, tutti i paesi dovrebbero avere un livello più elevato di AETR.

Andando a valutare nel dettaglio il coefficiente che lega le diverse variabili indipendenti con la variabile dipendente si nota che:

Il coefficiente angolare tra la popolazione e l'andamento dell'AETR è pari a 1,02796E-08, questo significa che per ogni aumento unitario del valore della popolazione l'AETR aumenta del valore sopra riportato, quantificandolo in termini di centinaia di miglia, che è un'unità di misura che si addice maggiormente

alla variabile popolazione, il valore diventerebbe pari a 1,027960E-03. Secondo il P-value la probabilità che tale valore non sia verificato è nulla.
Il valore del P-value trovato per il Pil procapite è piuttosto elevato, pari al 30%, il che rende poco significativo il dato. Particolarmente significativo, in termine di P-value, è il coefficiente riscontrato per la ricerca e sviluppo procapite, che ha un valore positivo pari a 0,844479E-04, quindi ad un aumento della spesa in ricerca e sviluppo si assiste ad una conseguente aumento, a livello di correlazione, con l'aumento della tassazione riscontrata nei vari paesi.
Un coefficiente negativo, invece, è stato riscontrato per la misura d'importazione di beni e servizi sul Pil, questo valore negativo implica che all'aumentare del livello di beni e servizi di provenienza estera si assiste ad un calo della tassazione. Questo può essere spiegato dal fatto che, all'aumentare dell'apertura di un paese, aumentano le possibilità di spostarsi e localizzarsi in altri luoghi produttivi, mantenendo comunque un facile accesso al mercato. In questo modo la localizzazione non ha più una ragione strategica di esistere e la localizzazione viene scelta in base alla migliore soluzione fiscale possibile, compatibilmente con le caratteristiche strutturali dell'attività. Il dato di beni e servizi importati su Pil, cela al suo interno anche la facilità con la quale le merci vengono trasportate tra un paese e l'altro, considerando indirettamente anche il livello infrastrutturale del paese. La relazione tra AETR e importazione di beni e servizi su Pil è pari a -0,058527, tuttavia il livello di P-value ottenuto è pari al 12,4%, rendendo il valore poco significativo.
La variabile terziario, che come detto in precedenza è stata calcolata attraverso il *Gross Value Added* tramite catalogazione NACE-Rev.-2, che suddivide le attività economiche in undici categorie, è stata calcolata tramite la sottrazione dal totale dei valori percentuali appartenenti ai settori pesca, agricoltura e foreste, costruzioni e industria. La correlazione si è rivelata significativa, sia in termini di variazione di Y rispetto alla variabile indipendente X, pari a 0,427381, che in termini di P-Value che si attesta ad un livello pari al 0,3%. Tale valore che lega X e Y assume un valore positivo, questo implica che all'aumentare della percentuale di attività terziarie corrisponde un aumento della tassazione. Questo contraddice in parte quanto deriva dalle teorie economiche, le quali sottolineano

come la basi mobili siano alla ricerca, in assenza di vincoli, di muoversi alla ricerca di località in cui essere sottoposti a minor tassazione. Tuttavia, secondo quanto riportato dalla teoria economica dell'agglomerazione, le attività tenderebbero a collocarsi nei luoghi dove c'è più possibilità di svolgere al meglio e con più profitto l'attività, indipendentemente dal livello di tassazione. Questo può spiegare il perché ad un livello elevato di AETR corrisponda un livello altrettanto elevato di terziario, cioè in località dove vi sia una adeguato livello di servizi pubblici e attività economiche vi sarà una maggior disponibilità ad insediare nuove attività, secondo un processo di agglomerazione progressiva.

Procedendo con un'analisi temporale, prendendo come anno di riferimento il 1998, si nota come i valori nel corso del periodo 1998-2011 assumano segno negativo. Questi dati sono sintomo di una progressiva diminuzione della variabile dipendente rispetto le altre variabili al trascorrere del tempo. Tutto questo conferma i dati visti nel primo capitolo che mostravano, attraverso diversi metodi di misura, un calo della tassazione diffuso. Andando ad analizzare gli anni 2007 e 2008 si nota come quest'ultimo abbia avuto una diminuzione inferiore rispetto quella del 2007, forse a causa dello scoppio della crisi finanziaria che ha provocato un problema con i bilanci degli organismi sovranazionali.

Nella tabella precedentemente riportata, si fa riferimento ai 27 paesi della Comunità Europea, i dati assumono la Germania, paese 5, come punto di riferimento dell'analisi. I risultati mostrano come, stante le caratteristiche strutturali della Germania, che è il paese più popoloso tra i 27, gli altri dovrebbero avere tendenzialmente un livello più elevato di AETR.

CAPITOLO 4

4 Armonizzazione fiscale

Come si è visto dai precedenti capitoli, all'interno della Comunità Europea vi è un'ampia e vasta differenza di tassazione, che deriva da interessi singoli e particolari, dettati da profonde diversità strutturali. Alcuni paesi, favoriti da una dimensione modesta, adottano tassazioni particolarmente basse perché atte ad attirare investimenti nel proprio territorio, altri applicano una tassazione più elevata e sono in difficoltà nel praticare tagli che la rendano competitiva. In quest'ultimo punto va osservato come i paesi dell'est Europa, recentemente entrati nella Comunità Europea con aliquote molto competitive, hanno spinto i vecchi membri, almeno in parte, a seguire il loro esempio. A tutto questo si consideri che sistemi fiscali caratterizzati da complessi meccanismi di detrazione e credito d'imposta, complicano ed a volte impediscono il calcolo e il controllo da parte delle autorità, in maniera veloce solerte e sicura. In questo capitolo verranno esposte le principali proposte atte ad armonizzare il sistema fiscale a livello Comunitario.

4.1 Progetti di armonizzazione Comunitaria della tassazione di impresa

L'armonizzazione fiscale all'interno dell'Unione Europea è stato sempre un argomento di rilievo, poiché fondamentale per una effettiva integrazione tra i vari paesi. Già all'inizio degli anni 60 si erano sviluppate varie discussioni in merito, con l'intento di una reale integrazione economica che facesse si che il mercato Comune Europeo fosse neutrale da un punto di vista della localizzazione industriale, cioè non vi fossero squilibri nella scelta degli insediamenti produttivi. Gli obiettivi iniziali, di breve periodo, comprendevano l'eliminazione delle distorsioni più vistose come la perequazione dei vari incentivi tributari e le forme di doppia tassazione che rendevano l'espansione delle imprese, all'interno dei vari paesi membri, onerosa e complicata. Nel lungo periodo, invece, i risultati da raggiungere erano legati a un'armonizzazione molto più radicale, volta a unificare le varie tassazioni di impresa su tutto il territorio Europeo. L'obiettivo finale era raggiungere una base imponibile comune, aliquote societarie ravvicinate, sistema d'imposta e campo applicazione identico.
Gli obiettivi sopra enunciati erano alla base della Direttiva del 1975, il cui lavoro era iniziato nel 1967, che imponeva:

1. Aliquota unica sui profitti societari, compresa tra il 45% e il 55%;
2. Credito d'imposta agli azionisti all'interno del *range* 45%-55% dell'imposta societaria prelevata sui dividendi;
3. Rimborso nel caso in cui il credito d'imposta ecceda l'imposta personale o societaria dovuta dall'azionista;
4. Applicazione di un'imposta ai dividendi derivanti da profitti non soggetti ad imposizione societaria;
5. Applicazione di una ritenuta alla fonte armonizzata del 25%.

Tali proposte, a causa della complessità inerente l'approvazione e la sua attuazione nei rispettivi ordinamenti, richiedevano ai singoli stati la riorganizzazione

del sistema fiscale, vennero ritirate nel 1990; successivamente maturarono altre proposte, dando vita a nuovi progetti economico-politici.

Nello stesso anno la Commissione delle Comunità presentò nuove proposte di riforma, introducendo il principio di sussidiarietà il quale prevedeva che a livello comunitario dovessero essere affrontate esclusivamente le questioni non risolvibili a livello di singolo paese; rispetto al punto precedentemente esposto, i desiderata a livello comunitario si erano ridimensionati. Il nuovo obiettivo riguardava semplicemente l'armonizzazione delle imposte, qualora fossero state di ostacolo alla creazione e integrazione del mercato unico, tramite due proposte di Direttive e una Convenzione (90/435/EEC, 90/434/EEC, 90/436/EEC) con le quali si cercò di:

- Eliminare la doppia tassazione mediante la direttiva *parent/subsidiaries*, (90/435/EEC) che si occupava del trattamento dei profitti tra società madre e figlia, in maniera tale che i profitti percepiti da una società, sotto forma di dividendi, non venissero nuovamente tassati se l'imprese che li percepisce è situata in un paese della Comunità Europea;
- La seconda direttiva riguarda le operazioni straordinarie d'impresa nell'ambito comunitario: fusioni, scissioni e i conferimenti di attività, che permette l'esenzione delle plusvalenze derivanti da fusioni, facendo si che in ambito comunitario godano dei medesimi privilegi riservati nei diversi paesi;
- La Convenzione di arbitrato per l'eliminazione della doppia tassazione conseguente all'applicazione di alcune regole inerenti i prezzi di trasferimento.

Vennero presentate anche due proposte che avevano l'obiettivo di eliminare le ritenute d'acconto sui pagamenti di royalties e interessi tra gruppi di società, all'interno degli stati membri, e la possibilità da parte della società madre di incorporare le perdite subite da controllate estere.

4.2 Commissione Ruding 1992

Di particolare rilievo, ai fini della processo di unificazione e convergenza della tassazione a livello Comunitario è quanto è stato proposto dalla Commissione Ruding nel 1992. A quest'ultima era stato affidato il compito di redigere un prospetto nel quale venissero esposti gli obiettivi e le modalità di attuazione per una riforma fiscale a livello comunitario ai fini di una sua armonizzazione di più ampio respiro. In particolare era stato richiesto alla commissione di redigere un rapporto che indagasse se le differenze a livello di struttura tributaria influenzassero l'allocazione degli investimenti all'interno del territorio di giurisdizione e se vi fosse una discriminazione tra l'investimento effettuato da residenti e non, a livello competitivo. Ultimo compito attribuito era di verificare se l'eliminazione delle distorsioni del sistema potesse essere affidata al libero mercato e alla competizione fiscale tra stati e quali, eventuali, comportamenti a livello centrale attuare per la loro risoluzione. Il rapporto sottolineava le marcate differenze all'interno del territorio europeo legate alle aliquote, nella determinazione delle imposte e delle basi imponibili aziendali, ritenute d'acconto sui flussi di capitale verso l'estero; differenti principi per la determinazione della doppia imposizione per le attività di gruppi internazionali; differenze nel trattamento dei redditi delle imprese non costituite sotto forma di società e nell'applicazione di imposte locali e sul patrimonio netto.

La commissione per rispondere all'interrogativo riguardante le distorsioni degli investimenti effettuati da residenti e non, utilizzò il metodo dell'aliquota marginale effettiva d'imposta, elaborata da King e Fullerton (1984) Attraverso questo metodo si notò come il costo sopportato dai residenti fosse minore rispetto a quelli dei non residenti, inoltre le attività svolte all'interno dei confini nazionali sopportavano un costo inferiore rispetto a quelli esteri, il sistema privilegiava quindi gli impieghi e le società nazionali creando un discrimine negli stessi. In merito alla mobilità degli investimenti la causa principale delle distorsioni fu da attribuire alle ritenute d'acconto sui pagamenti dei dividendi tra società, rispetto a quello sugli interessi intersocietari, le diversa base imponibile e imposte diver-

se. Il fattore fiscale, sempre secondo la commissione, era un fattore determinante per la determinazione della struttura assunta dalle varie imprese e per stabilire l'ammontare di profitto da ripartire tra le varie società del gruppo tramite modalità quali *transfert pricing* e *thin capitalization*. Questo era stato valutato attraverso analisi econometriche e indagini condotte tra società dei paesi dell'Unione Europea.

In merito al secondo quesito, relativo al superamento delle distorsioni all'interno del territorio comunitario, la commissione si chiedeva quanto il processo di convergenza ed eliminazione delle divergenze potesse essere colmato tramite l'azione dei vari stati. Il problema di fondo era capire se questi ultimi avessero intrapreso, in assenza di una guida centrale, un processo competitivo atto ad attrarre risorse nel proprio territorio ai danni dei paesi limitrofi spingendo la tassazione sui redditi da capitale verso una progressiva riduzione, o peggio, ad una loro eliminazione. La conclusione fu che tale processo era di difficile realizzazione, poiché prescindendo dalla possibilità del verificarsi di una competizione fiscale cosi agguerrita, vi erano caratteristiche strutturali che impedivano il raggiungimento di tali risultati. Tra questi vi era la non perfetta mobilità dei redditi e l'imperfezione dei mercati. La concorrenza fiscale, tuttavia, avrebbe potuto influire sull'allocazione degli utili di bilancio, i cosiddetti *paper-profit* tra imprese collegate situate in paesi diversi e sugli investimenti di portafoglio, al contrario la rilocalizzazione produttiva sarebbe stata sottoposta a costi non trascurabili, inoltre l'attività produttiva è legata al territorio di appartenenza da vincoli quali le rendite di localizzazione. C'è da aggiungere come l'ipotesi di aliquote zero per la tassazione del capitale si sarebbe scontrata anche con i vincoli di bilancio degli stati, questi ultimi non sarebbero molto probabilmente scesi al di sotto di una determinata aliquota ai fini di garantire un adeguato livello di spesa pubblica e un equilibrio di bilancio pubblico. Quindi l'armonizzazione fiscale era un problema slegato alle paure per guerre fiscali tra paesi, ma determinato dalla volontà di omogeneizzare il territorio Europeo e limare le principali differenze, per raggiungere tale convergenza era necessario che il processo fosse guidato da un organismo sovranazionale.

Ultimo obiettivo della commissione era trovare la modalità migliore per attuare l'intervento comunitario e la definizione degli aspetti pratici per l'avvio dell'armonizzazione.

Le proposte formulate erano focalizzate su quattro ambiti e riguardavano:

1. Trattamento fiscale dei flussi di reddito internazionali;
2. Struttura societaria delle aliquote dell'imposta;
3. Determinazione della base imponibile dell'imposta societaria;
4. Sistema societario d'imposta.

Le varie proposte che verranno elencate nel dettaglio sarebbero dovute essere attuate secondo fasi, che avrebbero dovuto seguire il corso dell'integrazione economica dei paesi coinvolti; in merito al sistema di imposta, la commissione auspicava che la sua definizione fosse affidata alla concertazione tra gli stati, i quali avrebbero dovuto costruire un sistema neutrale rispetto le scelte delle impresa in merito alla localizzazione, al finanziamento e alla struttura societaria.

Vennero accolte numerose proposte della commissione, in particolare la doppia tassazione dei flussi di capitale, e le norme atte a migliorare i rapporti bilaterali attraverso ridefinizione dei prezzi interni di trasferimento, dei costi legati alla *thin-capitalization* e di quelli deducibili; sorsero dei dubbi, sulle proposte avanzata, per quanto riguardava il principio di sussidiarietà e quello di non discriminazione tra dividendi esterni ed interni.

Per l'eliminazione della doppia tassazione dei redditi le proposte erano volte a: estendere a tutte le imprese la direttiva *parent/subsidiary* (90/435/EEC), abolire la ritenuta alla fonte riguardo pagamenti di *royalties* e interessi fra società appartenenti a paesi comunitari, compensazione delle perdite fra società, definizione di regole condivise sulla doppia tassazione, equità di trattamento tra dividendi di provenienza interna ed estera. Nella seconda fase era prevista l'introduzione di un'aliquota del 30% come ritenuta d'acconto sui dividendi distribuiti dalle società Comunitarie e la possibilità di compensare le perdite tra società del gruppo.

In sede di valutazione delle diverse proposte della Commissione, maturarono i seguenti convincimenti:

- Che non fosse necessario introdurre un'aliquota massima, e che la fissazione di un'aliquota minima pari al 30% fosse eccessivamente gravosa per le piccole-medie imprese;
- Che il progetto di armonizzazione dovesse essere un processo più importante e ampio, quindi le proposte in merito alla base imponibile e sistema di imposta doveva essere sottoposto a nuove valutazioni.

In merito alle aliquote le proposte riguardavano: aliquota minima pari al 30% e massima pari al 40%, tenendo in considerazione anche le imposte locali.
Sulla base imponibile si ipotizzava di istituire una commissione che analizzasse il problema, omogeneizzazione delle modalità di ammortamento ai fini fiscali, standardizzazione nel trattamento delle immobilizzazioni immateriali e dei fondi pensione, libertà nella scelta del metodo per la valorizzazione del magazzino, direttiva sul riporto delle perdite. La seconda fase, sempre in merito alla base imponibile, ipotizzava esenzione nel reinvestire i proventi da *capital gains*, indicizzazione dei costi di acquisizione all'inflazione e deducibilità delle perdite.
Il rapporto Ruding era caratterizzato da un profilo tecnico, questo era il suo punto di forza, poiché proponeva delle soluzioni che non contemplavano risvolti politici, consentendo a tutti i decisori di convergere su strategie comuni. Alcune questione, tuttavia, furono lasciate aperte, da riprendere nel lungo periodo: la commissione era, infatti, conscia che interventi nel breve periodo avrebbero fermato il processo di integrazione, a causa di visioni contrapposte su alcune questioni di fondo. Il rapporto spingeva in maniera molto decisa verso un processo di armonizzazione ma era consapevole che alcune condizioni di partenza ne impedivano il pieno soddisfacimento nel breve termine a causa della volontà politica dei singoli stati di mantenere flessibilità nell'imposizione diretta, necessità di mantenere margini di manovra al gettito raccolto, rispetto del principio di sussidiarietà e decisioni assunte con il consenso unanime in campo di finanza pubblica.
In merito al problema della doppia tassazione il rapporto aveva inserito come proposta delle misure atte ad agevolare l'attività delle multinazionali e che non avrebbe avuto grandi ricadute all'interno dei bilanci nazionali, aveva quindi il

benestare dei grandi gruppi i quali avrebbero visto agevolarsi il rapporto interno con società del gruppo localizzate all'estero.
Per quanto riguarda aliquote e base imponibile vi era stata una proposta che andava nel verso dell'armonizzazione profonda, deviando dal principio di sussidiarietà, le due caratteristiche dovevano per forza essere oggetto del medesimo piano di ridefinizione della tassazione, poiché una modulazione congiunta delle aliquote sarebbe risultata inutile a fronte di basi imponibili profondamente differenti.

4.2.1 Dal rapporto Ruding alle nuove proposte, il problema della concorrenza fiscale e il codice di condotta

In seguito alla pubblicazione del Rapporto Ruding la concorrenza fiscale ha assunto sempre più alto rilievo all'interno dei dibattiti di pubblica economia e nelle sedi Europee, soprattutto è stata prestata maggiore attenzione alla regolamentazione, ed eliminazione, dei comportamenti fiscali sleali e dannosi. Il nuovo corso politico ha acquisito una maggior consapevolezza dagli errori passati dovuti alle rigidità strutturali, causati dalle modalità di decisione per unanimità che danno il potere ai singoli stati di porre il veto su ogni decisione, e alla incapacità di coordinamento nelle scelte di sviluppo fiscale e di armonizzazione dovuto a visioni molto divergenti, in fatto d'interessi nazionali e non solo, spesso difficili da conciliare.
Alla luce della recente crisi finanziaria, che ha coinvolto tutto il continente Europeo, con diversa intensità, è emerso il problema del debito sovrano che ha messo in forte tensione i vari conti pubblici e le relative tesorerie, a causa dell'aumento dello *spread*; gli stati si sono quindi trovati di fronte problemi di bilancio. È importante quindi che i vari stati riescano a stabilizzare e se possibile accrescere il loro gettito; a tal proposito, in materia di concorrenza fiscale, risulta importante riuscire a eliminare il processo di spostamento delle basi imponi-

bili verso paesi con aliquote effettive di imposta più basse. Questo obiettivo è raggiungibile difendendo il diritto degli stati a tassare i possessori di capitali che sono i soggetti, a differenza di possessori di beni immobili o ai lavoratori dipendenti, che hanno maggior possibilità di svincolarsi alle varie giurisdizioni. Qualora ciò non fosse impedito si assisterebbe ad una prevaricazione del mercato sulla sovranità dei vari stati, impedendo che il sistema fiscale faccia corso alla redistribuzione dei redditi. A questo scopo viene creato un nuovo gruppo con l'intento di:

1) adottare sistemi di tassazione semplici, equi ed efficaci per lo sviluppo delle imprese ed il funzionamento del mercato unico;
2) aumentare la cooperazione tra autorità nazionali ai fini di proteggere le basi imponibili e estirpare le attività di frode e evasione fiscale che hanno subito un impulso dovuto allo sviluppo del mercato unico;
3) agevolare, tramite l'eliminazione degli ostacoli fiscali, i flussi di reddito tra stati;
4) sviluppare gli accordi tra stati per la risoluzione della doppia imposizione.

Il gruppo di lavoro non è riuscito a definire in maniera obiettiva e condivisa la concorrenza sleale e si esprime in maniera negativa in merito all'introduzione di aliquote minime ai fini di coordinamento fiscale tra stati.

Quanto sopra esposto sarà alla base del documento sulla politica tributaria nell'U.E. presentato dalla commissione il 22 ottobre 1996, il quale proponeva di affrontare la concorrenza fiscale attraverso il rispetto del principio di proporzionalità e di sussidiarietà, considerando che l'armonizzazione fiscale non è l'obiettivo finale, ma uno strumento per migliorare l'attività economica nella Comunità.

Successivamente la commissione cercherà di trovare la più ampia intesa possibile sulla definizione dei comportamenti da definirsi dannosi in ambito comunitario, sul codice di buona condotta, sul coordinamento tra autorità tributarie degli stati membri a livello di legislazione e un rafforzamento della loro collaborazione per l'eliminazione di comportamenti evasivi, eliminazione della doppia imposizione e semplificazione fiscale delle attività produttive. Successivamente il Con-

siglio approva un testo riguardante la tassazione del risparmio, concordando sulla necessità di una direttiva in merito al pagamento di interessi e royalties tra imprese. Per tale ragione viene adottata una risoluzione su un Codice di Condotta (Comunità Europea, 1997) inerente la tassazione delle imprese, applicabile a quelle leggi, di carattere fiscale, che hanno impatto sulla localizzazione delle attività produttive all'interno del territorio della Comunità Europea, nello specifico si fa riferimento alla tassazione dei non residenti. Impedendo, e quindi dichiarando dannose, le pratiche che stabiliscono un livello di tassazione effettiva nettamente inferiore a quello applicato nel paese. Tale valore viene misurato mediante l'aliquota nominale, la base imponibile e i criteri ad essi afferenti. Mediante tale definizione si vogliono eliminare le pratiche volte ad attirare investimenti dall'estero tramite agevolazioni fiscali rivolte ai non residenti.

Quanto definito dal Codice è affine a quanto riportato dall'OCSE in merito alla concorrenza fiscale, l'organismo internazionale nel rapporto *"Harmful tax competition: an emerging global issue"* che considera sleali le pratiche fiscali che tassano redditi con aliquote estremamente basse, che impediscono lo scambio di informazioni con altre giurisdizioni, norme poco chiare e trattamenti privilegiati per i non residenti. La valutazione delle misure adottate e della loro applicazione, in conformità al Codice, è affidata ad un gruppo di esperti istituito nel *1998 dal Consiglio.*

Il gruppo ha iniziato ad analizzare i regimi preferenziali, identificando 66 tipologie caratterizzate da provvedimenti dannosi e contrari al codice di condotta; segnalandoli ai diversi paesi, lo scoglio più arduo da superare è l'accordo tra i vari stati, al di la del consenso in merito alla lotta contro la concorrenza sleale, sui singoli punti per l'intervento. Alcuni paesi, tra i quali Belgio, Gran Bretagna, Lussemburgo, Olanda, Svezia, Portogallo e Irlanda, si sono impegnati per la rimozione di questi comportamenti permettendo una migliore concorrenza all'interno del territorio Europeo, tali paesi, tuttavia, sono contrari, per la maggior parte, all'introduzione di una tassazione comune o all'imposizione di una tassa minima sulle società. All'interno del territorio Europeo si possono quindi distinguere due schieramenti uno favorevole all'introduzione di aliquote comuni, l'altro contrario a processi di armonizzazione. Tuttavia in scia di quest'ultima

corrente si posizionava Mario Monti, all'epoca commissario europeo, il quale sosteneva che fosse prematuro la determinazione di tali obiettivi in merito all'armonizzazione fiscale, soprattutto perché prima di definire aliquote minime comuni sarebbe stato necessario definire una base imponibile comune, quindi era opportuno procedere mediante piccoli passi ed eliminare prima di tutto i regimi fiscali discriminatori.

Le misure del codice si applicano alle seguenti categorie di attività:

- Misure che influenzano la localizzazione delle attività nella Comunità Europea;
- Misure dannose, quelle che implicano un livello impositivo notevolmente inferiore a quello applicato precedentemente nel territorio;

Queste misure devono essere valutate alla luce del fatto che le transazioni sopramenzionate coinvolgano non residenti o transazioni con essi, se non hanno impatto sulla base imponibile nazionale; se sono concesse anche in assenza della presenza dell'impresa all'interno del territorio in cui le agevolazioni vengono concesse, se la determinazione dell'imponibile diverge dalle pratiche generalmente attuate a livello internazionale e se le misure difettano di trasparenza.

Con l'approvazione del codice gli stati sono tenuti a non introdurre norme fiscali che siano in contrasto alle norme sopra esposte e a modificare le vigenti norme affinché siano conformi al Codice. Vi è una sostanziale opera di controllo reciproca in merito a tali disposizioni, che prevede lo scambio d'informazioni tra stati, discussione delle norme e osservazioni sulle stesse. Qualora fossero adottate delle norme speciali per lo sviluppo di aree disagiate, in contrasto al codice, dovrà essere valutato l'effettivo impatto e nesso di correlazione dell'intervento con il problema da risolvere; la procedura per la valutazione di conformità dell'intervento è attribuita ad un gruppo composto dai membri dei vari stati i quali periodicamente riferiscono della loro attività al Consiglio.

4.2.2 Osservazioni sul rapporto Ruding

Il percorso di armonizzazione Comunitario è passato attraverso diverse tappe, la prima è stata quella del 1967, molto ambiziosa, che, proprio per la sua ampia portata, è stata accantonata, lasciando il posto ad iniziative mirate prevalentemente all'eliminazione della concorrenza sleale. I risultati raggiunti non sono stati all'altezza delle aspettative e degli investimenti effettuati, in termini di sforzi e studi, per la loro attuazione, gli interventi sviluppati sono stati completati solo in maniera parziale.

Con l'introduzione del codice di condotta, che disciplina la tassazione delle imprese, si è dato nuovo impulso alla lotta comune e concertata dei paesi Comunitari; tale documento rappresenta, a detta degli esperti, l'inizio di un nuovo corso per la politica comunitaria.

Tuttavia il processo di omogeneizzazione della tassazione Comunitaria richiede tempi molto lunghi per la sua realizzazione, dovuto a differenti e multipli interessi da far convergere, che solo con l'azione diplomatica di lungo periodo potrà essere realizzata; inoltre il sistema di votazione per unanimità irrigidisce ulteriormente il sistema portandolo alla paralisi decisionale. Facendo un discorso di più ampio respiro c'è da prendere in considerazione le aree armonizzate, cioè le aree limitrofe e i partner commerciali rilevanti con i quali bisogna iniziare a instaurare un'intesa in merito all'armonizzazione fiscale, essendo il successo di questa iniziativa dipendente anche dalle legislazioni dei paesi limitrofi.

4.3 Nuove proposte di armonizzazione

I benefici derivanti dal coordinamento fiscale sono numerosi e si possono enunciare nella semplificazione in materia di redazione e controllo, poiché riduce le divergenze tra stati e permette attraverso delle procedure affini di pervenire alla

determinazione dell'imponibile. Detto coordinamento comporterebbe la riduzione della competizione fiscale attuata dalla *profit-shifting* delle imprese, questo ha riflessi importanti sul benessere complessivo poiché la competizione fiscale produce delle esternalità negative che si riverberano sui cittadini. A questo proposito c'è da sottolineare la riduzione del gettito a disposizione delle amministrazioni pubbliche che non sono più in grado di fornire adeguati livelli di servizi pubblici alla popolazione. Tuttavia la competizione fiscale, secondo varie teorie economiche, come quella del Leviatano, consente di ridurre i fallimenti del governo riducendo il suo potere nei confronti della popolazione.
L'obiettivo ottimale sarebbe quindi quello di trovare un equilibrio tra la totale coordinazione e la sua assenza, in maniera tale da bilanciare benefici e perdite.
A tal proposito si sono sviluppate una serie di proposte atte ad armonizzare l'attività fiscale all'interno della Comunità Europea. Alcune di queste proposte, presentate in Gorter-de Mooij (2001), sono qui di seguito esposte ai fini di capire la reale direzione degli interventi, queste sono tre e si basano su:

1. Armonizzazione della base imponibile;
2. Armonizzazione dell'aliquota fiscale;
3. Armonizzazione di entrambe.

L'armonizzazione della base imponibile è una proposta a lungo discussa all'interno del dibattito Europeo che permetterebbe, esclusivamente alle imprese multinazionali, di semplificare enormemente gli adempimenti fiscali, mentre per le imprese nazionali, secondo le varie proposte, dovrebbe rimanere immutato il principio fiscale. Questa proposta, tuttavia, riscontra reticenze all'interno di alcuni stati della Comunità, fermando la proposta agli stadi iniziali. Un'alternativa, che va nella direzione della semplificazione, è quella della *home state taxation*, essa prevede che l'imponibile di un'impresa multinazionale venga calcolato secondo codice tributario dello stato di residenza, in questo modo la stessa impresa sarebbe soggetta ad un solo principio fiscale. A questi procedimenti può essere aggiunto il principio secondo il quale imprese appartenenti al medesimo gruppo consolidino i bilanci, e paghino le relative tasse, secondo il principio della fonte, nel paese in cui esercitano l'attività. Dividendo attività este-

re o interne secondo una formula semplice che tenga conto dei fattori di produzione principali quali: vendite, lavoratori o struttura finanziaria. Il livello di tassazione rimane a discrezione del paese in cui si opera, che è libero di determinare l'aliquota impositiva. Questo metodo permette la riduzione dei costi di *compliance* e la possibilità di consolidare i risultati delle società, tuttavia costringerebbe le varie amministrazioni tributarie alla conoscenza delle leggi degli altri sistemi, il che renderebbe i processi di accertamento estremamente complessi e laboriosi. Accanto alla proposta sopra menzionata c'è la possibilità di procedere all'adozione di una Common Consolidated Tax Base, ovvero alla determinazione di un medesimo principio per la definizione dell'imponibile, la successiva distribuzione, tra le varie legislazioni tributarie avverrebbe secondo una formula condivisa. La determinazione dell'aliquota rimarrebbe a discrezione dei singoli stati, con l'eventuale definizione di un'aliquota minima comune. La definizione di un'aliquota comune ha indotto alcuni ricercatori a sostenere che il coordinamento della tassazione, provocherebbe un'eccessiva rigidità che non terrebbe in considerazione le differenze strutturali presenti nei diversi paesi. Allo stesso modo una determinazione omogenea della base imponibile impedirebbe di modulare la tassazione secondo le esigenze del tessuto sociale dei diversi paesi, essendo la base imponibile, tramite le deduzioni, strumento fiscale sempre più importante.

Utilizzare un'armonizzazione fiscale da un punto di vista delle aliquote ridurrebbe enormemente le attività di *profit-shifting*, procedimento che è alla base dell'arbitraggio fiscale, il quale a sua volta innesca la competizione tra stati; allo stesso tempo la decisione di imporre un'aliquota minimia d'imposta, ha determinato numerosi veti tra gli stati, i quali non hanno voluto una limitazione della loro libertà impositiva. In linea con questa tipologia d'imposta minima è la *minimum asset tax* (MAT) che viene applicata, con alcune varianti, in Brasile e Messico, e basa la tassazione su una aliquota minima calcolata sulla base imponibile. Se il rapporto tra ammontare pagato e imponibile risulta inferiore al valore calcolato con la MAT allora quest'ultimo viene applicato, evitando cosi che tramite operazioni di *profit-shifting* si riduca l'ammontare di tasse pagato.

Infine l'armonizzazione sia della base imponibile che delle aliquote prevede due diverse formulazioni. La prima propone una suddivisione del gettito complessivamente raccolto, secondo un principio di separazione, basato su criteri quali l'ammontare di fattori produttivi, esso richiede che la base imponibile sia definita o tramite la *home state taxation* o tramite la definizione di una base imponibile comune, mentre l'aliquota è armonizzata. La seconda proposta prevede un'armonizzazione ancora più spinta, dando il potere, ad un organismo sovranazionale, di tassare e recuperare il gettito dai diversi paesi, sostituendo la parte spettante di ogni stato con il contributo che i vari membri versano ogni anno agli organismi sovranazionali. Questa ipotesi procede verso una profonda integrazione dei sistemi fiscali.

4.4 Proposte Commissione Europea 2001: *Common consolidated tax base*

Nell'Ottobre 2001, tramite il documento IP/01/1468, la Commissione Europea ha presentato i nuovi piani per gli anni successivi in merito alla tassazione delle imprese, qui di seguito, verranno descritti i caratteri salienti. La Commissione suggerisce la realizzazione della base imponibile comune a livello Europeo che, a differenza di quanto è avvenuto nell'economia reale, caratterizzata da una forte globalizzazione, ha un livello di omogeneizzazione del sistema tributario molto basso, quasi inesistente. La tassazione delle imprese è molto eterogenea a livello di pressione fiscale e le differenze nella redazione dei bilanci ai fini tributari costituiscono un ostacolo per le imprese che decidono di intraprendere nuove attività economiche oltre il proprio confine nazionale. Questo perché nel seguire le diverse regole fiscali si registrano consistenti costi, sia economici che in termini di tempo, essi verrebbero immediatamente eliminati se si adottasse una base consolidata a livello Europeo, sul quale si discuterà in seguito. Accanto a tutto ciò si affiancheranno anche lo sviluppo delle direttive inerenti: dividendi e

acquisizioni, compensazione perdite, prezzi trasferimento e convenzioni sulla doppia tassazione. L'ex commissario per tassazione e mercato interno Frits Bolkestein, aveva già dichiarato i progetti Europei in campo fiscale, cioè quello di fare dell'UE, entro il 2010, l'economia più competitiva al mondo tramite rimozione di ostacoli e creazione di basi imponibili consolidate. La necessità di definire una base imponibile consolidata a livello Europeo deriva inoltre dal mercato attuale, sempre più mobile e legato a internet, che rimuove le barriere e i confini tra nazioni, rendendo difficile per ogni singolo paese la difesa della propria base imponibile. La Commissione Europea ha individuato una serie di elementi del sistema fiscale che ostacolano la competitività delle imprese:

- Le differenti modalità per il calcolo della base imponibile nel mercato interno: comportano costi per il rispetto delle norme, tutto questo complica le problematiche per quanto riguarda doppia tassazione e *transfer price*;
- Le operazioni transnazionali sono spesso soggette a ulteriore tassazione: questo non è stato completamente risolto dalle direttive sulle fusioni e sulle società madre figlia;
- Le differenze nel trattamento delle perdite: i gruppi societari possono essere tassati sui profitti guadagnati in un paese del mercato interno, tuttavia non viene riconosciuto loro la un credito di imposta per la perdita subita in un paese della comunità;
- La scarsa efficienza delle procedure atte ad eliminare la doppia tassazione delle attività transnazionali: erano state attuate due misure a riguardo, la prima cercava di eliminare le differenze di visioni tra amministrazioni in merito allo spostamento di profitti, la seconda introduceva convenzioni bilaterale tra stati in merito alla doppia tassazione.

Per eliminare queste distorsioni, e favorire le attività tra paesi comunitari, sono state pensate alcune azioni tra le quali:

- La commissione svilupperà, nel futuro, assistenza su importanti decisioni effettuate dalla corte Europea di Giustizia per facilitare l'adempimento dei trattati e della legislazione comunitaria;
- Sviluppo e implementazione, tramite correzioni, della direttiva *Parent-Subsidiary* e della direttiva sulle acquisizioni per sviluppare i dettagli inerenti

le loro regole e applicazione specifiche, in maniera tale da includere un più ampio spettro di tasse e transazioni;

- Verrà proposta una direttiva che consenta alla imprese di tenere in conto le perdite subite da imprese controllate situate in altri stati membri in maniera permanente;
- Sviluppo di un team di lavoro per il miglioramento del coordinamento tra stati membri e tra questi e le imprese in merito alle transazioni comunitarie dei gruppi. Questo problema emerge quando due stati membri non si accordano sul prezzo di trasferimento tra due imprese, a questo si associa spesso l'ulteriore carico di fornire della documentazione in merito al trasferimento, che rallenta le procedure;
- Presentazione nel 2003 di una direttiva con lo scopo di migliorare e rinnovare la convenzione di arbitrato e far si che i suoi giudizi siano sotto controllo della corte di Giustizia;

Sebbene la commissione si sia attivata per agevolare le operazioni comunitarie, per un'effettiva armonizzazione fiscale, sarebbe necessario eliminare l'ostacolo primario, cioè quello di avere differenti sistemi fiscali. Una base imponibile consolidata per le attività delle compagnie avrebbe degli effetti benefici notevoli, permetterebbe efficienza, rapidità, ridurrebbe i costi e sarebbe semplice nella redazione e maggiormente facile in fase di verifica. In questo modo un gruppo aziendale avrebbe la possibilità di redigere il bilancio, ai fini fiscali, secondo un solo principio, questo è l'obiettivo di lungo periodo da raggiungere. Le soluzioni proposte sono le seguenti:

- Una base imponibile comune per tutte le imprese che svolgono attività Comunitaria.
- Tassazione basata sui principi nazionali, il gruppo dovrebbe essere in grado di calcolare la base imponibile delle sua attività, per le operazioni Comunitarie, in base alle regole dello stato di appartenenza;

L'armonizzazione della base imponibile a livello UE richiederebbe, oltre ad un accordo sulla modalità per definire tale base, la definizione della modalità se-

condo la quale verrebbe ripartita, in modo tale da consentire ai singoli stati di applicare la propria aliquota. Nel 2003 la commissione rinnovò il suo impegno in merito alla rimozione degli ostacoli che gravano sulle attività d'impresa intercomunitari e presentando idee che promuovano, per le piccole e medie imprese, la possibilità di utilizzare le disposizioni fiscali del proprio paese

4.4.1 Common consolidated corporate Tax Base e gruppo di lavoro

La *Common Tax Base* è un insieme di regole che le imprese operanti all'interno dell'UE possono utilizzare per il calcolo della propria base imponibile, tramite questa semplificazione un'impresa operante in più paesi, per adempiere agli aspetti fiscali, potrà basarsi su una sola regolamentazione, invece che predisporre tali adempimenti tramite i differenti principi dei paesi in cui opera.
La *Common Tax Base* è, a parere della Commissione Europea, l'unico sistema in grado di garantire che le imprese situate nel contesto comunitario, e che operano con i vari stati membri, operino, dal punto di vista degli adempimenti fiscali, con la massima disinvoltura. Questo perché, anche mettendo in pratica tutte le proposte fino ad ora discusse, non si riuscirebbe a eliminare totalmente gli ostacoli all'attività d'impresa, cosa che invece, tramite la *Common Tax Base* a livello dell'Unione Europea, verrebbe garantita. I gruppi avrebbero cosi la possibilità di determinare la base imponibile consolidata per tutte le imprese e successivamente, tramite una formula, questo sarebbe poi suddividibile alle singole società e tassabile in accordo con le aliquote scelte dallo stato membro di appartenenza.
Le Commissione Europea, nel marzo del 2011, propose un metodo per calcolare la base imponibile delle società operanti nell'UE, agevolando la definizione degli utili tassabili e sul quale potevano confluire perdite e utili di gruppo, ma garantiva ai singoli stati di mantenere l'autonomia in merito alla definizione

dell'aliquota. Qui di seguito verranno brevemente accennate le tappe che hanno portato a questa proposta, nel 2001 la policy era stata stabilita e successivamente confermata nel 2003. Nel 2004, all'ECOFIN, fu presentato e discusso un documento che si riferiva alla necessità di costituire una base imponibile a livello comunitario, nel citato documento si faceva riferimento anche ad un gruppo di lavoro incaricato per la sua elaborazione in maniera definitiva, su quest'ultimo punto ci fu una larga intesa da parte di tutti i partecipanti all'incontro. Il gruppo, denominato Commission Working Group, i cui obiettivi erano i seguenti:

- Esaminare gli aspetti tecnici riguardo la CCCTB per le imprese operanti nell'Unione Europea;
- Definire i principi base della tassazione;
- Discutere degli elementi strutturali della base imponibile comune consolidata e la modalità con la quale questa viene ripartita tra gli stati.

Il gruppo era composto dai membri dei 27 stati e dalla Commissione dei servizi e aveva il compito di supportare, da un punto di vista tecnico la commissione in merito alla CCCTB. Il gruppo ha una rilevanza tecnica e non politica e non impegna alcuno stato membro partecipante a implementare tale base consolidata, il gruppo ha l'obiettivo di coinvolgere anche esperti accademici e professionisti, in maniera tale da procedere ad analisi con il contributo dei massimi esperti.
Infine nel 2007 emanò un documento (CCCTB/WP/057) nel quale venivano definite le varie tecniche riguardanti la CCCTB ed integrate in un quadro di coerenza.

4.4.2 Analisi e confronto delle alternative

L'Unione Europea nel corso degli ultimi decenni si è sviluppata, a livello commerciale, in maniera molto intensa, il suo mercato risulta altamente integrato a livello di scambi e di produzione, tuttavia a differenza di mercati quali quello

Statunitense e Giapponese, risulta frammentato dal punto di vista fiscale, essendoci al suo interno 27 diversi sistemi fiscali, che rendono l'approdo delle imprese all'interno dell'Unione più complicato. Questo perché, a causa della necessità di ogni Paese di mantenere la propria indipendenza in materia di gettito raccolto, vi è la necessità di individuare chi ha la facoltà di tassare i diversi redditi secondo il principio della fonte o della residenza. C'è da aggiungere che spesso e volentieri queste regole cambiano rendendo l'applicazione delle stesse macchinoso e dispendioso, facilitando, tramite il *profit-shifting*, l'evasione d'imposta. Ulteriori difficoltà nelle operazioni tra stati intracomunitari sono rappresentate da:

- I costi sostenuti per il rispetto delle diverse normative, come regole inerenti i *transfert price*. Secondo uno studio condotto dalla Commissione nel 2011 tali costi sarebbero stimati tra il 2% e il 4% del gettito derivante dalla tassazione delle imprese (*corporate income tax revenues*), pari ad un ammontare di circa 10 miliardi per la zona a 27 nel 2008;
- Doppia tassazione del medesimo reddito in due differenti stati;
- Eccessiva tassazione che incorre quando attività *cross border* generano attività suscettibili di tassazione che non sarebbe prevista nel paese di appartenenza.

In questo modo ogni impresa deve essere a conoscenza di tante diverse tipologie fiscali quanti sono i paesi con i quali ha legami economici, la soluzione dovrebbe essere intrapresa a livello centrale ai fini dell'omogeneizzazione, tuttavia a causa del principio di sussidiarietà ogni stato membro ha la facoltà di determinare la base imponibile e il livello di tassazione da imporre. Tramite l'eliminazione di questi ostacoli si potrebbe giungere ad una maggior efficienza nell'allocazione del capitale, una minor distorsione e migliori opportunità per gli investimenti, rendendo così la UE ancora più integrata e forte da un punto di vista economico. Questo grazie alla definizione condivisa di una base imponibile a livello UE. Consentendo di raggiungere gli obiettivi EU2020.

Il documento (SEC/2011/316) pubblicato dalla Commissione Europea riporta una serie di scenari di possibile evoluzione:

1. Il mantenimento della situazione attuale, denominata "status-quo";

2. Adozione, opzionale, di una base comune per le imprese a livello Europeo CCTB (Common Corporate Tax base) utilizzando un singolo insieme di regole per la determinazione dell'imponibile invece che le differenti leggi tributarie dei paesi comunitari. Tale procedura implicherebbe esclusivamente la redazione dei documenti contabili ai fini fiscali, senza modificare le procedure nazionali per la redazione dei bilanci di esercizio. Quindi, tramite questa procedura, l'impresa partirebbe dal conto economico redatto secondo principi nazionali modificandolo secondo le disposizioni comunitarie per giungere al reddito imponibile. Le operazioni effettuate tra società appartenenti al medesimo gruppo rimarrebbero soggette alle disposizioni dei prezzi interni di trasferimento, senza possibilità di consolidare utili e perdite tra le società del gruppo.
3. Adozione obbligatoria di una Common Corporate Tax Base (CCTB) per tutte le imprese con sede nell'UE;
4. All'interno di una CCCTB opzionale le imprese possono scegliere se adottare per una base comune consolidata a livello Europeo che eliminerebbe i 27 codici fiscali delle imprese e i meccanismi di separata registrazione. Questo procedimento consente il consolidamento degli utili e delle perdite tra società del gruppo, successivamente, tramite una formula che tiene conto di attività, stipendi e vendite, viene attribuito l'imponibile ai vari paesi in cui il gruppo opera, consentendo, tramite l'aliquota del paese, la tassazione dei redditi;
5. Obbligatorietà di quanto precedentemente esposto al punto 4 per tutte le imprese con sede all'interno dell'UE, Common Consolidated Corporate Tax Base (CCCTB).

Tutte queste ipotesi prevedono il mantenimento, da parte dei singoli stati, della facoltà di decidere in merito all'aliquota fiscale da adottare. Le opzioni sopra esposte implicano una serie di mutamenti a livello di dimensione della base imponibile e della sua distribuzione tra i paesi, essa potrebbe portare, nel caso della Common Corporate Tax Base (CCTB), ad un allargamento della base imponibile per la maggioranza delle imprese con sede in Europa, anche se questo effetto dipende in maniera importante dalle aliquote di ammortamento in vigore

in ogni singolo paese, ma avrebbe come conseguenza la riduzione della variazione tra i paesi Europei. La CCCTB permetterebbe il consolidamento delle perdite e dei guadagni transfrontalieri, secondo il documento pubblicato dalla Commissione Europea, che mostra i risultati di una simulazione su tale intervento, dall'introduzione di questi provvedimenti risulterebbe che circa il 50% delle multinazionali non finanziarie e il 17% di quelle finanziarie usufruirebbero della compensazione delle perdite, tali risultati sono stati raggiunti grazie al supporto dei database Orbis e Amadeus. Confrontando tale scenario con quello *status quo*, risulterebbe che la base imponibile dei gruppi sarebbe, in media, inferiore del 3%.

Tuttavia lo scoglio più grande da superare è il modo in cui la base imponibile dovrebbe essere suddivisa tra gli Stati Membri, a tal proposito ci sono varie possibilità, come quella di suddividerla secondo l'ammontare di stipendi, capitale e vendite; utilizzando i dati di bilancio per approssimare i profitti tassabili dei gruppi multinazionali si nota come la formula dei costi dei dipendenti, beni e vendite per destinazione, adeguatamente ponderate tra loro, porterebbe ad un aumento della base per i paesi centrali e dell'Est Europa e per Italia, Germania, Francia, Grecia e Spagna, cambiando il peso attribuito ai diversi fattori il risultato nella distribuzione della base imponibile subirebbe un cambiamento di lieve entità. Secondo alcune ricerche i costi maggiori, a cui le imprese multinazionali devono far fronte, nelle operazioni transnazionali, sono i costi relativi agli adempimenti burocratici relativi ai *transfert price*, tali costi sono aumentati nel corso del tempo a causa degli aumentati controlli e dell'aumentata richiesta di documenti da parte delle diverse autorità e a causa degli aggiornamenti legislativi introdotti in tutto il mondo. Nelle simulazioni effettuate in merito alla CCCTB si notano due effetti contrapposti che tendono a controbilanciarsi, l'allargamento della base imponibile, il primo, derivante dall'applicazione delle nuove disposizioni, e il secondo, la possibilità di consolidare perdite e guadagni, che tende a ridurla, studio Ernst & Young (2010). Del medesimo avviso è lo studio di Deloitte (2009), che sostiene che il CCCTB comporti un risparmio di costi per le multinazionali intenzionate ad avviare nuove attività in paesi Comunitari e per lo svolgimento delle pratiche, un'impresa di grandi dimensioni, prosegue lo studio,

potrebbe risparmiare fino al 62% di tasse nell'apertura, per le imprese di medie dimensione il risparmio si spinge fino al 67%. Per lo studio di PWC (2009), invece, il risparmio si aggirerebbe sul 8% del tempo impiegato per la *compliance*. Nella pubblicazione della Commissione (2011), prodotto per la valutazione dell'impatto dell'introduzione della CCCTB viene utilizzata la metodologia CGE Cortax, che permette di simulare gli effetti prodotti da eventuali riforme. Tale modello gode di semplificazioni nell'elaborazione dei dati e nelle ipotesi sottostanti, inoltre non riesce a tenere in considerazione gli effetti, positivi e negativi, che si potrebbero produrre nel lungo periodo tramite l'armonizzazione. Comunque quello che emerge dal modello è che la rimozione delle barriere fiscali comporti un miglioramento dell'allocazione del capitale, migliorando l'attrattività dell'Europa Comunitaria nei confronti degli investitori esteri e riducendo la differenza tra investimento interno ed estero. Il miglioramento nell'allocazione del capitale provocherà, sempre secondo i risultati del modello, un aumento della produttività e dell'occupazione, l'abbattimento delle barriere permetterà un miglioramento delle economie di scala. Per la comparazione dei quattro scenari sopra riportati (CCTB opzionale e obbligatoria, CCCTB opzionale e obbligatoria) e lo scenario *status quo*, si fanno le seguenti ipotesi: si suppone che nello scenario opzionale solo le multinazionali decidano di utilizzare il metodo alternativo, in quello obbligatorio, invece, lo utilizzano anche le imprese domestiche. Questo può provocare una sottostima dei benefici complessivi raggiunti nello scenario opzionale, derivante dal fatto che le multinazionali decideranno di utilizzare quel metodo se e solo se l'ammontare di tasse pagate complessivamente è inferiore o uguale a quello utilizzato in precedenza. In tutte le ipotesi viene mantenuto costante il gettito proveniente dalle imprese prima dell'adattamento dell'aliquota, in maniera tale che vengano rispettati i vincoli di bilancio di ogni paese. Nell'analisi del CCTB si assiste ad un *trade-off* tra una bassa aliquota marginale effettiva, derivante da una stretta e elevata aliquota legale, che minimizza le distorsioni negli investimenti e una bassa aliquota abbinata ad una ampia base imponibile che riduce il fenomeno del *profit-shifting*, la quale aumenta l'attrattività dei paesi in merito a scelte discrete di investimento. L'allargamento della base imponibile e la riduzione delle aliquote provocano

una riduzione del benessere complessivo all'interno dell'Unione Europea. Gli effetti positivi sono da riscontrare in una riduzione dei costi di *compliance*, il CCTB obbligatorio permette di mantenere un benessere a livello costante mentre quello opzionale permette minimi guadagni in termini di benessere. L'introduzione di una CCCTB è la soluzione migliore tra quelle proposte, secondo le stime consentirebbe di raggiungere un aumento di benessere dello 0,02% del PIL dell'Unione Europea, circa 2,4 miliardi di Euro secondo i dati del 2009. L'impatto positivo, per la sua gran parte, è dovuto alla riduzione dei costi di *compliance*, per quanto riguarda il passaggio da contabilità separate alla contabilità aggregata provoca miglioramenti minimi, derivanti dalla compensazione di effetti contrapposti che si bilanciano, determina, inoltre, un disincentivo al *profit-shifting* e alla *thin-capitalization*, tuttavia implica distorsioni ulteriori nell'allocazione di fattori produttivi, inseriti nella formula di ripartizione, nei paesi a bassa tassazione. Il consolidamento delle perdite restringe la base imponibile il che può spingere I governi ad aumentare le aliquote per soddisfare I vincoli di bilancio. Questo può provocare aumenti nel costo del capitale, riducendo gli investimenti ma aumentando l'occupazione a causa della diminuzione del suo costo. In equilibrio accade che il benessere complessivo rimane invariato mentre il Pil si riduce leggermente. La rimozione dei tre ostacoli sopra citati, doppia tassazione, sovra tassazione e costi aggiuntivi a livello di adempimenti fiscali, qualora venissero rimossi, sotto ipotesi CCCTB, permetterebbe il miglioramento e l'aumento delle scelte economiche delle imprese migliorando l'efficienza all'interno dell'UE. Le due proposte del CCCTB, sia opzionale che obbligatorio, consentono risparmi di costo superiori rispetto alle due alternative legate al CCTB. Le analisi macroeconomiche condotte nello studio della Commissione Europea mostrano come, complessivamente, la scelta migliore sia quella del CCCTB opzionale, lo studio sostiene che tale intervento possa provocare effetti positivi nel lungo periodo, sia a livello di investimenti, sia in merito a costi e incertezza percepita negli adempimenti fiscali. Il nuovo sistema fiscale potrebbe far si che le imprese di piccole e medie dimensioni vengano facilitate nell'espansione in nuovi mercati, poiché questa introduzione rimuoverebbe le barriere relative agli adempimenti fiscali che, per quanto riguarda queste impre-

se, sono particolarmente gravosi. L'impatto di queste misure dovrebbe essere valutata sia sotto il profilo micro economico sia macroeconomico. Sotto il primo profilo bisognerebbe valutare l'impatto sui costi sostenuti dalla singole imprese per l'attuazione delle disposizioni fiscali e il loro comportamento in merito agli investimenti comunitari, che dovrebbero essere facilitati. Poiché la Comunità Europea diventerebbe maggiormente appetibile per gli investimenti si verificherebbe miglioramenti, a livello macro, nell'allocazione del capitale intercomunitario e potrebbe essere favorito anche l'afflusso di capitali dai paesi extra UE, tali effetti potrebbero essere entrambi misurati tramite il flusso di investimento diretto (FDI).

5 Conclusioni

Alla luce di quanto esposto nei capitoli precedenti si è notata come la tassazione delle imprese nel territorio comunitario sia piuttosto eterogenea, presentando in alcuni casi delle differenze molto profonde. Nel corso degli ultimi quindici anni, tuttavia, si è visto come tali differenze si siano assottigliate, questo può essere ricondotto sia ai processi di competizione fiscale sia a politiche comunitarie volte ad omogeneizzare le pratiche nei territori in questione. Il primo fenomeno ha spinto i diversi governi a ridurre la tassazione per impedire alle basi imponibili mobili di collocarsi in territori maggiormente vantaggiosi da un punto di vista fiscale. Il secondo fenomeno, invece, ha permesso di eliminare i comportamenti più aggressivi, degli stati, volti ad attrarre basi imponibili e lesivi dell'equilibrio del mercato interno. Complessivamente i due fenomeni hanno permesso una maggiore omogeneizzazione delle pratiche a livello comunitario, tuttavia a livello aggregato queste due operazioni hanno provocato effetti contrapposti, da una parte hanno permesso di aumentare il benessere complessivo tramite un migliore uso delle risorse interne (Leviatano) dall'altro lato hanno ridotto le risorse a disposizione dei singoli stati producendo una contrazione delle risorse.
Benché quindi vi siano delle differenze all'interno del territorio preso in considerazione, queste si stanno sempre più assottigliando, si prevede che nel corso dei futuri anni, grazie anche alla possibile introduzione delle basi imponibili consolidate si possa pervenire ad una maggiore omogeneità e trasparenza nella localizzazione e nella tassazione delle imprese situate negli stati comunitari. Questo permetterebbe una migliore efficienza nell'allocazione delle risorse Comunitarie, rendendo la macro area sempre più competitiva a livello globale, alla stregua di Cina e U.S.A., e in grado di attirare investimenti che troverebbero facilità negli adempimenti fiscali e omogeneità nelle pratiche tributarie.

6 Bibliografia

Altshuler R. e Grubert H.e. Newlon T.S, (1998), "*Has US investment abroad become more sensitive to tax rates?*", NBER Working Paper 6383, Cambridge MA.

Bernardi L. (2009), "*Taxation in Europe since the Years 1990s*", Munich Personal RePEc Archive.

Bond,E.W. e Larry Samuelson, 1989, "*Strategic Behaviour and the Rules for International Taxation of Capital*", Economic Journal, Vol. 99, Pagine:1099-1111.

Brennan G. e Buchanan J., (1980), "*The power to tax: analytical foundations of a fiscal Constitution*", Cambridge.

Buijink W., Janssen B., Schols Y. (1999), "*Corporate effective tax rates in the European Union*", MARC.

Clausing K.A., (1998), "*The Impact of Transfer Pricing on Intrafirm Trade*", National Bureau of Economic Research Working Paper 6688.

CNR "L'Italia in Europa: Governance e politiche per lo sviluppo economico-sociale".

Commissione Europea (2004), "An *implicit tax rate for non-financial corporations: Definition and comparison with other tax indicators*", in Taxation papers.

Commissione Europea (2012), "*Tax reforms in EU Member States: Tax policy challenges for economic growth and fiscal sustainability*", Working paper N.34.

Commissione Europea, (2011) "Commission staff working paper, summary of the impact assessment", Proposal for a Council Directive on a Common Consolidated Corporate Tax Base (CCCTB).

Commissione Europea (2001) documento IP/01/1468

Commissione Europea, (1990), 90/435/EEC, 90/434/EEC, 90/436/EEC.

Comunità Europea, (1997); "Official Journal of the European Communities, Conclusion of the EcoFin Council Meeting"

Deloitte (2009) “ Tax Experts survey”

Devereux M., Lockwood B., Redoano M. (2008), “*Do countries compete over corporate tax rates?*”, Journal of Public Economics, No.340 .

Devereux M. e Freeman H. (1995), “*The impact of Tax on Foreign Direct Investment: Empirical Evidence and the implications for Tax integration schemes*”, International Tax and Public Finance, 2, 85-106.

Devereux M. e Griffith R. (1996), “*Taxes and the location of production: evidence from a panel of US multinationals*”, Journal of Public Economics 68, 335–367.n.

Devereux M. e Griffith R. (1998), “The Taxation of Discrete Investment Choices”, *Institute For Fiscal Studies W98/16.*

Devereux M. e Pearson M. (1994), “*European tax harmonisation and production Efficiency*”, European Economic Review 39 (1995) 1657-1681. T

Dischinger M. (2007), “*Profit Shifting by Multinationals: Indirect Evidence from European Micro Data*”, Department of Economics University of Munich.

Ernst &Young, (2010) “European Attractiveness Survey”.

Eurostat (2013), “*Taxation Trends in the European Union*”.

Feld L. e Heckemeyer J. (2009), “*FDI and Taxation: A Meta-Study*”, Centre for European Economic Research. CESifo Working Paper Series 2540, CESifo Group Munich.

Fuente A. e Gardner E., (1990), *“Corporate income tax harmonisation and capital allocation in the European Community, International Monetary Fund Working Paper 90/103, Washington DC”*

Fuest C., Huber B. e Mintz J. (2005), “*Capital Mobility and Tax Competition*”, Microeconomics Vol. 1, No 1 (2005) 1–62.

Ganghof, S. (2006): “*The Politics of Income Taxation. A Comparative Analysis*”, Colchester: ECPR Press.

Genschel P. e Schwarz P. (2011), “*Tax competition: a literature review*”, Socio-Economic Review, 9, 339-370.

Giannini S. e Maggiulli C. (2001), "*The effective tax rates in the EU Commission Study on corporate taxation: methodological aspects, main results and policy implications*", Conference "Corporate and Capital Income Taxation in the European Union" 7-8th December 2001,

Giannini Silvia (2001), "La tassazione del reddito d'impresa e le scelte di investimento, finanziamento e localizzazione dell'attività produttiva", Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia Dipartimento di Economia Politica, C.A.P.P. Centro Analisi Politiche Pubbliche.

Gorter J. e de Mooij, (2001), "*Capital income taxation in Europe:Trends and Trade-offs", CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis*".

Gorter J. e Parikh A., (2000), "How mobile is capital within the European Union?", CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis.

Grubert, H. e Mutti J., (1991), "*Taxes, tariffs and transfer pricing in multinational corporate decision making*", Review of Economics and Statistics, 73:285-293.

Haufler A. e Wooton (1998) "*Country size and tax competition for foreign direct investment*", Journal of Public Economics 71 (1999) 121–139.

Hines, J.R. e Rice E.M., (1994), "*Fiscal paradise: foreign tax havens and American business*",Quarterly Journal of Economics, 109: 149-182.

Huizinga H. e Nicodeme G., (2006), "Foreign ownership and corporate income taxation: An empirical evaluation", European Economic Review, Elsevier, Vol.50, pages 1223-1244.

Huizinga H. e Kunt A., 1999, "Financial Structure and Bank profitability"

Immervoll H. (2002), "*The distribution of average and marginal effective tax rates in European Union member states*", EUROMOD Working Paper series, No. EM2/02.

Kanbur R. e Keen M. (1993), "*Jeux sans frontieres: Tax competition and tax coordination when country differ in size*", The American Economic Review, Volume 83, pp. 877-892.

King M. A. e Fullerton D. (1984), "*The Taxation of Income from Capital*", University of Chicago Press, Chicago.

Klemm A., (2008), "Effective Average Tax Rates for Permanent Investment", IMF Working Paper, WP/08/56.

Krautheim S. e Schmidt-Eisenlohr T. (2011), "*Heterogeneous firms, 'profit shifting' FDI and international tax competition*", Journal of Public Economics 95, pp. 122-133.

Krugman P. e Baldwin R.E., (2004), "*Agglomeration, integration and tax harmonisation*", European Economic Review Volume 48, Pagine 1–23.

Lahav Y. e Avi-Yonah R. (2011), "*The effective tax rates of the largest US and EU multinationals*", American tax policy institute.

Longobardi E. (2009), "Economia tributaria", McGraw-Hill, 380-420.

Mooij Ruud A. Ederveen S. (2008), "*Corporate tax elasticities a reader's guide to empirical findings*", Oxford Review of Economic Policy, Oxford University Press. Volume 24, Numero 4, pagine680–697

Newbold P., Carlson W.L. e Thorne B., (2007), "Statistica", Pearson.

Nicodeme G. (2001) "*Computing effective corporate tax rates: comparisons and results*", Munich Personal RePEc Archive.

Nicodeme G. (2006), "*Corporate Tax Competition and Coordination in the European Union: What do we know? Where do we stand?*", Munich Personal RePEc Archive.

Overesch M. (2006), "*Transfer Pricing of Intrafirm Sales as a Profit Shifting Channel – Evidence from German Firm Data*", ZEW, Discussion Paper No. 06-084. 2005.

OECD (2007) "*Tax Effects on Foreign Direct Investment* – No. 17 Recent Evidence and Policy Analysis".

OECD, (2007), "Harmful Tax Competition: An Emerging Global Issue".

PricewaterhouseCoopers global survey of Chief Executive Officers (CEO) Gennaio 2009 (PwC 12th Annual Global CEO Survey)

Piotrowska J. e Vanborren W. (2008), "*The corporate income tax rate-revenue paradox: Evidence in the EU*", Taxation papers Taxation Papers 12, Directorate General Taxation and Customs Union, European Commission.

Ricotti G., Pinelli V., Santini G., Santuz L., Zangari E. e Zotteri S. (2010), "La pressione fiscale gravante sul sistema bancario: questioni metodologiche ed evidenze empiriche", Banca d'Italia.

Rolle G., Ruocco A. e Valente P. (2003), "Il coordinamento della tassazione dei redditi d'impresa nell'Unione Europea", CSC Working Paper n. 40.

Schwarz P. (2009), "Tax-Avoidance Strategies of American Multinationals: An Empirical Analysis", Published online 22 April 2009 in Wiley InterScience, 30: 539-549.

Slemrod J. (2004), "Are corporate tax rates, or countries, converging?", Journal of Public Economics, Vol. 88, Pagine 1169-1186.

Sørensen P.B., (1993), "Coordination of Capital Income Taxes in the Economic and Monetary Union: What Needs to Be Done?, Oxford, New York and Melbourne: Cambridge University Press, 340-82"

Tiebout C. (1956) "A pure theory of local expenditures Northwestern University", Journal of Political Economy, Vol. 64, No. 5 (Oct., 1956), pp. 416-424.

Vanborren W. e Elschner C. (2009), "Corporate effective tax rates in an enlarged European Union", Taxations Papers Commissione Europea.

Weichenrieder A.J. (2007), Profit Shifting in the EU: Evidence form Germany, CESIFO Working paper No. 2043.

Wilson J. (1999), "Theories of Tax Competition", *National Tax Journal*, 52: 269-304.

Zodrow, G.R., e Mieszkowski P., (1986), "Pigou, Tiebout, property taxation and the underprovision of local public goods", Journal of Urban Economics, 19, 356-370.