

POLITECNICO DI TORINO

CORSO DI LAUREA IN INGEGNERIA GESTIONALE

A.A. 2023/2024



**Politecnico
di Torino**

**Arbitraggio nelle scelte del tipo
societario e della sede legale:
una sfida per le nuove imprese**

Relatore:

Prof. Paolo Rainelli

Candidato:

Paolo Foti
293005

Table of Contents

Abstract.....	4
1 – Introduzione.....	5
1.1 – La trattazione.....	5
1.2 – La situazione europea.....	6
1.2.1 – Quadro giuridico.....	6
1.2.2 – Regulatory competition.....	7
1.2.3 – Accesso al mercato dei capitali.....	9
1.2.4 – Panorama fiscale societario.....	12
1.2.5 – Tonnage tax.....	16
1.2.6 – Thin capitalization rule.....	17
1.2.7 – Panorama fiscale persone fisiche.....	20
1.2.8 – Stabilità del quadro regolatorio.....	22
1.3 – Concetti utili.....	24
Anagrafe italiani residenti all'estero (AIRE).....	24
Arbitraggio fiscale.....	24
Bara fiscale.....	25
Base Erosion and Profit Shifting (BEPS).....	25
Collective Investment Schemes (CIS).....	25
Common Reporting Standard (CRS).....	26
Consolidato fiscale per i gruppi societari.....	27
Direttiva Madre-Figlia.....	27
Effetto Cantillon.....	28
Ente territoriale.....	29
Foreign Earned Income Exclusion.....	29
Foreign Account Tax Compliance Act (FATCA).....	30
Global Forum on Transparency and Exchange of Information for Tax Purposes.....	31
Global minimum tax.....	32
Gruppo IVA.....	33
Holding.....	34
IRAP.....	34
Limited Liability Company (LLC).....	35
Modello di Alingham – Sandmo.....	36
Popolazione delle imprese in Italia.....	36
Processo tributario italiano.....	37
Spazio economico europeo (SEE).....	38
Società semplice (SS).....	38
Teoria dei giochi.....	38
Trust.....	39
1.4 – Target di riferimento.....	39
1.4.1 – In Italia.....	39
2 – Applicazione contenuti introdotti.....	41
2.0.1 – Struttura Aziendale.....	41
2.0.2 – Elusione ed evasione fiscale, esterovestizione.....	42
2.0.3 – Welfare aziendale.....	45
2.0.4 – Royalties, brevetti e marchi.....	47
2.1 – Applicazione familiare.....	49
2.1.1 – Ruoli della holding familiare.....	49
2.1.2 – Ruoli della società operativa.....	50

2.1.3 – Vantaggi.....	50
2.1.4 – Rischi specifici.....	51
2.2 – Cassaforte finanziaria.....	51
2.2.1 - Fininvest.....	52
2.3 – Impresa singola full-remote.....	55
2.4 – Caso studio.....	56
2.4.1 – Introduzione al caso.....	56
2.4.2 – Panoramica del mercato.....	56
2.4.3 – Descrizione e struttura delle società.....	57
2.4.4 – Posizione degli USA nel mondo.....	57
2.4.5 – Trattamento fiscale.....	58
2.4.6 – Il confronto.....	59
3 – Conclusione.....	61
3.1 – Riepilogo principali argomenti e trend possibili.....	61
3.2 – Flessibilità societaria e complessità del gruppo.....	61
3.3 – Posizione degli USA nel contesto globale.....	61
3.4 – Conclusioni finali e riflessioni.....	62
4 - Bibliografia.....	64
5 - Sitografia.....	65
Informazioni generali.....	65
Istituzioni europee.....	66
Arbitraggio e pianificazione fiscale.....	66
Nozioni societarie.....	67
Ringraziamenti.....	68

Abstract

Nel momento in cui un privato decide di avviare un'attività economica di impresa, è fondamentale avere un'idea ben chiara di quella che sarà l'impostazione societaria (o societarie) della nuova attività imprenditoriale.

Il tutto nasce da una necessità pratica: prendiamo il caso di un privato che, in procinto di offrire un prodotto/servizio sul mercato fisico/digitale, possedendo o meno uno o più vantaggi competitivi, veda la propria redditività futura intaccata da costi di transazione e burocrazia, costi che esistono nel suo paese di origine (e.g. l'Italia) ma che non è detto siano presenti all'estero, in Europa o nel mondo che sia, per quella specifica attività.

Questa tesi risponde alla domanda di un generico individuo: *“Data una certa vocazione imprenditoriale, esiste una guida per un settore, che sia il settore individuato da me, oppure uno simile, per estrarre il massimo valore senza mutare le caratteristiche del prodotto/servizio?”*

1 – Introduzione

1.1 – La trattazione

Leggendo l'Abstract la prima domanda che un lettore potrebbe porsi è: "Perché è necessaria una trattazione del genere?". Ebbene, le motivazioni originano da una ricorrente situazione, che si presenta ogni anno nel corso della vita professionale di moltissimi, per non dire tutti, imprenditori europei, americani, asiatici, etc. Arriva quel momento dell'anno in cui queste figure del capitalismo moderno sono chiamate a dedicare parte della propria giornata per espletare funzioni burocratiche, necessarie ed obbligatorie, per il funzionamento dell'azienda: le imposte dirette, le imposte indirette, i bolli, i contratti di lavoro, le autorizzazioni, i permessi, i notai, etc... Si ha dunque a che fare con una tematica di efficienza, l'imprenditore è chiamato ad affrontare un problema di duplice natura:

1. un costo in termini di ore-uomo, l'attenzione del professionista viene attirata dal proprio lavoro, il quale produce il reddito, ad una certa questione per poi ritornare sull'oggetto di focus iniziale; si tratta di un processo potenzialmente pericoloso per il risultato finale dell'azienda.
2. Un costo in termini competitivi, le aziende all'interno di un settore competono con le altre anche sull'efficienza burocratica, intesa come la sfida alla ricerca di: multi-tasking, migliori consulenti (avvocati, commercialisti, consulenti del lavoro, etc..), un numero minore di pratiche burocratiche.

È proprio di fronte ad un problema del genere che entra in gioco l'importante scelta della sede societaria. Per affrontare questa decisione si sfrutteranno tutte le differenze che esistono tra le giurisdizioni pur di raggiungere l'obiettivo primario: rendere più efficiente l'impresa.

Questa trattazione si rivolge ad un pubblico di:

- liberi professionisti con l'intenzione di organizzare in futuro la loro attività in modo più strutturato;
- imprenditori a capo di imprese familiari di piccola e media dimensione;
- imprenditori italiani che intendono muovere, in parte o in tutto, la propria attività all'estero, sia per trasferire che per espandere i propri interessi;

con l'obiettivo di conferire una panoramica generale ed introduttiva. L'interessato procederà in autonomia ad approfondire la questione, consultando più esperti in una medesima disciplina, avendo acquisito un'importante consapevolezza verso quale formula societaria rivolgere la propria attenzione. Ciò migliorerà sensibilmente il risultato finale, grazie ad una migliore comprensione del tema, così come di una migliore interazione con i consulenti necessari.

Il "perché" risiede proprio nell'atteggiamento degli imprenditori che si incontra nei confronti della tassazione, ma più in generale della burocrazia; è tendenzialmente vissuta con atteggiamento passivo, come se si fosse posti di fronte a fatto compiuto senza alcuna possibilità di azione in merito. È importante non lasciare che questa visione prenda il sopravvento: il rischio è trascurare una leva importante per la stabilità finanziaria, presente e futura, dell'impresa.

1.2 – La situazione europea

All'interno dell'Unione Europea (UE), e più in generale dello Spazio Economico Europeo (SEE), sono presenti diverse giurisdizioni; ciascuna è dotata di un proprio sistema di origine del diritto, un proprio codice di leggi, un proprio codice tributario.

1.2.1 – Quadro giuridico

Il contesto giuridico di un paese ci dice molto su come sarà organizzato il diritto societario all'interno dello stesso. La divisione è di origine storica, e spiega il motivo per il quale in Europa a percorrendo un numero relativamente ridotto di chilometri si incontrano giurisdizioni molto diverse tra loro per usi e costumi: si pensi ai microstati indipendenti interamente inglobati in paesi ben più grandi (e.g. Principato di Monaco, Repubblica di San Marino), piuttosto che a stati, sempre di ridotta dimensione, che confinano con almeno due paesi molto più estesi e popolati (e.g. Principato del Liechtenstein, Lussemburgo).

In generale, incontriamo due diversi sistemi giuridici:

- I. *Common law*: si basa principalmente sulla giurisprudenza e sul precedente giuridico. Le decisioni dei tribunali sono fonte di diritto e vengono utilizzate come guida per risolvere casi futuri.
- II. *Civil law*: Il sistema civile si basa su codici di leggi scritti e su principi legali generali. Le decisioni dei tribunali hanno un'importanza minore nella creazione del diritto rispetto ai codici legislativi e alle leggi scritte.

All'interno dell'Europa continentale, il Regno Unito e l'Irlanda sono i paesi più noti per l'utilizzo di un sistema *common law*; accanto a questi collochiamo la Scozia e le ex-colonie di Gibilterra, Malta e Cipro: questi territori utilizzano sono caratterizzati da sistemi misti (influenzati dal *civil law*), più o meno simili a quello inglese. Gli stati di diritto romano, in Europa, si suddividono in paesi di diritto napoleonico, germanico, nordico, napoleonico con influenza germanica e forma mista tra napoleonico e germanico.

I paesi dell'Europa orientale hanno sviluppato il loro diritto societario dopo la caduta del comunismo e spesso presentano una combinazione di elementi di diritto napoleonico e germanico.

I sistemi scandinavi hanno carattere ibrido in quanto il loro diritto fondamentale è un misto di *civil law* e di diritto consuetudinario scandinavo, il loro sistema giuridico è stato parzialmente codificato. Parimenti, gli ordinamenti giuridici delle Isole del Canale (Jersey, Guernsey, Alderney, Sark) sono ibridi che mescolano diritto consuetudinario normano e diritto civile.

In Fig. 1 è riportato uno schema a colori contenente l'origine del diritto:

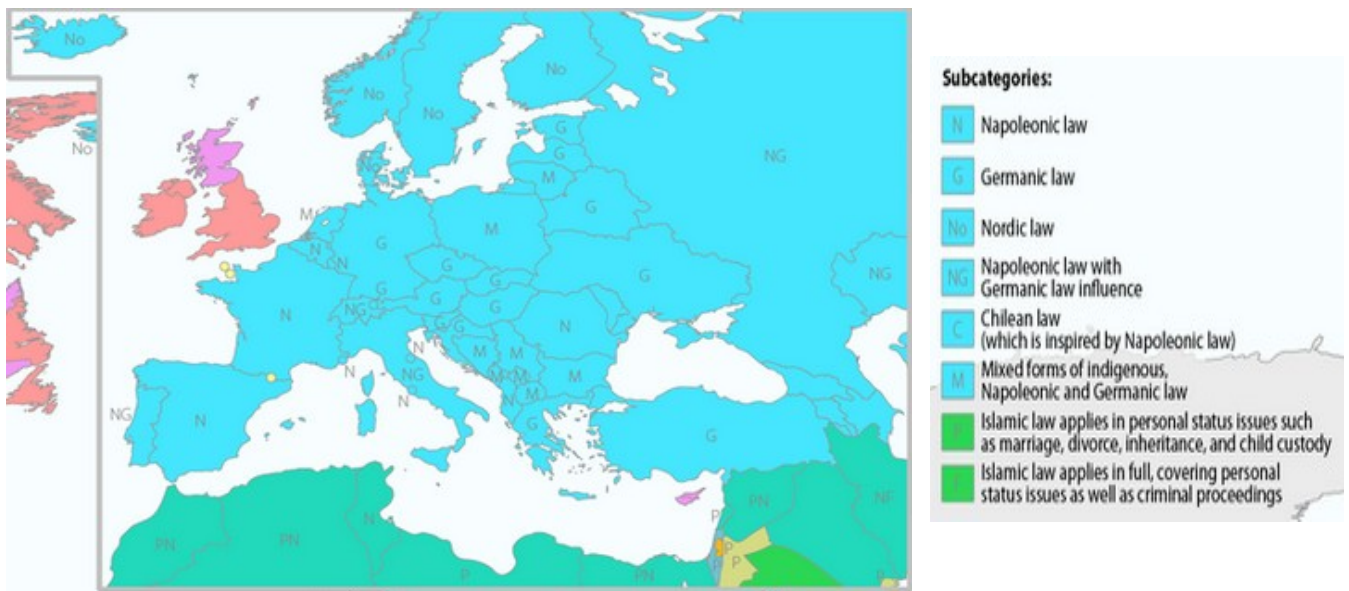


Fig. 1 – Famiglie di ordinamenti giuridici in Europa

È importante notare che l'armonizzazione del diritto societario è stata una delle aree prioritarie per l'Unione Europea, con direttive e regolamenti che cercano di unificare le leggi societarie tra i paesi membri dell'UE. Tuttavia, ci sono ancora notevoli differenze tra i sistemi giuridici nazionali: le influenze storiche e culturali giocano un ruolo significativo nella struttura del diritto societario in Europa.

Nel corso di questa trattazione evidenzieremo proprio le differenze dei sistemi nazionali e le casistiche possibili per ricavare vantaggi sia di tipo monetario che non monetario rispetto al non sfruttare tali possibilità.

Per vantaggi di tipo non monetario si intende tutto ciò che non è direttamente o con processi semplici calcolabile in modo preciso e puntuale. Ad esempio il tempo medio di attesa per una determinata procedura burocratica non quantificabile in modo preciso e puntuale: è possibile calcolarlo come un costo atteso pari ad un certo valore con una certa varianza. La situazione speculare (i.e. un caso di calcolo preciso) è data da un'azienda che si trova in un altro paese, dove quella data procedura non esiste, così come non esiste alcuna procedura analoga per funzione; un terza possibilità è data da un paese dove una procedura analoga esiste, ma funzionamento della stessa è interamente automatizzato, non è dunque presente il fattore umano ed il calcolo dei costi sarà preciso e puntuale (con la dovuta eccezione del fermo dei sistemi informativi di tale processo).

1.2.2 – Regulatory competition

La regulatory competition è il fenomeno nel quale due o più giurisdizioni competono tra loro per attirare imprese, investitori e talenti attraverso politiche normative e regolamentari più favorevoli. Il concetto implica la creazione di un ambiente competitivo in cui le giurisdizioni cercano di offrire condizioni più vantaggiose rispetto ai loro concorrenti, ad esempio attraverso una minore tassazione oppure istituendo regolamenti più permissivi.

La notevole frammentazione europea dal punto di vista del diritto si traduce in una decisa eterogeneità della regolamentazione societaria a livello comunitario. Le principali differenze riguardano sia la variabilità delle aliquote fiscali sia le esenzioni che ulteriori facilitazioni per

alcune tipologie di attività o per scaglioni di dimensione delle imprese. Oltre alla disomogeneità dei regolamenti anche l'applicazione degli stessi varia in base al paese, per effetto dell'insieme delle consuetudini che caratterizzano una certa cultura nazionale.

Si illustrerà adesso un breve caso che al termine dello scorso millennio ha dato inizio ad una nuova era per la classe imprenditoriale europea, riducendo le barriere alla circolazione dei capitali e favorendo la concorrenza nei mercati di beni e servizi. Ciò ha rappresentato un grande vantaggio per i consumatori finali. Non è questa la sede per affrontare nel dettaglio il caso ma si propone una veloce narrazione dei fatti accaduti.

Centros Ltd. v Erhvervs- og Selskabsstyrelsen

L'azienda Centros Ltd. è stata una società fondata nel Regno Unito. È diventata famosa per essere stata oggetto di una causa legale che ha portato ad una celebre decisione della Corte di Giustizia dell'Unione Europea (CGCE) nel marzo 1999, dove la Corte ha stabilito che le società fondate in uno Stato membro dell'Unione Europea devono essere riconosciute in tutti gli altri Stati membri e trattate su un piede di parità con le società nazionali.

La Centros Ltd si occupava di importazione ed esportazione di vino, era un'azienda registrata nel Regno Unito ed ha chiesto di registrarsi in Danimarca, dove operava. L'autorità danese Erhvervs- og Selskabsstyrelsen (in inglese: "[The Danish Business Authority](#)") ha rifiutato in quanto la società stava tentando di eludere l'obbligo danese imposto alle società di versare l'importo minimo di capitale sociale pari a 200.000 corone danesi, mentre nel Regno Unito il requisito patrimoniale minimo era di £ 1. Il registro danese ha giustificato l'applicazione della norma come un modo per proteggere i creditori e prevenire l'insolvenza fraudolenta. Centros Ltd ha sostenuto di avere il diritto di essere riconosciuta in Danimarca in base alle disposizioni sulla libertà di stabilimento del trattato CE, articoli 52, 56 e 58. Il tribunale danese ha deferito la questione alla CGCE. La Corte ha ritenuto che il rifiuto delle autorità danesi di riconoscere la società era contrario agli articoli appena menzionati e che le norme sul capitale minimo non erano giustificate dall'obiettivo di tutelare i creditori anticipando i rischi di fallimento fraudolento dovuto all'insolvenza di società con capitalizzazione iniziale inadeguata.

Prima del caso Centros, la libertà di stabilimento delle società nell'Unione Europea era molto limitata dalle azioni dei governi dei singoli Stati membri, i quali tendevano ad applicare regolamenti che favorivano le società domestiche, spesso imponendo restrizioni alle imprese straniere che cercavano di operare o stabilirsi in un altro paese dell'UE. Questo limitava la possibilità delle società di scegliere liberamente la loro sede sociale in base alle condizioni più vantaggiose offerte da diverse giurisdizioni. Le imprese che desideravano operare in più di uno Stato membro dovevano spesso affrontare una serie di ostacoli burocratici e legali, inclusa la necessità di costituire una nuova società in ciascun paese in cui intendevano operare. Questo approccio di forte regolamentazione esercitava una forza notevole nel contrasto alla competitività all'interno del mercato europeo e creava direttamente barriere all'ingresso di ciascun mercato nazionale. Con la sentenza della CGCE si è assistito ad un punto di svolta, che ha favorito la libertà delle imprese di stabilirsi in qualsiasi Stato membro dell'UE e dunque la possibilità di scegliere direttamente la legge applicabile per la loro incorporazione.

Questo ha condotto ad una maggiore flessibilità e libertà per le imprese europee, in particolare per le società a responsabilità limitata, che hanno reagito positivamente alle opportunità offerte dalla possibilità di scelta della propria giurisdizione. Questa libertà ha permesso alle imprese di ottimizzare le loro strutture societarie, di ridurre i costi e di sfruttare le condizioni più vantaggiose offerte da altri Stati membri, dunque, dando inizio ai fenomeni di ottimizzazione fiscale a livello europeo.

1.2.3 – Accesso al mercato dei capitali

Il mercato dei capitali è una componente del sistema finanziario che facilita lo scambio di strumenti finanziari a lungo termine. Permette alle aziende di raccogliere i capitali per finanziare le proprie operazioni e agli investitori di guadagnare rendimenti sugli investimenti per il denaro concesso assumendo un rischio maggiore rispetto al capitale di debito fornito dalle banche commerciali ai propri correntisti. Le aziende raccolgono i capitali vendendo titoli come azioni e obbligazioni, gli investitori immobilizzano la propria liquidità in titoli a lungo termine, di natura – appunto – azionaria o obbligazionaria. È un mercato che promuove l'efficienza economica, facilitando il trasferimento di risorse finanziarie da coloro che hanno un surplus di fondi a coloro che hanno bisogno di fondi.

Di seguito si esploreranno brevemente la questione dell'accesso al mercato dei capitali all'interno del contesto europeo, facendo riferimento a specifici paesi dell'Unione Europea per evidenziare le tendenze e le opportunità. L'argomento è sia vasto che complesso e non sarà trattato nel dettaglio, esso costituisce però un fattore decisivo nella creazione di nuove imprese, soprattutto per le start-up e le aziende la cui visione è scalare il proprio business; in questi casi il migliore accesso al mercato dei capitali possibile è fondamentale per il successo.

Panoramica

Il mercato dei capitali offre alle imprese le risorse finanziarie necessarie per espandersi, innovare e competere su scala globale. In Europa, l'accesso al capitale di rischio e al finanziamento tramite debito è vitale per sostenere l'economia e promuovere l'imprenditorialità. La situazione varia significativamente tra i paesi membri, con alcuni mercati più maturi e accessibili, come Germania e Francia, e altri in fase di sviluppo, come alcuni dei paesi dell'Europa orientale. La qual differenza non rappresenta una nota di demerito nei confronti di tali paesi, difatti uno sviluppo del sistema finanziario e imprenditoriale in date più recenti consente una minore influenza di fattori storico-culturali nello sviluppo economico, in modo che questo sia più naturalmente efficiente nei confronti dei capitali e delle imprese straniere. Un esempio in tal senso è dato dall'Estonia che nell'ultimo decennio ha attratto sia professionisti (i cosiddetti “nomadi digitali”) che grandi imprese multinazionali che hanno scelto l'Estonia come sede dei propri interessi europei.

La Banca Centrale Europea (BCE) ha evidenziato l'importanza dello sviluppo e dell'integrazione dei mercati dei capitali per sostenere la crescita economica, sottolineando il ruolo delle nuove tecnologie come il fintech, che apre nuove fonti di finanziamento e opportunità per gli investitori, come ad esempio il crowdfunding. La Banca Centrale promuove inoltre la semplificazione burocratica per incoraggiare le PMI a sfruttare maggiormente i mercati dei capitali per il loro finanziamenti, difatti lo scenario finanziario europeo è molto eterogeneo per quanto riguarda l'accesso al mercato dei capitali da parte delle imprese più piccole.

Si considerino, per esempio, due paesi europei adottanti l'euro quali l'Italia ed il Lussemburgo, in quale dei due paesi converrà economicamente la quotazione in borsa della propria società? Ancora più importante, in quale paese la legislazione societaria incentiverà un'azienda quotata a stabilirsi? Queste sono solo una parte delle importanti domande che ci si pone quando si affronta il tema dell'accesso al mercato dei capitali.

Fattori che influenzano l'accesso ai capitali

Diverse variabili influenzano l'accesso al mercato dei capitali in Europa, tra queste le principali sono la regolamentazione finanziaria, la trasparenza delle imprese, la stabilità macroeconomica e la presenza di infrastrutture di mercato efficienti. Paesi come il Regno Unito e la Svezia hanno mostrato un ambiente favorevole per le imprese in cerca di finanziamenti, grazie a sistemi regolatori ben sviluppati e mercati dei capitali dinamici.

Per quanto riguarda la stabilità macroeconomica, i mutamenti delle condizioni geo-politiche al contorno – come accaduto, sempre per il Regno Unito, con la Brexit nel 2016 – influenzano l'accesso ai capitali con dinamiche diverse tra breve e lungo periodo, questa differenza può essere dovuta principalmente ad azioni dettate anche dall'emotività degli attori in gioco più che da specifiche ragioni di convenienza economico-giuridica. La crisi finanziaria del 2008 e la successiva crisi del debito sovrano europeo hanno evidenziato come la fiducia degli investitori possa essere rapidamente erosa, limitando l'accesso al finanziamento per le imprese.

Oggi, esistono barriere alla libera circolazione dei capitali all'interno del suolo europeo, l'esempio forse più comune di ciò – considerando la prospettiva di un privato cittadino – è rappresentato dai limiti imposti dai singoli stati europei nei confronti dei beni mobili registrati, quali autoveicoli ed imbarcazioni. Alcuni paesi hanno implementato leggi per limitare questi beni quando provenienti da specifici paesi europei piuttosto che provenienti dall'estero senza distinguerne la provenienza; applicando tali norme a tutta la propria popolazione residente oppure, alternativamente, a tutti coloro che si trovano all'interno della nazione.

Iniziative come l'Unione dei Mercati dei Capitali (CMU) mirano a eliminare gli ostacoli all'investimento transfrontaliero e a creare un mercato unico dei capitali in tutta l'UE. Una maggiore integrazione dei mercati dei capitali potrebbe migliorare le condizioni di finanziamento per le imprese innovative, per stimolare sia la domanda che l'offerta di strumenti e servizi. In particolare la CMU agirebbe positivamente su cinque fronti:

1. le imprese europee beneficerebbero di fonti di finanziamento più diversificate, che permetterebbero loro di adattarsi in modo più efficace alle mutevoli condizioni di finanziamento. Si ridurrebbe la dipendenza delle imprese dai finanziamenti bancari quando il settore bancario è indebolito dagli shock che periodicamente colpiscono alcuni dei nostri istituti di credito.
2. I progressi verso la CMU aumenterebbero la condivisione del rischio privato tra paesi e attori, dato che il finanziamento azionario è più resistente agli shock rispetto al finanziamento tramite debito. In Europa, l'aumento della proprietà transfrontaliera di azioni e titoli di debito e il finanziamento transfrontaliero delle imprese rappresenterebbero un

modo importante per condividere i rischi e stabilizzare così i consumi delle famiglie e gli investimenti delle imprese.

3. Rilanciare i mercati dei capitali in combinazione con politiche volte ad aumentare il finanziamento azionario. La ricerca suggerisce che le imprese con un potenziale di crescita più elevato generalmente ricorrono maggiormente al finanziamento azionario (pubblico o privato) che al finanziamento del debito e che i mercati dei capitali sono più bravi a finanziare l'innovazione e nuove fonti di crescita.
4. I mercati dei capitali integrati rafforzerebbero il ruolo internazionale dell'euro nei confronti del dollaro statunitense; il ruolo di valuta principale mondiale resterebbe comunque in mano a quest'ultimo grazie al controllo dell'indicizzazione delle materie prime globali.
5. Aiutare un altro obiettivo chiave dell'UE: completare l'unione bancaria. Da un lato, mercati dei capitali più integrati sostengono le attività bancarie transfrontaliere, poiché le banche sfruttano le economie di scala e offrirebbero prodotti del mercato dei capitali simili in tutta l'UE. Dall'altro lato le banche avrebbero accesso ad un mercato più ampio a cui potrebbero vendere attività deteriorate.

L'uscita del Regno Unito dall'UE ha rafforzato l'urgenza con cui la Commissione Europea vorrebbe perseguire politiche che affrontino gli ostacoli all'integrazione del mercato dei capitali in Europa e, più in generale, eliminino le opportunità di arbitraggio normativo. Tale arbitraggio è visto come un fattore frammentativo rispetto alla visione di futura omogeneità all'interno dell'Unione. Molto probabilmente, con il trascorrere del tempo, l'arbitraggio societario all'interno dell'UE sarà ostacolato in maniera crescente dal quadro normativo accentratore.

Strumenti finanziari per l'accesso ai capitali in Europa

Gli strumenti finanziari disponibili per le imprese europee includono azioni, obbligazioni, prestiti sindacati e finanziamenti di venture capital. Mentre il mercato azionario e quello obbligazionario sono tradizionalmente i canali principali per le grandi imprese, il venture capital svolge un ruolo fondamentale nel supporto alle start-up e alle PMI innovative apportando capitale di rischio nelle prime fasi. Come esempio, Finlandia e Olanda si sono distinte per il loro dinamico ecosistema di start-up, supportato da un attivo mercato di venture capital.

Il capitale più interessante per le aziende che vogliono crescere e scalare il proprio business è quello azionario. Dal punto di vista delle aziende si parla di liquidità conferita in funzione di capitale di rischio. In generale, ogni investitore è specializzato in una sola delle fasi di finanziamento di una start-up o impresa innovativa. Si possono identificare cinque fasi distinte.

1. Pre-seed: fase iniziale di concepimento e formazione dell'idea con autofinanziamento.
2. Seed: fase di sviluppo del prodotto iniziale e validazione del modello di business con finanziamenti esterni iniziali.
3. Early stage: concentrata sulla crescita iniziale, ottenimento di visibilità, e costruzione di una base di clienti, con il supporto di venture capital.
4. Late stage: fase avanzata nel ciclo di vita dell'azienda con obiettivi di espansione significativa.

5. IPO: fase terminale della vita di una start-up, gli investitori iniziali escono e subentrano nuovi capitali, siano essi di nuovi investitori piuttosto che di un unico player che acquista l'azienda.

1.2.4 – Panorama fiscale societario

Le differenze sul piano giuridico si tramutano in sostanziali differenze sul piano della tassazione alle imprese. Di seguito si presenta la panoramica delle aliquote delle imposte societarie dirette nei paesi appartenenti all'UE, allo SEE e non:

- 1 Albania: 5-15% in base alla tipologia di attività;
- 2 Austria: 25%;
- 3 Belgio: 20-25% su due fasce di reddito per alcune categorie di imprese;
- 4 Bulgaria: 10%;
- 5 Cechia: 19%;
- 6 Cipro: 12,5%, esenzione per alcune categorie di attività;
- 7 Croazia: 10-18% su due fasce di reddito;
- 8 Danimarca: 22%;
- 9 Estonia: 0%;
- 10 Finlandia: 20%;
- 11 Francia: 25%;
- 12 Germania: 15,82% includente aliquota + tassa di solidarietà;
- 13 Irlanda: 12,5% per le imprese commerciali;
- 14 Italia: 24%;
- 15 Islanda (SEE): 20% per le società;
- 16 Lettonia: 15-25% in base alla tipologia di proprietà della società;
- 17 Liechtenstein: 12,5% con imposta minima fissa;
- 18 Lituania: 15%;
- 19 Lussemburgo: 22-26% per società residenti, società non residenti generalmente esenti;
- 20 Malta: 0-35%;
- 21 Norvegia (SEE): 22-25% in base all'attività sostenuta, sono presenti sovrattasse ulteriori per società del settore energetico;
- 22 Paesi Bassi: 20-25,5% su due fasce di reddito;
- 23 Polonia: 9-19% in base alla dimensione dell'attività;
- 24 Portogallo: 17-21% su due fasce di reddito, minore per arcipelaghi di Madeira e delle Azzorre;

- 25 Regno Unito: 19-25% su due fasce di reddito;
- 26 Romania: 16%;
- 27 Slovacchia: 22%;
- 28 Slovenia: 17%;
- 29 Spagna: 25%;
- 30 Svezia: 20,6%;
- 31 Svizzera: 12-15%, in base alla tipologia di società e al cantone considerato;
- 32 Ungheria: 9%;

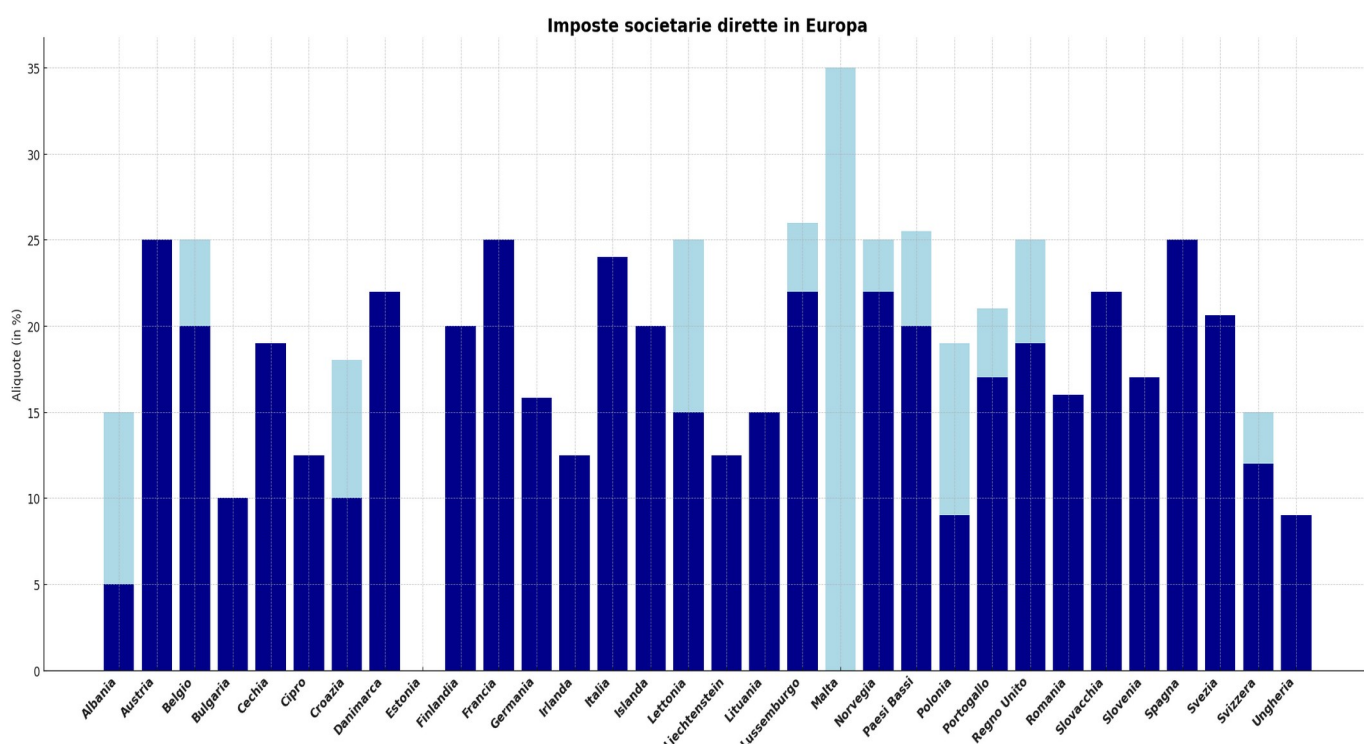


Fig 2 – Imposte societarie dirette in Europa (2023)

Nel grafico e nell'elenco appena riportati sono presenti i dati ufficiali riferiti all'aliquota dell'imposta diretta sul reddito delle imprese. I paesi sono stati ordinati nel grafico in ordine alfabetico e distinguendo in scale di blu le aliquote minori (scuro) e maggiori (chiaro) applicabili. In generale, in questa panoramica non si è tenuto in conto di regimi particolari ed imposte aggiuntive in capo ai redditi societari – quali ad esempio l'IRAP nel caso dell'Italia – sono invece stati inseriti i regimi solo quando ben codificati dalla normativa fiscale del paese. Similmente non sono stati inclusi i regimi speciali di esenzione, parziale o totale, da alcune o tutte le imposte per particolari categorie di società di alcuni paesi, esenzioni delle quali, ad esempio, godono alcune tipologie di società di capitale inglesi così come alcune forme societarie di stati facenti parte del Commonwealth delle Nazioni in Europa: Cipro, Malta, Gibilterra, Isola di Man (gli ultimi due in qualità di Territori d'oltremare britannici, i primi due come membri effettivi).

Approfondimenti

Si esamineranno ora alcune delle casistiche più interessanti riguardanti i paesi europei dell'elenco appena mostrato.

Dal 1° gennaio del 2000 l'**Estonia** tassa solo ed esclusivamente i dividendi in uscita dalla società con un'aliquota pari al 20%. Nel momento in cui una società locale, che pur erogando servizi in tutta l'Unione europea con l'unica sede effettiva in Estonia, non produce utili, oppure gli utili prodotti non sono distribuiti alla proprietà dell'azienda, la tassazione dovuta sarà nulla.

Al giugno 2020, in **Lettonia** è presente un funzionamento unico in tema di tassazione del reddito societario, in particolare ogni società per calcolare il proprio imponibile fiscale finale deve dividere l'imponibile calcolato dopo aver sottratto tutti i costi operativi ed inerenti all'attività d'impresa (fin qui seguendo i comuni canoni del mondo occidentale) con il coefficiente 0,8. Il quale coefficiente aumenta l'imponibile, ne consegue che l'aliquota nominale (20%) sarà inferiore all'aliquota effettiva, pari al 25% (definita come $20\% \div 0,8$, oppure come: $\text{imponibile} \div 0,8 \times 0,2$).

Per le piccole imprese è previsto un regime speciale per accedere al quale è necessario che tutti i soci siano persone fisiche, l'impresa deve avere ricavi inferiori a quarantamila euro l'anno, un numero massimo di cinque lavoratori e gli amministratori devono essere occupati dell'impresa stessa. Posti questi limiti la società subirà l'applicazione di un'imposta pari al 15%, imposta che si sostituisce sia alle normali aliquote per i redditi, sia per i contributi sociali. In seguito all'imponente inflazione che ha colpito in special modo i paesi baltici (vedi grafico), questo regime particolarmente favorevole potrebbe diventare irraggiungibile per buona parte delle società a causa del nuovo costo della vita (equiparabile a quello italiano, nel settembre 2023).

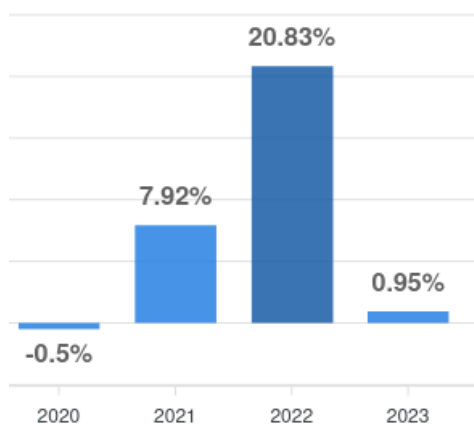


Fig. 3 – Inflazione in Lettonia

Nell'estratto di grafico qui accanto è mostrato l'andamento dell'inflazione su base annua (YoY) in Lettonia dal 2020 al 2023.

Tra i paesi di ridotte dimensioni troviamo alcune caratteristiche uniche: per esempio, in **Liechtenstein**, è presente un'imposta minima su tutte le società (*minimum tax*) pari a 1.800 CHF. Allo stesso tempo, per la categoria specifica del trust la normativa si limita al solo obbligo dell'imposta minima, applicando un'esenzione all'aliquota ordinaria. Questa scelta sembrerebbe predisporre il paese ad incentivare la creazione di trust nel paese, facendo confluire dall'estero ingenti patrimoni immateriali (diritti di sfruttamento di marchi e brevetti, asset finanziari così come beni mobili registrati). Spostandoci ad analizzare il Lussemburgo osserviamo che esiste una tassa municipale sul reddito delle società;

A **Malta** osserviamo che lo Stato generalmente assoggetta società ed individui alle stesse imposte; le società di persone sono indifferenti a questa particolare scelta fiscale, infatti esse scaricano il loro

imponibile direttamente in capo ai soci (una fattispecie considerata “la normalità” nei paesi analizzati, e più in generale, nel mondo occidentale).

Alcune società godono invece di un regime di esenzione, tra queste rientrano i veicoli societari riconducibili alla fattispecie dei **Collective Investment Scheme (CIS)**.

Nei **Paesi Bassi** si è assistito ad un deciso cambio di rotta negli ultimi anni in tema di flussi finanziari da società di comodo, il cui unico fine è spostare utili da paesi ad alta tassazione (i paesi europei) verso giurisdizione *offshore* a bassa tassazione, tramite movimentazione di interessi e *royalties*. Nel triennio 2019-2021 si è passati da 38,5 a 6 miliardi di euro totali, con i soli trasferimenti di *royalties* che sono crollati da 36,4 ad appena 1,5 miliardi di euro nel periodo. Ciò è accaduto per volontà del governo olandese che, invertendo un trend iniziato decenni fa, ha introdotto misure antielusive come la ritenuta alla fonte su interessi e *royalties* in uscita verso paesi a ridotta tassazione.

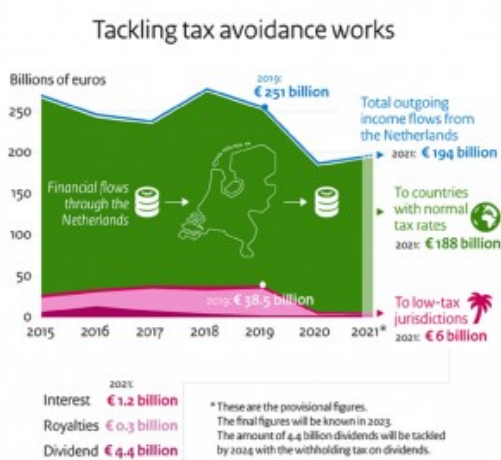


Fig. 4 – Flussi finanziari in uscita dai Paesi Bassi (2015-2021)

In aggiunta, a partire dal 2024 l'ambito di applicazione della ritenuta alla fonte sarà esteso. A partire da quel momento, infatti, anche i pagamenti dei dividendi saranno soggetti alla ritenuta che ha colpito interessi e *royalties*.

In **Portogallo** viene applicata una sovratassa statale del 3, 5 e 9% quando un'impresa supera la soglia di utile imponibile di 1.5, 7.5 e 25 milioni di euro rispettivamente. Queste aliquote addizionali nelle zone economiche speciali di Madeira e delle Azzorre hanno un diverso valore, pari rispettivamente a 2.1%, 3.5% e 6.3%. Per finire, alcuni comuni applicano sovratasse statali che colpiscono fino all'1.5% del reddito.

Tra le particolarità in **Romania** notiamo che il paese non possiede alcun regime per le società appartenente ad un gruppo di imprese, anche quando vi è una società capogruppo (holding) di tutte le altre imprese. Questo è un fatto insolito, che potrebbe determinare un minor incentivo a sviluppare grandi gruppi societari all'interno del paese, con un possibile incentivo alla creazione di gruppi societari in altri paesi europei.

La **Spagna** garantisce alle società di nuova costituzione che producono utili un anno di aliquota fiscale ridotta al 15%, garantisce inoltre regimi fiscali speciali nelle enclavi spagnole in territorio marocchino, in Navarra e nei Paesi Baschi. A tutte le società ordinarie si applica anche una

sovraimposta legata all'iscrizione alla Camera di Commercio, la cui aliquota precisa non è stato individuata.

In **Svezia**, l'aliquota fiscale per le persone giuridiche si è ridotta notevolmente negli ultimi anni, inoltre non sono previste imposte municipali e locali su tale reddito. Degno di nota è l'esenzione per dividendi e plusvalenze su azioni detenute dalle aziende per scopi commerciali.

L'**Ungheria** possiede la più bassa aliquota fiscale societaria dell'Unione europea, intesa come l'aliquota generalmente applicata minore di tutti gli altri paesi. È presente una base imponibile minima pari al 2% del reddito della società così come una sovratassa ulteriore complessivamente pari al 2,3% che si aggiunge all'aliquota base.

1.2.5 – Tonnage tax

La tributazione su tonnellate, nota anche come "tonnage tax", è un regime fiscale che prevede un'imposizione fiscale sulle compagnie di navigazione in base al tonnellaggio di ciascuna nave (misurato in termini di portata lorda) piuttosto che sull'utile prodotto dalle stesse unità, indipendentemente da quale sia la loro attività ed il loro volume. Tale sistema è stato introdotto in alcuni paesi europei per stimolare lo sviluppo del settore navale e competere con gli altri paesi, comunitari e non, incentivando gli armatori privati a far rientrare gli investimenti da paesi esteri dove l'immatricolazione di unità navali storicamente è più conveniente sia dal punto di vista di regolamentazione (dotazioni obbligatorie, vincoli per l'equipaggio) che fiscale.

La Commissione Europea vigila sui regimi di *tonnage tax* in vigore nei paesi comunitari, i suoi ruoli riguardano i seguenti aspetti:

1. approva i regimi di *tonnage tax*, valutando che non conferiscano vantaggi ingiusti a determinate imprese o settori;
2. assicura la conformità dei regimi approvati con le regole comunitarie in materia di aiuti di stato;
3. richiede la revisione del regime in vigore se ritiene che questo non sia più in linea con normative ed obiettivi dell'UE.
4. Comunica le linee guida su come interpretare le leggi europee riguardanti la *tonnage tax*;
5. gestisce eventuali dispute riguardanti interpretazione o attuazione di tale regime fiscale

In Italia, ad esempio, la *tonnage tax* è stata introdotta nel 2000 come parte del sistema fiscale per le imprese navali. L'imposta è calcolata in base al tonnellaggio delle navi e al loro periodo di navigazione, e le navi italiane registrate nel Registro Italiano Navale sono soggette a un tasso di imposta più basso rispetto alle navi registrate in altri paesi. Nell'Unione diversi paesi hanno adottato sistemi simili, tra questi annoveriamo Danimarca, Malta, Cipro ed, al di fuori, la Repubblica di Montenegro. In seguito all'applicazione delle nuove norme si è ottenuta l'attrazione di nuove imprese navali così come uno stimolo del settore marittimo.

I sistemi basati su *tonnage tax* nel tempo hanno attirato diverse critiche in merito, per esempio, all'incoraggiamento ed alla corsa all'evasione fiscale così come alla concorrenza indecorosa tra i paesi, poiché le imprese navali potrebbero scegliere di registrare le loro navi in paesi con un sistema fiscale più favorevole e con ridotti costi di transazione. Infatti, nel momento in cui il sistema diventa

meno favorevole in un certo paese, rispetto agli altri, l'unità navale immatricolata in quello stato sarebbe incentivata a cambiare bandiera in favore di un paese più fiscalmente conveniente. È importante considerare che i sistemi basati sul tonnellaggio non tengono conto dell'attività svolta, e quindi del fatturato e dell'utile, da una certa nave in funzione della sua stazza.

In virtù dei valori di tonnellaggio considerati, questo insieme di normative si rifà ad un pubblico ridotto in termini di numeri, pertanto nella trattazione non sarà espanso ulteriormente l'argomento.

1.2.6 – Thin capitalization rule

Le norme sulla thin capitalization in Europa mirano a limitare il cosiddetto "spostamento del debito internazionale" da parte delle multinazionali. Queste regole sono state introdotte per contrastare la pratica di finanziare investimenti e operazioni principalmente attraverso il debito piuttosto che il capitale proprio, una strategia spesso adottata per sfruttare la deducibilità fiscale degli interessi sul debito.

Ci sono due tipi principali di regole di thin capitalization utilizzate in Europa:

1. Regole del *Safe Harbor*: l'importo del debito per cui gli interessi sono deducibili è limitato fissando un rapporto debito/capitale (*debt/equity*). Gli interessi pagati su debiti che superano questo rapporto non sono deducibili dalle tasse.
2. Regole di *Earnings Stripping*: Queste regole limitano la quota deducibile degli interessi sul debito al reddito ante imposte. Di solito, il limite è fissato al 30% dell'EBITDA: sarà deducibile dalle imposte al massimo questa quantità (calcolata come: $0,3 \times EBITDA$) in merito agli oneri finanziari sostenuti per l'indebitamento.

Thin-Cap Rules in Europe

Type of Thin-Cap Rules in Place, as of 2021

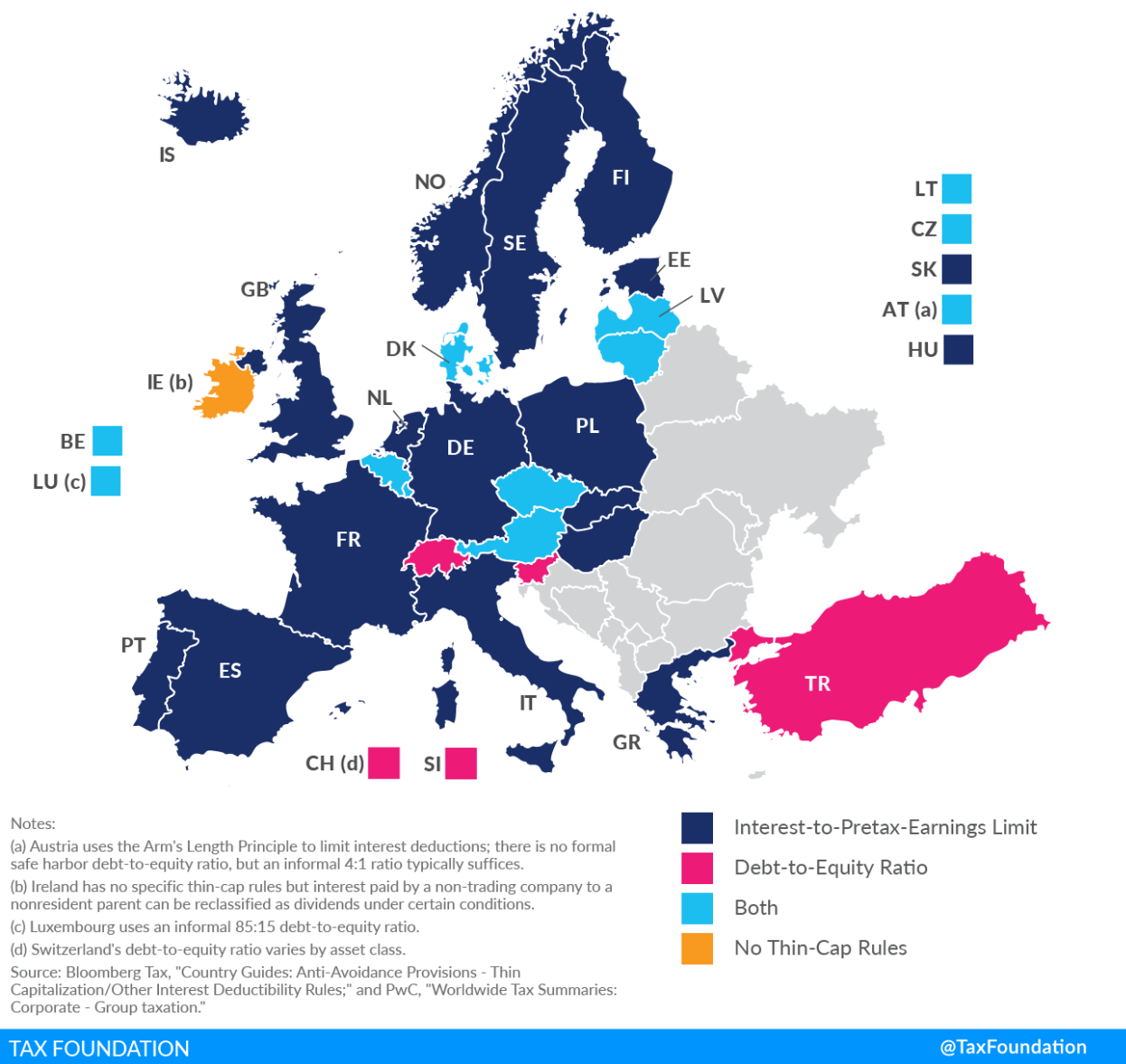


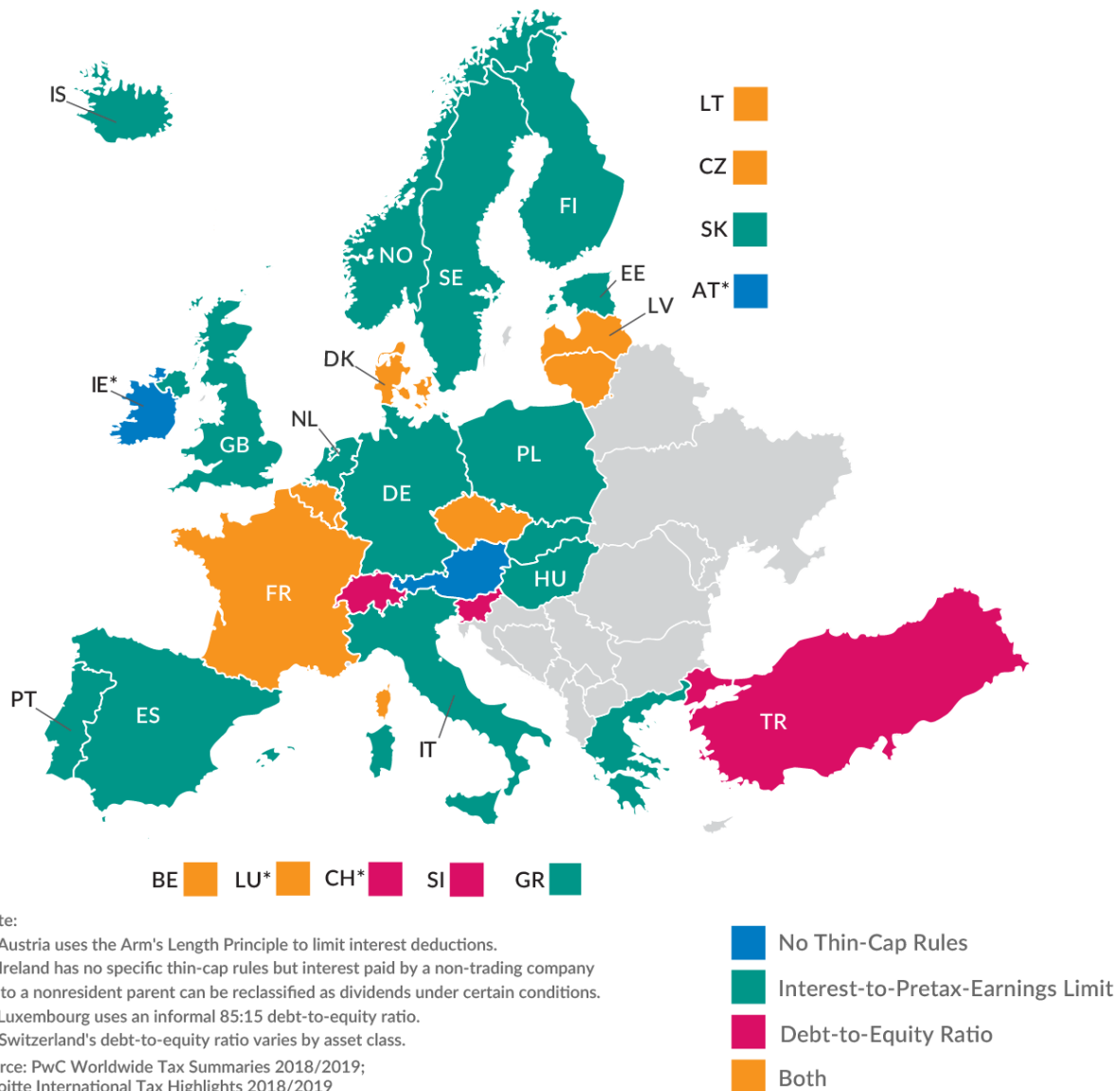
Fig 5 – Thin capitalization rules in Europe (2021)

Dal grafico si osserva che la maggior parte dei paesi europei adotta il sistema di *Earnings Stripping*, tra i membri dell'Unione la Slovenia e l'Irlanda occupano 2 posizioni singolari. La prima, insieme a due paesi extra europei, Turchia e Svizzera, adottano solamente il sistema *Safe Harbor*. L'Irlanda, invece, non ha formalmente adottato alcun limite di controllo per l'indebitamento delle sue società, questa posizione pone il paese come metà più favorevole per imprese che ricorrono ad un massiccio uso di capitale di debito come fonte di finanziamento, in virtù della maggiore convenienza fiscale. Questo aspetto è particolarmente rilevante nel merito delle società non commerciali irlandesi, soggette ad aliquota del 25%, rispetto al 12.5% proprio delle imprese commerciali.

La situazione europea in merito alla *thin capitalization* non è cambiata molto dal 2019, come si osserva dal grafico:

Thin-Cap Rules in Europe

Type of Thin-Cap Rules in Place as of 2019



TAX FOUNDATION

@TaxFoundation

Fig 6 – Thin capitalization rules in Europe (2019)

La Francia ha migrato dal doppio al singolo sistema, abbandonando ufficialmente la regola del *Safe Harbor*, mentre l’Austria ha introdotto alcuni cambiamenti. Fino al 2019, vigeva il *Arm’s Length Principle*, principio basato sull’idea che le condizioni di una transazione tra parti correlate dovrebbero essere coerenti con quelle che sarebbero state concordate tra parti indipendenti nelle stesse circostanze. Si trattava di un limite non ufficiale, soggettivo, basato sull’analisi ex-post secondo il criterio della ragionevolezza, in rapporto alle scelte che avrebbero compiuto soggetti terzi nelle medesime condizioni. Dal 2021 l’*Arm’s Length Principle* è applicato alle regole, introdotte nello stesso anno, di *Safe Harbor*: è tollerato un valore di rapporto debito-capitale fino a 4:1, come si nota è un valore informale. L’Austria ha altresì deciso di aderire alle regole *Earnings Stripping*, adottando il valore tipico di deducibilità massima pari al 30%, uniformandosi alla maggior parte dei paesi europei.

1.2.7 – Panorama fiscale persone fisiche

Per quanto riguarda l'imposta sui redditi delle persone fisiche ecco una panoramica delle aliquote nei diversi paesi europei, appartenenti allo SEE e non:

- 1 Albania: 0-23% su due fasce di reddito;
- 2 Austria: 0-55% su fasce di reddito crescenti;
- 3 Belgio: 25-50% su fasce di reddito crescenti;
- 4 Bulgaria: flat tax del 10% sul totale dei redditi;
- 5 Cechia: 15-22% su due fasce di reddito;
- 6 Cipro: 0-35% su fasce di reddito crescenti;
- 7 Croazia: 20-30% su due fasce di reddito;
- 8 Danimarca: 37-40% su due fasce di reddito;
- 9 Estonia: flat tax del 20% sul totale dei redditi;
- 10 Finlandia: 6-31,25% su fasce di reddito crescenti;
- 11 Francia: 0-45% su fasce di reddito crescenti;
- 12 Germania: 0-45% su fasce di reddito crescenti, progressività crescente nel range 14-42%;
- 13 Irlanda: 20-40% su due fasce di reddito;
- 14 Italia: 23-43% su fasce di reddito crescenti;
- 15 Islanda (SEE): 29-46,37% su fasce di reddito crescenti;
- 16 Lettonia: 20-31,4% su fasce di reddito crescenti;
- 17 Liechtenstein: 0-28% su 8 fasce di reddito crescenti ed un'imposta patrimoniale;
- 18 Lituania: 20-32% su due fasce di reddito;
- 19 Lussemburgo: 0-42% su fasce di reddito crescenti;
- 20 Malta: 0-35% su fasce di reddito crescenti;
- 21 Norvegia (SEE): 0-17,4% su fasce di reddito crescenti;
- 22 Paesi Bassi: 36,5-52% su due fasce di reddito;
- 23 Polonia: 18-32% su due fasce di reddito;
- 24 Portogallo: 14,5-53% su fasce di reddito crescenti;
- 25 Regno Unito: 0-45% su fasce di reddito crescenti
- 26 Romania: flat tax del 10% sul totale dei redditi;
- 27 Slovacchia: 19-25% su due fasce di reddito;
- 28 Slovenia: 16-50% su fasce di reddito crescenti;

- 29 Spagna: 19-45% su fasce di reddito crescenti;
- 30 Svezia: 32-53% su fasce di reddito crescenti;
- 31 Svizzera: 0-13% su numerose fasce di reddito crescenti;
- 32 Ungheria: flat tax del 15% sul totale dei redditi;

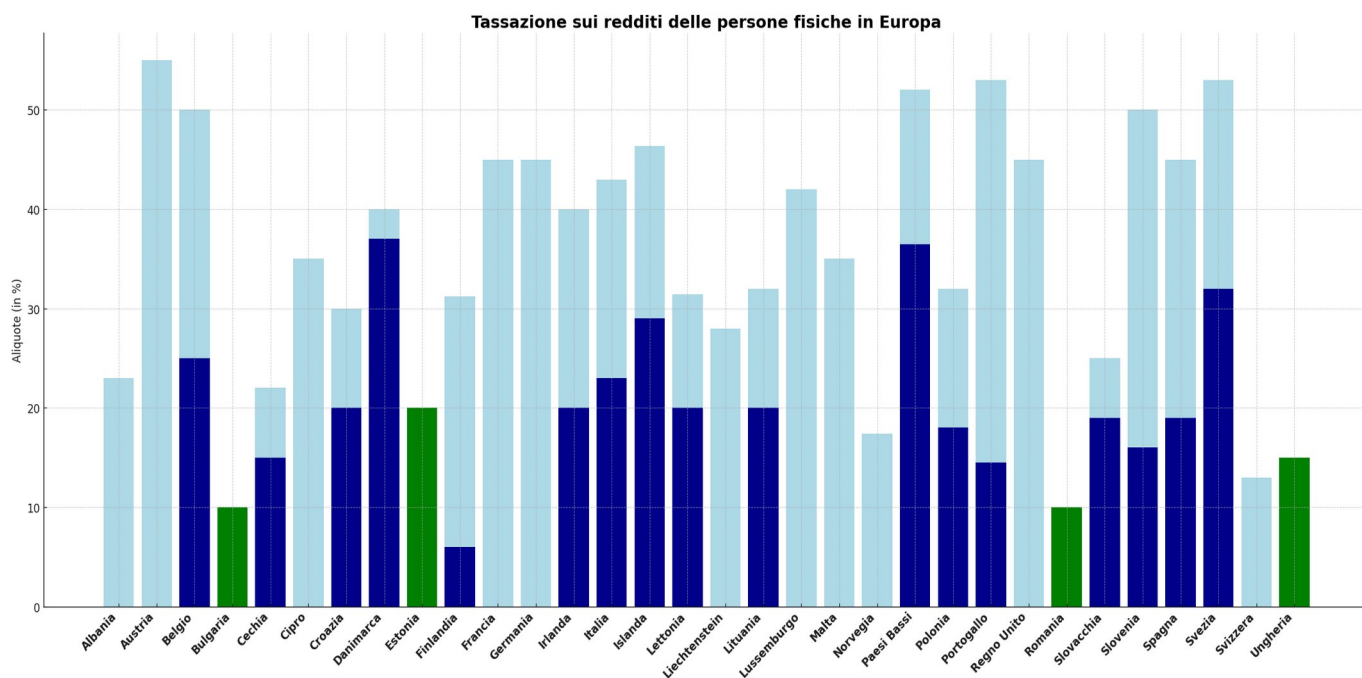


Fig 7 – Tassazione sui redditi delle persone fisiche in Europa (2023)

Questi dati riguardano solo ed esclusivamente le imposte per i redditi delle persone fisiche, senza includere i contributi previdenziali, così come si tralascieranno generalmente anche altre imposte obbligatorie che sono presenti in alcune culture, come nel caso dell'imposta di culto (anche nota come "imposta ecclesiastica") danese. Proprio in virtù di tale disomogeneità nei dati, e dell'assenza di un dato sulla tassazione diretta per i redditi delle persone fisiche i paesi sono stati ordinati nel grafico secondo l'ordine alfabetico e distinguendo in scale di blu le aliquote minori (scuro) e maggiori (chiaro) applicabili. Il colore verde indica un'unica aliquota di flat tax, cioè di imposta piatta e proporzionale, senza un aumento progressivo sulla base di scaglioni predeterminati.

Approfondimenti

Si procederà ad esaminare alcune casistiche più interessanti riguardanti i paesi europei dell'elenco appena mostrato.

È degna di nota la variazione di *centralizzazione contributiva* tra i paesi europei; con questo termine si intende il peso relativo delle imposte nazionali (o federali, per alcuni paesi) e delle imposte locali (municipali e comunali) rispetto al totale delle imposte personali. Alcuni paesi, come i **Paesi Bassi**, hanno un'alta centralizzazione, cioè la grande maggioranza delle tasse raccolte finiscono allo Stato centrale che poi le ridistribuirà agli enti locali. Altri paesi, come la Danimarca, presentano la situazione opposta, dove la maggior parte delle imposte dirette sui redditi finiscono nelle casse degli enti locali.

Alcuni paesi, pur avendo un sistema fiscale progressivo per scaglioni, oltre una certa soglia applicano un contributo di solidarietà (come il **Portogallo**), che può consistere in un'aliquota fissa oppure un'aliquota progressiva (per esempio il Portogallo adotta questo contributo con aliquota che varia dal 2,5 al 5%). Altri affiancano ad un sistema fiscale progressivo per fasce di reddito un'imposta patrimoniale che colpisce tutti i beni del dichiarante, come nel caso del **Liechtenstein**, allo stesso tempo stabilendo un tetto massimo oltre il quale la tassazione non può aumentare, nell'esempio del Principato il limite superiore è 28%.

Nella quasi totalità dei paesi considerati sono presenti detrazioni e crediti di imposta, la cui natura varia notevolmente in base alla struttura della società (e dunque agli obblighi specifici che lo stato impone in forma diretta o più indiretta al cittadino); ciononostante possiamo riconoscere alcuni filoni comuni in merito alle agevolazioni fiscali per spese sostenute dalle persone fisiche:

- detrazione oneri passivi;
- premi assicurativi;
- spese di viaggio per motivi di studio e di lavoro;
- spese sanitarie.

Per quanto riguarda i sostegni per i figli a carico, alcuni paesi, tra i quali l'**Italia**, permettono la detrazione delle spese per i componenti a carico, altri, come la **Svizzera**, considerano la famiglia come un'unica e sola entità contributiva, sommando tutti i redditi e le spese detraibili per ciascun componente.

Tra i casi particolari di detrazioni a carico dei contribuenti persone fisiche segnaliamo il caso della **Svizzera**, che ha introdotto un regime speciale, il *dispendio*, per alcune tipologie di residenti facoltosi dal punto di vista economico. Tale regime consiste nel ridurre il reddito imponibile con le spese sostenute dal nucleo familiare (facoltoso) per sostenere il proprio tenore di vita (applicando alcuni coefficienti e condizioni); una volta ottenuto il reddito finale il residente (o la famiglia) pagheranno le imposte con le aliquote ordinarie previste dal sistema fiscale elvetico.

Si osserva che paesi geograficamente e culturalmente simili hanno aliquote simili per numero e peso percentuale (il caso dei paesi baltici e della Polonia).

1.2.8 – Stabilità del quadro regolatorio

Le leggi ed i regolamenti fiscali attuali sono solo una parte delle decisioni che un imprenditore è chiamato a prendere prima di avviare una nuova attività, è importante considerare quanto queste regole cambieranno nel tempo, sia per intensità delle norme che per valori sottostanti alle nuove leggi. A titolo di esempio, si pensi com'è cambiato il mondo in merito alla sensibilità del clima e della salvaguardia ambientale negli ultimi 20-30 anni, si ragioni ora su com'è cambiato il pensiero europeo su questa materia nel medesimo arco temporale. Il cambiamento dei valori è avvenuto in modo uniforme confrontando tra loro, per esempio, Europa, Nord America e Africa? Oppure si è assistito ad un cambiamento con livelli di intensità differenti per ciascun valore?

Sono di complessa analisi i fenomeni che determinano la stabilità o l'instabilità del quadro regolatorio di un certo paese. Uno di questi fenomeni, che possiamo identificare, è il ruolo di

responsabilità che riveste il sistema giudiziario del paese dove la società, l'impresa sarà costituita, e quali legami rendono questo fattore rilevante per le attività imprenditoriali.

Importanza dell'accountability del sistema giudiziario

L'accountability del sistema giudiziario gioca un ruolo significativo nell'attrarre o dissuadere gli investimenti, sia che esterni che interni alla giurisdizione in cui avviene la costituzione della società. Un sistema giudiziario percepito come equo, trasparente e indipendente aumenta la fiducia degli investitori, essenziale per l'avvio e l'espansione delle attività imprenditoriali. La fiducia deriva dalla convinzione che i diritti legali e contrattuali saranno rispettati e tutelati in modo imparziale, rendendo il paese un luogo più attraente per fare affari. La prevedibilità delle decisioni giudiziarie e la chiarezza del quadro legale riducono il rischio percepito, incoraggiando così maggiori flussi di investimento.

Si identificano alcuni indicatori, che si potrebbero definire “chiave”, nel rendere il sistema giudiziario di un paese responsabile:

- **Indipendenza dalla politica:** è essenziale per garantire che le decisioni giudiziarie siano prese senza interferenze esterne, proteggendo l'equità del processo legale.
- **Efficienza nei tempi di processo:** i ritardi prolungati nei procedimenti giudiziari possono ostacolare l'ambiente imprenditoriale, rendendo cruciale l'efficienza per mantenere la fiducia degli investitori.
- **Trasparenza e prevedibilità delle decisioni:** la chiarezza su come vengono prese le decisioni e la coerenza nelle sentenze giudiziarie promuovono un ambiente di business stabile.

Su questa materia, le differenze all'interno dell'Unione sono ancora molto marcate. Larga parte di tali differenze è imputabile alla diversa origine del quadro giuridico attuale, la quale a sua volta si basa sull'insieme di cultura e consuetudine che hanno vissuto nella mente di quel popolo nel tempo.

1.3 – Concetti utili

In questo paragrafo sono proposti e brevemente spiegati alcuni concetti utili che sono presenti nella trattazione. L'elencazione procederà per ordine alfabetico (A → Z).

Anagrafe italiani residenti all'estero (AIRE)

È il registro dei cittadini italiani residenti all'estero, istituito con la legge N°470 del 27 ottobre 1988. Fa parte dell'Anagrafe nazionale della popolazione residente (ANPR), l'archivio contenente tutti i dati anagrafici e di residenza dei cittadini presenti, il tutto sotto la gestione del Ministero dell'Interno. L'iscrizione all'AIRE permette ai cittadini italiani di esercitare alcuni diritti di cittadinanza al di fuori del territorio italiano.

Secondo l'ANPR, al 19 maggio 2023, gli italiani residenti all'estero erano 6.000.000 su un totale di 65.600.000 milioni di iscritti all'anagrafe. Quindi il 9,17% dell'intera popolazione italiana ha residenza all'estero. È importante considerare che i dati non riportano il numero esatto di italiani residenti all'estero: infatti molti cittadini italiani, dotati anche di passaporto italiano, che sono nati e cresciuti all'estero e non sono mai stati né transitati per l'Italia, potrebbero non essere iscritti all'AIRE.

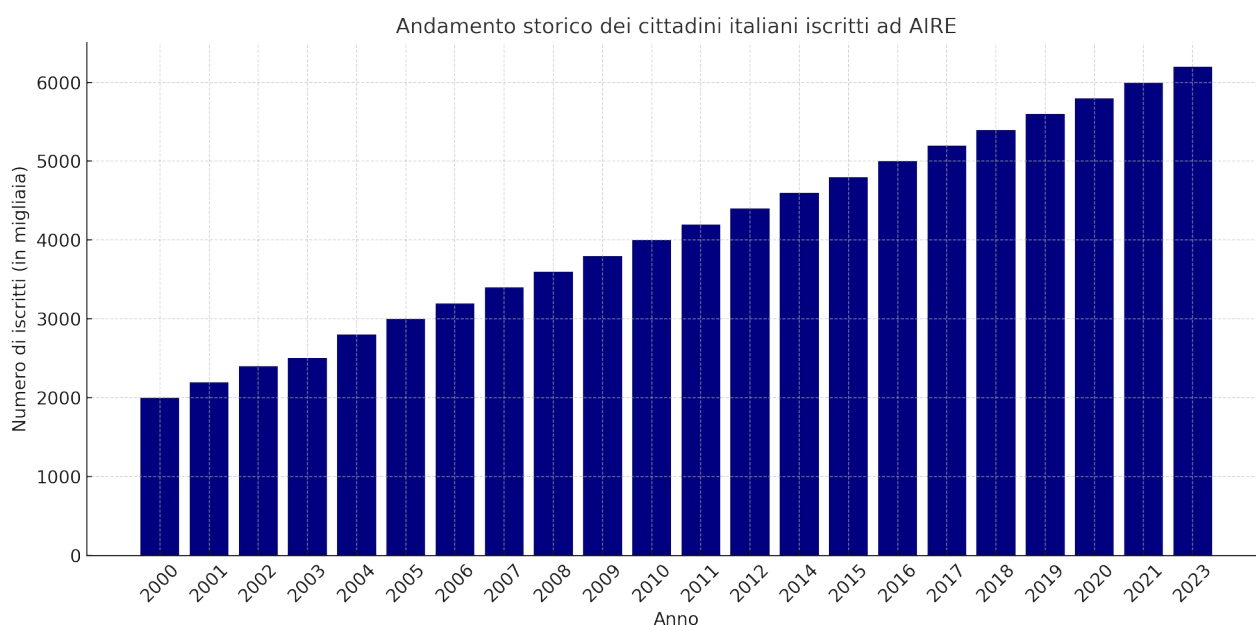


Fig 8 – Andamento storico dei cittadini italiani iscritti ad AIRE

Si avvisa che dal 2024 è punita con una sanzione amministrativa la mancata iscrizione all'AIRE per chi vive al di fuori del territorio italiano, l'ammenda sarà pari a 1.000,00 euro per ogni anno di mancata iscrizione, fino ad un massimo di 5 anni, come stabilito dalla legge n° 213 del 30 dicembre 2023.

Arbitraggio fiscale

In generale la strategia dell'arbitraggio consiste nello sfruttare a proprio vantaggio le differenze esistenti tra due sistemi di riferimento. Tali sistemi di riferimento sono sempre distanti a livello spaziale: sono in genere due Stati differenti o due mercati differenti.

L'arbitraggio fiscale consiste nello sfruttare a proprio vantaggio le differenze di carico fiscale in vigore in due o più differenti paesi, riducendo il carico fiscale gravante sulla propria attività d'impresa.

Il fine di questa pratica è avere a disposizione maggiori risorse a parità di attività svolta, riducendo quindi il rischio imprenditoriale.

Bisogna sottolineare che il confine tra lecita pianificazione fiscale ed elusione fiscale è molto labile, e non prevedibile per sua natura: lo stesso accertamento fiscale che un'azienda subisce è sì scatenato da processi semi-automatizzati, ma è portato avanti da operatori umani, con tutta la variabilità che ciò comporta. Questa forza, in controtendenza, aumenterà il rischio fiscale, il quale si manifesta come esito infausto dell'accertamento da parte degli enti preposti.

L'imprenditore bilancia il rischio imprenditoriale dovuto ad una maggiore pressione fiscale contro il rischio fiscale per le sanzioni amministrative di una possibile accusa di elusione fiscale.

Chiaramente il discorso vale fintato che l'azienda produce utili, viceversa l'arbitraggio fiscale è molto meno efficace nella riduzione del rischio imprenditoriale.

Bara fiscale

Il termine "bara fiscale" si riferisce all'acquisizione di un'azienda con rilevanti perdite fiscali. In questa pratica, una società che presenta utili assorbe una società in perdita per abbattere la propria base imponibile. Tali operazioni, effettuate principalmente attraverso fusioni o nel contesto dei gruppi societari, possono essere considerate elusive se non supportate da valide motivazioni economiche o strategiche.

Base Erosion and Profit Shifting (BEPS)

Insieme di termini inglesi che indica il processo attraverso il quale i grandi gruppi multinazionali spostano i profitti dai paesi in cui il reddito è prodotto (tipicamente i paesi "ricchi") verso paradisi fiscali, cioè paesi a tassazione ridotta o nulla. Il procedimento, se eseguito con successo, permette di ridurre l'utile nei paesi di produzione del reddito ed abbattere il carico fiscale complessivo.

Collective Investment Schemes (CIS)

Un CIS è un veicolo societario in cui i profitti o il reddito vengono condivisi attraverso investimenti collettivi e i partecipanti al sistema (i.e. gli investitori) non hanno alcun controllo quotidiano sulla gestione della proprietà. I CIS possono investire in una varietà di asset, come azioni, obbligazioni, beni immobili o altri tipi di investimenti. Gli investitori condividono proporzionalmente i profitti o le perdite generati dal portafoglio societario.

In Europa, la regolamentazione è fondata da due direttive dell'Unione: la Direttiva sugli Organismi di Investimento Collettivo in Valori Mobiliari (*UCITS*) e la Direttiva sui Gestori di Fondi di Investimento Alternativi (*AIFMD*).

1. *Direttiva UCITS*: rappresenta il principale quadro normativo europeo che copre gli schemi di investimento collettivo (il 75% di tutti gli investimenti collettivi effettuati dai piccoli investitori in Europa); riguarda i fondi d'investimento accessibili agli investitori al dettaglio. La direttiva stabilisce regole uniformi per consentire ai fondi di essere offerti a livello transfrontaliero. Include disposizioni sulle funzioni dei depositari, le politiche di remunerazione e le sanzioni. Tutti gli Stati membri dell'UE hanno recepito la direttiva UCITS nel loro diritto nazionale.

1. *Direttiva AIFMD*: copre i gestori di schemi di investimento alternativi destinati agli investitori professionali, inclusi fondi hedge, fondi di private equity, fondi immobiliari e una vasta gamma di altri tipi di fondi istituzionali. L'AIFMD stabilisce le regole per l'autorizzazione, la supervisione e il controllo dei gestori di tali fondi.

Entrambe le direttive, in sinergia tra loro, hanno lo scopo di creare un mercato unico per i fondi d'investimento in Europa, facilitando la distribuzione transfrontaliera di questi prodotti e rafforzando la protezione degli investitori. In termini di attività che i CIS possono svolgere, le normative stabiliscono diversi limiti e criteri, riguardanti l'allocazione degli asset e le regole per l'utilizzo di derivati. Inoltre, si menzionano specifiche disposizioni per la gestione del portafoglio, tecniche di gestione efficiente del portafoglio e regole per affrontare situazioni di liquidità straordinarie.

Common Reporting Standard (CRS)

È uno standard informativo per lo scambio automatico di informazioni finanziarie a livello globale con l'obiettivo di combattere l'evasione fiscale. È stato sviluppato nel 2014 e attualmente è stato sottoscritto da circa 110 paesi, di questi tutti i paesi facenti parte dell'UE e dello SEE lo hanno ratificato ed implementato; inoltre tra i partecipanti identifichiamo diversi paesi considerati paradisi fiscali.

Tra i 96 paesi rimanenti più altri territori non sovrani ci sono alcune giurisdizioni in evidenza:

- USA: gli Stati Uniti hanno un loro sistema unilaterale di scambio informazioni, il FATCA. Condividono informazioni con gli altri paesi sulla base di accordi specifici, in alcun modo sono affiliati al CRS.
- Armenia: l'adesione al CRS è prevista per il 2025, il sistema bancario è molto sviluppato, almeno di pari livello rispetto alla maggior parte dei paesi occidentali;
- Georgia: farà parte del CRS a partire da quest'anno, il 2024;
- Macedonia del Nord: è il paese più vicino al blocco europeo (UE) all'interno della lista dei paesi esclusi dal CRS, sono presenti incentivi per le neo-imprese e la tassazione ha un'aliquota molto bassa, nonostante il sistema bancario non sia sviluppato al pari dei vicini Serbia e Montenegro.

È importante sottolineare che la formale adesione allo standard non implica alcuna informazione su quale sarà l'effettiva implementazione dello standard. In linea generale, i paesi europei mostrano un grado di implementazione superiore rispetto a micro-nazioni isolate del Mar dei Caraibi e del Pacifico. Un esempio a sostegno della tesi è il ritorno delle Bahamas all'interno della lista dei paesi che non cooperano con l'UE o che non hanno pienamente rispettato i loro impegni.

Il 17 ottobre 2023, con il comunicato stampa del Consiglio europeo, anche Antigua e Barbuda, Belize e Seychelles entrano nella lista UE delle giurisdizioni non cooperative a fini fiscali, poiché risultate carenti per quanto riguarda lo scambio di informazioni fiscali su richiesta (le istituzioni europee si riferiscono alla fattispecie con la voce "criterio 1.2"). Nel contempo Isole Vergini britanniche (BVI), Costa Rica e Isole Marshall sono state cancellate da tale elenco, per le seguenti motivazioni:

- Le Isole Vergini britanniche hanno modificato il proprio quadro relativo allo scambio di informazioni su richiesta (criterio 1.2) e saranno rivalutate conformemente allo standard OCSE; in attesa di ciò le BVI sono state rimosse dall'elenco.
- La Costa Rica è stata cancellata dall'elenco perché ha modificato gli aspetti dannosi del suo regime di esenzione da tassazione dei redditi di fonte estera (criterio 2.1).
- Le Isole Marshall sono state cancellate dall'elenco in quanto hanno compiuto progressi significativi nell'applicazione dei requisiti in materia di sostanza economica (criterio 2.2).

È interessante notare che il movimento di ingresso e uscita da liste particolari (greylist, blacklist, whitelist, etc..) dei paesi nel corso degli ultimi anni spesso segue una dinamica riassumibile così:

1. il paese *X* (nell'esempio BVI, membro del CRS) stipula con l'ente sovranazionale *Y* (nell'esempio l'UE) una dichiarazione di intenti a rispettare il criterio *Z.z* del CRS nei confronti di *Y*.
2. Il paese *X* non rispetta, del tutto o in parte, gli accordi presi con *Y*;
3. *Y* inserisce *X* nella lista locale di paesi non collaborativi (di seguito *L*), il che solitamente include una lista di limitazioni e costi nei confronti delle aziende registrate sotto la giurisdizione di *Y* quando operano con aziende registrate in *X*;
4. Trascorso un certo quantitativo di tempo, per esempio 3 anni, *Y* compie alcune azioni dal punto di vista legislativo e le trasmette all'UE così da dimostrare il proprio impegno.
5. Se l'impegno dimostrato è sufficiente, *Y* provvede a comunicare, alla prima occasione ritenuta opportuna, l'uscita di *X* da *L*, con tutti i benefici che ciò comporterà per le aziende registrate in *X*.

In seguito alla consultazione dei comunicati e dei report delle suddette istituzioni non è stato possibile determinare con più precisione il percorso logico seguito nel caso preso in questione. È stato considerato proprio l'esempio delle BVI per tale analisi in luogo dell'esempio delle Bahamas di inizio 2023 proprio perché più recente al momento della stesura dell'elaborato.

Consolidato fiscale per i gruppi societari

Il consolidato fiscale nazionale in Italia è un regime di tassazione opzionale che permette alle società appartenenti a un gruppo societario di calcolare l'Imposta sul Reddito delle Società (IRES) in modo unitario. Questo regime, introdotto dal Testo Unico delle Imposte sui Redditi attraverso il D.P.R. n° 917 del dicembre 1986 e disciplinato dagli articoli da 117 a 129: consente di determinare il reddito complessivo di un gruppo societario considerando l'insieme delle società che hanno aderito facoltativamente alla tassazione consolidata; si nota che l'opzione può essere esercitata anche soltanto da alcune delle società del gruppo. L'imposta sul reddito viene calcolata partendo da una sola base imponibile, unica e relativa alla somma delle singole basi imponibili legate ai redditi delle società coinvolte.

Direttiva Madre-Figlia

La Direttiva 2011/96/UE del Consiglio del 30 novembre 2011, detta anche "Direttiva Madre-Figlia", disciplina il regime fiscale comune applicabile alle società madri e figlie di Stati membri diversi dell'Unione Europea. In particolare, l'articolo 4 della Direttiva stabilisce che quando una

società madre riceve utili distribuiti in occasione diversa dalla liquidazione della società figlia, lo Stato membro della società madre e lo Stato della sua stabile organizzazione o si astengono dall'applicare imposte a tali utili oppure li tassano per un massimo del 5% come imposta forfettaria (la società madre detrae almeno il 95% delle imposte normalmente dovute all'interno del proprio Stato membro).

Effetto Cantillon

Richard Cantillon (1680-1734) fu il primo economista ad affermare che qualsiasi cambiamento nell'offerta di moneta distorce la struttura di un'economia. Questo perché il denaro appena creato non viene distribuito simultaneamente o in modo uniforme tra la popolazione. Il processo di espansione monetaria presuppone quindi un trasferimento di ricchezza.

Secondo Milton Friedman, i cambiamenti nell'offerta di moneta non hanno alcun effetto sull'economia reale nel lungo periodo. Quando gli agenti si rendono conto che il loro denaro vale meno di prima, adeguano il loro comportamento, chiedendo salari corrispondenti agli aumenti dei prezzi, però ciò non spiega i meccanismi alla base degli aumenti dei livelli dei prezzi. Coloro che ricevono il denaro appena creato guadagnano prima di tutto potere d'acquisto potendo acquistare beni di consumo o capitali a prezzi relativamente bassi. Gli ultimi, però, potranno farlo solo quando i prezzi saranno già aumentati, a causa della crescente scarsità dei beni sul mercato. Le espansioni nell'offerta di moneta non sono mai neutre.

Secondo Ray Dalio, fondatore ed ex Co-Chief Investment Officer dell'Hedge Fund *Bridgewater Associates*, in passato ha parte della crescente disuguaglianza nella società americana all'effetto Cantillon. L'argomento è che i tassi di interesse più bassi e acquisti di attività da parte delle banche centrali aumentano il valore delle attività finanziarie. Ma la proprietà di questi beni non è uniforme nella società, con uno sbilanciamento in favore dei più ricchi. Invece, i più poveri, non avendo la capacità di risparmiare e quindi di investire, non possono beneficiare di questo effetto, pagandone le conseguenze attraverso il deterioramento del potere d'acquisto dei loro salari.

Esempio

Si riporta un breve esempio dell'economista Frederich A. Hayek, il quale ha paragonato l'effetto Cantillon al versamento di miele in un piatto. Il miele, a differenza di altre sostanze più liquide, si espande lentamente dal centro verso i lati. Poiché l'espansione non è né uniforme né simultanea, il miele impiegherà proporzionalmente più tempo per raggiungere gli estremi del piatto (i.e. le fasce più povere della popolazione) ed in quantità (ricchezza) sempre minori via via che ci si avvicina al bordo.

Dopo l'evento di emissione di denaro (inflazione monetaria), la banca centrale e gli enti più vicini temporalmente all'emissione trarranno i maggiori benefici. Il guadagno si riduce con il trascorrere del tempo, fino ad un certo punto (punto di equilibrio), oltre il quale la ricezione di quel denaro si tradurrà in un minore introito di valore da parte dell'utente, poiché nel frattempo i prezzi saranno aumentati. Oltre il punto di equilibrio, il potere (reale) di acquisto di una quantità di denaro – nominalmente invariata – al tempo t sarà minore rispetto all'istante $t-1$.

Ente territoriale

È un ente pubblico che include come elemento costitutivo un certo territorio, inteso come elemento fisico imprescindibile. Gli enti pubblici che non soddisfano tale requisito sono detti enti istituzionali.

Dal punto di vista giuridico, in Italia, un ente territoriale è un ente della pubblica amministrazione italiana. Gli enti territoriali che costituiscono la Repubblica Italiana sono:

- lo Stato;
- le Regioni;
- le Città metropolitane;
- le Province;
- i Comuni.

Accanto a questi si aggiungono gli enti locali particolari (previsti dall'art. 2 del decreto legislativo 18 agosto 2000, n° 267, Testo unico delle leggi sull'ordinamento degli enti locali): le comunità montane, le comunità isolate, le unioni di comuni ed i consorzi tra enti territoriali.

Foreign Earned Income Exclusion

Legge fiscale statunitense che permette agli espatriati – i cosiddetti expats – americani di lavorare e vivere al di fuori dagli Stati Uniti senza pagare tasse nel paese a stelle e strisce fino ad una certa soglia di reddito. I cittadini americani ed i residenti permanenti che vivono all'estero possono escludere dal loro reddito imponibile una certa somma di guadagni esteri, importo che è soggetto ad aggiustamenti annuali per tenere conto dell'inflazione. Di seguito i valori esenti nel range temporale 2020 – 2023:

Reddito annuale esente per espatriati USA in ciascun anno	
2020	\$ 107.600
2021	\$ 108.700
2022	\$ 112.000
2023	\$ 120.000

Tabella 1 – Reddito annuale esente cittadini USA nel mondo

Oltre la soglia, per tutti gli altri redditi si è tassati secondo il principio standard di *worldwide income*.

Per rientrare nel regime di esclusione è necessario che i redditi considerati siano interamente di natura estera, oltre a soddisfare specifici requisiti:

1. essere un cittadino statunitense residente in buona fede in uno o più paesi stranieri per un periodo ininterrotto che comprende un intero anno fiscale;
2. essere straniero residente negli Stati Uniti che è cittadino di un paese con il quale gli USA hanno un trattato bilaterale sulla tassazione in vigore e che è residente in buona fede di uno o più paesi stranieri per un periodo ininterrotto che comprende un intero anno fiscale;

3. alternativamente, essere fisicamente presenti in un paese straniero per almeno 330 giorni pieni in un periodo di 12 mesi consecutivi.

Per reddito guadagnato all'estero si intendono salari, stipendi, compensi professionali o altri importi corrisposti all'utente per i servizi personali resi dall'utente. Non include gli importi ricevuti per servizi personali forniti a una società che rappresentano una distribuzione di guadagni e profitti.

Foreign Account Tax Compliance Act (FATCA)

È una legge sottoscritta dal Presidente USA Barack Obama nel 2015; il FATCA ha cambiato il panorama delle attività bancarie offshore, colpendo sia i cittadini americani che i residenti sprovvisti di cittadinanza. Prima, i soggetti statunitensi che detenevano conti bancari all'estero dovevano ancora segnalare tali conti all'IRS e ad altre organizzazioni governative, e l'IRS poteva richiedere informazioni alle banche straniere durante un audit o altra indagine. Tuttavia, non vi è stata un'applicazione efficace perché le banche stesse non erano tenute a riferire al governo degli Stati Uniti. Il governo americano, anche grazie alla sua posizione al centro del sistema finanziario globale, ha creato un'infrastruttura che obbliga banche e altri enti finanziari a fornire informazioni su tutti i loro clienti statunitensi. L'incentivo per ottenere la collaborazione è stato ricavato con una nuova ritenuta alla fonte intesa a colpire la liquidità all'interno del sistema finanziario statunitense per tutti gli enti che non avrebbero applicato correttamente la nuova legge. L'idea alla base del FATCA è che, obbligando le banche a eseguire l'applicazione delle norme, l'IRS sarebbe stata in grado di raccogliere più denaro con un ridotto investimento in termini di sforzo umano ed economico, rispetto alla situazione precedente.

L'iniziativa del governo USA sembra aver ottenuto un certo successo: nel 2023 molti dei paesi che non hanno sottoscritto il CRS continuano a rispettare il FATCA. Grazie a questo strumento tutti i cittadini statunitensi, i titolari di carta verde e altri soggetti statunitensi per motivi fiscali comunicano, volontariamente o no, all'IRS tutti i loro conti bancari esteri e altre partecipazioni finanziarie non statunitensi.

Normalmente i residenti dei paesi occidentali sono tenuti a segnalare i conti bancari esteri, anche se le informazioni non vengono scambiate automaticamente (secondo il CRS). La differenza tra, ad esempio, un cittadino italiano e un cittadino statunitense è che il cittadino italiano può dichiararsi residente in un paese estero e iscriversi all'AIRE, conseguentemente perdendo lo status di residente in Italia, con tutti gli obblighi in tema fiscale che tale scelta comporta. Un cittadino statunitense deve rinunciare alla propria cittadinanza per liberarsi di tali obblighi.

La situazione originata da questa misura statunitense è che molte aziende di servizi finanziari rifiutano di accettare clienti americani per non dover sostenere i costi che i vincoli normativi impongono loro, indipendentemente da quale sia la loro giurisdizione. Alcuni osservatori sostengono che il FATCA produca un effetto di controllo del capitale sui cittadini statunitensi, indipendentemente dal motivo per il quale tale atto sia stato emanato.

I paesi che aderiscono al FATCA stipulano due diversi tipi di accordi: *Model 1* e *Model 2*:

1. *Model 1*: le istituzioni finanziarie raccolgono dati sui cittadini statunitensi e li trasmettono all'autorità fiscale nazionale, che a sua volta li invia all'IRS americano. Questo processo serve a garantire che i cittadini paghino il dovuto in termini di tasse. Un totale di 94 paesi rientra nell'accordo di Modello 1.

2. *Model 2*: l'autorità fiscale del paese partner non è coinvolta nel trasferimento dei dati, che avviene direttamente dalle istituzioni finanziarie all'IRS americano. 14 paesi hanno stipulato un accordo di Modello 2. Entrambi i modelli prevedono anche varianti in cui gli Stati Uniti si impegnano a fornire informazioni simili sui cittadini dei paesi partner residenti negli USA.

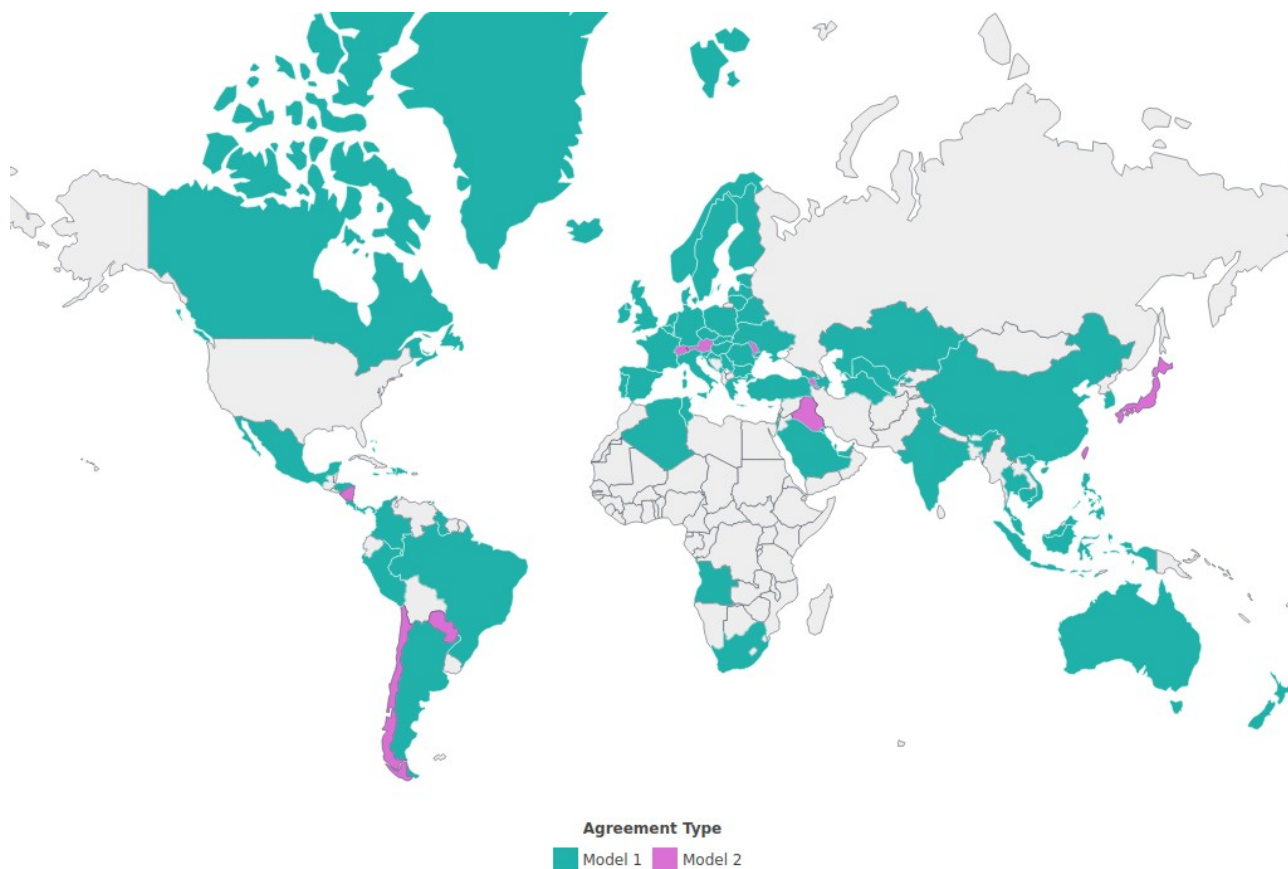


Fig 9 – Paesi aderenti al FATCA, per tipo di accordo siglato (2024)

In totale, 108 paesi nel mondo, ad inizio 2024, hanno aderito al FATCA; come si nota, gli Stati Uniti d’America non sono inseriti in tale conteggio. È rilevante sottolineare che alcuni dei paesi che intrattengono relazioni tese con gli USA e che partecipano al *Global Forum on Transparency and Exchange of Information for Tax Purposes* non hanno aderito in alcun modo al FATCA; tra questi consideriamo: la Russia ed il Guatemala.

Global Forum on Transparency and Exchange of Information for Tax Purposes

È un’organizzazione internazionale fondata nel 2000 il cui compito è affrontare l’evasione fiscale, i paradisi fiscali e la doppia imposizione fiscale, tra le altre questioni. Il Forum promuove l’implementazione di due standard a livello internazionale:

1. Lo scambio di informazioni a richiesta (EOIR).
2. Lo scambio automatico di informazioni (AEOI).

Per entrare a far parte dell’organizzazione, i membri devono almeno implementare lo standard EOIR. Il Forum valuta per ciascun paese l’applicazione dei due standard, in modo separato, sebbene l’AEOI sia uno standard più comprensivo dell’EOIR.

Al dicembre 2021, vi erano 163 membri (tra i quali i paesi dell'OCSE) e l'Unione europea, tutti sullo stesso livello; un incremento considerevole rispetto alla situazione nel 2011, come mostrato in figura:

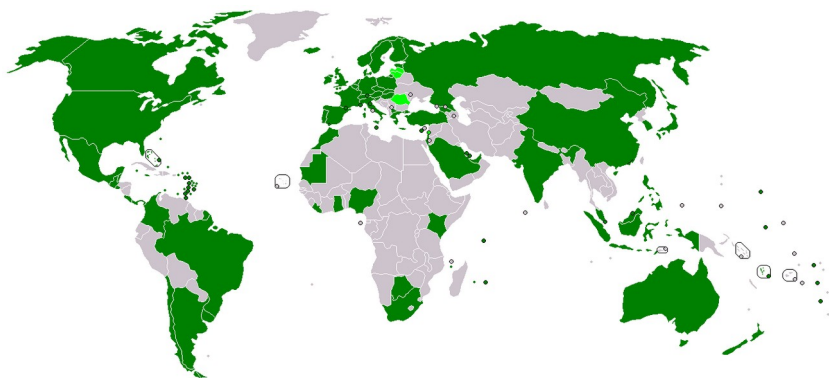


Fig. 10

In verde scuro i membri effettivi (2011)

In verde chiaro i paesi interessati ad aderire (2011)

Nel novembre 2023 il *Global Forum* include 168 giurisdizioni, tra cui gli Stati del G20 e dell'OCSE.

Global minimum tax

Dopo un confronto durato anni, 139 paesi, membri dell'OCSE e del G20, hanno concordato sulla necessità di approvare una riforma fiscale globale basata su due pilastri:

- un nuovo sistema dei diritti di imposizione nelle giurisdizioni in cui sono realizzati gli utili: è stato previsto per le grandi aziende con un fatturato maggiore di 20 miliardi di euro ed una redditività superiore al 10 per cento, prima dell'applicazione della tassazione, il pagamento delle imposte anche nei Paesi in cui operano e non solo dove hanno la sede legale;
- una tassazione minima effettiva pari ad almeno il 15% per i grandi gruppi multinazionali con fatturato globale superiore a 750 milioni di euro per ridurre le possibilità di erosione della base imponibile e di trasferimento degli utili (**BEPS**).

L'intesa raggiunta dall'OCSE per la tassazione delle multinazionali, l'*Inclusive Framework on BEPS*, è stata storica, poiché punta alla condivisione di regole comuni in gran parte del mercato globale, con il 90% del PIL mondiale generato. La portata storica consiste proprio nell'ampia adesione, quasi unanime, dei paesi OCSE che da anni siedono al tavolo dei lavori, pur provenendo da tradizioni fiscali e sistemi economici diversi ed in competizione tra loro. Non hanno firmato il documento finale solo Kenya, Nigeria, Sri Lanka e Pakistan; nell'ottobre 2021 anche Estonia, Ungheria ed Irlanda hanno aderito, l'unico escluso all'interno dell'UE è Cipro. Al 15 novembre 2023, l'elenco dei paesi che hanno firmato l'accordo è il seguente:

1. Albania	38. Croatia	75. Kazakhstan	112. Romania
2. Andorra	39. Curaçao	76. Kenya	113. Russia
3. Angola	40. Czechia	77. Korea	114. Saint Kitts and Nevis
4. Anguilla	41. Democratic Republic of the Congo	78. Kuwait	115. Saint Lucia
5. Antigua and Barbuda	42. Denmark	79. Latvia	116. Saint Vincent and the Grenadines
6. Argentina	43. Djibouti	80. Liberia	117. Samoa
7. Armenia	44. Dominica	81. Liechtenstein	118. San Marino
8. Aruba	45. Dominican Republic	82. Lithuania	119. Saudi Arabia
9. Australia	46. Egypt	83. Luxembourg	120. Senegal
10. Austria	47. Estonia	84. Macau (China)	121. Serbia
11. Azerbaijan	48. Eswatini	85. Malaysia	122. Seychelles
12. Bahamas	49. Faroe Islands	86. Maldives	123. Sierra Leone
13. Bahrain	50. Finland	87. Malta	124. Singapore
14. Barbados	51. France	88. Mauritania	125. Slovak Republic
15. Belarus	52. Gabon	89. Mauritius	126. Slovenia
16. Belgium	53. Georgia	90. Mexico	127. South Africa
17. Belize	54. Germany	91. Monaco	128. Spain
18. Benin	55. Gibraltar	92. Mongolia	129. Sri Lanka
19. Bermuda	56. Greece	93. Montenegro	130. Sweden
20. Bosnia and Herzegovina	57. Greenland	94. Montserrat	131. Switzerland
21. Botswana	58. Grenada	95. Morocco	132. Thailand
22. Brazil	59. Guernsey	96. Namibia	133. Togo
23. British Virgin Islands	60. Haiti	97. Netherlands	134. Trinidad and Tobago
24. Brunei Darussalam	61. Honduras	98. New Zealand	135. Tunisia
25. Bulgaria	62. Hong Kong (China)	99. Nigeria	136. Türkiye
26. Burkina Faso	63. Hungary	100. North Macedonia	137. Turks and Caicos Islands
27. Cabo Verde	64. Iceland	101. Norway	138. Ukraine
28. Cameroon	65. India	102. Oman	139. United Arab Emirates
29. Canada	66. Indonesia	103. Pakistan	140. United Kingdom
30. Cayman Islands	67. Ireland	104. Panama	141. United States
31. Chile	68. Isle of Man	105. Papua New Guinea	142. Uruguay
32. China (People's Republic of)	69. Israel	106. Paraguay	143. Uzbekistan
33. Colombia	70. Italy	107. Peru	144. Viet Nam
34. Congo	71. Jamaica	108. Philippines	145. Zambia
35. Cook Islands	72. Japan	109. Poland	
36. Costa Rica	73. Jersey	110. Portugal	
37. Côte d'Ivoire	74. Jordan	111. Qatar	

Fig. 11 – Membri dell'OCSE/G20 che hanno sottoscritto l'accordo sulla tassazione minima globale. Aggiornamento: 15 novembre 2023

Il decreto legislativo n. 209 del 27 dicembre 2023, implementando la direttiva UE 2022/UE/2523, introduce in Italia la global minimum tax, mirando a stabilire un livello minimo di tassazione per i gruppi multinazionali o nazionali con ricavi annui superiori a 750 milioni di euro. Questa misura, coerente con l'iniziativa OCSE/G20 "Pillar Two", prevede due meccanismi principali: l'*Income inclusion rule* e l'*Undertaxed profit rule*, che assicurano un'imposizione minima effettiva sul reddito delle società, particolarmente quelle con base in paesi a bassa imposizione. Il decreto stabilisce un'imposizione integrativa e suppletiva in Italia e una imposta minima nazionale, con l'obiettivo di ridurre l'erosione della base imponibile e il trasferimento degli utili. Il testo dettaglia anche gli aspetti tecnico-applicativi e le disposizioni transitorie e finali, con l'entrata in vigore a partire dal 31 dicembre 2023. Queste norme influenzano significativamente le grandi imprese italiane inserite in contesti multinazionali o nazionali, escludendo entità come organizzazioni statali, internazionali, senza scopo di lucro, fondi pensione e veicoli di investimento.

Gruppo IVA

Il Gruppo IVA in Italia è una struttura che permette a più soggetti passivi IVA, che sono stabiliti nel territorio dello Stato e che esercitano attività d'impresa, arte o professione, di costituirsi come un unico soggetto passivo ai fini dell'IVA. Il raggruppamento avviene sulla base di vincoli finanziari, economici e organizzativi congiunti tra i partecipanti, per crearlo il rappresentante del gruppo societario segue attraverso l'apposita procedura disponibile dal sito dell'Agenzia delle Entrate. Una volta costituito, il Gruppo IVA funziona come un soggetto autonomo ai fini dell'imposta sul valore aggiunto.

I vantaggi principali di questa struttura includono la possibilità di compensare i crediti e i debiti d'imposta tra le società partecipanti, nonché la gestione centralizzata degli adempimenti IVA. Inoltre, le operazioni effettuate all'interno del gruppo non sono soggette a IVA. Questo regime offre quindi un vantaggio in termini di semplificazione amministrativa e di potenziale risparmio fiscale.

La normativa è stata introdotta con la Legge di Bilancio 2017 e rappresenta un'importante novità nel panorama fiscale italiano, consentendo una maggiore flessibilità e ottimizzazione nella gestione dell'IVA per i gruppi societari.

Holding

Società il cui compito è detenere partecipazioni societarie di diverse aziende, solitamente impegnate in ambiti differenti tra loro. Esistono diversi tipi di holding, le più comuni sono le seguenti:

- holding finanziaria: controlla società attraverso il possesso delle quote;
- holding operativa: svolge attività di produzione o scambio di beni/servizi;
- holding capogruppo: finanziaria che possiede sufficienti quote da controllare una o più società;
- holding di famiglia: holding controllata da membri della stessa famiglia.

Una trattazione che si rivolge al tessuto imprenditoriale italiano, e dunque ad una dimensione di impresa medio-piccola, nei casi in cui non sia addirittura un'impresa individuale (i.e. un solo lavoratore, che dirige e possiede la stessa azienda), si concentrerà sulle funzioni di capogruppo, di gestione e di conservazione del patrimonio familiare. Ecco che le suddivisioni sopra riportate si condensano attorno al concetto di holding di famiglia, completamente escludendo la holding operativa, che raramente trova applicazione nella pianificazione fiscale di una neo-impresa, o di un'impresa di ridotte dimensioni.

IRAP

L'Imposta Regionale sulle Attività Produttive (IRAP) è un tributo italiano a carattere regionale, introdotto nel 1997 come parte di un più ampio processo di riforma fiscale, con l'intento di finanziare le spese sanitarie regionali e sostenere le politiche attive del lavoro. È un'imposta che grava sul valore aggiunto prodotto dalle imprese e dai lavoratori autonomi nel corso della loro attività economica.

Più precisamente, la base imponibile dell'IRAP è rappresentata dal reddito di impresa o di lavoro autonomo, corretto attraverso l'aggiunta o la sottrazione di specifiche voci, come costi per il personale dipendente e ammortamenti. Ciò la rende particolarmente gravosa per le imprese che hanno una bassa marginalità e un'elevata intensità di capitale umano, poiché l'imposta non tiene conto della redditività effettiva ma del valore aggiunto prodotto.

Attualmente, l'aliquota base è pari al 3,9%, ma può variare leggermente in funzione delle decisioni delle singole regioni italiane, che possono applicare una maggiorazione o una detrazione entro certi limiti stabiliti dalla legge statale. Inoltre, sono previste esenzioni e riduzioni per alcune categorie di soggetti o per specifiche attività economiche, con l'obiettivo di favorire determinati settori o aree geografiche.

In sintesi, l'IRAP è un'imposta che incide sulle attività economiche regionali, con un impatto maggiore su quelle a bassa redditività e ad alta intensità di capitale umano. La sua applicazione e le

relative aliquote possono variare a seconda delle politiche regionali, pur rimanendo entro un quadro normativo definito a livello nazionale.

Limited Liability Company (LLC)

Una *limited liability company* (in breve LLC) è la forma specifica degli Stati Uniti di una società a responsabilità limitata. Si tratta di un'entità giuridica ibrida, può combinare la tassazione di una società di persone o ditta individuale con la responsabilità limitata di una società, a seconda della situazione: tale tipologia di impresa può scegliere di utilizzare le norme fiscali sulle società oppure essere trattata come una società di persone. Non si tratta di una società soggetta alle leggi di ogni stato; è una forma giuridica di una società che prevede una responsabilità limitata ai suoi proprietari. Come entità commerciale, una LLC è spesso più flessibile di una società e può essere adatta per le aziende con un unico proprietario. Si riporta che i membri della società – benché questa sia a responsabilità limitata – possono incorrere in una responsabilità personale nei casi in cui le distribuzioni di utili ai membri rendano la società insolvente.

Sebbene le LLC e le società possiedano entrambe alcune caratteristiche analoghe, la terminologia di base comunemente associata a ciascun tipo di entità giuridica, almeno negli Stati Uniti, a volte è diversa. Quando viene costituita una LLC, si dice che sia "*organized*", non "*incorporated*" o "*chartered*"; il suo atto costitutivo è noto anche come "*articles of organization*", invece che "*articles of incorporation*" o "*corporate charter*".

Le operazioni interne di una LLC sono ulteriormente regolate dal suo "operating agreement" (accordo operativo) e si parla di "members" piuttosto che di azionisti. Inoltre, la proprietà in una LLC è rappresentata da un "interesse di appartenenza" o un "interesse di LLC" (a volte misurate in "unità associative" o semplicemente "unità" e altre volte semplicemente indicate solo come percentuali), piuttosto che rappresentate da quote di azioni (con la proprietà misurata dal numero di azioni detenute da ciascuno azionista). La proprietà può fare capo ad un solo individuo, ma non esiste un limite superiore al numero di membri. Allo stesso modo, quando emesso in formato fisico anziché elettronico, un documento che attesta i diritti di proprietà in una LLC è chiamato "certificato di adesione" piuttosto che "certificato azionario".

Disregarded Entity

Una *disregarded entity* (di seguito "DE") è una persona giuridica con un unico proprietario che l'IRS ignora ai fini dell'imposta federale sul reddito. Il proprietario, invece, paga la quota di tasse spettante all'entità aziendale sulla propria dichiarazione personale.

Il tipo più comune di DE è proprio una società a responsabilità limitata con un unico socio (LLC); essa è automaticamente considerata una DE dall'IRS. Come citato prima, la LLC può scegliere di essere trattata come un'entità separata (i.e. una società) compilando uno specifico modulo ed inviandolo all'IRS. Sia le LLC che le società (i.e. *corporations*) limitano la responsabilità, ma sono tassate in modo diverso: le prime sono trasparenti e riversano la tassazione sul proprio reddito personale, le seconde sono prima soggette alla tassa sul reddito aziendale ed infine, la proprietà pagherà un'ulteriore tassa sul reddito personale per gli utili trasferiti.

Modello di Alingham – Sandmo

Il modello di Alingham-Sandmo (1972) è un modello teorico utilizzato nell'economia per analizzare il comportamento dei contribuenti in relazione all'evasione fiscale. I contribuenti sono considerati come individui razionali che cercano di massimizzare il loro vantaggio personale. Il modello è stato ampiamente utilizzato per comprendere le dinamiche dell'evasione fiscale e si basa su due fattori chiave:

- **Costo dell'evasione fiscale:** i contribuenti devono scegliere tra dichiarare correttamente il reddito e pagare le tasse o cercare di evadere parte o l'intera somma. L'evasione fiscale comporta un risparmio in termini di tasse pagate, ma comporta anche dei costi. Questi costi includono il rischio di essere scoperti nell'atto di evasione, le conseguenti sanzioni legali e i sentimenti di colpa o il disvalore morale associati all'evasione stessa.
- **Probabilità di rilevamento e sanzioni:** Il modello tiene conto della probabilità che un contribuente venga scoperto nell'atto di evasione fiscale e delle sanzioni che possono essere applicate in caso di rilevamento. Questi fattori influenzano la decisione del contribuente sulla strategia da adottare. Aumentando la probabilità di essere scoperti o aumentando le sanzioni, il governo può disincentivare l'evasione fiscale.

Il modello di Alingham-Sandmo aiuta a comprendere come i contribuenti prendono decisioni razionali riguardo all'evasione fiscale, considerando i vantaggi ed i costi associati all'evasione. Questo quadro teorico è stato usato per sviluppare strategie fiscali volte a incoraggiare la conformità fiscale e massimizzare le entrate per il governo.

Popolazione delle imprese in Italia

Al termine del 2021, i dati del Registro delle Imprese delle Camere di Commercio indicano che l'Italia conta oltre 6 milioni di imprese, per la precisione 6.067.466 attività. Dunque, il panorama imprenditoriale italiano, formato principalmente (per il 99.9%) da piccole e medie imprese (PMI), è così composto:

- il 93.3% sono microimprese con meno di 10 dipendenti;
- il 5.8% sono piccole imprese con numero dipendenti compreso tra 10 e 50;
- lo 0.7% sono di media dimensione, e contano un numero di dipendenti almeno pari a 50 e minore o uguale a 249;
- infine lo 0.1% include tutte le grandi imprese (per un totale di poco meno di 5.000 aziende).

Distribuzione delle Imprese Italiane per Dimensione

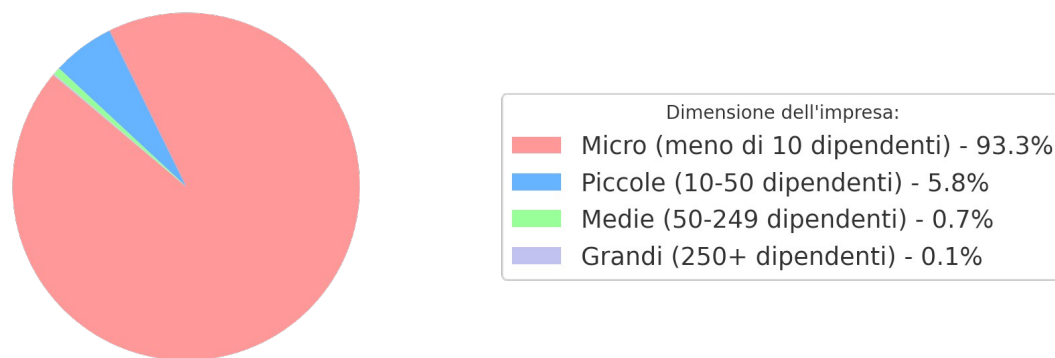


Fig 12 – Distribuzione delle imprese italiane per dimensione

La suddivisione delle imprese per categoria di attività è, in ordine decrescente di numerosità, il seguente:

1. settore commerciale (24.3%);
2. servizi alle imprese (14.6%);
3. costruzioni (13.8%).

Distribuzione delle imprese italiane per settore di attività

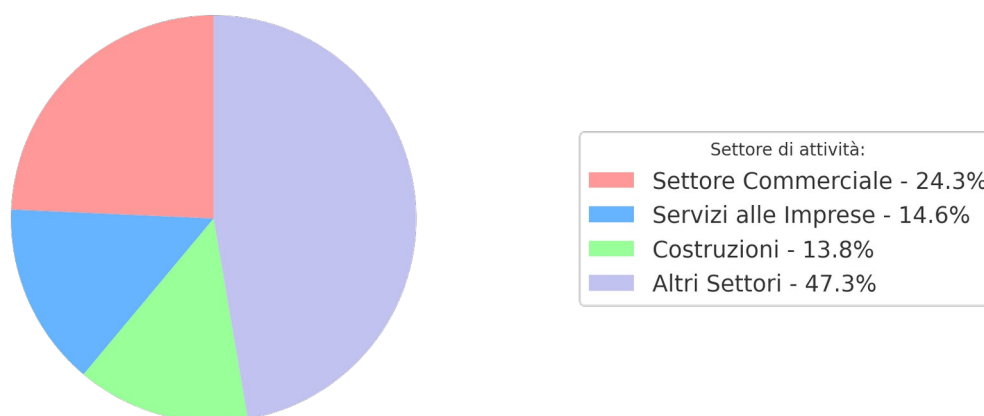


Fig 13 – Distribuzione delle imprese italiane per settore di attività

Geograficamente, la maggior parte delle imprese è concentrata in aree urbane come Roma, Milano e Napoli. Il tessuto imprenditoriale è variegato, con una parte significativa di leader di età compresa tra i 50 e i 69 anni.

Processo tributario italiano

Il processo tributario in Italia inizia con un avviso di accertamento da parte dell'Agenzia delle Entrate, segnalando discrepanze fiscali. Il contribuente, solitamente una società o un individuo, può avviare un ricorso se ritiene ingiuste le contestazioni. Questo processo è caratterizzato da una

struttura snella e tempi più brevi rispetto ai procedimenti civili, con una fase istruttoria incentrata sulla raccolta documentale e decisioni basate su fatti e richieste presentate.

Dopo la notifica dell'avviso di accertamento, il contribuente può presentare difese formali o ricorrere alla Commissione Tributaria Provinciale (CTP). La CTP esamina le prove, con la possibilità di appellarsi alla Commissione Tributaria Regionale (CTR) in caso di insoddisfazione ed, infine, alla Corte di Cassazione, ma solo per questioni di legittimità.

Le dinamiche del processo coinvolgono negoziazioni e possibili conciliazioni. Le società, di fronte a controversie fiscali, si avvalgono di consulenti specializzati per navigare la complessità delle leggi e minimizzare rischi finanziari e reputazionali. È importante notare che le controversie tributarie in corso possono essere influenzate da fattori quali l'evoluzione delle normative e delle prassi amministrative.

Spazio economico europeo (SEE)

Insieme di paesi partecipanti al mercato unico europeo, pur senza far parte dell'Unione europea; Islanda, Liechtenstein e Norvegia sono parte del SEE, mentre la Svizzera, pur avendo firmato gli accordi, non ha aderito.

Società semplice (SS)

È una società di persone ed è il più elementare tipo di società; essa non può essere utilizzata a scopi commerciali. Le applicazioni sono molto limitate rispetto a società di capitali; la società semplice si propone nei casi in cui si esercita un'attività economica ma non commerciale, come ad esempio, tra i vari casi, la gestione di proprietà mobiliari o immobiliari. In un caso del genere la società semplice può assumere il ruolo di custodia del patrimonio di famiglia, in modo simile ad una holding di famiglia; la differenza risiede da un lato nella maggior semplicità (sia contabile che funzionale) che si traduce in minori costi operativi ma anche minori possibilità di "personalizzazione della società".

Teoria dei giochi

La teoria dei giochi è una disciplina che studia i modelli matematici di interazione strategica tra agenti razionali. Sono interessanti le applicazioni in vari campi delle scienze sociali, così come nella logica; le persone e le organizzazioni prendono decisioni non solo in base ai propri obiettivi, ma anche in considerazione delle azioni degli altri attori coinvolti.

Nel modello della teoria dei giochi la premessa indispensabile è che l'obiettivo è vincere un gioco all'interno di un modello astratto che rappresenta situazioni di interazione strategica. Tutti devono essere a conoscenza delle regole del gioco, i giocatori cercano di massimizzare il loro payoff scegliendo le strategie in base alle azioni degli altri giocatori. La teoria dei giochi si divide in due categorie:

- “*giochi a somma zero*” : la somma dei payoff di tutti i giocatori è sempre costante, ad esempio ciò avviene nei giochi di competizione pura dove un giocatore guadagna e l'altro perde;
- “*giochi non a somma zero*”: le vincite e le perdite dei giocatori non si compensano necessariamente tra di loro. Il modello di Alingham-Sandmo è un esempio di questa categoria in quanto le vincite e le perdite dei contribuenti non si compensano tra loro e le decisioni di un individuo influenzano il risultato complessivo del sistema fiscale.

Trust

Si tratta di uno strumento giuridico il cui scopo è tutelare determinati beni che appartengono ad uno o più soggetti. Con il trust il patrimonio viene trasferito ad un'altra persona che ha l'obbligo di gestirlo diligentemente a favore di un terzo individuo: il disponente (i.e. chi dispone dei beni e ne trasferisce l'intestazione) si chiama *settlor*, il nuovo titolare diventa *trustee* ed il beneficiario *beneficiary*.

Un imprenditore potrebbe decidere di creare un trust e dunque affidare i propri beni, di varia natura, ad una terza persona che li custodisca con diligenza, affinché questi stessi beni siano al riparo da aggressioni esterne di varia natura atte a sottrarre i beni.

Il trust è uno strumento giuridico del *common law*, in Italia è possibile come "trust interno", in cui tutti e tre gli individui coinvolti sono italiani così come italiani sarà almeno parte dei beni coinvolti.

1.4 – Target di riferimento

L'obiettivo di questa analisi è fornire un insieme di spunti, a tratti ad ampio spettro, a tratti in modo mirato su diversi settori imprenditoriali al fine di stimolare un pensiero più critico e razionale nei confronti di un tema che in Italia è sottovalutato all'interno della popolazione delle PMI: l'ottimizzazione fiscale.

Il tema nel suo complesso è molto vasto, ed è anche complesso nelle sue parti costituenti; le imprese si affidano ai commercialisti per tali questioni: professionisti abilitati ed esperti in materia. Per avere una portata più chiara del fenomeno Come ci comunica la Fondazione Nazionale dei Commercialisti, nel 2021 gli iscritti ai 131 Ordini territoriali sono 119.298, ciò significa che è presente un Dottore Commercialista ogni 497 abitanti, nonché ogni 43 imprese attive. Questi professionisti abilitati possono operare in solitaria, in studi organizzati con più collaboratori oppure in società di capitali di consulenza fiscale.

Purtroppo non è stato possibile raccogliere dati in merito alla distribuzione per abitanti in Europa dei commercialisti; questo fatto non sorprende poiché la figura del commercialista (il *Tax Advisor*) segue profondamente le dinamiche fiscali ed economiche del paese, cambiando giurisdizione la professione muta, anche profondamente, in merito alle mansioni, responsabilità, prestigio, regolamentazione e barriere per esercizio della professione (e.g. richiesta di iscrizione ad albi professionali).

1.4.1 – In Italia

Gli imprenditori italiani si affidano ai servizi di professionisti preparati che si occupano di loro e di altri clienti; alcuni commercialisti saranno specialisti in alcuni settori, altri sono esperti nell'eseguire procedure specifiche, in ogni caso l'offerta da questo punto di vista, sul mercato italiano, è ampia e valida. Ciò che discrimina una pianificazione fiscale di successo da una bomba ad orologeria pronta a seminare il panico nel conto economico dell'impresa è l'attitudine stessa dell'imprenditore nei confronti dell'imposizione fiscale.

All'interno dell'azienda, quando la pianificazione fiscale è ignorata, il management può erroneamente ritenere le imposte annuali da saldare come un parametro al di fuori del proprio controllo. Questa è una situazione rischiosa se la direzione aziendale decide di affrontare la questione in modo automatico, magari sbrigando la decisione nel minor tempo possibile. Delegando

l'intera procedura al professionista di turno, senza partecipare attivamente né investire ulteriori risorse in merito si perde un'importante possibilità di ridurre la tassazione in capo all'impresa.

Un'elevata tassazione effettiva – che può ridurre l'utile fino al 30% dell'utile ante imposte dell'impresa – aumenta il rischio imprenditoriale derivante dalle risorse dirottate involontariamente, cioè in virtù di una ridotta cognizione di causa, in favore della tassazione; risorse che non saranno disponibili per fronteggiare futuri periodi di difficoltà della stessa azienda, siano esse difficoltà di mercato (competizione con altre imprese rivali) piuttosto che difficoltà dello specifico settore (riduzione dei volumi che porterà, in secondo momento, a competizione tra imprese rivali).

Una gestione più razionale dell'imposizione fiscale richiede che l'imprenditore investa parte del proprio tempo per cercare di minimizzare la pressione fiscale ponderando il rischio fiscale in sinergia con il professionista, o gruppo di professionisti, scelto nonostante questa sarà inevitabilmente un'attività differente da quella dell'impresa.

Il rischio fiscale è una componente da considerare in un'ottica di pianificazione fiscale, esso considera il potenziale costo per l'impresa in caso di accertamento fiscale sia che questo termini con esito positivo per l'azienda (si sosterranno costi fissi di difesa e rappresentanza) sia che si concluda con un esito negativo (oltre ai costi fissi si aggiungono le sanzioni, che a loro volta saranno composte da una componente fissa ed una variabile).

2 – Applicazione contenuti introdotti

In questa sezione affronteremo diverse tipologie di schemi societari per illustrare generico al target diverse modalità di ottimizzazione fiscale. Spetterà al target affrontare la questione di suo interesse nel modo più approfondito possibile, senza dimenticare di ponderare il rischio di attribuzione da parte delle autorità di elusione fiscale piuttosto che esteroinvestizione.

Prima di addentrarsi nel vivo del capitolo, ci soffermeremo sulla differenza tra *elusione* ed *evasione fiscale*, nonché sul significato di *esteroinvestizione*. È importante mettere in guarda le aziende da queste tre casistiche per evitare improvvisi costi imposti dai regolatori, costi che potrebbero mettere a dura le finanze dell'azienda, soprattutto in settori caratterizzati da un ridotto margine di contribuzione lordo (e.g. settori più tradizionali, ad alta intensità di capitale, etc..).

Si affronteranno inoltre brevemente alcuni strumenti riguardanti il mondo della pianificazione fiscale, come le politiche di welfare aziendale e le tipologie di protezione della proprietà intellettuale.

2.0.1 – Struttura Aziendale

Nel tessuto economico italiano, le società che si incontrano comunemente – dal pittoresco negozietto di paese, alle storiche aziende di manifattura attive sin dal XIX secolo – operano grazie a diverse strutture. Questa diversità è riflessa nella loro organizzazione aziendale, che può essere suddivisa principalmente in due categorie: società di capitali e società di persone.

Società di Persone

Le società di persone coinvolgono direttamente i membri della famiglia o i soci nella gestione quotidiana dell'attività, come nel caso tipico di un negozio di paese gestito da una famiglia. In queste situazioni, la responsabilità operativa e gestionale è condivisa tra i membri, creando una struttura meno formale rispetto alle società di capitali. La gestione di queste imprese si basa su relazioni interpersonali strette, con decisioni spesso influenzate da dinamiche familiari.

La proprietà è più diretta e coinvolge anche i membri della famiglia dei soci nella gestione quotidiana. Operando in modo più informale, spesso in contesti locali di dimensioni ridotte, queste società possono essere gestite con una visione a breve termine. La loro caratteristica principale è la maggiore flessibilità operativa, la quale garantisce una spiccata adattabilità alle esigenze del momento e alle dinamiche delle relazioni familiari che permeano la gestione quotidiana.

Società di Capitali

Le società di Capitali in Italia, tra cui le Società a Responsabilità Limitata (S.r.l.) e le Società per Azioni (S.p.A.), costituiscono un pilastro essenziale del panorama economico. Le S.r.l., con la loro struttura formale basata su quote di capitale sociale, sono gestite attraverso un consiglio di amministrazione, rendendo il processo decisionale più strutturato. Parallelamente, le S.p.A. rappresentano un'ulteriore forma di Società di Capitali, caratterizzate dalla possibilità di quotazione in borsa e da una più ampia partecipazione azionaria. Queste società adottano una struttura formale e un consiglio di amministrazione, garantendo una governance solida e trasparente.

Le società di capitali sono spesso scelte per obiettivi strategici e finanziari di ampia portata. La loro struttura formale offre chiarezza nelle dinamiche aziendali, facilitando la pianificazione finanziaria a lungo termine, la gestione efficace del rischio così come la pianificazione fiscale.

In virtù della natura e degli obiettivi della nostra trattazione considereremo solo ed esclusivamente le società di capitali, approfondendo i temi legati alla pianificazione fiscale per questa tipologia, focalizzandoci esclusivamente sul sistema Italia.

2.0.2 – Elusione ed evasione fiscale, esterovestizione

Nel linguaggio di uso comune esiste una certa sovrapposizione quando ci si riferisce ai concetti di elusione ed evasione fiscale. Nel linguaggio formale questa distinzione è molto più netta di ciò che normalmente si pensa; in questo capitolo ci si occuperà di approfondire le differenze tra i due concetti, ben distinti tra loro, per concludere con una fattispecie che sempre più spesso è oggetto di interesse nei rapporti tra fisco e società: l'esterovestizione.

Elusione fiscale

Per elusione fiscale si intende un comportamento, legittimo dal punto di vista della sequenza di azioni intraprese dal contribuente, il cui obiettivo è ottenere un risparmio di imposta. È proprio l'obiettivo di tale comportamento legittimo ad essere posto sotto esame dagli inquirenti alla ricerca di uno spunto dal quale iniziare un contenzioso tributario. In particolare, sono indagate le ragioni che hanno motivato l'operazione realizzata dall'impresa: come citato dalla sentenza della Cassazione n. 1166 del 16-01-2023, se esistono altri motivi oltre quelli fiscali (c.d. *motivi extrafiscali*) allora l'operazione è lecita e non si incorre in alcuna sanzione amministrativa (è importante considerare che l'elusione fiscale non è mai punibile penalmente); i riferimenti normativi al riguardo sono i primi due commi dell'art.10 bis della Legge n° 212/2000.

La criticità di tale prassi risiede proprio nell'individuazione dei *motivi extrafiscali*, la cui determinazione spetta all'ente accertatore, quindi al di fuori del controllo dell'impresa. Quando l'ente ha ragione di credere che il comportamento tenuto abbia carattere elusivo, può procedere con l'accertamento, dunque spetterà eventualmente al contribuente contestare la decisione dell'Agenzia e provare in tribunale l'esistenza di motivi extrafiscali. D'altronde, l'Agenzia può contestare all'impresa il comportamento elusivo anche senza che questo sia stato compiuto, sarà sufficiente che l'azienda abbia intrapreso dei comportamenti privi di alcun motivo extrafiscale il cui unico possibile fine è un'azione elusiva, come accaduto nel corso del processo conclusosi con la sentenza n° 4910 del 6 febbraio 2023 ad opera della Corte di Cassazione.

L'ordinamento italiano ha recentemente coniato un concetto dentro il quale ha fatto convergere la fattispecie dell'elusione fiscale: «*abuso del diritto*»; questo si realizza quando un contribuente compie «una o più operazioni prive di sostanza economica che, pur nel rispetto formale delle norme fiscali, realizzano essenzialmente vantaggi fiscali indebiti».

Ciò trova una recente conferma con la sentenza n° 1165 del 17 novembre 2023 della Corte di giustizia tributaria di secondo della Toscana: nel sistema tributario italiano il divieto di abuso del diritto si traduce in un principio generale antielusivo che preclude al contribuente il conseguimento di vantaggi fiscali ottenuti mediante l'uso distorto, benché non contrastante con alcuna specifica disposizione, di strumenti giuridici idonei a ottenere un'agevolazione o un risparmio d'imposta, in

manca di ragioni economicamente apprezzabili, diverse dal solo conseguimento di meri benefici fiscali, che giustifichino l'operazione.

Evasione fiscale

Dall'altro lato della medaglia c'è l'evasione fiscale, una pratica illecita che coinvolge la dichiarazione fraudolenta di informazioni fiscali o l'omissione di redditi al fine di evitare il pagamento delle imposte dovute.

L'evasione fiscale in Italia costituisce reato penale quando supera alcune soglie stabilite dalla legge, al di sotto di queste soglie la condotta dell'evasore non è grave e non ci sono conseguenze penali, si incorre nelle sole sanzioni amministrative. Inoltre, l'evasione fiscale è reato limitatamente all'omissione di pagamento delle imposte sui redditi, quindi Irpef, Ires e Iva. Per Imu, Tasi, Tari, bollo auto e altre, si incorre solamente in sanzioni amministrative. Di seguito sono indicate le soglie di rilevanza penale:

1. dichiarazione fraudolenta;
2. dichiarazione infedele (redditi non indicati in maniera effettiva oppure presenza di spese false) in cui l'imposta non versata supera i 100.000 euro, secondo la nuova soglia introdotta dal D.lgs. 124/2019;
3. dichiarazione omessa, cioè non presentata entro i termini previsti dalla legge.
4. Omesso versamento di importi IVA per debiti superiori a 250.000 euro;
5. emissione o ricezione di fatture false per un valore superiore a 96.000 euro;
6. occultamento o distruzione di documenti contabili.

A queste fattispecie si aggiunge l'impossibilità di sospensione condizionale della pena quando le somme evase superano il 30% del volume d'affari oppure i 3 milioni di euro.

È interessante notare che, a differenza del credo comune, l'elusione fiscale non è una tipologia di evasione fiscale meno grave; si tratta di una fattispecie completamente differente, con conseguenze per il contribuente altrettanto diverse: il rischio è limitato a sanzioni amministrative.

Esterovestizione

L'esterovestizione è un termine che si riferisce alla pratica di trasferire all'estero la sede legale della propria azienda per sfuggire alla tassazione italiana e subire invece quella più conveniente di un secondo stato. Questo comportamento è stato inserito all'interno del concetto di *abuso del diritto*. Nessuna legge vieta a un imprenditore di trasferirsi all'estero, ma questi sarà comunque tenuto a pagare le imposte sul suo reddito in Italia se questa è il luogo dove ha la *sede principale dei propri interessi*. Questa espressione è indissolubilmente legata a tutte le vicende che riguardano l'esterovestizione: l'agenzia di riscossione cercherà di provare l'esistenza di qualunque forma di legame tra le aziende che operano all'estero, il contribuente italiano che ha dichiarato di non essere (più) residente anagrafico (e fiscale) sul territorio italiano ed eventuali investimenti di natura imprenditoriale ancora presenti all'interno del paese.

Si osserva che dall'anno 2008 la legge finanziaria ha introdotto una presunzione di residenza in base alla quale si considerano residenti, salvo prova contraria, i cittadini italiani cancellati dalle anagrafi della popolazione residente e trasferiti in Stati o territori diversi da quelli che consentono un adeguato scambio di informazioni. Quando si vive all'estero (per più di 6 mesi all'anno fuori dal territorio nazionale) – al fine di non essere presunti residenti italiani – è consigliabile l'iscrizione all'AIRE. È necessario sottolineare che l'iscrizione è condizione necessaria ma non sufficiente per evitare la trappola dell'esterovestizione. Come accennato prima, l'Agenzia delle Entrate cercherà di utilizzare qualunque legame economico, ma anche affettivo per insinuare che il contribuente in realtà abbia *la sede principale dei propri interessi* in Italia.

Vediamo in che modo, con un rapido esempio: ipotizziamo che Luca, residente da 10 anni nel Regno Unito (UK), è titolare di una piccola impresa di consulenza in ambito cybersecurity, ma allo stesso tempo è proprietario di un piccolo condominio nella periferia di Roma, che destina regolarmente ad affitto, tranne per un'unità abitativa concessa in comodato d'uso alla madre malata e non più autosufficiente. L'ente accertatore (l'Agenzia) potrebbe focalizzare la propria accusa sostenendo che la sede principale dei propri interessi non possa essere il Regno Unito – nonostante lì Luca viva e lavori – poiché la complessa situazione dei suoi affetti (i.e. la madre malata) unita all'attività imprenditoriale (i.e. la locazione di appartamenti) rende l'Italia un paese importante per Luca.

Inversione dell'onere della prova

È doveroso evidenziare il concetto di inversione dell'onere della prova, secondo il quale è il contribuente a dover dimostrare di essere “*nel giusto*”, diversamente da quanto accade normalmente nei procedimenti giudiziari, dove invece è l'accusa a dover fornire prove a sostegno della propria tesi. Di seguito, la situazione per le tre casistiche affrontate in merito all'inversione dell'onere della prova:

- elusione fiscale: c'è inversione, resta sempre onere del contribuente la controprova che una determinata operazione sia stata motivata non da intenti elusivi, ma da finalità diverse da ragioni di mero vantaggio fiscale.
- evasione fiscale: c'è inversione, è il contribuente a dover dimostrare la controprova in tribunale di fronte alle accuse.
- esterovestizione: non c'è inversione, la prova deve essere fornita dal Fisco e non si può procedere per presunzione di colpevolezza del contribuente (fatta salva presunzione di residenza del contribuente). Non è chiaro se l'inversione subentri nel caso in cui il cittadino residente italiano detenga partecipazioni in una società di un paese in blacklist italiana; in tal caso potrebbe dover dimostrare che la società non è fittizia e che la sede all'estero è effettiva e non solo formale.

2.0.3 – Welfare aziendale

In questo capitolo sarà brevemente affrontato il tema del welfare aziendale.

Definizione

Il welfare aziendale in Italia si definisce come l'insieme di servizi e prestazioni che un'azienda offre ai propri dipendenti al di là dello stipendio garantito da contratto, con l'obiettivo di migliorare la qualità della vita lavorativa e personale. Questo può includere benefit come assistenza sanitaria, buoni pasto, sconti su attività ricreative, formazione, e molto altro. Può essere attuato attraverso piani personalizzati che tengono conto delle esigenze specifiche dei dipendenti. All'interno delle piccole realtà imprenditoriale che si fa acciano per la prima volta in questo mondo spesso sono effettuati sondaggi interni per identificare quali benefit siano più apprezzati e utili. Per consegnare il servizio ai propri lavoratori le aziende si rivolgono a fornitori esterni specializzati che metteranno a disposizione, solitamente, piattaforme web dedicate dove i dipendenti potranno riscattare i benefici concessi loro.

Effetti

Gli effetti del welfare aziendale sono molteplici: aumenta la soddisfazione e l'engagement dei dipendenti, migliora il clima aziendale, e può ridurre lo stress e l'assenteismo. Inoltre, aiuta a creare un'immagine positiva dell'azienda, rafforzando la sua reputazione come luogo di lavoro desiderabile.

Dal punto di vista economico i benefici concessi al dipendente rappresentano una retribuzione parallela allo stipendio contrattuale, con la differenza che l'ordinamento italiano concede un trattamento di fiscale più favorevole, sia per i dipendenti che per l'azienda, rispetto alla tassazione che colpisce gli stipendi del personale subordinato.

Limiti

I limiti del welfare aziendale includono il costo per le aziende. Infatti, può essere difficile misurare l'efficacia diretta di tali benefit sul rendimento aziendale, mentre è più semplice valutare l'impatto positivo economico sulla retribuzione del dipendente. D'altro canto, l'azienda, al fine di ottenere un trattamento fiscale favorevole per i benefit concessi (cioè ottenendo la detrazione dall'imponibile IRES), dovrà definire una struttura interna comprensiva di diverse categorie, alle quali potranno essere assegnati solo i benefici che sono stati preventivamente dichiarati, tramite una contrattazione collettiva tra il dipendente della generica categoria ed il datore di lavoro. Non ci sono particolari limiti sulla composizione di tali categorie all'interno dell'azienda; il principale ostacolo è rappresentato dal fatto che il piano di welfare debba essere preparato prima dell'assunzione dei dipendenti, così da avere una visione chiara di quali saranno le categorie nelle quali inquadrare i neo-lavoratori.

Un altro limite è che non tutti i benefit concessi potrebbero essere sfruttati in egual misura da tutti i dipendenti, rendendo la personalizzazione del welfare una sfida complessa. È importante osservare un costo nascosto che colpisce il dipendente: per usufruire effettivamente dei bonus probabilmente l'azienda si appoggia ad una piattaforma specifica che emetterà dei voucher al dipendente su azione di quest'ultimo. Il dipendente quindi si troverà ad affrontare dei costi di transazione non esplicitati, tra i quali si elencano di seguito i più rilevanti:

- scelta dei tagli di emissione dei voucher: in alcune circostanze il dipendente non può sfruttare l'intera somma a sua disposizione, oppure deve generare molti buoni; in entrambi i casi affiorano costi di transazione inaspettati.
- Massimo numero di voucher utilizzabili: alcuni esercenti hanno un tetto al numero di buoni cumulabili, questo riduce molto l'effettiva spendibilità del voucher (esso si trasforma in una forma di moneta parallela di minor pregio rispetto a quella avente corso legale, l'euro nel caso italiano). Questi limiti non sono conoscibili a priori e differiscono caso per caso.
- Un terzo limite che richiama i due precedenti è l'utilizzo del welfare da parte del datore di lavoro per garantire un aumento di retribuzione per il dipendente; ciò può essere percepito come un problema nel momento in cui il lavoratore abbia una preferenza temporale superiore per la liquidità diretta (un aumento in busta paga) rispetto alla liquidità indiretta, rappresentati da voucher piuttosto che da beni/servizi offerti dall'impresa.

Esempi

Come esempi che ricalcano quanto visto in merito al welfare aziendale, si citano Stellantis ed Accenture, due degli innumerevoli esempi molto noti nel torinese che hanno implementato politiche simili, e che spesso sono un comune target lavorativo sia per gli studenti che per i neo-laureati in uscita dal Politecnico di Torino.

Casi particolari

Adesso si presenterà un breve caso, un esempio che non rientra strettamente nella definizione di *welfare aziendale*, visti e considerati gli effetti ed i limiti prima menzionati. Tuttavia la fattispecie esposta potrebbe essere assimilata ad una forma di welfare *de facto*, con alcune implicazioni sotto il profilo del rischio fiscale, che si illustreranno brevemente.

È stato indagato il caso di una grande azienda di consulenza, con sede nel Centro-Nord del paese, che ha attuato un'interessante politica di ottimizzazione tramite la di trasferta di lavoro per i suoi lavoratori; definita dalla C.M. n° 207/E/2000 "*si ha una trasferta quando il collaboratore è chiamato a svolgere una attività fuori dalla sede naturale a cui è tenuto contrattualmente a svolgere le sue funzioni*".

L'azienda di consulenza in questione, per numero di dipendenti appartenente alla categoria *grandi imprese*, attua una strategia salariale rischiosa dal punto di vista fiscale: i dipendenti sono assunti nella sede aziendale, per esempio in Emilia Romagna, successivamente sono inviati in trasferta presso il cliente, il quale risiede all'interno di un'altra nazione europea, per esempio Germania, in ogni caso un paese con lo stesso fuso orario italiano. I dipendenti si collegano, tramite il computer personale assegnato loro dal datore di lavoro, alla rete aziendale, che naturalmente ha sede in Italia.

La particolarità dello schema risiede nello svolgimento effettivo del lavoro del dipendente con modalità prevalentemente remota, . L'azienda non cerca prove dell'effettiva dimora del dipendente e non richiede che questo fornisca dettagli circa la sua presenza presso la sede del cliente; lo stesso discorso vale per il cliente. L'effetto di tale politica retributiva è molto singolare: il netto annuale in busta paga è superiore alla RAL del contratto di lavoro firmato dal dipendente. Non è stato possibile quantificare la differenza effettiva tra il netto percepito e il reddito loro; in condizioni normali il

rapporto tra i due oscilla nel range 40-60% (definito come *Netto ricevuto in busta paga* ÷ *RAL annua*), con il rapporto che si riduce in modo inversamente proporzionale all'aumentare della RAL.

Il rischio che si potrebbe associare a questa operazione è senza dubbio di natura elusiva, dal momento che la sede di lavoro del dipendente è scelta al solo fine di ottenere per il datore di lavoro e per i suoi subordinati solamente un vantaggio fiscale.

2.0.4 – Royalties, brevetti e marchi

Quando parliamo di brevetti e marchi in Italia, ci riferiamo a diritti di proprietà intellettuale. I brevetti proteggono nuove invenzioni e conferiscono al titolare il diritto esclusivo di sfruttarle commercialmente. I marchi, invece, proteggono i simboli, i nomi e i suoni utilizzati dalle imprese per distinguere i loro prodotti o servizi da quelli di altri. Questi possono essere usati come strumenti di una pianificazione fiscale efficiente da società o persone fisiche. Il metodo attraverso cui la pianificazione avviene è tramite le royalties, cioè i pagamenti effettuati da un individuo o da un'azienda (licensee) a un altro (licenziante) per l'uso dei suoi diritti di proprietà intellettuale.

In questo capitolo ci si limiterà a presentare le informazioni necessarie al fine di comprendere come brevetti e marchi si rapportano con la pianificazione fiscale, pertanto non saranno considerati i vantaggi e gli svantaggi che la registrazione di un marchio o brevetto implicano per la protezione della proprietà intellettuale effettiva da parte dei competitor sul mercato nei confronti del titolare del diritto intellettuale.

Brevetti

I brevetti sono i diritti esclusivi concessi per un'invenzione, che possono essere un prodotto o un processo fornente un nuovo modo di fare qualcosa o una nuova soluzione tecnica a un problema. La registrazione può avere effetto in uno specifico paese, in Europa e nel mondo, i costi di registrazione variano in modo proporzionale, non in modo diretto, al numero di paesi di registrazione.

Marchi

Sono simboli o nomi utilizzati per identificare i prodotti o servizi di una società e distinguerli da quelli degli altri. L'uso di marchi, protetti da registrazione, può contribuire ad abbassare la pressione fiscale per l'azienda e generare costi attraverso licenze garantite da individui o società afferenti alla stessa azienda operativa.

Royalties

Le royalties sono costituite dai corrispettivi ricevuti da terzi per l'uso di proprietà intellettuale come brevetti, marchi, opere letterarie, musicali o altre opere creative con l'autorizzazione del proprietario di tali diritti. Una gestione efficace delle royalties implica la negoziazione di accordi vantaggiosi per la licenza di brevetti, marchi o altri diritti di proprietà intellettuale.

In termini di pianificazione fiscale, è importante considerare come le royalties siano tassate e come le convenzioni contro le doppie imposizioni possono influenzare la tassazione dei redditi provenienti dall'estero. In Europa, per esempio, la tassazione delle royalties differisce se il ricevente è una persona giuridica piuttosto che una persona fisica. Sono inoltre presenti delle barriere, che si manifestano con sovrattasse per royalties dirette a persone o società residenti in paesi considerati

paradisi fiscali; solo alcuni dei paesi europei applicano queste restrizioni ed in misura più o meno severa, altri, come l'Italia, sottopongono a monitoraggio preventivo tutte le operazioni intrattenute con tali paesi. Più caotico è il discorso riguardante l'identità di questi paesi, nonostante l'esistenza di una lista comune a livello europeo, non si può stabilire con chiarezza se e quali paesi europei si rifacciano alla lista europea oppure alla lista stilata annualmente dalle rispettive agenzie di riscossione nazionali.

Patent Box

Il Patent Box in Italia è un regime fiscale progettato per stimolare gli investimenti nelle attività di ricerca e sviluppo, focalizzandosi sui beni immateriali quali brevetti industriali così come disegni e modelli da proteggere. Questo regime è accessibile a un'ampia varietà di soggetti, tra cui imprese individuali, società di capitali e di persone, a prescindere dalle loro dimensioni o settore di appartenenza. Offre un incentivo fiscale sotto forma di una deduzione parziale, pari al 50%, dell'IRES per i redditi generati dall'uso diretto o dalla licenza di questi beni immateriali. Le spese ammissibili per il Patent Box includono una vasta gamma di costi, come quelli del personale direttamente coinvolto nelle attività di R&S, ammortamenti, canoni di locazione e altri costi operativi legati all'utilizzo di beni immateriali nelle attività pertinenti. Un aspetto distintivo del regime è la maggiorazione del 110% su specifiche voci di spesa (ammortamento, spese per rinnovo dei diritti intellettuali, costi del personale e servizi di consulenza), con tutti i vantaggi e le possibili storture per le quali si genera un incentivo economico dal punto di vista aziendale nell'allocatione di costi non debitamente afferenti.

Quando un'impresa decide di aderire al Patent Box, si impegna a rispettare le condizioni del regime per un periodo di cinque anni. Questo significa che l'azienda deve mantenere coerente la sua strategia di investimento in ricerca e sviluppo e l'utilizzo dei beni immateriali qualificati per l'intero periodo. Durante questi cinque anni, è possibile beneficiare della deduzione fiscale e della maggiorazione del 110% sulle voci di spesa ammissibili. L'impegno preso è irrevocabile e richiede una pianificazione e una gestione attenta delle attività di ricerca e sviluppo dell'azienda. È necessario considerare inoltre che, per accedere al regime, le imprese devono ottenere l'approvazione dell'Agenzia delle Entrate.

Esempio

Pur senza adottare il regime del Patent Box, un'azienda può ridurre il carico fiscale dovuto all'IRES tramite l'utilizzo di un marchio registrato sotto licenza. In questo caso, se il marchio è detenuto dal fondatore dell'azienda, l'azienda potrebbe stipulare un accordo di licenza per l'utilizzo del marchio a condizioni di mercato, assicurando che i canoni di licenza siano deducibili come spese operative. L'accordo comporta il pagamento di royalties al fondatore dell'azienda, i quali pagamenti possono essere dedotti come spese operative dall'azienda, riducendo così il suo reddito imponibile e, di conseguenza, l'imposta IRES dovuta. È importante che l'accordo di licenza sia formulato in modo trasparente e a condizioni di mercato per evitare problemi con le autorità fiscali. Senza il Patent Box, i benefici fiscali di tale disposizione sono generalmente meno vantaggiosi nonostante non abbia vincoli stringenti di applicazione, a differenza del Patent Box.

Per chiarificare la convenienza fiscale dell'operazione, è necessario riportare anche l'attuale regime italiano di tassazione per le persone fisiche sui proventi derivanti da royalties: chi concede in

licenza un marchio di sua proprietà può beneficiare di una tassazione – limitatamente a tali redditi – da diritto d'autore, consentendo una deduzione fiscale pari al 25% dei canoni di royalty percepiti. Ad esempio, se una persona percepisce 1.000 euro di royalties, sarà tassata solo su 750 euro, ottenendo un'imponibile esente da tassazione per il 25%. Inoltre, se tali introiti sono percepiti da una persona fisica non agente come imprenditore, in determinate circostanze, potrebbero essere considerate "non reddito" e quindi non imponibili fiscalmente. Questo può accadere, ad esempio, nel caso di una concessione in licenza esclusiva del marchio, dove la persona fisica non utilizza più il marchio dopo averlo concesso e lo attribuisce unicamente alla società in questione. In assenza di esenzioni si applica l'aliquota IRPEF, per gli individui fiscalmente residenti in Italia.

2.1 – Applicazione familiare

Nel contesto dell'imprenditoria familiare, una possibile strutturazione di un'organizzazione aziendale è la creazione di due strumenti: una società operativa e una holding familiare. La società operativa è l'entità che svolge l'attività commerciale quotidiana, producendo beni o fornendo servizi. Questa società è di solito il motore principale della generazione di reddito per il gruppo imprenditoriale. Parallelamente, si colloca la holding familiare, una società di controllo detenuta dalla famiglia imprenditoriale. Il ruolo principale della holding è di gestire e controllare la partecipazione nella società operativa e, potenzialmente, in altre imprese o investimenti. Le società facenti parte di questo gruppo avranno verosimilmente la forma della società di capitale, che sia essa la forma equivalente alla società a responsabilità limitata o della società per azioni, nelle varie giurisdizioni. Infatti questa struttura è piuttosto comune in Europa (ciascun paese comunitario ha diverse forme, tendenzialmente equivalenti, di società di capitali), soprattutto nel momento in cui si ha la necessità di amministrare grandi patrimoni; i vantaggi risiedono principalmente in ragioni strategiche (difesa dal rischio imprenditoriale, questione di successione) e finanziarie (fiscali).

Si tratta ora di sviluppare una panoramica generale sul fenomeno per evidenziare i campi di applicazione reali in modo che il lettore possa comprendere meglio il concetto di “*grande patrimonio*”. È importante considerare che non esistono valori assoluti, a priori, entro i quali ci si trova nei campi di applicazione del fenomeno. La valutazione andrà eseguita caso per caso, procedendo primariamente con la definizione dei propri obiettivi specifici.

2.1.1 – Ruoli della holding familiare

Approfondiamo più in dettaglio le caratteristiche di questa tipologia di holding:

- *Proprietà*: agisce da sostituto dei diritti di proprietà dei membri della famiglia nei confronti dei beni stessi della famiglia. In condizioni ordinarie, inteso come la situazione più comunemente incontrata, i componenti di una famiglia hanno dei beni e delle proprietà (eventuali coniugi potrebbero essere in regime di comunione dei beni). L'holding subentra a questo meccanismo, in parte o del tutto; i membri della famiglia vantano la proprietà sul bene in funzione delle quote sociali che possiedono. I contratti stipulati tra le parti regolando l'usufrutto di un bene societario.
- *Segregazione*: la holding occupa il vertice della piramide societaria, tutti gli utili convergono al vertice ma lo stesso può non valere per le perdite, le quali possono essere assorbite dalle altre società del gruppo fino al momento in cui l'azienda in difficoltà (a patto che sia una società di capitali) dichiara fallimento, momento in cui si impiega il capitale sociale

rimanente per soddisfare il maggior numero di richieste creditizie dagli aventi diritto (fatta salva la responsabilità dell'amministratore della società). Il destino delle società operative e della holding al vertice del gruppo è indipendente fintanto che valgono i presupposti di responsabilità limitata all'interno del gruppo societario.

- *Funzione accentratrice*: detiene brevetti, marchi, partecipazioni delle società figlie e più in generale attività. Potrebbe detenere asset utilizzati dall'intero gruppo verticalmente, per esempio: flotte di autoveicoli, terreni, fabbricati, macchinari, etc..
- *Fiscale*: combinando le caratteristiche di proprietà e segregazione così come la funzione accentratrice si rendono disponibili numerose leve per ridurre il carico fiscale effettivo del gruppo di imprese. Gli esempi più immediati sono rappresentati dalla creazione di un unico [gruppo IVA](#) e dall'istituzione del [regime del consolidato fiscale](#).
- *Controllo* (anche detto *governance*): si tratta dell'aspetto più delicato quando ci si interfaccia con la gestione di un gruppo societario, è importante, al fine di conservare una responsabilità limitata all'interno del gruppo, curare i ruoli e la composizione degli amministratori, nonché degli eventuali consigli di amministrazione all'interno delle singole società figlie. Errori e cattive pratiche potrebbero comportare sanzioni ai soci-amministratori (i.e. i beneficiari della holding) in caso di problemi di liquidità di una delle società figlie. Situazione spiacevole che vanificherebbe gli efficienti risultati ottenuti dal veicolo societario.

2.1.2 – Ruoli della società operativa

La funzione della società operativa è più circoscritta rispetto alla società madre. Di seguito le caratteristiche fondamentali:

- *Proprietà*: controllata dalla holding di famiglia, che esso sia un controllo completo o di fatto.
- *Focalizzazione*: si concentra sull'attività aziendale principale, come la produzione, la vendita e la distribuzione del bene o servizio specifico. L'obiettivo è fare profitto limitatamente al settore individuato dalla proprietà nell'oggetto sociale dell'azienda.
- *Trasferimento utili*: dopo aver conseguito un profitto, si giunge al momento di distribuire ai soci gli utili conseguiti. Questi sono inviati alla società madre che si occuperà di gestirli e amministrarli.

2.1.3 – Vantaggi

Possiamo individuare almeno 3 distinte categorie di vantaggi caratteristici di uno schema societario del genere:

- *Efficienza fiscale e finanziaria*: i profitti dell'azienda operativa possono essere trasferiti alla società di famiglia. In linea generale, la convenienza fiscale termina nel momento in cui il gruppo societario paga gli utili ai beneficiari ultimi, cioè le persone fisiche che detengono le quote della società madre.
- *Isolamento del rischio*: la struttura di holding può isolare dai rischi finanziari. Se l'azienda operativa affronta bancarotta o cause legali, i beni della holding sono protetti a patto di

errori commessi dall'amministrazione e dallo statuto della società madre, errori che potrebbero portare ad una responsabilità illimitata della holding.

- Pianificazione della successione: è possibile pianificare il passaggio generazionale sia dei ruoli che delle proprietà della società, così da prepararsi per tempo ed evitando le classiche liti ereditarie che talvolta frammentano un patrimonio vasto, portando alla chiusura delle attività economiche con conseguente perdita di posti di lavoro e ricchezza.

2.1.4 – Rischi specifici

Sono diversi i rischi che possono colpire gli schemi societari madre-figlia, ecco una panoramica dei più rilevanti da considerare:

- Cambiamenti normativi: le leggi fiscali del paese o dei paesi in cui risiede il gruppo influenzano direttamente i benefici dell'intera struttura societaria, incidendo sugli utili e sulla segregazione del patrimonio.
- Rischio di concentrazione e rischio specifico: se l'azienda operativa è l'attivo principale della holding, uno o più esercizi in perdita possono generare situazioni di stress finanziario: la società operativa potrebbe "contagiare" e danneggiare la salute della holding. Più in generale ciò vale quando le maggiori fonti di entrate della società capogruppo si riducono, mancano e dunque una o più società operative sono tenute a galla dalle riserve di liquidità della società madre.
- Complessità nella gestione: la più complessa struttura di un gruppo, la cui governance non è funzionale, può portare a conflitti più ampi poiché interessano la direzione aziendale di più imprese, con attività diverse tra loro.
- Successione: il problema del passaggio generazionale è ridotto quando tutte le ricchezze confluiscono in una società, rispetto ad un capofamiglia, ma non è mai azzerato. Nel momento in cui le personalità al comando divergono nelle visioni la spaccatura si diffonde dal piano familiare a quello societario.

Al di là del caso normativo, che tendenzialmente non è influenzabile dall'imprenditore (oppure, dagli imprenditori), gli altri rischi sono amplificati e dunque più insidiosi, dal punto di vista degli effetti, per una struttura societaria di gruppo, che è più complessa di una singola società operativa in mano ad una singola famiglia imprenditoriale italiana.

2.2 – Cassaforte finanziaria

Ricalca i ruoli della holding familiare elencati in precedenza al capitolo 2.1.1, ma con un'importante differenza: non è necessaria alcuna società detenuta oltre la stessa società, il cui unico obiettivo è preservare le ricchezze di, per esempio, una famiglia di 4 persone, con due coniugi.

Si noti che il ruolo di società per investimenti non include la detenzione di quote societarie, pertanto l'obiettivo di una cassaforte finanziaria può essere duplice:

- 1) amministrare un patrimonio e custodirlo al sicuro per la prossima generazione;
- 2) conservare gli utili provenienti da altre attività imprenditoriali, ed eventualmente reinvestirli.

Nel contesto italiano, il veicolo impiegato può essere una società di capitali oppure una società semplice. In questa trattazione il focus è posto sull'illustrazione delle caratteristiche delle società di capitali, pertanto non sarà approfondito alcun aspetto sull'utilizzo di società semplici come cassaforte finanziaria. Il loro impiego a tal scopo è tuttavia possibile, con diverse limitazioni, in virtù della minore complessità della tipologia di veicolo societario.

2.2.1 - Fininvest

Al fine di chiarificare i concetti di holding anticipati a più riprese in questa trattazione si è deciso di illustrare un esempio pratico, è stata scelta la holding Fininvest S.p.A., la quale detiene il reparto azionario della famiglia Berlusconi.

Informazioni

Alla holding è afferente il Gruppo Fininvest che dalla metà degli anni '90 ha intrapreso un processo di focalizzazione sul proprio core business, la comunicazione e l'intrattenimento. Tra le aziende facenti parte del gruppo troviamo: Mediaset (dal 25 novembre 2021 nota come MFE-MediaForEurope), uno dei maggiori gruppi di comunicazione a livello internazionale, Mondadori per l'editoria, l'A.C. Monza per il mondo dello sport. Per il settore bancario ed assicurativo Fininvest ha un'importante partecipazione nel Gruppo Mediolanum.

Fininvest è nata come impresa familiare, ha poi aperto agli investitori le sue principali società: Mediaset Italia, Mondadori e Banca Mediolanum sono quotate alla Borsa di Milano, Mediaset España alla Borsa di Madrid. Le sue società figlie sono distribuite tra più di 133.000 azionisti, che includono sia piccoli risparmiatori che importanti operatori finanziari, italiani ed internazionali.

Struttura societaria



Fig. 14 – elenco aziende detenute dal gruppo, con percentuali di proprietà e settore di attività

Mediaset for Europe – 50%
Televisione e cinema

Gruppo Mondadori – 53,3%
Editoria

Banca Mediolanum – 30%
Servizi finanziari

Teatro Manzoni – 100%
Teatro

Associazione Calcio Monza – 50%
Calcio

Descrizione

Le attività detenute dal gruppo sono decisamente variegata per settore; le ultime due voci, il Teatro Manzoni e la squadra del Monza sono aziende molto circoscritte e radicate sul territorio. Mediaset e Mondadori hanno una vocazione molto più nazionale, con Mediaset che punta a diventare un riferimento nel panorama della comunicazione audiovisiva in Europa; si tratta di due società con ruoli strategici, similmente al ruolo svolto da giornali e riviste periodiche.

Banca Mediolanum

Banca Mediolanum merita un discorso a parte, è anch'essa un'impresa strategica in quanto attiva nei servizi bancari: infatti il settore è strategico grazie al ruolo attivo che ricoprono gli istituti di credito nell'emissione di nuova moneta, il che permette ad essi di beneficiare tra i primi dell'[effetto Cantillon](#).

La banca è la capogruppo del Gruppo Bancario Mediolanum; il quale include Mediobanca (partecipazione del 3,4% nel 2021), Mediolanum Comunicazione (controllo totale), Mediolanum Corporate University S.p.A – che si occupa della formazione per tutto il gruppo – e la Fondazione Mediolanum Onlus. Per quanto riguarda l'azionariato della capogruppo, esso risulta così composto:

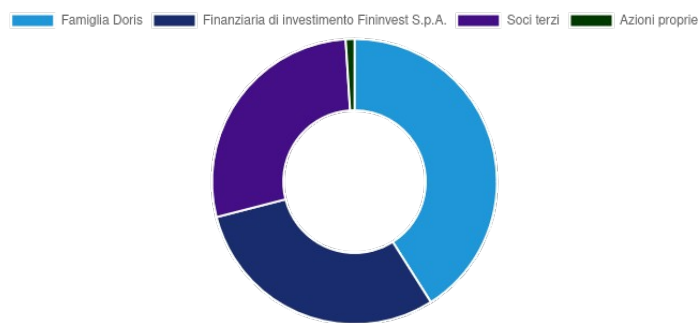


Fig 15 – Banca Mediolanum, struttura societaria aggiornata al dicembre 2023

La famiglia Doris detiene il 41%, per mezzo di una serie di società di capitali alcune di proprietà di persone fisiche, altre di proprietà condivisa di due o più membri della famiglia, mentre Fininvest detiene una quota pari al 30%. Il restante 29% è diviso tra l'1% di azioni proprie ed il 28% in mano a soci terzi.

Di seguito si riporta l'elenco delle società che compongono la quota della famiglia Doris all'interno di Banca Mediolanum:

- Massimo Doris: sia tramite proprietà diretta che attraverso la società Snow Peak Srl (2%);
- Annalisa Doris: tramite Fiveflowers Srl (2%);
- Lina Tombolato, in due modalità (~7%):
 - tramite la T-Invest Srl, con azioni di piena proprietà;
 - tramite la sua persona fisica, con azioni per metà di usufrutto senza voto e l'altra metà con voto;
- tramite la società Lina Srl (3%), proprietà di Massimo e Annalisa Doris;
- Finprog Italia Spa (26%), la cui proprietà è divisa tra Lina Tombolato ed i fratelli Doris.

È interessante notare come la famiglia Doris abbia impiegato nella governance della capogruppo lo strumento del patto parasociale in modo intenso, regolando i rapporti sia tra le numerose società della propria famiglia, che con Fininvest.

Sul sito di corporate governance della Banca sono disponibili i comunicati stampa e le informazioni essenziali ai sensi dell'art. 130 del Regolamento Emittenti della CONSOB che evidenziano i rapporti e le novità riguardanti la famiglia Doris e la famiglia Berlusconi (che si palesa attraverso Fininvest), in quanto grandi azionisti della società per azioni.

Il passaggio

La scomparsa di Silvio Berlusconi ha acceso l'attenzione sul futuro dell'impero che ha come fulcro Fininvest. La società era di proprietà al 61% di Silvio Berlusconi – attraverso quattro holding – e per la rimanente parte suddivisa tra i cinque figli – ciascuno con una quota pari al 7,65% - attraverso una serie di holding. La figlia Marina Berlusconi ricopriva la carica di presidente del Gruppo, oltre che presidente di Mondadori.

In seguito all'apertura del testamento gli assetti sono mutati, per rispecchiare il ruolo che i cinque figli – provenienti da due matrimoni diversi – hanno esercitato negli affari di famiglia. I due figli maggiori, Marina e Pier Silvio detengono ora il 53% di Fininvest; agli altri tre figli, i minori, va il rimanente 47%, anch'esso suddiviso in parti uguali.

Con il 53%, i figli maggiori hanno il controllo assoluto di Fininvest, infatti lo statuto della holding affida le maggioranze delle assemblee ordinarie e straordinarie seguendo le norme Codice Civile, senza prevedere maggioranze qualificate. È interessante che il controllo solitario su Fininvest SpA, precedentemente esercitato dallo stesso Silvio Berlusconi, non sarà più possibile, proprio secondo quanto emerso dalle volontà del Cavaliere. La scelta nel complesso è stata probabilmente dettata in nome della stabilità della famiglia, premiando con il controllo i due membri da sempre più inseriti negli affari familiari, ma allo stesso tempo mantenendo una divisione il più possibile uguale tra i gruppi di figli, originati da due diversi matrimoni.

2.3 – Impresa singola full-remote

La sezione illustra le caratteristiche, con particolare riferimento ai vantaggi, delle aziende il cui lavoro è interamente o quasi-interamente operabile da remoto. Un'organizzazione del genere potrà ragionevolmente strutturarsi con notevole flessibilità e la stessa natura della forza lavoro non sarà ristretta al caso del lavoro subordinato dipendente, conseguenza più naturale per le imprese con sedi fisiche e radicate sul territorio. Ne consegue che sarà possibile da un lato assumere dipendenti, dall'altro affidarsi a consulenti al soldo di aziende terze ed infine avvalersi di singoli professionisti; queste tre tipologie di figure, normalmente profondamente diverse tra loro, in un'azienda del genere possono condividere più facilmente la stessa tipologia di lavoro.

Le potenzialità per l'azienda si concretizzano dal punto di vista operativo: inquadrare i propri lavoratori in qualità di dipendenti sotto l'egida di un sindacato, piuttosto che come subordinati concessi per un certo ammontare di ore-uomo da un'azienda terza, oppure retribuire una quota fissa di denaro ogni pacchetto di ore lavorate rappresenta tre situazioni diverse tra loro, con un grado crescente di flessibilità nell'allocazione delle risorse. Inoltre una maggiore flessibilità del lavoro e dei requisiti degli esecutori permettono di aumentare il bacino di utenza di reclutamento, espandendolo idealmente a tutto il mondo; questo fenomeno genera due effetti molto rilevanti, in parte contrastanti tra loro, che aumentano entrambi la redditività dell'azienda. Infatti, da un lato si possono reclutare talenti dai paesi in via di sviluppo – dove il costo umano è inferiore, ma la produttività è paragonabile a quella dei lavoratori reclutabili nei paesi occidentali – dall'altro i talenti provenienti da quei paesi in via di sviluppo possono accedere ad un compenso notevolmente superiore rispetto a quello che avrebbero potuto raggiungere nel proprio paese, magari continuando a vivere nel luogo delle proprie origini oppure cercare un nuovo posto, nel mondo, dove stabilirsi.

I vantaggi continuano anche dal punto di vista economico, soprattutto quando si appropria la questione fiscale: nel momento in cui i rapporti si semplificano, diminuiscono sia le tutele garantite a priori al lavoratore, sia gli adempimenti burocratici obbligatori che colpiscono in misura maggiore l'azienda (prima) ed in misura minore il lavoratore subordinato (dopo).

Una flessibilità completa porta con sé maggiore libertà, da parte dell'amministrazione, nello scegliere il luogo di operatività della società, con tutti i lati positivi che questa scelta comporta. Idealmente, il management della futura società – prima della creazione della stessa – individuerà molto semplicemente la o le giurisdizioni papabili in cui stabilirsi, in base alle proprie preferenze; per esempio considerando fattori quali: la tassazione diretta, la tassazione indiretta, i costi di transazione (i.e. burocratici diretti ed indiretti) e le eventuali caratteristiche di vita per la proprietà dell'azienda per eventualmente fissare in quel luogo anche la sede dei propri interessi personali, oltre che societari.

Si potrebbero illustrare, anche in questa sezione, combinazioni in cui la proprietà dell'azienda operativa da remoto fonda il proprio gruppo al fine di diversificare gli investimenti e le proprie attività. Tuttavia è doveroso osservare che l'azienda che opera da remoto potrebbe facilmente spostare la sede della propria attività in luoghi del pianeta a fiscalità privilegiata così da un lato ridurre enormemente il carico fiscale – o addirittura azzerarlo – e dall'altro “vestirsi” di fronte ai propri clienti con una giurisdizione che richiami affidabilità e serietà. Per essere più chiari, nessuna azienda italiana farebbe i salti di gioia vedendo che un proprio potenziale fornitore di servizi IT ha sede in El Salvador, nonostante il paese sudamericano abbia vissuto un periodo di profondo cambiamento da un paio d'anni a questa parte. La scelta del fornitore sarebbe influenzata dunque dal pregiudizio; un pregiudizio che, in maniera diversa, vale generalmente in Europa.

L'azienda che intraprende questo percorso deve tenere conto di questo aspetto, pena un peggiore rendimento sul mercato dei servizi, in tutti le giurisdizioni occidentali dove esiste l'aspettativa di un'azienda controparte che sia “una tra le pari”.

2.4 – Caso studio

Nel panorama globale delle imprese, le modalità di gestione fiscale e finanziaria rivestono un ruolo cruciale nel determinare la competitività e la sostenibilità delle attività aziendali. Questo caso studio si propone di analizzare e confrontare due realtà aziendali distinte, ma operanti nello stesso settore e con una base clienti simile in Europa.

2.4.1 – Introduzione al caso

Il focus del caso sarà concentrato sul mercato di utenti – i clienti – italiano, che risiedono all'interno dei confini nazionali, il settore di riferimento è quello IT (“Information Technology”). Saranno considerati due tra tutti i provider sul mercato per soddisfare la domanda dei servizi, due società di capitali, una Srl italiana ed una LLC del Delaware, con sede negli USA.

Attraverso questo studio, si mira a fornire una panoramica dettagliata e comparativa che possa servire da guida per gli imprenditori nella scelta della struttura e della sede aziendale più adatta alle loro esigenze di business, considerando le implicazioni fiscali e finanziarie che ne derivano. Il caso propone un contesto scelto in modo arbitrario; in generale solamente la giurisdizione e la forma dell'impresa che si costituirà sono scelte arbitrariamente dall'imprenditore, tutte le altre variabili sono input ambientali, in funzione del modello di business della futura impresa.

L'analisi mostra un esempio di diverso trattamento fiscale di due entità imprenditoriali che operano nello stesso mercato, per dare un'idea della competizione presente nel contesto dell'odierna economia globalizzata. Si incontrerà l'impatto dei profitti netti e la liquidità disponibile per gli imprenditori.

2.4.2 – Panoramica del mercato

In questo sottocapitolo si illustra brevemente il contesto del mercato italiano dei servizi IT. Questi riguardano, nell'analisi proposta, soluzioni “chiavi in mano” agli occhi dei clienti finali, PMI italiane, a conduzione familiare, operanti in diversi settori: l'industria manifatturiera (destinata sia al consumo interno che all'esportazione), il commercio (al dettaglio ed all'ingrosso), la logistica, e la produzione di energia elettrica (da fonti rinnovabili, per via della ridotta scala considerata).

In merito alle soluzioni richieste dal pool di aziende dichiarato emerge una forte domanda nelle soluzioni cloud, di intelligenza artificiale (AI) e domotica. Queste tecnologie sono sempre più importanti in questi settori, permettono già oggi – e di più in futuro - l'automazione dei processi; nei prossimi anni il lavoro umano sarà sempre più focalizzato su attività specialistiche e di supervisione. Le aziende si confronteranno con vantaggi, quali i ridotti costi salariali, e svantaggi, come la maggiore complessità tecnica di gestione dei processi. Ciò vale sia in special misura per gli paesi occidentali.

In parallelo, il tessuto imprenditoriale italiano, composto prevalentemente da imprenditori di vecchia generazione e spesso a conduzione familiare, si trova di fronte alla sfida di adattarsi a queste nuove tecnologie. Molti di questi imprenditori, pur essendo orgogliosi della loro eredità aziendale, possono non avere le competenze necessarie per sviluppare e mantenere servizi complessi, pur riuscendo a sfruttarli nel proprio lavoro.

Il gap di competenze evidenziato rappresenta un'opportunità per le società di questi servizi, che competono sul mercato per profitto, aiutando le aziende, in direzione della sopramenzionata transizione digitale.

2.4.3 – Descrizione e struttura delle società

La scelta del Delaware come sede legale della LLC statunitense non è casuale. Questo stato americano garantisce un regime fiscale favorevole alle società, è flessibile nella legislazione societaria e offre una buona discrezionalità nei confronti dei soci delle imprese. Al contrario, la società italiana si trova nel contesto normativo e fiscale che abbiamo finora illustrato: un sistema tributario complesso e ricco di sfaccettature, il quale sistema è inoltre influenzato in primo luogo dalle politiche europee e secondariamente dalle norme coniate dal potere politico nazionale. Anche il regime statunitense è regolato sia a livello federale, dall'IRS, sia a livello statale con un certo margine di discrezionalità in materia fiscale.

2.4.4 – Posizione degli USA nel mondo

Gli Stati Uniti si sono distinti nel panorama internazionale per il loro approccio unico in materia di scambio di informazioni fiscali e trasparenza bancaria. Nonostante siano stati tra i promotori del [FATCA](#) – ed attraverso di esso esercitano un controllo rigoroso sui propri cittadini all'estero – gli USA non aderiscono al [CRS](#): gli Stati Uniti preferiscono negoziare accordi bilaterali con i singoli paesi per i cittadini residenti in quei paesi. La strategia americana ha quindi portato ad un asimmetrico scambio di informazioni, che favorisce la riservatezza dei non residenti negli Stati Uniti rispetto ai cittadini americani all'estero.

È questo il background ambivalente che ha portato gli Stati Uniti ad essere un paradiso fiscale per i non residenti e non cittadini. Infatti, alcuni stati federali tra i quali il Delaware, il Nevada e il Wyoming hanno scelto di diventare destinazioni attraenti per la costituzione di società da parte di non residenti, grazie alla loro legislazione favorevole in termini di privacy e oneri fiscali.

La situazione solleva questioni complesse in termini di equità fiscale e trasparenza sia a livello internazionale che internamente, nei confronti dei cittadini USA. A questo proposito, si evidenzia anche l'esistenza di un particolare regime di esenzione per i cittadini ed i residenti permanenti americani, il "[Foreign Earned Income Exclusion](#)".

2.4.5 – Trattamento fiscale

Costi variabili

La società in Delaware offre nei confronti dei non residenti negli Stati Uniti un'esenzione completa per tutti i servizi erogati ed i prodotti digitali venduti al di fuori del territorio americano; non vi è un'esenzione anche per la vendita di prodotti fisici per i mercati esteri.

La società italiana, d'altro canto, dovrà versare l'IVA – con aliquota pari al 22 per cento – che costituirà il 18% del valore della prestazione; sarà tassata sugli utili prodotti per IRES ed IRAP (24 e 3,9 per cento rispettivamente) che sottrarranno un altro 18 dal valore iniziale della prestazione (pari a cento centesimi). Successivamente questi utili potrebbero essere distribuiti all'imprenditore e subiranno dunque un'ulteriore imposizione su un'aliquota pari al 26%, che si traduce una sottrazione sul rimanente pari al 13,22% del totale iniziale; resteranno quindi 50,86 centesimi, come riportato in tabella:

Impatto dei costi fiscali sulla vendita lorda per azienda italiana		
Valore iniziale	100	Variazione valore nominale
Passaggi (i)	Aliquota nominale (%)	100
IVA	22	-18,04
IRES	24	-15,38
IRAP	3,9	-2,5
Dividendi	26	-13,22
Rimanente		50,86

Tabella 2 – Panoramica dei costi fiscali sulla vendita lorda per l'azienda italiana

Nei calcoli appena visti si evidenzia che non è stato considerato alcun ammontare contributivo nell'operazione di distribuzione degli utili, tale scelta deriva dalla volontà di mostrare il miglior caso possibile – l'ideale – così da non complicare la trattazione oltre il necessario. Complicazione che si sarebbe verificata inserendo le diverse casistiche di esclusione ed inclusione dei contributi previdenziali che entrano in gioco nel momento in cui la società paga un dividendo ad uno dei suoi soci (semplificando anche qui senza indicarne il diverso trattamento del socio e del socio-amministratore).

Costi fissi

Tra i costi fissi, per il Delaware abbiamo le spese annuali di gestione della società che includono deposito del bilancio da parte di un attore abilitato, pari a circa \$500 ogni 12 mesi.

Per la società italiana la situazione è più complessa; le voci fisse dirette da assolvere annualmente sono le seguenti:

- iscrizione a Camera di Commercio, pari a circa 200 euro;
- imposta di registro per il deposito del bilancio, circa 150 euro;
- tassa concessione governativa di vidimazione dei libri sociali, dell'ordine di 300 euro;

- l'onorario del professionista incaricato (i.e. commercialista) pari a 2.500 euro tutto compreso.

I costi di mantenimento per la società italiana ammontano – nella migliore delle ipotesi prevedibile – a 3.150 euro all'anno.

Si è deciso di non considerare, per le stesse ragioni di semplicità riguardo ai contributi previdenziali in fase di dividendo, le imposte di registro per la delibera dell'assemblea di distribuzione degli utili ed i costi fissi delle posizioni INPS ed INAIL per eventuali dipendenti. I costi di apertura di entrambe le società sono stati volutamente esclusi, non entrano in gioco in alcun modo in questa breve analisi.

2.4.6 – Il confronto

Considerando i soli costi variabili di attività nei due casi risulta evidente la discrepanza: la società USA opera nel mercato con un'efficienza quasi doppia rispetto alla controparte italiana. Il rapporto tra le due è 100 : 50,86 che si traduce in un valore di ~ 1,97 volte più remunerativo nel migliore dei casi possibili.

I costi fissi sono voci di secondaria importanza, essi infatti tendono all'irrelevanza dal momento in cui la società ha un fatturato in crescita così come è in aumento il proprio parco clienti.

L'irrelevanza risiede nel ridotto impatto relativo che i costi di gestione della società hanno sul fatturato: con un giro d'affari di 250.000 euro annui, per la società italiana, i costi fissi influenzano appena l'1 per cento del bilancio dell'azienda; chiaramente incapaci di ridurre il divario rispetto al +97% di performance visto nei costi variabili.

È evidente come la competizione da parte di aziende che “giocano secondo regole diverse” possa generare notevoli differenze nella ricchezza rimanente all'interno della famiglia imprenditoriale responsabile dell'azienda. Si noti che l'utilizzo di giurisdizioni più convenienti non è universalmente possibile, l'esempio sarebbe stato ben diverso se l'oggetto sociale avesse riguardato la vendita di beni a clienti del tipo *consumer*, in luogo del tipo *business*.

La società italiana potrebbe teoricamente aumentare la ritenuta della ricchezza da un fattore di 50,86 ad un fattore pari a circa 77, come evidenziato dal [caso studio](#) citato da una nota società di consulenza fiscale italiana in merito alla possibile creazione di una holding in capo ad una società operativa precedentemente esistente. È necessario tenere a mente che l'apparente riduzione del carico fiscale potrebbe solo “spostare il problema” fossilizzando liquidità in altre società, a volte create ad-hoc.

Nell'esempio appena riportato, la tassazione effettiva della società operativa citata è passata dal 70,74% al 23,61%; la liquidità rimasta nella cassa societaria difficilmente sarà liberamente disponibile, dovrà piuttosto essere spostata e convertita se per impieghi diversi da quanto prescritto dall'oggetto societario.

Questa è un'azione che avrà un costo molto variabile a seconda dell'impiego effettivo della liquidità, che richiederà uno spostamento preciso e precedentemente pianificato; è proprio qui che risiede il nocciolo della questione: il lato negativo principale di una complessa strategia di pianificazione fiscale è l'insorgenza di costi improvvisi – non prevedibili a priori – per veicolare la liquidità residua dalle imposte da un'azienda operativa del gruppo ad un'applicazione specifica. Come regolamentato dalla “Direttiva europea Madre-Figlia”, il regime fiscale di trasferimento degli

utili dalle società figlie alle società madri avviene in Italia con un'imposizione IRES del 24% sul 5% degli utili della società operativa (95% di detrazione), con una tassazione complessiva pari all'1,2%. In seguito all'operazione di trasferimento degli utili il problema dei vincoli di spendibilità della liquidità è ridotto, seppur ancora persistente.

3 – Conclusione

3.1 – Riepilogo principali argomenti e trend possibili

Nel corso della trattazione sono stati presentati alcuni dati sulla tassazione delle società e delle persone fisiche in Europa, nonché sono state illustrate alcune dinamiche fiscali europee. Come si è visto la legislazione comunitaria tende nel tempo a convergere seguendo un unico filone: i paesi dell'Unione si uniformano dal punto di vista fiscale. Inoltre, anche i paesi europei ma non facenti parte dell'UE sono influenzati dalla rotta tracciata da Bruxelles, è ragionevole aspettarsi che nel prossimo futuro le norme fiscali di tutti i paesi continueranno a tendere verso un'unica direttrice, pur continuando ad insistere una certa eterogeneità sul continente.

L'auspicio è che la concorrenza fiscale tra i paesi continui, affinché il confronto esista ed i cittadini non si abituino ad una fiscalità standardizzata. L'introduzione della minimum tax (al 15%) potrebbe limitare la concorrenza fiscale per i contribuenti europei, perché, sebbene al momento colpisca solo le grandi multinazionali, in futuro – con l'aumento generalizzato dei bilanci statali – potrebbe essere esteso a tutte le società, ed infine alle persone fisiche; un risultato che ridurrebbe la variabilità fiscale all'interno dell'Unione.

3.2 – Flessibilità societaria e complessità del gruppo

Quando si ha disponibile un'alta flessibilità societaria è possibile evitare costose e complesse architetture societarie, l'efficienza è generalmente nemica della complessità.

I rischi legati al possesso di gruppi di imprese sono: i contenziosi fiscali con la (o le) autorità fiscali del paese (o paesi) in cui il veicolo opera e l'insorgenza di costi nascosti non previsti, più o meno straordinari, che sottraggono tempo e denaro all'amministrazione di una o più società del gruppo. Questi rischi sono più insidiosi al diminuire della dimensione – in termini di fatturato – totale del gruppo.

I rischi legati al possesso di società in paesi a fiscalità privilegiata risiedono nella possibile insorgenza di accuse di esteroinvestizione e di evasione fiscale, nonché nel maggior numero di oneri burocratici che gli stati istituiscono per disincentivare gli scambi economici con alcuni dei paesi che rientrano nella categoria.

L'impiego di un gruppo societario è sempre un'opzione efficiente quando – per qualunque ragione – si è vincolati allo svolgimento dell'attività imprenditoriale dentro i confini italiani (ciò vale generalmente per tutti i paesi nel mondo, con eccezioni), casi nei quali non c'è altra opzione – in concreto – per sviluppare una complessa strategia di pianificazione fiscale (a patto di superare una certa dimensione critica).

Anche nei casi non strettamente di natura economica, per esempio quando è importante mostrare una forte capacità di controllo su una o più società operative – magari quotate in borsa – è d'obbligo l'utilizzo di una società capogruppo. Una seconda casistica di importanza non direttamente economica è costituita dalla necessità di una struttura organizzata: i casi di eredità e passaggi generazionali.

3.3 – Posizione degli USA nel contesto globale

I principali fattori di successo degli Stati Uniti sono due: occupano una posizione centrale nel sistema finanziario globale ed esercitano una certa influenza sulle attività della *Società per la*

Telecomunicazione Finanziaria Interbancaria Mondiale (SWIFT), una società cooperativa belga che agisce come intermediario finanziario in grado di eseguire transazioni finanziarie (in moneta o titoli digitali) e gestisce interamente la rete SWIFT, sistema impiegato dalla quasi totalità delle banche del mondo.

Il controllo degli USA sulla rete bancaria sembrerebbe non essere aumentato oggigiorno rispetto al passato, tuttavia fino al 2012 è stato certificato che gli Stati Uniti avessero potere di censura totale delle transazioni bancarie, nel momento in cui hanno sequestrato l'ammontare di un bonifico – pari a \$26.000 – inviato da una banca danese ad una tedesca per la violazione dell'embargo americano contro Cuba, in merito all'importazione di una partita di sigari tra i due paesi.

Il potere finanziario americano è però consolidato a livello mondiale dall'indicizzazione delle materie prime – e del petrolio in modo particolare – in dollari americani (USD), garantendo una costante domanda della valuta stessa. Diversi paesi al mondo lo impiegano come valuta ufficiale (El Salvador, Panamá) mentre diverse altre nazioni mantengono un tasso di cambio fisso con il dollaro (Bahamas, Belize, Emirati Arabi Uniti) ed altri lo impiegano *de iure* come valuta informale ma *de facto* come valuta ufficiale (Zimbabwe).

Queste condizioni fanno sì che il dollaro statunitense sia – oggi – la più potente valuta a livello mondiale, tant'è che il suo ruolo è quello di valuta franca nella maggior parte del mondo, anche nei luoghi dove non è considerato valuta ufficiale oppure dove è proibito. Il ruolo è parzialmente ridimensionato solamente in alcuni luoghi dove l'euro è molto più presente, con un ricambio maggiore.

Grazie al predominio finanziario, gli Stati Uniti sono riusciti a creare una dipendenza finanziaria degli altri paesi, più deboli sia economicamente che politicamente, presso di sé, tanto da far accettare al mondo le prescrizioni del [FATCA](#) senza dover offrire qualcosa in cambio della collaborazione, rifiutando inoltre di ratificare il [CRS](#).

Senza la sequenza di fattori esposti, gli Stati Uniti non avrebbero conseguito lo stesso vantaggio competitivo nell'esercizio del ruolo di paradiso fiscale, nei confronti del resto del mondo.

3.4 – Conclusioni finali e riflessioni

Riconsideriamo dove tutto è cominciato, nell'Abstract, con la domanda iniziale: *“Data una certa vocazione imprenditoriale, esiste una guida per un settore, che sia il settore individuato da me, oppure uno similare, per estrarre il massimo valore senza mutare le caratteristiche del prodotto/servizio?”*

Il quesito è valido, sono stati consegnati in risposta diversi spunti per consentire ad una pluralità di individui di identificare la scelta più adatta alla loro persona, ma anche ragionare su aspetti che sono presenti ed impiegati dalle imprese di tutti i giorni, dai cantieri che vediamo nelle strade delle nostre città, dai servizi che ogni giorno utilizziamo, dai prodotti comprati ed utilizzati nella nostra quotidianità.

Detto questo, perché ci si pone la domanda iniziale? In altre parole: perché il generico imprenditore ha bisogno di competere sia sul mercato dei prodotti/servizi che sul mercato della tassazione? Questi due mercati, apparentemente separati tra loro, sono strettamente legati da un unico elemento che da un lato influenza direttamente il “valore” dei prodotti e servizi offerti da un'impresa sul

mercato, e dall'altro rappresenta una delle forme più efficienti, se non la più potente, di tassazione: l'inflazione.

L'inflazione è molto efficiente nel prelievo della ricchezza complessiva grazie alla sua modalità di azione. Ha una portata maggiore, in termini di utenti coinvolti, rispetto alle imposte dirette (sui redditi) ed indirette (imposte sul valore aggiunto ed imposte di bollo); da un lato colpisce tutte le forme impiego di una moneta nei territori dello Stato che la controlla (non solo lo scambio ma anche il risparmio) dall'altro colpisce interamente tutti i paesi che adottano quella moneta ma non la controllano, siano esse adozioni ufficiali (El Salvador) oppure officiose (Zimbabwe), così come impatta sui paesi che conservano un peg fisso con il dollaro.

Essa colpisce tutti coloro che utilizzano, scambiano e conservano una certa moneta inflattiva grazie ad una progressiva svalutazione, causata dall'immissione sul mercato di nuove unità di moneta (di monopolio) che nel tempo porteranno ad un aumento dei prezzi a causa dell'"esaurimento" dei beni offerti dalle imprese sul mercato; secondo quanto descritto dall'[effetto Cantillon](#).

Questa trattazione non ha affrontato le modalità di difesa e di mitigazione dell'impatto dell'inflazione, limitandosi alla tassazione "più visibile" agli imprenditori. Le ragioni di ciò risiedono da un lato nel minore impatto dell'inflazione sui processi delle aziende operative, infatti, come spiegato dall'effetto Cantillon, queste si trovano *più a monte* della filiera produttiva rispetto ai consumatori finali, dunque potranno scaricare su questi ultimi i maggiori costi non appena essi si manifestano (con dinamiche simili a quanto avviene con l'IVA tra aziende e consumatori). In secondo luogo, non esistono molti meccanismi di difesa, pertanto la trattazione si concluderà citando due di questi meccanismi: il primo è la necessaria comprensione delle dinamiche dell'effetto Cantillon, è infatti importante stabilire il posizionamento dei propri competitor nei confronti dell'inflazione rispetto all'impresa. Il secondo meccanismo è l'impiego, parziale o totale, di una moneta di mercato non di monopolio nelle fasi di utilizzo, scambio e conservazione del valore.

4 - Bibliografia

- Associazione Il trust in Italia - [Convenzione Aja 1° luglio, 1985](#)
- Banca Mediolanum – [Patto parasociale avente ad oggetto azioni di Banca Mediolanum S.p.A.](#), marzo 2023
- CGCE – [Sentenza causa C-212 97](#), 1999
- Council of the European Union - [Code of Conduct Group report to the Council on the update of the EU list](#), 2023
- Council of the European Union – Direttiva concernente il regime fiscale comune applicabile alle società madri e figlie di Stati membri diversi, 2011
- Eric Voskuil – [Criptoconomia: Principi fondamentali di Bitcoin](#), 2022
- Francesco Bartolini – Codice Civile e leggi complementari, LaTribuna, 2018
- Fondazione Nazionale dei Commercialisti - [Rapporto sull’Albo dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili](#), 2021
- Gazzetta Ufficiale – [DLgs 18-08-2000_267](#), 2000
- G. Allingham, A. Sandmo – [Income Tax Evasion: A Theoretical Analysis](#), 1972
- G. F. Campobasso, Manuale di diritto commerciale – Le Società, a cura di M. Campobasso, 2015
- Nadia Accoto, Stefano Federico and Giacomo Oddo - Tema di discussione 1414: [Trade in services related to intangibles](#), 2023, Banca d’Italia
- OECD
 - [Common Reporting Standard XML Schema](#), 2019
 - [Members of the OECD/G20 Inclusive Framework on BEPS](#), November 2023
- Rivista di Diritto Bancario – [Regulatory competition in European company law](#), 2019
- Ronen Palan, Hannah Petersen, Richard Phillips - Group subsidiaries, tax minimization and offshore financial centres: Mapping organizational structures to establish the ‘in-betweeners’ advantage
- Scott E. Friedman – How to Profit by Forming Your Own Limited Liability Company, 1996
- Tax Justice Network - [State of Tax Justice](#), 2023
- TUIR – Testo unico sulle imposte sui redditi, 2022
- Tuttocamere – [Legge n°364](#), 1989
- Università degli Studi di Torino – Elementi di teoria dei giochi e delle reti
- Weichieh Su, Danchi Tan – Business Groups and Tax Havens, 2018

5 - Sitografia

Informazioni generali

- Dati [Inflazione](#) raggruppati per paesi
- [Differenza tra Civil Law e Common Law](#)
- [Effetto Cantillon](#)
 - [economy-pedia – definizione e concetto](#)
- [Fisco Oggi – Rivista online dell'Agenzia delle Entrate](#)
 - [Governo inglese](#)
 - [Governo olandese](#)
- [fondazione nazionale commercialisti.it](#)
- [Global Minimum Tax](#)
 - [aggiornamento in Italia 2024](#)
- [Indice alfabetico dei 192 Stati membri delle Nazioni Unite e sistemi giuridici corrispondenti](#), su [juriglobe.ca](#) , sito della Facoltà di legge dell'Università di Ottawa.
- [IRS – Foreign Earned Income Exclusion](#)
- [Italian Business Register](#)
- [Italian Remote – Lista di aziende italiane remote-friendly e full-remote](#)
- [Patent Box](#)
 - informazioni da [Agenzia delle Entrate](#) , 2023
 - da [Digital Web Agency Neting](#), 2023
- [Processo tributario](#)
- [PWC - Transfer Pricing Guidelines](#)
- [Startup Europa Lab – Ciclo di vita di una startup e le fasi del finanziamento](#), 2021
- [Tax avoidance](#)
- [Tax Foundation](#)
 - [Thin-Cap Rules in Europe](#), 2019
 - [Thin-Cap Rules in Europe](#), 2021
- [Tonnage Tax](#)
 - [Fisco Oggi – Approvazione regime per Cipro](#), 2010
 - [Firstbridge – Approvazione regime per Malta](#), 2018
 - [Shipping Italy – Proroga per l'Italia](#), 2020

Istituzioni europee

- Collective Investment Schemes (CIS)
 - EU laws and initiatives relating to collective investment funds
 - Amendments to AIFMD and UCITSD: Managing risks and protecting investors
- <https://www.een-italia.eu/>
- Mercato dei capitali europeo
 - BCE – [European capital markets: priorities and challenges](#), 2019
 - BCE – [Europe needs a fully fledged capital markets union](#), 2020
 - Finanzadigitale – [Che cos'è il mercato dei capitali](#)
- Unione Europea
 - Fare impresa nell'Unione europea
 - Fiscalità
 - Imposte sul reddito all'estero
- Parlamento europeo
 - Relazione sui reati finanziari, l'evasione e l'elusione fiscale

Arbitraggio e pianificazione fiscale

- Arbitraggio fiscale e "bara fiscale"
- Common Reporting Standard, CRS
 - Paesi non membri del CRS
 - Esempio 1 blacklist membri del CRS
 - Esempio 2 blacklist membri del CRS
- Elusione fiscale
 - Reti di Giustizia – [Sentenza Corte di Cassazione n° 4910](#), 6 febbraio 2023
 - [Corte di giustizia di secondo grado della Toscana](#) - sentenza n° 1165, 17 novembre 2023
 - Cambiamenti dei [flussi finanziari dai Paesi Bassi verso paesi a bassa tassazione](#) nel triennio 2019-2022
- Evasione fiscale
 - Money
 - Studio Legale Ramelli
- Foreign Account Tax Compliance Act, FATCA
 - Paesi aderenti al FATCA nel 2024

- [Global Forum on Transparency and Exchange of Information for Tax Purposes](#)
 - [Global Forum in 2023](#)
- [Offshore-protection.com/holding-company-structure](#)
- [Regulation competition in European company law](#)
 - [Where do we stand twenty years after Centros?](#)
- Royalties e marchi
 - [Commercialista.it](#)
 - [Fiscomania.com](#)
- Swift
 - USA government program – [Terrorist Finance Tracking Program](#)

Nozioni societarie

- Agenzia delle Entrate – [Consolidato fiscale per i gruppi societari, 2022](#)
- Blog di [Soluzione Tasse](#)
 - **Caso studio** - [Quanto costa non fare pianificazione fiscale?](#)
- Gruppo IVA
 - Agenzia delle Entrate – [Costituzione del Gruppo IVA, 2022](#)
 - Soluzione Tasse - [Gruppo IVA: cos'è e come funziona, 2019](#)
- Fininvest
 - Banca Mediolanum – [Azionariato, 2023](#)
 - Bluerating – [Passaggio generazionale](#)
 - IlSole24Ore – [Testamento Berlusconi](#)
- Limited liability companies
 - Chron – [What is the difference between a shareholder vs a LLC member?](#)
 - Forbes – [What is a disregarded entity?](#)
 - IRS – [Limited Liability Company \(LLC\)](#)
- Società di capitali – società a responsabilità limitata
 - IONOS – [creare una Srl](#)
 - LexDo.it – [Costi di una SRL](#)

Ringraziamenti

Desidero esprimere la mia profonda gratitudine a tutti coloro che hanno contribuito al completamento di questo percorso accademico e alla realizzazione di questa tesi.

Innanzitutto, vorrei ringraziare i miei genitori e la mia famiglia per il costante sostegno, l'incoraggiamento e la comprensione durante tutto il mio (lungo) percorso di studi. Un ringraziamento speciale va a mio fratello Mauro, che è stato un'ispirazione creativa costante nel corso degli anni. I progetti iniziati e svolti assieme hanno reso questo viaggio accademico ancora più unico e significativo.

Un grazie speciale va a Jamileth, che mi ha spronato nella difficile fase iniziale di stesura di questo elaborato, così come mi ha sostenuto nei numerosi momenti incerti.

Vorrei anche esprimere la mia gratitudine ai colleghi del team studentesco BitPolito, l'ottimo rapporto di amicizia e intesa con molti di loro ed i traguardi raggiunti insieme hanno profondamente influito su quello che sarà il mio percorso futuro nel post-laurea.

Ringrazio anche tutti gli ormai da tempo ex-colleghi del team studentesco EOLITO, anche se ormai separati e distanti, anche geograficamente, i bei momenti trascorsi dentro e fuori il DIMEAS lavorando fianco a fianco sono indimenticabili, oltre che importante spunto di riflessione.

Un caloroso ringraziamento va a tutti coloro che hanno partecipato con me negli ultimi anni ai Satoshi Spritz nelle città di Torino, Milano e Lugano. Le discussioni appassionate che abbiamo affrontato così come il vostro spirito libero e cooperativo hanno reso questi incontri non solo piacevoli, ma anche estremamente formativi.

Grazie a tutti coloro che hanno contribuito al mio percorso accademico, professionale e ovviamente personale. Il vostro sostegno è stato prezioso e non sarà mai dimenticato.