

1.2. PIANIFICAZIONE FISCALE INTERNAZIONALE¹

1.2.1. Aspetti generali

1.2.1.1. Scelte strategiche ed applicative della IMG

Si è visto che sotto un profilo giuridico l'impresa multinazionale si estrinseca in una gamma estesa di tipologie di imprese unitarie e/o di gruppo. Come per il profilo giuridico, anche sotto quello economico, la dottrina si riferisce a tratti distintivi comuni quali le dimensioni dell'impresa e la sua origine nazionale, l'integrazione (verticale) internazionale e la diversificazione delle attività produttive. L'elemento di tipo economico che comunque denota l'impresa multinazionale è la "espansione" dell'impresa nazionale sui mercati esteri. Questa espansione è un processo evolutivo nel quale un'impresa, a seguito di fenomeni di concentrazione a livello nazionale, addiuvata ad operare in una situazione (nazionale) di oligopolio che, successivamente, determina l'impresa ad estendere sui mercati esteri le proprie attività. Detto processo si sostanzia, inizialmente, nella esportazione e commercializzazione di prodotti finiti sui mercati esteri (movimento di beni) e, successivamente, nella creazione di unità produttive e autonome all'estero (spostamento dei fattori produttivi, cioè movimento di capitale e lavoro e non solo dei beni).

Il processo di cui si è accennato è determinato da "scelte strategiche" relative alla politica unitaria dell'impresa, a cui seguono "scelte applicative" relative alle modalità attuative della politica unitaria.

Le "scelte strategiche" attengono allo sfruttamento su scala mondiale del vantaggio dell'impresa, alla integrazione delle attività produttive onde svincolare l'impresa da limitazioni determinate dai mercati e dalle legislazioni nazionali, ed alla diversificazione delle attività stesse. Esse, inoltre, sono volte al mantenimento dei mercati che offrono il più elevato potenziale di espansione, nonché alla definizione del volume ottimale di produzione. Le scelte strategiche, riguardano, infine, i rapporti con i concorrenti e con gli Stati. Tra gli elementi considerati dalle IMG nell'ambito delle scelte strategiche si annoverano le possibilità economiche di espansione, la disponibilità di risorse, gli accessi ai mercati, i rischi politici, la stabilità economica e politica, la sicurezza sociale e giuridica, le situazioni geografiche e territoriali, la struttura del mercato del lavoro, il regime valutario, e così via.

Le "scelte applicative", per contro, sono dirette a definire le modalità ottimali di attuazione delle scelte strategiche. Le scelte applicative per le IMG hanno ad oggetto, tra le altre, anche le variabili determinate dall'esistenza di norme nazionali, convenzionali ed internazionali aventi ad oggetto le attività dell'impresa multinazionale. Tra esse si annoverano *in primis* le norme tributarie applicabili alle IMG. Queste norme, nel quadro delle scelte applicative, rivestono un ruolo essenziale poiché – pur posto un obiettivo "strategico" prioritario – determinano in modo assai rilevante le attività e la forma delle imprese multinazionali, in particolare per quanto riguarda quelle caratteristiche della struttura di gruppo.

1.2.1.2. Nozione di "pianificazione fiscale"

La cd. "pianificazione fiscale" (o "tax planning") è quindi una scelta applicativa che si inserisce in un quadro strategico di scelte dell'impresa, e consiste nella complessa serie di scelte con le quali si definiscono le attività dell'impresa al fine di *ottenere legittimamente la massima possibile riduzione del carico fiscale globale*, e cioè di ridurre l'effetto fiscale al contempo riducendo i costi transattivi e gestionali, riducendo ovvero eliminando i rischi di riprese fiscali (ovvero altri rischi di tipo fiscale).

È quindi evidente che la pianificazione fiscale internazionale è il modo per ottenere il cd. "risparmio lecito" di imposta, senza porre in essere fattispecie di evasione, *infra*, ovvero di elusione, *infra*. Correlativamente le ipotesi di pianificazione fiscale che si risolvono in una applicazione illegittima delle norme tributarie costituiscono, a seconda dei casi, evasione fiscale

¹ Tratto da GARBARINO C., *Manuale di tassazione internazionale*, Milano, 2005, pp. 717- 730

ovvero elusione fiscale. Ne consegue che la applicazione di strutture elusive (ed a maggior ragione di strutture di evasione) non costituisce pianificazione fiscale, bensì *tout court* un comportamento illegittimo che viene sanzionato.

1.2.1.3. Pianificazione fiscale “domestica” ed “internazionale”

La pianificazione fiscale internazionale ha come riferimento le norme tributarie vigenti, sia di tipo sostanziale che procedimentale ed è diretta ad una legittima applicazione delle stesse. Si distingue quindi tra pianificazione “domestica” ed “internazionale” facendo riferimento al tipo di norme a cui essa fa riferimento. Si verifica la pianificazione fiscale domestica se le norme a cui l’attività pianificatoria fa riferimento sono norme che appartengono ad un solo ordinamento tributario, mentre si verifica la pianificazione fiscale internazionale se le norme a cui l’attività pianificatoria fa riferimento sono norme che appartengono a più di un ordinamento tributario. La prima si riferisce quindi a fattispecie prive di elementi di estraneità, mentre la seconda si riferisce a fattispecie con elementi di estraneità che generano reddito transnazionale. In particolare la pianificazione fiscale internazionale riguarda gli effetti della doppia imposizione internazionale (giuridica ed economica), nonché l’applicazione delle norme interne e convenzionali, ivi incluse le norme anti-elusione, su cui, *infra*.

Se le attività sono illegittime, si avrà, a seconda dei casi elusione (od evasione) domestica ovvero internazionale, *infra*. Poiché le norme anti-elusione di diversi ordinamenti sono diverse tra loro, una certa struttura pianificatoria può essere considerata legittima in alcuni ordinamenti ed illegittima in altri; in tali ipotesi la struttura transnazionale può trasformarsi in una fattispecie illegittima di elusione (od evasione) con riferimento ad uno specifico ordinamento.

1.2.1.4. Schema “obiettivi-strumenti-limitazioni”

La pianificazione fiscale internazionale ha una struttura tripartita; essa infatti è caratterizzata dall’essere posta in essere per il raggiungimento di determinati *obiettivi* (i.e. l’ottenimento del risparmio d’imposta nelle diverse situazioni), dall’avvalersi di una serie di *strumenti* resi disponibili dai diversi sistemi giuridici sotto forma di strutture societario-negoziali ovvero di procedure, e dall’essere sottoposta ad una serie di *limitazioni* costituite dalle norme (interne e convenzionali) anti-elusive o generalmente di ordine pubblico. Sotto un punto di vista funzionale quindi risulta possibile adottare uno schema “*obiettivi-strumenti-limitazioni*” in base al quale analizzare la struttura della pianificazione fiscale internazionale.

Ne consegue quindi che nell’ambito della pianificazione fiscale internazionale si individuano diversi *attori* aventi fini diversi che interagiscono in un contesto competitivo: i contribuenti (le IMG) hanno l’obiettivo di ridurre il carico fiscale senza incorrere in sanzioni ed altri costi; le amministrazioni finanziarie hanno l’obiettivo di limitare le ipotesi di pianificazione illegittima applicando (con modalità peraltro varie) le norme anti-elusive; il sistema giudiziale è chiamato a verificare la legittimità degli accertamenti delle amministrazioni. Inoltre i legislatori nazionali individuano spesso fattispecie di elusione e pongono limitazioni legislative ad esse con norme anti-elusive generali ovvero speciali, con la conseguenza che si determina uno schema determinato “*avoidance-regulation*” in cui, in un processo continuo, l’attività di pianificazione individua strutture legittime che diventano oggetto di norme via via limitative che chiudono siffatte opportunità di risparmio di imposta (denominate “*loopholes*”), e così via.

Sul piano internazionale interagiscono quindi contribuenti a dimensione transnazionale (IMG), nonché più amministrazioni fiscali, sistemi giudiziari, e legislatori nazionali, con la conseguenza che la pianificazione fiscale internazionale è caratterizzata da un elevato livello di complessità evolutiva.

1.2.2. Struttura della pianificazione fiscale

1.2.2.1. Decisioni di investimento e fiscalità

Le imprese, sotto un punto di vista economico, sviluppano strategie di investimento e strategie di finanziamento. Una *strategia di investimento* riguarda sia le immobilizzazioni patrimoniali (*active assets*) che le immobilizzazioni finanziarie (*passive assets*) sotto forma di partecipazioni azionarie ed altri titoli. Una *strategia di finanziamento* riguarda l'acquisizione delle risorse per le strategie di investimento. Le strategie di investimento e le strategie finanziarie sono inoltre interconnesse, in quanto le prime dipendono dalle seconde ed entrambe sono soggette a specifici regimi fiscali. Inoltre le strategie si evolvono su base incrementale, in quanto strategie successive dipendono da strategie precedenti.

È importante rilevare che nell'ambito delle scelte strategiche della IMG i fattori fiscali non sono l'elemento determinante, costituendo scelte applicative che conseguono alle scelte strategiche; in concreto un certo tipo di investimento industriale e commerciale non è determinato esclusivamente da ragioni fiscali, ma è determinato dai margini di profittabilità attesi e la pianificazione fiscale internazionale attiene alla riduzione dei costi fiscali relativi a tali margini. Tuttavia in taluni settori di tipo finanziario certi investimenti possono essere determinati soltanto da ragioni fiscali, atteso l'elevato grado di de-localizzabilità e sostituibilità dei cespiti finanziari. In tali ipotesi si hanno le operazioni cd. "*tax driven*", che possono presentare problemi ai fini delle norme anti-elusive nei casi in cui, in assenza di valide ragioni economiche, i margini dell'operazione sono soltanto in termini di vantaggi fiscali (ad esempio la creazione di un *tax credit* o di un costo deducibile); queste operazioni sono denominate "*pre-tax negative*", in quanto non presentano margini di profitto al lordo delle imposte, ma soltanto al netto delle imposte.

1.2.2.2. Elementi base

Elementi fiscali

Remunerazione delle scelte di investimento al lordo/al netto delle imposte

In tale prospettiva vengono in rilievo una serie di *fattori fiscali*, e cioè la remunerazione delle scelte di investimento al netto/al lordo delle imposte ("*before-tax rates of return*" ovvero "*after-tax rates of return*"), la applicazione di "imposte esplicite" ovvero di "imposte implicite", ed una serie di effetti denominati "*clientele effects*". Tutti questi fattori fiscali devono essere considerati nell'ambito della pianificazione fiscale internazionale.

La *remunerazione delle scelte di investimento al lordo delle imposte* ("*before-tax rates of return*") è la remunerazione ottenuta dagli investimenti prima che sono assolte le imposte relative ai rendimenti di tali investimenti. L'investimento A è preferibile sotto il punto di vista economico rispetto all'investimento B se ha un rendimento maggiore, indipendentemente dal carico fiscale.

La *remunerazione delle scelte di investimento al netto delle imposte* ("*after-tax rates of return*") è invece la remunerazione ottenuta dagli investimenti dopo che siano assolte le imposte relative ai rendimenti di tali investimenti. Si tenga al riguardo presente che i rendimenti su differenti tipi di investimento sono tassati differentemente a livello domestico ovvero internazionale, in ragione della natura giuridica dell'investimento ovvero del soggetto che lo pone in essere, ovvero di altri fattori.

L'investimento A, preferibile sotto il punto di vista economico (al lordo delle imposte) rispetto all'investimento B, è anche preferibile, sotto il punto di vista fiscale, rispetto all'investimento B se la sua remunerazione al netto delle imposte rimane superiore rispetto alla remunerazione al netto delle imposte dell'investimento B. Se invece la remunerazione dell'investimento A al netto delle imposte è inferiore rispetto alla remunerazione al netto delle imposte dell'investimento B, allora l'investimento A *non* è preferibile, sotto il punto di vista fiscale, rispetto all'investimento B. Ne consegue che la prima verifica da svolgersi nell'ambito della pianificazione fiscale internazionale è quella sulla *comparazione al netto delle imposte di diverse investimenti*.

In tale comparazione si tiene conto delle "*imposte esplicite*". Le "imposte esplicite" sono le imposte effettivamente pagate, a parità di investimento e in un periodo di tempo comparabile e contemporaneo. La pianificazione fiscale internazionale che si riferisce soltanto alla valutazione

delle imposte esplicite gravanti su diverse possibilità di investimento per determinare una possibilità piuttosto che l'altra in base ai rendimenti al netto delle imposte è denominata “*riduzione del carico fiscale*” ed è il tipo di pianificazione fiscale internazionale posto ordinariamente in essere dalle imprese che operano in un arco temporale di scelte ed un orizzonte di ipotesi necessariamente limitato.

“*Imposte esplicite*” ed “*imposte implicite*”

La valutazione comparativa degli investimenti in base ai rendimenti al netto delle imposte tuttavia non è una forma di pianificazione fiscale internazionale completa, in quanto non tiene conto delle “imposte implicite” gravanti sui diversi investimenti potenziali oggetto di scelta. Si deve al riguardo tenere conto che un investimento A avente un rendimento al netto delle imposte preferibile rispetto all'investimento B (un cd. “*tax-favored investment*”) è comunque inserito in dinamiche di mercato, cosicché, l'aumento della domanda degli investitori su tale investimento A (motivata dalla preferibilità fiscale), può ridurre il rendimento dell'investimento A al lordo delle imposte (il rendimento economico), col risultato che, considerando un arco temporale ed un orizzonte di ipotesi più estesi rispetto alla pianificazione di mera riduzione del carico fiscale, può avvenire che il declinare dei rendimenti economici sull'investimento A fiscalmente favorito facciano sì che anche il rendimento al netto delle imposte diventi inferiore rispetto al rendimento dell'investimento B al netto delle imposte.

Si consideri ad esempio un titolo di Stato (investimento A) ed una obbligazione societaria (investimento B) entrambi del valore di 100. Si supponga che vengano pagate le cedole in un momento t1 ed in un momento t2.

Si supponga che, nel momento t1, l'investimento A abbia un rendimento del 9,5 per cento soggetto ad un'aliquota di imposta di 0 per cento (esenzione fiscale), mentre l'investimento B abbia un rendimento del 10 per cento soggetto ad un'aliquota di imposta del 10 per cento. In tale ipotesi al pagamento della cedola al momento t1 l'investimento A è fiscalmente preferibile rispetto all'investimento B anche se ha un rendimento inferiore, in quanto il suo rendimento al netto delle imposte è 9,5 (9,5 per cento di 100 meno 0), mentre il rendimento dell'investimento B è 9 (10 per cento di 100 meno 1).

Si ipotizzi che, nel momento t2, l'investimento A diminuisca il proprio rendimento al 5 per cento (rendimento sempre soggetto ad un'aliquota di imposta di 0 per cento), mentre l'investimento B continui ad avere un rendimento del 10 per cento (sempre soggetto ad un'aliquota di imposta del 10 per cento). In tale ipotesi, al momento del pagamento della cedola al momento t2, l'investimento A *non* è più fiscalmente preferibile rispetto all'investimento B, in quanto il suo rendimento al netto delle imposte è 5 (5 per cento di 100 meno 0), mentre il rendimento dell'investimento B è 9 (10 per cento di 100 meno 1). Ne consegue che, se si considera l'arco temporale relativo al momento t1 ed al momento t2 nonché il fatto che altri soggetti investano nell'investimento B provocando una riduzione dei rendimenti dell'investimento A, già al momento t1 l'investimento A ha scontato *ex ante* una “imposta implicita” pagata indirettamente sotto forma di un futuro rendimento al netto delle imposte: a consuntivo nel momento t2, l'investimento A avrà reso al netto delle imposte 14,5 (9,5 + 5), mentre l'investimento B avrà reso al netto delle imposte 18 (9 + 9).

Ne consegue quindi che, l'investimento B può essere soggetto ad una *imposta implicita* inferiore a quella applicabile all'investimento A se i rendimenti economici dell'investimento A diminuiscono, anche se la propria imposta esplicita è superiore (nel momento t1 e nel momento t2).

La pianificazione fiscale internazionale che si riferisce anche alla valutazione delle imposte implicite gravanti su diverse possibilità di investimento per determinare una possibilità piuttosto che l'altra in base ai rendimenti al netto delle imposte è denominata “*pianificazione fiscale internazionale effettiva*” ed è il tipo di pianificazione fiscale internazionale che opera in un arco temporale di scelte ed un orizzonte di ipotesi ampio.

È tuttavia evidente che, in ragione di vari fattori (*clientele effects*, incertezza, imperfezioni del mercato, volatilità dei rendimenti, variazioni legislative delle aliquote, razionalità limitata degli

operatori, imperfetta conoscenza, costi transattivi, *etc.*) la “pianificazione fiscale internazionale effettiva” relativa alle imposte implicite non sempre può essere efficacemente attuata, cosicché le imprese attuano spesso una più limitata pianificazione fiscale internazionale sotto forma di mera “riduzione del carico fiscale”.

“*Clientele effects*”

I “*clientele effects*” sono strettamente correlati al concetto di imposta implicita in quanto possono generare imposte implicite in investimenti fiscalmente favoriti. Ed infatti gli operatori attuano gli investimenti in base alla propria convenienza e preferibilità fiscale e non soltanto in ragione del livello della aliquota relativa dei rendimenti di un certo investimento; ad esempio soggetti con aliquote elevate tendono ad effettuare investimenti che generano costi fiscalmente deducibili perché in questo modo attuano una erosione della base imponibile che risulta in aliquote effettive minori. Un incremento in investimenti fiscalmente favoriti di questo tipo può portare a modificazioni dei rendimenti che gravano tali investimenti di imposte implicite, cosicché un investimento che, al netto delle imposte, al momento t1 si presenta come fiscalmente favorito può cessare di esserlo nel momento t2 (vedasi l’esempio precedente).

Elementi non fiscali

Gestione dell’incertezza simmetrica e strategica

Un elemento non fiscale molto importante nella pianificazione fiscale internazionale è la incertezza; infatti la pianificazione fiscale internazionale riguarda, per propria natura, eventi futuri e quindi incerti, cosicché eventi non previsti (o non correttamente previsti) possono alterare l’efficacia di essa. Nella pianificazione fiscale internazionale vi può essere “incertezza simmetrica” ovvero “incertezza strategica”.

Vi è “*incertezza simmetrica*” quando tutte le parti sono in possesso delle stesse informazioni, ma sono incerte circa i rendimenti ed il trattamento fiscale futuri di un certo investimento (imposte implicite). Nell’ambito della pianificazione fiscale internazionale la “incertezza simmetrica” è in particolare la incertezza circa il futuro livello dell’onere fiscale sugli investimenti (vuoi per l’operare delle imposte implicite e dei *clientele effects*, vuoi per l’intervento di modifiche legislative od altri eventi non prevedibili); esso può determinare una scarsa propensione ad investire in cespiti che, in ragione dell’incertezza, sono considerati rischiosi. Ai fini di ridurre questo tipo di rischio la parti concludono varie forme di accordo per la limitazione del rischio (di tipo contrattuale o societario), ma tali accordi hanno significativi costi transattivi collegati alla risoluzione delle controversie tra gli investitori; tali costi possono essere limitati in vario modo (controlli, garanzie, azioni giudiziarie).

Vi è invece “*incertezza strategica*” (o “asimmetria informativa”) quando non tutte le parti sono in possesso delle stesse informazioni circa i rendimenti futuri di un certo investimento. La “asimmetria informativa” ha due forme particolari: la cd. “*hidden action* (o “*moral hazard*”) e la “*hidden information*” (o “*adverse selection*”).

Vi è “*hidden action*” quando una parte ha le informazioni relative ad una certa situazione ed è in grado di controllarla, mentre l’altra parte non ha tali informazioni. Nell’ambito della pianificazione fiscale internazionale la “*hidden action*” può condurre a scelte che precludono vantaggi fiscali; ad esempio la cessione di un certo cespite può essere fiscalmente vantaggiosa per il cedente, ma il cessionario non avendo tutte le informazioni sul cespite (ad esempio i futuri rendimenti oppure *hidden liabilities*) può decidersi a non acquistarlo.

Vi è invece “*hidden information*” quando una parte ha le informazioni relative ad una certa situazione che però non è da essa controllabile (perché ad esempio dipende da fattori esterni non prevedibili), e l’altra parte non ha tali informazioni (e quindi non sa che non sarà in grado di controllare la situazione). Nell’ambito della pianificazione fiscale internazionale la “*hidden information*” può condurre a scelte che precludono vantaggi fiscali: ad esempio nella cessione di

una società con perdite fiscali utilizzabili, il cedente è a conoscenza di tale situazione, mentre il cessionario non ha informazione completa circa tali perdite, cosicché le parti possono non trovare accordo sul prezzo (infatti il cessionario non è in grado di valutare la possibilità di utilizzare le perdite a titolo derivativo).

Gestione dei costi transattivi

Le diverse strategie di pianificazione fiscale internazionale recano costi non-fiscali di vario genere. In primo luogo la elaborazione della pianificazione fiscale internazionale ha *costi amministrativi interni*, sotto forma di risorse utilizzate, costi di ricerca, costi dei consulenti (i quali sono tuttavia fiscalmente deducibili). In secondo luogo la scelta di una certa forma organizzativa dell'attività economica che determina una situazione fiscalmente favorevole anche considerando le imposte implicite, può determinare *costi di gestione* che riducono od eliminano il vantaggio fiscale (contenzioso e rapporti col Fisco).

Rilevanti costi sono determinati dalla incertezza simmetrica; infatti è necessario che la pianificazione fiscale internazionale sia continuamente modificabile ovvero reversibile, al fine di eliminare effetti fiscali negativi derivanti da cambiamenti non conosciuti al momento della finalizzazione e formalizzazione legale di una specifica pianificazione fiscale internazionale (ad esempio un aumento delle aliquote ovvero un'altra modifica legislativa). A tal fine si può *ridurre il grado di incertezza ab initio*, ovvero introdurre *clausole di reversibilità* del piano che al ricorrere di determinate condizioni ricostituiscono la situazione iniziale, ovvero introdurre clausole di *modificabilità del piano* al ricorrere di determinate condizioni, ovvero infine prevedere *compensazioni* versate da una parte all'altra in caso di sopravvenuti effetti fiscali negativi.

Per ridurre il grado di incertezza *ab initio* è possibile richiedere un *ruling*, ovvero ottenere un accordo vincolante con le autorità fiscali. Per ottenere la reversibilità del piano, ad esempio, obblighi contrattuali possono essere revocati all'insorgere di determinate *tax liabilities*, cosicché una delle parti si assume (in tutto od in parte) il rischio di tali cambiamenti fiscali. Infine nel caso in cui il piano non sia reversibile è possibile modificarlo con mutuo accordo al fine di eliminare o limitare le sopravvenute conseguenze fiscali negative, mediante compensazioni reciproche. Tutte queste forme hanno però costi transattivi legati all'incertezza.

1.2.2.3. Fasi del processo di pianificazione

Una specifica pianificazione fiscale internazionale si articola in quattro fasi: l'analisi dei dati, la progettazione della struttura, la valutazione della struttura, e la gestione della struttura. Tutte queste fasi implicano costi amministrativi e gestionali.

L'*analisi dei dati* consiste nella raccolta dei fatti ed informazioni aziendali rilevanti sia di tipo fiscale che non fiscale in una analisi dettagliata della esistente struttura e del relativo regime fiscale, nella individuazione di possibili alternative soluzioni pianificatorie, abbinando ad ogni soluzione una analisi dei costi fiscali e non fiscali.

La *progettazione della struttura* consiste nella individuazione di uno specifico piano e conseguentemente nella concreta determinazione dei soggetti coinvolti, delle strutture negoziali e degli Stati in cui strutture e soggetti avranno criteri di collegamento, e nella individuazione, all'interno del piano, di possibili varianti o soluzioni alternative.

Nella *valutazione della struttura* si determinano rispettivamente i vantaggi/svantaggi fiscali e non fiscali nel caso in cui (i) il piano non sia adottato, (ii) il piano sia adottato senza necessità di modifiche o reversibilità (iii) il piano sia adottato ma vi sia necessità di modifiche o reversibilità, e con una complessa *valutazione costi-benefici* quali-quantitativa si decide se il piano debba essere adottato. In questa fase in particolare si verifica in concreto il piano mediante la consulenza ottenuta *in loco* od a livello globale, richiedendo *tax rulings*, verificando l'applicabilità dei trattati e delle norme interne (in particolare le norme anti-elusione).

Infine la *gestione della struttura pianificatoria* attiene essenzialmente alla erogazione delle risorse amministrative per la concreta applicazione ed ai *monitoring costs* relativi alle modifiche, alle

reversibilità, ovvero concreta applicazione ed *enforcement* del compensi previsti per sopravvenute *liabilities* fiscali.

1.2.3. Obiettivi e strumenti della pianificazione fiscale internazionale

1.2.3.1 Obiettivi generali

Riduzione delle aliquote effettive a livello globale

L'obiettivo principale della pianificazione fiscale internazionale è la riduzione delle aliquote effettive a livello globale; infatti poiché il soggetto che attua la pianificazione fiscale internazionale è ordinariamente un gruppo la riduzione va verificata (i) valutando le aliquote sostenute dalle singole società del gruppo residenti in Stati diversi, (ii) riferendosi alle aliquote effettive e (iii) calcolando il rischio delle riprese fiscali.

Un concetto importante è quello di “*aliquota effettiva*”; per tale deve intendersi il concreto esborso fiscale in relazione ad un certo investimento; le aliquote effettive non coincidono con le aliquote formali indicate dalla legge. Le aliquote formali possono infatti essere ridotte mediante la sospensione dell'imposizione, *infra*, (in base al principio del costo netto del denaro), ovvero mediante la erosione della base imponibile, *infra*, (una aliquota formale applicata ad una minore base imponibile determina una aliquota effettiva minore rispetto a quella formale). La riduzione delle aliquote effettive può quindi essere ottenuta mediante una serie di tecniche che sono evidenziate qui di seguito, e non solo localizzando gli investimenti nello Stato con le più ridotte aliquote formali.

La riduzione delle aliquote effettive deve inoltre essere a *livello globale*, considerando quindi il “perimetro” del gruppo ai fini di massimizzare ed ottimizzare le riduzioni; una rilevante riduzione in un Paese mediante erosione della base imponibile che determina però un correlativo aumento delle aliquote effettive in un altro Paese (ad esempio mediante un trasferimento intra-gruppo di utili) non costituisce una riduzione globale delle aliquote effettive.

Poiché sussistono limitazioni costituite dalle norme anti-elusione ed anti-evasione ulteriore obiettivo generale della pianificazione fiscale internazionale è *calcolare il rischio delle riprese fiscali*, e cioè ottenere la massima possibile riduzione delle aliquote effettive compatibile con la gestione del rischio di accertamenti e sanzioni. In sostanza la pianificazione fiscale internazionale deve determinare un *livello accettabile di rischio sanzioni/accertamento* (in quanto non esistono soluzioni prive di rischio e ciò è collegato alla gestione incertezza, di cui, *supra*). Un livello non accettabile di rischio può condurre a costose forme di contenzioso ed a sanzioni che rendono la pianificazione inefficace. La valutazione del rischio è così internalizzata nella pianificazione fiscale.

Sospensione dell'imposizione (“tax deferral”)

La sospensione dell'imposizione è una tecnica in base alla quale redditi tassabili in un certo momento t1 sono legalmente spostati in avanti, e quindi tassati, in un momento t2, ottenendo una sospensione (temporanea) dall'imposizione (“*tax deferral*”). La sospensione da imposizione può essere domestica od internazionale; nella prima si sposta in avanti il pagamento delle imposte nello stesso Stato della residenza, nella seconda variamente si mantiene un regime di esenzione parziale o totale dei redditi prodotti all'estero da controllate non residenti, per assoggettarli ad imposizione nello Stato della residenza in un momento successivo. Un esempio tipico di tale seconda forma è l'assoggettamento a sola imposta societaria degli utili d'impresa di controllate estere mediante reinvestimento degli stessi e sospensione della distribuzione ai soci, *infra*. Un secondo esempio di essa è lo spostamento in avanti del realizzo di plusvalenze sulle partecipazioni nelle controllate. Un terzo esempio è il trasferimento di utili mediante la tecnica della erosione della base imponibile, su cui, *infra*, ad un soggetto sostanzialmente esente (ente non commerciale, soggetto residente in Paese RFP oppure in perdita).

Il vantaggio della sospensione dell'imposizione internazionale è determinato in termini di risparmio finanziario e dipende quindi (i) dall'ammontare delle imposte sospese, (ii) dalla differenza tra le aliquote effettive delle imposte estere e quelle dello Stato della residenza, (iii) dalla durata della sospensione e (iv) dal tasso di interesse. È evidente che tanto più elevato è l'ammontare delle imposte sospese, la differenza tra le aliquote effettive delle imposte estere e quelle dello Stato della residenza, la durata della sospensione ed il tasso di interesse, tanto più vantaggiosa è la sospensione. Essa in particolare si trasforma in esenzione se la durata è indeterminata.

Per contro se le aliquote effettive delle imposte estere sono superiori a quelle dello Stato estero della fonte la sospensione non è vantaggiosa (il consolidato mondiale infatti in questi casi è vantaggioso, *infra*); inoltre se la aliquota effettiva nello Stato estero della fonte è pari a zero non vi è alcun incentivo alla sospensione dell'imposizione e gli utili esteri possono essere rimpatriati senza costi fiscali (questa è la ragione dei regimi fiscali delle cd. "offshore companies" nei Paesi RFP). Inoltre la sospensione non è vantaggiosa se le aliquote aumentano nel tempo.

La sospensione dell'imposizione è variamente collegata a tecniche di erosione della base imponibile, *infra*, ed alla strutturazione dei criteri di collegamento per evitare, a seconda dei casi, la tassazione nello Stato della residenza, *infra*, ovvero della fonte, *infra*.