



UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PADOVA
DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE ED AZIENDALI
"M. FANNO"

CORSO DI LAUREA IN ECONOMIA

PROVA FINALE

"Vantaggio Competitivo attraverso l'elusione fiscale"

RELATORE:

CH.MA PROF.SSA Anna Alexander Vincenzo


LAUREANDO: Kevin Mancuso

MATRICOLA N. 2007326

ANNO ACCADEMICO 2022 – 2023

Dichiaro di aver preso visione del “Regolamento antiplagio” approvato dal Consiglio del Dipartimento di Scienze Economiche e Aziendali e, consapevole delle conseguenze derivanti da dichiarazioni mendaci, dichiaro che il presente lavoro non è già stato sottoposto, in tutto o in parte, per il conseguimento di un titolo accademico in altre Università italiane o straniere. Dichiaro inoltre che tutte le fonti utilizzate per la realizzazione del presente lavoro, inclusi i materiali digitali, sono state correttamente citate nel corpo del testo e nella sezione ‘Riferimenti bibliografici’.

I hereby declare that I have read and understood the “Anti-plagiarism rules and regulations” approved by the Council of the Department of Economics and Management and I am aware of the consequences of making false statements. I declare that this piece of work has not been previously submitted – either fully or partially – for fulfilling the requirements of an academic degree, whether in Italy or abroad. Furthermore, I declare that the references used for this work – including the digital materials – have been appropriately cited and acknowledged in the text and in the section ‘References’.

Firma (signature) 

Indice

INTRODUZIONE	5
CAPITOLO 1. VANTAGGIO COMPETITIVO ATTRAVERSO LA LIQUIDITÀ	7
Capitolo 1.1. Definizione di Vantaggio Competitivo.....	7
Capitolo 1.2. Vantaggio Competitivo tramite la liquidità	10
CAPITOLO 2. ELUSIONE FISCALE COME VANTAGGIO COMPETITIVO	13
Capitolo 2.1. L'elusione fiscale.....	13
Capitolo 2.2. Strategie di elusione fiscale	15
Capitolo 2.3. Costi economici del tax planning.....	21
CAPITOLO 3. RISCHI ASSOCIATI ALL'ELUSIONE FISCALE.....	25
Capitolo 3.1. Rischi sociali dell'elusione fiscale.....	25
Capitolo 3.2. Rischi legali dell'elusione fiscale	27
CONCLUSIONE	31
BIBLIOGRAFIA	33

INTRODUZIONE

Il presente elaborato si propone di esaminare il concetto di vantaggio competitivo derivante dall'elusione fiscale.

Dopo le recenti crisi globali derivanti dal conflitto Russo-Ucraino e dalla pandemia covid, l'importanza della liquidità derivante dal tax planning, e dei vantaggi competitivi associati, diventa ancora più critica, poiché molte aziende si trovano ad affrontare sfide finanziarie e operative senza precedenti. L'obiettivo è comprendere come l'utilizzo del tax planning possa influenzare la posizione competitiva delle imprese.

L'elusione fiscale è un fenomeno complesso che coinvolge strategie e pratiche utilizzate dalle imprese per ridurre o evitare il pagamento delle tasse in modo legale, sfruttando lacune o ambiguità nelle leggi fiscali. È importante notare che le leggi fiscali variano da giurisdizione a giurisdizione, e ciò che può essere considerato elusione fiscale in un luogo potrebbe non esserlo in un altro. Questo è uno dei motivi per il quale le aziende spesso cercano consulenza da esperti fiscali per comprendere le implicazioni delle loro azioni e assicurarsi che le loro strategie di pianificazione fiscale siano in conformità con le leggi vigenti. Sebbene quest'ultimo sia spesso considerato un comportamento eticamente discutibile, è importante esaminarne gli effetti sulla competitività delle imprese.

Inizialmente, questo elaborato fornisce una panoramica delle teorie sul vantaggio competitivo, concentrandosi sulla prospettiva delle risorse e delle capacità. Soffermandosi particolarmente sui benefici che la liquidità può apportare nel mercato di riferimento in termini di vantaggio competitivo aziendale. Successivamente, esamina il concetto di elusione fiscale e illustra le diverse strategie utilizzate dalle imprese per ridurre il carico fiscale.

L'analisi empirica è basata su una serie di studi di caso che esplorano l'elusione fiscale in diverse industrie e contesti geografici. I risultati indicano che l'elusione fiscale può fornire alle imprese un vantaggio competitivo significativo, le imprese che riescono a ridurre il loro carico fiscale possono investire maggiori risorse in attività produttive, ricerca e sviluppo, innovazione o strategie di marketing, migliorando la loro efficienza operativa o differenziandosi dai concorrenti.

Tuttavia, è importante notare che l'elusione fiscale comporta anche rischi e sfide per le imprese. Inoltre, può creare un ambiente di concorrenza distorto e danneggiare la fiducia dei consumatori e degli investitori, principalmente dovuta alla diminuzione di trasparenza che si

viene a formare con il tax planning. La violazione delle leggi fiscali può comportare sanzioni legali e danneggiare la reputazione dell'impresa, anche il rapporto con gli intermediari finanziari potrebbe essere influenzato dalla minore trasparenza aziendale, che implicherebbe un maggiore costo del denaro.

In definitiva, questa tesi contribuisce alla comprensione delle dinamiche del vantaggio competitivo nell'ambito dell'elusione fiscale, fornendo una visione equilibrata delle implicazioni economiche e sociali di tali pratiche.

CAPITOLO 1. VANTAGGIO COMPETITIVO ATTRAVERSO LA LIQUIDITÀ

Capitolo 1.1. Definizione di Vantaggio Competitivo

Il vantaggio competitivo è una condizione o una caratteristica che distingue un'azienda, un prodotto o un servizio dai suoi concorrenti all'interno di un mercato.

Questo attributo distintivo consente all'azienda di raggiungere risultati superiori rispetto ai concorrenti, come aumentare la quota di mercato, generare profitti più elevati o mantenere una posizione di leadership. Il vantaggio competitivo può derivare da vari fattori, tra cui costi inferiori, differenziazione del prodotto, capacità uniche, relazioni con i clienti o accesso a risorse chiave. L'obiettivo del vantaggio competitivo è quello di creare valore per l'azienda e per i suoi clienti, contribuendo al successo a lungo termine nel mercato.

Per valutare la posizione competitiva di un'azienda rispetto ai suoi concorrenti all'interno di un determinato settore, spesso si fa ricorso al Modello delle cinque forze di Porter. Questo modello evidenzia che la competizione in un settore non dipende solo dalla rivalità diretta tra le aziende esistenti. In realtà, ci sono cinque forze principali che contribuiscono a guidare questa rivalità:

1. Minaccia di nuovi concorrenti:

La minaccia dei nuovi entranti rappresenta la probabilità che nuove aziende possano facilmente entrare in un settore specifico. Questa forza è influenzata da diverse variabili. In primo luogo, le "barriere all'ingresso" sono fattori che rendono difficile per le nuove aziende entrare nel mercato. Queste barriere possono includere costi iniziali elevati, che potrebbero essere necessari per avviare un'operazione efficace, e la presenza di economie di scala che favoriscono le aziende già stabilite, consentendo loro di produrre a costi inferiori per unità.

Le barriere possono anche derivare da brevetti o tecnologie proprietarie che le aziende esistenti detengono e che limitano l'accesso a determinate risorse o conoscenze. Le regolamentazioni governative, come licenze o approvazioni, possono costituire ulteriori barriere all'ingresso. Maggiore è la presenza di queste barriere, minore è la minaccia dei nuovi entranti.

2. Potere dei fornitori:

Il potere contrattuale dei fornitori riguarda la capacità dei fornitori di imporre

condizioni o prezzi favorevoli alle aziende del settore. Se esistono pochi fornitori dominanti per le materie prime o i servizi critici utilizzati da un'azienda, questi fornitori possono esercitare pressioni significative. La concentrazione dei fornitori è un fattore chiave; se pochi fornitori detengono una quota di mercato significativa, è più probabile che abbiano il potere negoziale.

Inoltre, l'assenza di alternative ai fornitori può aumentare il loro potere. Se le aziende non hanno molte opzioni per ottenere le risorse di cui hanno bisogno, diventano più dipendenti dai fornitori esistenti. Infine, se il passaggio da un fornitore all'altro è costoso o complesso, questo può aumentare il potere contrattuale dei fornitori.

3. Potere degli acquirenti:

Il potere contrattuale dei clienti riguarda la capacità dei clienti di influenzare le aziende del settore. Se ci sono pochi clienti che rappresentano una parte significativa delle entrate di un'azienda, hanno più possibilità di negoziare prezzi più bassi o ottenere servizi personalizzati.

La concentrazione dei clienti è un fattore chiave; se pochi clienti detengono una quota significativa del mercato, possono avere un maggiore potere di negoziazione. Inoltre, l'assenza di costi significativi per cambiare fornitore può aumentare il potere dei clienti. Se i clienti possono facilmente passare da un'azienda all'altra senza subire perdite finanziarie, hanno maggiore libertà di negoziare.

4. Minaccia di prodotti sostitutivi:

La minaccia dei prodotti sostitutivi si riferisce alla possibilità che i clienti possano trovare alternative ai prodotti o servizi offerti da un'azienda, che soddisfano le loro esigenze in modo simile o migliore. Se esistono prodotti o servizi sostitutivi facilmente accessibili e convenienti, la minaccia per le aziende aumenta.

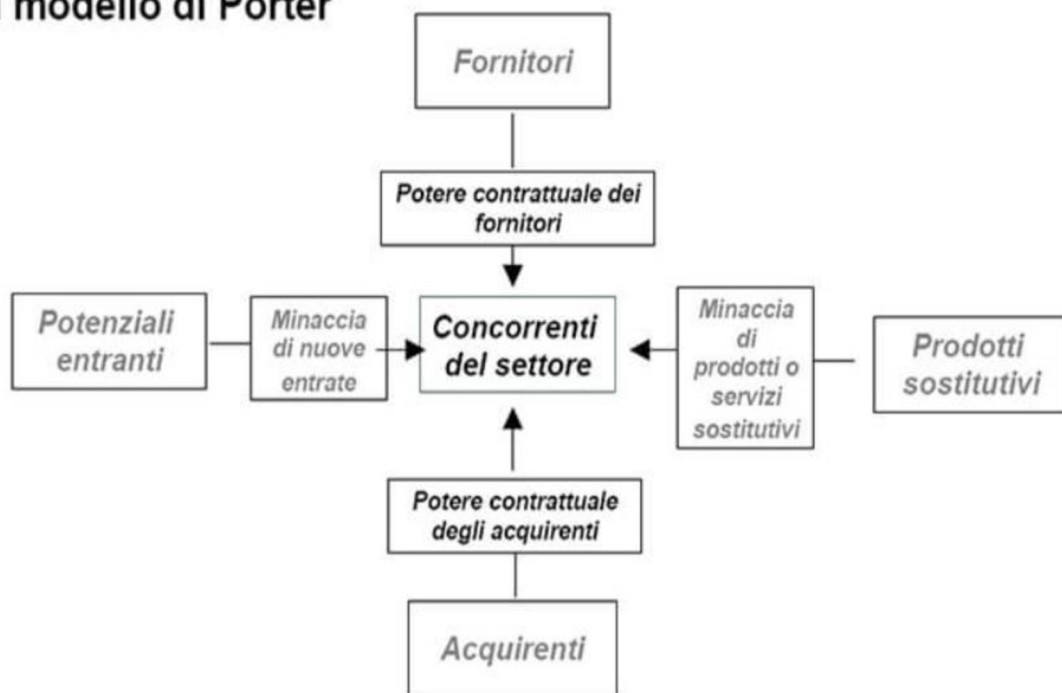
La disponibilità di prodotti sostitutivi è un fattore chiave. Se ci sono diverse opzioni sul mercato, i clienti possono facilmente cambiarne uno, mettendo pressione sull'azienda esistente per mantenere la competitività. Inoltre, se i prodotti sostitutivi offrono prezzi più bassi o prestazioni migliori, diventano una minaccia più grave.

5. Rivalità tra competitors esistenti:

La rivalità tra i concorrenti esistenti riflette il grado di competizione tra le aziende del

settore. Più concorrenti competono in un settore, maggiore è la rivalità. La competizione può essere intensa in settori con molte aziende simili che cercano di guadagnare quote di mercato. La differenziazione dei prodotti può influenzare la rivalità; se le aziende producono prodotti simili o indistinguibili, la competizione si basa spesso sul prezzo. D'altra parte, se le aziende sono in grado di differenziare i propri prodotti attraverso branding, qualità o servizio, la rivalità può essere ridotta. La crescita del settore è un altro fattore importante; in settori con una crescita lenta, le aziende possono lottare per ottenere profitti, aumentando la competizione. Infine, la capacità delle aziende di uscire dal mercato può influenzare la rivalità; se è difficile abbandonare il settore a causa di investimenti significativi o obblighi contrattuali, le aziende possono essere costrette a competere anche in condizioni difficili.

Il modello di Porter



Un'opportuna analisi delle cinque forze di Porter è necessaria per far comprendere ad un'azienda la struttura del settore in cui opera e la sua possibilità di mantenere una buona redditività nel medio-lungo termine. Nel frattempo riesce a fornire un quadro generale del settore che potrebbe permettere all'azienda di influenzare la concorrenza riuscendo ad ottenere un vantaggio competitivo duraturo.

La gestione di questo elemento risulta fondamentale per il successo di un'azienda, in quanto

permette di aumentare i profitti e di mantenere i clienti fidelizzati. Tuttavia, è molto complesso preservare un vantaggio competitivo nel lungo termine, poiché altre imprese cercheranno costantemente di imitare o superare l'innovazione dell'azienda leader. Pertanto, è essenziale che le aziende siano costantemente impegnate nell'innovazione, nell'attività di ricerca e sviluppo, e nell'attenta valutazione del mercato e della concorrenza in modo da consolidare la propria posizione all'interno del mercato.

I principali tipi di vantaggio competitivo che un'azienda può cercare di sviluppare sono:

- Vantaggio basato sui costi:

Un'azienda può avere un vantaggio competitivo se è in grado di produrre beni o servizi a costi inferiori rispetto ai suoi concorrenti. Questo le permette di offrire prezzi più competitivi ed ottenere maggiori margini di profitto.

- Vantaggio basato sulla differenziazione:

L'azienda può differenziarsi attraverso attributi unici e distintivi dei suoi prodotti o servizi, come qualità superiore, design innovativo, prestazioni superiori o servizio clienti eccezionale che accrescerebbero il valore percepito del prodotto e di conseguenza il prezzo.

- Vantaggio basato sulla focalizzazione:

Invece di cercare di competere su un ampio mercato, un'azienda può concentrarsi su un segmento specifico del mercato o su un'area geografica ristretta. Questo potrebbe consentire all'azienda di soddisfare meglio le esigenze di quel segmento specifico e costruire una posizione dominante in quel settore.

Questi tipi di vantaggi sono molto difficili da mantenere in mercati particolarmente competitivi, per questo motivo molte aziende utilizzano altri metodi per avere dei vantaggi sui propri competitors, che nel medio-lungo termine possano fare la differenza in termini di performance.

Capitolo 1.2. Vantaggio Competitivo tramite la liquidità

Un metodo alternativo per ottenere un vantaggio competitivo consiste nello sfruttare la liquidità aziendale; infatti, grandi riserve di liquidità si traducono in una futura maggiore

quota di mercato a discapito dei competitors (Fresard, 2000). La liquidità si riferisce alla disponibilità di risorse finanziarie immediatamente accessibili, come contanti o asset facilmente convertibili in denaro, e può essere un fattore chiave nella creazione di valore e nel mantenimento della competitività aziendale attraverso diverse strategie. Può infatti essere utilizzata per investire in opportunità che si presentano sul mercato, come acquisizioni di altre aziende, nuove tecnologie o espansione in nuovi mercati. Essere in grado di agire rapidamente in situazioni di questo tipo può dare un vantaggio competitivo nell'acquisizione di risorse preziose. Essa implica anche una capacità di finanziare internamente progetti di ricerca e sviluppo incrementando il knowledge aziendale, Davenport e Prusak affermano infatti che, «in un'economia globale la conoscenza può costituire la fonte più rilevante di vantaggio competitivo» (Davenport e Prusak, 2000, p. 17). Avere fondi disponibili può inoltre consentire all'azienda di attirare e trattenere talenti chiave attraverso salari competitivi, programmi di incentivazione e benefici aziendali. Il vantaggio competitivo apportato dai talenti si rivela un potenziale a cui le organizzazioni non possono rinunciare, tanto che, come affermato da Boudreau e Ramstad (2005), la ricerca e la permanenza di questi individui costituisce una delle priorità del dipartimento delle risorse umane.

Durante i periodi di crisi finanziaria, l'importanza della liquidità e dei vantaggi competitivi associati diventa ancora più critica, poiché molte aziende si trovano ad affrontare sfide finanziarie e operative molto complesse. Avere delle buone disponibilità liquide permette all'azienda di essere in grado di coprire spese operative, salari e altre obbligazioni finanziarie senza problemi, riuscendo ad ottenere una certa stabilità finanziaria durante queste situazioni di incertezza economica. Inoltre, è molto importante utilizzare le disponibilità per rendere l'azienda più flessibile in modo da farla adattare rapidamente alle mutevoli condizioni del mercato. Questo potrebbe includere l'aggiornamento della catena di approvvigionamento, l'adattamento dei modelli di business o l'adozione di nuove strategie di marketing. Se l'azienda si trovasse in una posizione finanziaria solida, potrebbe anche sfruttare il momento di crisi del mercato per esplorare opportunità di acquisizione o di collaborazione con altre aziende.

Durante la crisi, molte aziende si trovano in difficoltà finanziarie e potrebbero essere aperte ad opportunità di vendita o fusione, che porterebbero, all'azienda con maggiore liquidità, un'opportunità strategica per espandersi e consolidare la sua posizione nel settore. Un possibile esempio di acquisizione grazie ad una buona liquidità durante un periodo di crisi

economica che porterebbe ad un vantaggio competitivo potrebbe essere strutturato in questo modo:

1. L'azienda A monitora attentamente il mercato e identifica una società B, un concorrente diretto, che sta attraversando difficoltà finanziarie a causa della crisi economica. La società B ha una solida base di clienti, tecnologie complementari e competenze che potrebbero integrarsi bene con le operazioni dell'azienda A.
2. L'azienda A valuta attentamente la società B, esaminando i suoi libri contabili, i flussi di cassa e gli attivi. Con la liquidità disponibile, l'azienda A è in grado di condurre una negoziazione più solida e persuasiva, approfittando delle difficoltà finanziarie della società B per ottenere condizioni favorevoli.
3. Utilizzando la sua liquidità, l'azienda A finanzia l'acquisizione della società B. Invece di dipendere da finanziamenti esterni, l'azienda A è in grado di concludere rapidamente l'operazione, aumentando il suo vantaggio competitivo nell'industria.
4. Dopo l'acquisizione, l'azienda A inizia il processo di integrazione delle operazioni. Questo potrebbe includere la fusione delle attività, la condivisione delle migliori pratiche e la massimizzazione delle sinergie tra le due aziende. L'azienda A utilizza la sua esperienza e la sua liquidità per stabilizzare la situazione finanziaria della società B e rafforzare la sua posizione nel mercato.
5. Nel corso del tempo, grazie all'acquisizione, l'azienda A è in grado di recuperare e capitalizzare le risorse della società B, migliorare l'offerta di prodotti/servizi complessiva e sfruttare le sinergie create. Questo posiziona l'azienda A in modo più solido per affrontare la crisi e per crescere quando l'economia si riprenderà.

In questo modo la società riuscirebbe a conquistare una grande quota di mercato sfruttando la crisi economica a proprio favore. Uno dei metodi per ottenere una maggiore liquidità consiste nello sfruttare il tax planning per diminuire il reddito imponibile e, di fatto, aumentare le disponibilità liquide dell'azienda.

CAPITOLO 2. ELUSIONE FISCALE COME VANTAGGIO COMPETITIVO

Capitolo 2.1. L'elusione fiscale

L'elusione fiscale è una pratica in cui un individuo o un'azienda cerca di ridurre o evitare legalmente l'obbligo di pagare le tasse sfruttando le falle o le lacune nelle leggi fiscali, spesso infatti, si assiste a strategie finalizzate ad aggirare le regole poste dal legislatore, sfruttando i punti di debolezza di quest'ultime e ponendo così in essere operazioni che, pur formalmente in linea con il dato legislativo, finiscono in realtà per vanificarne lo scopo originario.

Per questo motivo il legislatore cerca di evitare che una grande quantità di imposte vengano indebitamente sottratte al Fisco, attraverso un'apposita disciplina di contrasto. Come è facile intuire dalla precedente descrizione, l'elusione fiscale si colloca in una zona grigia tra l'evasione fiscale ed il lecito risparmio d'imposta.

I confini dipendono dalla capacità del legislatore di definire in maniera precisa cosa è lecito e cosa non lo è in settori mutevoli e dinamici, rispetto ai quali il potere di accertamento dell'amministrazione finanziaria deve confrontarsi costantemente con la capacità di alcuni operatori nell'ideare strategie finalizzate a contenere il più possibile il proprio carico fiscale.

Per dare una giusta definizione di elusione fiscale bisogna prima evidenziare le differenze con i fenomeni che si verificano ai margini opposti, ovvero l'evasione fiscale ed il lecito risparmio d'imposta.

L'evasione fiscale è una pratica illegale attraverso la quale individui o aziende cercano deliberatamente di ridurre o eludere il pagamento delle tasse dovute alle autorità fiscali, violando le leggi fiscali vigenti. Questo comportamento fraudolento implica l'omissione volontaria di dichiarare redditi, beni o attività finanziarie al fine di sottrarsi a imposte come l'imposta sul reddito, l'IVA, l'imposta sulle società o altre imposte specifiche.

Essa può manifestarsi in molte forme, tra cui la sottostima dei redditi, ovvero dichiarare redditi inferiori a quelli effettivamente guadagnati al fine di pagare meno imposte sul reddito. Altri metodi includono nascondere attività finanziarie trasferendole in conti offshore o in giurisdizioni con regimi fiscali favorevoli per evitare la tassazione, l'uso di documenti falsi o manipolati per dichiarare spese o deduzioni fiscali inesistenti o ingiustificate (frode fiscale), non registrare le vendite o le transazioni economiche per evitare di pagare l'IVA o altre imposte sulle vendite (commercio sommerso) e pagare i lavoratori "in nero" senza dichiarare i salari per evitare di pagare le imposte sul lavoro (lavoro non dichiarato).

L'evasione fiscale è considerata illegale in quasi tutte le giurisdizioni ed è perseguita penalmente. Gli articoli che regolamentano l'evasione fiscale variano da paese a paese, ma in genere si basano su leggi fiscali, codici penali e regolamenti specifici. Ad esempio, negli Stati Uniti, l'Internal Revenue Service (IRS) è l'agenzia responsabile dell'applicazione delle leggi fiscali federali, e l'evasione fiscale è soggetta a sanzioni penali e civili previste dal Titolo 26 del Codice degli Stati Uniti.

Il lecito risparmio d'imposta invece è una pratica legale attraverso la quale individui o aziende cercano di ridurre la loro esposizione fiscale in modo conforme alle leggi fiscali vigenti. A differenza dell'evasione fiscale, che è illegale e coinvolge l'elusione delle tasse in modo fraudolento, il lecito risparmio d'imposta si basa su strategie e piani fiscali legittimi.

Queste strategie possono includere l'utilizzo di deduzioni fiscali, che permettono di ridurre il reddito imponibile considerando spese ammissibili come spese mediche o interessi ipotecari. Inoltre, i crediti d'imposta consentono di ridurre direttamente l'importo delle tasse dovute e sono disponibili per diverse situazioni, come nel caso di investimenti "green".

Infine, gli investitori possono pianificare le loro strategie di investimento in modo da massimizzare i benefici fiscali, come utilizzare account pensionistici, investire in titoli esenti da imposte o gestire i guadagni e le perdite in modo strategico.

Nella normativa italiana comune, l'ottimizzazione fiscale è affrontata attraverso l'articolo 10-bis della Legge 212 del 2000 (conosciuta come Statuto dei diritti del contribuente).

Questo articolo rappresenta una disposizione generale che è stata introdotta nell'ottobre del 2015 con il Decreto Legislativo 128/2015, seguendo le indicazioni fornite dalla Commissione Europea. L'obiettivo principale era quello di contrastare tattiche aggressive di pianificazione fiscale che avrebbero potuto influire negativamente sul corretto funzionamento dei sistemi fiscali degli Stati membri.

È interessante osservare come, secondo tale disposizione, il fenomeno elusivo sia espressamente ricondotto al concetto di abuso del diritto: nozione con il quale viene indicato l'anomalo esercizio di un diritto che, senza realizzare alcun valido e concreto interesse per il suo titolare, provoca un danno o un pericolo di danno nei confronti di altri soggetti, ponendosi quindi in radicale contrasto con lo scopo in vista del quale quel diritto era stato attribuito dall'ordinamento.

Capitolo 2.2. Strategie di elusione fiscale

A differenza dell'evasione fiscale, che è illegale e coinvolge la frode nel non dichiarare volontariamente o nascondere entrate o attività finanziarie al fine di evitare il pagamento delle tasse dovute, l'elusione fiscale si basa su strategie e interpretazioni delle leggi fiscali che, sebbene possano sembrare discutibili o controverse, non violano direttamente la legge.

Per quantificare l'impatto delle strategie di tax planning sono state identificate delle misure a livello internazionale che confrontano la quantità di tasse effettivamente pagate da un'impresa e la quantità che avrebbe dovuto versare nominalmente.

La principale misura è denominata Effective Tax Rate (ETR), o tasso di imposizione fiscale effettivo, è una misura che rappresenta la percentuale delle entrate totali di un'azienda che viene utilizzata per pagare le tasse effettive. Questo tasso tiene conto di tutte le imposte pagate, comprese le imposte sul reddito, le imposte sulle plusvalenze e altre tasse, ed è una metrica chiave per valutare quanto un'azienda sta effettivamente pagando in tasse rispetto al suo reddito totale.

L'ETR si ottiene ponendo al numeratore le imposte totali di competenza sul reddito d'esercizio ed al denominatore l'utile ante imposte.

Il livello di elusione fiscale dipende principalmente dallo scostamento tra il suddetto rapporto ed il tasso nominale, infatti al diminuire dell'ETR aumenterà la quantità di tasse eluse.

Le aziende spesso cercano di gestire questa misura attraverso la pianificazione fiscale legale, questo coinvolge l'utilizzo di agevolazioni fiscali, detrazioni, crediti d'imposta e altre strategie per ridurre l'importo delle tasse che devono essere pagate. La pianificazione fiscale può influenzare significativamente l'ETR e può essere un elemento cruciale nella strategia finanziaria complessiva di un'azienda.

Può anche essere utilizzato come indicatore di gestione finanziaria, infatti un'azienda che riesce a mantenere un ETR relativamente basso potrebbe essere vista come più efficiente nella gestione delle sue tasse e potrebbe quindi avere una migliore performance finanziaria complessiva.

È importante considerare che l'ETR potrebbe variare notevolmente da un anno all'altro a causa di cambiamenti nella legislazione fiscale, nella struttura aziendale, nelle perdite fiscali trasportate da anni precedenti e nelle attività internazionali dell'azienda, e questa variabilità

potrebbe avere un impatto significativo sulla situazione finanziaria a breve e lungo termine di un'azienda.

Un'altra misura utilizzata è il Cash Effective Tax Rate, utile per valutare il flusso di cassa effettivo di un'azienda destinato al pagamento delle tasse, particolarmente rilevante quando si analizza la liquidità e la capacità dell'azienda di gestire gli obblighi fiscali.

Il Cash ETR si concentra sulle tasse che sono state effettivamente erogate dalla cassa dell'azienda, piuttosto che quelle registrate nei documenti contabili, durante un determinato periodo.

Mentre l'ETR riflette l'onere fiscale totale basato su normative fiscali e contabili, il Cash ETR si concentra esclusivamente sul flusso di denaro effettivamente pagato per soddisfare obblighi fiscali durante il periodo in esame.

In generale, l'ETR così come il Cash ETR si misurano su uno o più esercizi fiscali.

Al riguardo, Dyreng et al. (2008) hanno ideato una misura di tax avoidance con la finalità di valutare le strategie di elusione fiscale di lungo periodo.

Essa consiste in un rapporto che pone al numeratore la sommatoria delle imposte effettivamente corrisposte all'erario per un periodo che va generalmente dai tre ai cinque anni, ed al denominatore la sommatoria degli utili ante imposte prodotti durante gli stessi esercizi fiscali.

Il principale vantaggio che si ottiene utilizzando questa misura è di evitare che variazioni annuali del Cash ETR, che potrebbero essere collegate a strategie di tax planning implementate in esercizi fiscali precedenti, possano essere classificate come strategie di elusione fiscale correnti, erroneamente.

Durante i periodi di crisi finanziaria o di forte crescita economica, la competizione all'interno dei mercati aumenta, portando le società ad incrementare l'evasione fiscale ed il tax planning (Jennifer Brown, 2014). Questo potrebbe implicare che l'impatto di determinate strategie di elusione fiscale in mercati estremamente competitivi potrebbe fare la differenza. Questa assunzione ci porta a riflettere sulle strategie adottate dalle varie aziende all'interno di determinati ambienti che possano influenzare la loro competitività ed indirettamente la loro quota di mercato.

Le tattiche di elusione fiscale possono includere l'uso di strutture societarie complesse,

l'ottimizzazione delle deduzioni fiscali, lo sfruttamento delle differenze nelle normative fiscali internazionali o altre strategie legali volte a ridurre l'ammontare delle tasse dovute.

Con la globalizzazione, la quantità di aziende multinazionali è cresciuta notevolmente, le giurisdizioni fiscali hanno subito profonde trasformazioni, per adeguarsi alle sfide e alle opportunità create dall'interconnessione economica e tecnologica su scala mondiale. Questi cambiamenti hanno avuto un impatto significativo sulle politiche fiscali, sulla competizione tra i paesi e sulla capacità dei governi di raccogliere entrate fiscali in un ambiente sempre più complesso.

Le aziende multinazionali hanno adottato diverse strategie per sfruttare le giurisdizioni fiscali a proprio vantaggio, al fine di ottimizzare le loro strutture finanziarie e ridurre l'imposta sul reddito. Alcune delle principali strategie adottate a livello internazionale includono:

- Erosione della base imponibile e trasferimento di profitti (BEPS):
Le aziende possono sfruttare la differenza tra le diverse normative fiscali di diverse giurisdizioni per spostare i profitti da dove sono generati a paesi con aliquote fiscali più basse o agevolazioni fiscali. Ad esempio, possono spostare i prezzi di trasferimento di beni, servizi e proprietà intellettuale tra le diverse filiali o società affiliate per ridurre il reddito tassabile in una giurisdizione ad alta imposta e aumentare i profitti in una giurisdizione a bassa imposta.
- Strutture fiscali offshore:
Le aziende possono stabilire società affiliate o sussidiarie in giurisdizioni con aliquote fiscali molto basse o inesistenti, spesso definite come paradisi fiscali. Queste società possono essere utilizzate per detenere proprietà intellettuale, gestire flussi finanziari o svolgere altre attività finanziarie. Questo permette alle aziende di ridurre l'imposta sul reddito dichiarato nei paesi ad alta tassazione.

- Gestione dei debiti intra-gruppo:

Le aziende possono utilizzare strategie di gestione del debito all'interno del gruppo aziendale per ridurre l'imposta sul reddito. Ad esempio, possono finanziare le operazioni in una giurisdizione con un elevato livello di indebitamento, generando interessi deducibili e riducendo così il reddito soggetto a tassazione.

- Strutturazione delle royalty:

Le aziende possono spostare i diritti di proprietà intellettuale, come brevetti e marchi, in giurisdizioni con tasse basse o agevolazioni fiscali. Successivamente, possono addebitare royalty alle loro filiali o affiliate in altri paesi per l'uso di questi beni immateriali, riducendo il reddito tassabile in giurisdizioni ad alta imposta.

- Fusioni e acquisizioni transfrontaliere:

Le aziende possono acquisire o fondersi con società in giurisdizioni con aliquote fiscali favorevoli o benefici fiscali specifici. Questo può consentire loro di ottenere vantaggi fiscali attraverso l'acquisizione di attività, passività o strutture fiscali più efficienti.

- Strategie di pianificazione fiscale avanzata:

Le aziende possono lavorare con consulenti fiscali e legali per creare complesse strategie di pianificazione fiscale che sfruttano le diverse normative fiscali in modo legale. Questo può coinvolgere l'utilizzo di strutture aziendali complesse, accordi contrattuali e operazioni finanziarie per ottimizzare l'onere fiscale.

Le strategie di elusione fiscale possono variare notevolmente in base alle leggi fiscali e alle giurisdizioni specifiche, ma alcuni dei modelli più utilizzati hanno una struttura tipica, adottata da diverse tipologie di aziende:

- Gestione dei beni immateriali:

consiste nel trasferimento di proprietà intellettuali come marchi e brevetti in

giurisdizioni con tassi fiscali più bassi, in modo da sfruttare tariffe agevolate per i redditi derivanti da tali beni.

Supponiamo che "Azienda A" sia una società multinazionale con sede in un paese ad alta imposizione fiscale. L'azienda detiene diversi brevetti e diritti d'autore relativi ai propri prodotti, e desidera ridurre la sua esposizione fiscale complessiva. Gli step da seguire per ridurre la sua esposizione sono:

1. L'azienda A crea una società separata chiamata "Azienda B" in un paese con un sistema fiscale favorevole per i redditi derivanti dalla proprietà intellettuale.
2. L'azienda A trasferisce formalmente i diritti di proprietà intellettuale, come brevetti e diritti d'autore, da sé stessa all'azienda B. Questo trasferimento avviene attraverso accordi legali e contratti.
3. L'Azienda B concede all'Azienda A il diritto di utilizzare la proprietà intellettuale nelle diverse giurisdizioni in cambio di pagamenti periodici di royalty. Questi pagamenti vengono registrati come costi per Azienda A, riducendo il suo reddito imponibile nel paese ad alta imposizione fiscale.

In questo modo Azienda B incassa royalty da Azienda A e da altre controparti internazionali. Poiché Azienda B è situata in un paese a bassa imposizione fiscale, i redditi da royalty sono soggetti a tassi fiscali inferiori. E poiché i redditi sono generati da Azienda B in una giurisdizione con tassi fiscali bassi, Azienda A può posticipare il pagamento delle imposte sui redditi fino a quando i fondi vengono effettivamente repatriati nel paese ad alta imposizione fiscale. Questa struttura consente all'Azienda A di ridurre l'imponibile fiscale nel suo paese di origine, spostando i redditi derivanti dalla proprietà intellettuale verso una giurisdizione con tassi fiscali più bassi, riuscendo così ad utilizzare quei redditi non tassati per possibili nuovi investimenti che potrebbero incrementare il vantaggio competitivo dell'azienda.

- Fatturazione intercompany:

consiste nel sottostimare o sovrastimare il prezzo dei beni e servizi tra diverse entità di una stessa azienda al fine di spostare profitti tra le giurisdizioni e sfruttare i differenti regimi fiscali. Supponendo che "Azienda Y" sia una società multinazionale con

operazioni in diverse giurisdizioni, gli step che seguirebbe per ottenere una riduzione del carico fiscale attraverso la fatturazione intercompany potrebbero essere:

1. Azienda Y crea una sussidiaria intermedia chiamata "Azienda Z" in un paese con tassi fiscali bassi o con regimi fiscali agevolati.
2. Azienda Y vende i suoi prodotti o servizi ad Azienda Z a prezzi sottocosto o sovrastimati. Ad esempio, potrebbe sottostimare il prezzo dei beni venduti ad Azienda Z, riducendo così i profitti dichiarati nel paese ad alta imposizione fiscale.
3. Azienda Z a sua volta rivende i prodotti o servizi ad altre filiali di Azienda Y o clienti esterni a prezzi maggiorati. Ciò può aumentare i profitti dichiarati in Azienda Z, che è soggetta a tassi fiscali più bassi.

In questo modo, i profitti che inizialmente sarebbero stati tassati nel paese ad alta imposizione fiscale vengono spostati in Azienda Z, soggetta a tassi fiscali inferiori. Di conseguenza, l'imponibile fiscale complessivo di Azienda Y viene ridotto, e poiché Azienda Z è situata in una giurisdizione a tassi fiscali bassi, Azienda Y può ritardare il pagamento delle imposte sui profitti fino a quando non vengono effettivamente repatriati nel paese ad alta imposizione fiscale. Questa struttura consentirebbe così ad Azienda Y di spostare i profitti da una giurisdizione ad alta imposizione fiscale a una giurisdizione a bassa imposizione fiscale, riducendo l'imposta complessiva pagata.

- Strategie di finanziamento:

consiste nell'ottimizzare la struttura del debito attraverso prestiti tra società collegate e l'uso di strumenti finanziari complessi per gestire gli interessi e le deduzioni fiscali. In questo caso, supponendo che "Azienda Z" sia un'azienda multinazionale che opera in diverse giurisdizioni e desidera ridurre il proprio carico fiscale globale attraverso una strategia di finanziamento, potrebbe farlo in questo modo:

1. L'azienda Z crea una società finanziaria interna chiamata "FinZ" in una giurisdizione con tassi d'imposta bassi o con vantaggi fiscali per gli interessi sul debito.

2. FinZ concederà un prestito all'azienda madre (Azienda Z). Questo prestito potrà avere un tasso di interesse che è più elevato di quello che verrebbe normalmente offerto da istituti finanziari esterni.
3. L'azienda Z può dedurre gli interessi pagati a FinZ come spese operative nel paese in cui opera. Questo ridurrebbe il suo reddito imponibile e, di conseguenza, l'imposta sul reddito che deve pagare.

In questo modo l'azienda Z ha generato spese per interessi deducibili, il suo reddito imponibile e la sua imposta sul reddito risultante saranno inferiori e questo ridurrebbe il carico fiscale complessivo dell'azienda. D'altra parte, FinZ guadagna interessi dalla società madre Azienda Z e grazie ai tassi d'imposta più bassi nella sua giurisdizione pagherà meno imposte sui profitti derivanti dagli interessi. In questo modo l'azienda riuscirebbe ad autofinanziarsi abbassando contemporaneamente il carico fiscale, ottenendo così un vantaggio sui competitors che hanno deciso di affidarsi a finanziamenti ordinari.

Questi approcci strategici sono comunemente identificati come tattiche di pianificazione fiscale aggressiva, come ad esempio l'impiego di società situate in nazioni con regimi fiscali favorevoli. Tuttavia, è importante notare che esistono anche strategie di pianificazione fiscale del tutto legittime, come ad esempio investire l'eccesso di liquidità dell'azienda in titoli obbligazionari che sono soggetti a tassazione con aliquote agevolate.

Capitolo 2.3. Costi economici del tax planning

Dopo aver considerato i benefici che una strategia di tax planning apporterebbe all'azienda, bisogna considerare tutti i costi di natura economica e legale associati ad essa.

Per progettare e implementare strategie di tax planning efficaci, ottenere consulenza legale e fiscale esperta è spesso essenziale. Nel caso di imprese multinazionali, le strategie di tax planning possono comportare una maggiore complessità a causa delle differenze tra le normative fiscali dei vari paesi e la conformità con le regole fiscali.

Questi servizi possono comportare costi significativi, specialmente se coinvolgono professionisti altamente qualificati e complessi studi legali o aziendali. Anche se la pianificazione viene condotta con l'intento di rispettare le leggi e le regolamentazioni fiscali, esiste sempre il rischio che alcune strategie possano essere considerate aggressive o abusive

dalle autorità fiscali. Ciò può portare a dispute legali, multe e sanzioni, per questo motivo bisogna sempre considerare la possibilità di istituire dei fondi per coprire determinati costi.

Oltre ai costi legati a consulenti esterni, esperti del settore, bisogna considerare che implementare questo tipo di strategie può comportare una maggiore complessità amministrativa e contabile. Anche se una strategia di tax planning è legale e ben pianificata, può richiedere sforzi aggiuntivi per conformarsi alle normative fiscali e soddisfare gli obblighi di reporting.

La necessità di seguire le normative fiscali in varie giurisdizioni, tenere traccia di documentazione dettagliata e adempiere a obblighi di reporting specifici può richiedere risorse aggiuntive che andrebbero a pesare sui costi della società.

Inoltre, le leggi e le normative fiscali possono cambiare nel tempo e in modo imprevisto facendo diventare le strategie attuate obsolete o non conformi a causa di modifiche legislative o interpretazioni delle autorità fiscali. Per questo motivo, la pianificazione fiscale richiede tempo e risorse per la ricerca, l'analisi e l'implementazione.

Le aziende devono quindi dedicare personale qualificato e risorse finanziarie per sviluppare e gestire le strategie di tax planning.

Esistono anche dei costi indiretti associati all'elusione fiscale che dipendono principalmente dalla mancanza di trasparenza, caratteristica di questa strategia.

Un importante fattore da considerare riguarda la tipologia di società e la base proprietaria, nel caso in cui quest'ultima fosse ristretta ed il management coincidesse con la proprietà, i cosiddetti costi di agenzia si azzererebbero ed i guadagni ed i relativi rischi generati dal comportamento elusivo verrebbero distribuiti a tutti i proprietari, come se il comportamento elusivo fosse stato attuato dal singolo individuo.

Nel caso di un'impresa ad azionariato diffuso nella quale vi è una netta separazione fra la proprietà e il controllo, potrebbero crescere i costi di agenzia a causa dei conflitti di interesse fra gli azionisti, generalmente neutrali al rischio, ed il management che, pur avendo una maggiore conoscenza del settore ed una migliore capacità di gestione aziendale che porterebbe l'impresa e massimizzare il proprio profitto, è tendenzialmente più avverso al rischio e tenderà quindi a non accettare un alto livello di tax avoidance, essendo quest'ultima un'attività inerentemente rischiosa (Slemrod 2004; McClure 2020).

In linea generale la tax avoidance consente al management di diminuire il carico fiscale, di aumentare i profitti e di conseguenza aumentare i benefici degli azionisti.

Come descritto da Desai et al. (2007), l'attuazione di queste strategie non beneficia necessariamente tutti gli azionisti allo stesso modo. Infatti, per attuare determinate strategie di elusione fiscale con il fine di celare il reddito imponibile aziendale all'Amministrazione Finanziaria, il management ha la necessità di utilizzare strutture societarie complesse, o addirittura opache, generalmente localizzate nei cosiddetti "Paradisi Fiscali", in modo da poter dirottare risorse ad uso personale del management e degli azionisti di maggioranza a scapito di quelli di minoranza.

Come descritto precedentemente, per attuare determinate strategie, il management potrebbe utilizzare delle strutture opache che oltre ad aumentare il rischio di possibili costi legali potrebbe intaccare anche il costo del debito.

L'adozione di strategie di tax planning potrebbe avere un impatto sul rating di credito dell'azienda, infatti, se le strategie riducessero il reddito tassabile o generassero flussi di cassa meno prevedibili, l'azienda potrebbe subire una revisione del rating da parte delle agenzie di rating.

Un rating più elevato indica minore rischio di insolvenza e può portare a tassi di interesse più bassi, mentre un rating più basso può comportare tassi più elevati. In generale, il tasso di interesse è una valutazione complessa che considera una serie di fattori finanziari e non finanziari. Le banche utilizzano questi fattori per valutare il rischio associato all'azienda e determinare il tasso di interesse appropriato per il debito.

Nel caso di una azienda che utilizza l'elusione fiscale per diminuire il reddito imponibile ed ottenere un vantaggio competitivo è importante considerare che questo potrebbe influire sulla valutazione del rischio da parte dei creditori, che potrebbero vedere questo tipo di strategie come un segno di rischio maggiore e di conseguenza, potrebbero richiedere tassi di interesse più alti per compensare questo rischio aggiuntivo.

La minore trasparenza potrebbe portare i creditori a richiedere informazioni aggiuntive che porterebbe l'azienda a sostenere ulteriori costi amministrativi e di reporting.

Per i motivi sopra evidenziati, durante i periodi in cui i mercati sono in condizioni avverse ed in cui la necessità di finanziamenti aumenta, le aziende tenderanno a limitare le strategie di tax planning per poter accedere più facilmente al credito (Anna Alexander, 2023).

CAPITOLO 3. RISCHI ASSOCIATI ALL'ELUSIONE FISCALE

Capitolo 3.1. Rischi sociali dell'elusione fiscale

Con l'avvento dell'Agenda 2030, un piano d'azione globale per porre fine alla povertà, proteggere il pianeta e garantire prosperità per tutti entro il 2030, adottata dalle Nazioni Unite nel settembre 2015, la visione collettiva del sistema economico si sta spostando in una direzione più sostenibile che potrebbe recare dei costi indiretti alle aziende che utilizzano sistemi contrari agli obiettivi posti dal suddetto piano.

L'Agenda 2030 comprende 17 Obiettivi di Sviluppo Sostenibile (SDG) che affrontano una vasta gamma di questioni sociali, economiche ed ambientali.

L'elusione fiscale rappresenta una sfida complessa e multidimensionale per l'Agenda 2030 e per lo sviluppo sostenibile. Sebbene non sia un obiettivo autonomo all'interno degli SDG, essa intacca direttamente molti degli obiettivi e dei principi fondamentali che sottendono a questo ambizioso programma globale.

Uno degli aspetti più critici è la minore disponibilità di risorse finanziarie per i governi, infatti il tax planning riduce le entrate fiscali che potrebbero essere utilizzate per finanziare programmi e iniziative che contribuiscono direttamente al raggiungimento degli SDG.

La capacità di investire in istruzione, assistenza sanitaria, infrastrutture e programmi di riduzione della povertà viene compromessa, rallentando il progresso verso diversi obiettivi, come il miglioramento dell'accesso all'istruzione di qualità (SDG 4) o la promozione della salute e del benessere (SDG 3).

Inoltre, l'elusione fiscale alimenta un circolo vizioso di disuguaglianza. Poiché le persone e le aziende più abbienti hanno maggiori risorse e accesso a consulenti finanziari specializzati, possono sfruttare strategie fiscali complesse per minimizzare il carico fiscale. Questo comportamento mette ulteriormente a rischio la promozione dell'uguaglianza economica e sociale (SDG 10), contribuendo a una distribuzione iniqua delle risorse e dei benefici dello sviluppo.

Un elemento cruciale è la trasparenza finanziaria, il tax planning spesso coinvolge strutture societarie complesse e movimenti finanziari che sfuggono alla sorveglianza delle autorità fiscali. Ciò ostacola la capacità di monitorare e valutare l'allocazione delle risorse, un'attività fondamentale per il raggiungimento di diversi obiettivi come la promozione delle città e delle comunità sostenibili (SDG 11) e l'assicurazione di una gestione responsabile delle risorse

idriche (SDG 6).

Nei paesi in via di sviluppo, l'elusione fiscale è particolarmente dannosa. Questi paesi spesso affrontano sfide strutturali che li rendono più vulnerabili a pratiche elusive. L'elusione fiscale può ridurre drasticamente le risorse necessarie per investire in infrastrutture, servizi sanitari, accesso all'acqua potabile e istruzione di qualità. Di conseguenza, il progresso verso obiettivi come l'eliminazione dell'estrema povertà (SDG 1) e l'accesso all'acqua potabile e all'igiene (SDG 6) può essere rallentato.

Infine, è importante sottolineare che la tax avoidance non solo mina la sostenibilità finanziaria degli SDG, ma erode anche la fiducia nel sistema fiscale e nelle istituzioni governative. Questo può indebolire ulteriormente la capacità dei governi di mobilitare risorse per lo sviluppo sostenibile, compromettendo la realizzazione complessiva dell'Agenda 2030.

Sebbene l'Agenda 2030 non menzioni direttamente il tax planning, è evidente che la promozione di sistemi fiscali equi e la lotta contro l'erosione delle basi imponibili possono contribuire in modo significativo al raggiungimento degli obiettivi di sviluppo sostenibile, soprattutto nei paesi in via di sviluppo dove le risorse sono spesso limitate. Inoltre, l'elusione fiscale è diventata un argomento di crescente rilevanza nei dibattiti globali sulla giustizia fiscale e sull'uso etico delle risorse finanziarie.

In sintesi, l'elusione fiscale rappresenta un ostacolo significativo per il successo dell'Agenda 2030. Affrontare questa sfida richiede sforzi congiunti a livello globale per promuovere la trasparenza finanziaria, migliorare la governance fiscale e garantire che le risorse necessarie per raggiungere gli SDG siano effettivamente disponibili.

Considerando la direzione verso cui si sta spostando la visione d'impresa internazionale, l'uso di strategie che potrebbero sembrare aggressive o in contrasto con l'etica aziendale potrebbero danneggiare la reputazione dell'azienda, provocando la perdita di fiducia da parte dei clienti, degli investitori e della comunità in generale impattando la redditività dell'azienda. In un contesto in cui la trasparenza fiscale sta diventando sempre più importante, le strategie di tax planning che sembrano sfruttare le giurisdizioni a bassa tassazione o comportare benefici significativi potrebbero attirare l'attenzione dell'opinione pubblica e delle autorità regolamentari impattando così la reputazione e l'immagine aziendale.

Capitolo 3.2. Rischi legali dell'elusione fiscale

Le leggi che contrastano l'elusione fiscale variano da paese a paese, ma spesso condividono alcuni principi e strumenti simili. L'obiettivo di queste leggi è prevenire l'uso di strategie aggressive o abusive per evitare o ridurre il pagamento delle tasse in modo illegittimo.

Tra le principali regole attuate dalle amministrazioni finanziarie troviamo:

- Regole di transfer pricing (trasferimento dei prezzi):

consistono in disposizioni fiscali che stabiliscono come le transazioni tra aziende collegate, come filiali o società affiliate di un gruppo multinazionale, dovrebbero essere valutate ai fini fiscali.

L'obiettivo principale delle regole di transfer pricing è garantire che i prezzi applicati alle transazioni interne riflettano i prezzi di mercato che si verificherebbero tra parti indipendenti. Questo è fatto per evitare che le aziende utilizzino transazioni interne per spostare artificialmente i profitti tra giurisdizioni a diversa tassazione al fine di ridurre l'onere fiscale complessivo.

Le regole di transfer pricing sono diventate sempre più importanti con l'aumento delle transazioni transfrontaliere e delle attività multinazionali. Le aziende devono essere attente nel rispettare queste regole per evitare problemi fiscali, sanzioni e contenziosi con le autorità fiscali.

Le sanzioni legate al transfer pricing variano da paese a paese e dipendono dalle leggi e dai regolamenti specifici di ciascuna giurisdizione. Le sanzioni sono solitamente applicate quando un'azienda non rispetta le regole di transfer pricing stabilite dalla legge o quando le transazioni interne non sono valutate in conformità con i principi di prezzo di mercato.

In alcuni casi, le autorità fiscali possono aggiungere un'ulteriore imposta sul reddito aziendale o sanzioni pecuniarie, che possono essere espresse come una percentuale del reddito non dichiarato o come un importo fisso, nel caso in cui ritengano che i prezzi di transfer pricing abbiano ridotto artificialmente il reddito tassabile. Questa maggiorazione del reddito rappresenta una penalità finanziaria per l'azienda.

Le autorità fiscali possono inoltre richiedere interessi sulle somme non pagate dovute all'infrazione di transfer pricing. Questo è un modo per compensare l'eventuale ritardo nei pagamenti fiscali.

- Le regole anti-abuse (anti-abuso):

sono disposizioni legali progettate per prevenire l'abuso delle norme fiscali attraverso transazioni artificiali o manipolative. Queste regole mirano a impedire che le persone o le aziende evitino il pagamento delle tasse sfruttando le lacune o le falle nelle leggi fiscali. Le regole anti-abuse sono progettate per identificare e sanzionare le transazioni o le strutture che hanno principalmente scopi fiscali e che mancano di un reale scopo commerciale.

Le transazioni o le strutture devono avere principalmente uno scopo fiscale per essere considerate abusive. Questo significa che, se la principale ragione dietro una transazione è ottenere benefici fiscali senza un legittimo motivo commerciale, può essere considerata abusiva. Le conseguenze dell'abuso possono variare, ma spesso includono la negazione dei benefici fiscali, l'applicazione di sanzioni finanziarie e persino l'annullamento delle transazioni o delle strutture abusate.

- Norme di sostanza economica (substance rules):

Queste norme richiedono che le società dimostrino di avere una "sostanza economica" nelle giurisdizioni in cui operano, piuttosto che stabilire solo una presenza formale.

Ciò mira a evitare che le società stabiliscano presenze fittizie solo per benefici fiscali.

Nella lotta contro l'elusione fiscale a livello globale, la collaborazione internazionale e lo scambio di informazioni hanno acquisito un ruolo di fondamentale importanza.

Data la natura intrinsecamente transfrontaliera delle operazioni finanziarie e commerciali, si è rivelato essenziale che diverse giurisdizioni lavorino insieme per garantire la trasparenza fiscale e per evitare l'abuso delle norme tributarie.

Un pilastro centrale di questa collaborazione è rappresentato dal Common Reporting Standard (CRS), uno standard sviluppato dall'OCSE. Questo standard impone alle istituzioni finanziarie di raccogliere e condividere automaticamente informazioni finanziarie sui conti detenuti da titolari non residenti. L'obiettivo è individuare e contrastare attività finanziarie non dichiarate all'estero e reprimere l'evasione fiscale internazionale.

Le convenzioni fiscali bilaterali e multilaterali costituiscono un altro strumento cruciale.

Questi accordi stabiliscono le modalità con cui le giurisdizioni possono cooperare nello

scambio di informazioni fiscali, in tal modo, le autorità fiscali possono richiedere e ottenere dati rilevanti per le indagini fiscali, compresi quelli bancari e finanziari.

Organizzazioni come l'OCSE e il G20 hanno istituito gruppi di lavoro specifici per sviluppare standard e linee guida che favoriscano la collaborazione fiscale tra le nazioni. Un esempio tangibile è il Piano d'Azione BEPS dell'OCSE, creato per affrontare pratiche fiscali dannose e per migliorare l'equità fiscale attraverso una maggiore trasparenza.

Un'altra tappa cruciale è costituita dai rapporti di Paese per Paese (CbCR), che impongono alle multinazionali di fornire dettagli precisi sulle loro attività finanziarie, profitti e tasse versate in ogni giurisdizione in cui operano. Questi rapporti consentono alle autorità fiscali di monitorare con precisione la distribuzione dei profitti e delle imposte.

Parallelamente, la collaborazione tecnica e l'offerta di programmi di formazione giocano un ruolo essenziale. L'OCSE e altre istituzioni forniscono un supporto tecnico e opportunità di apprendimento alle autorità fiscali, contribuendo così a individuare modelli sofisticati di elusione fiscale e a facilitare uno scambio di informazioni più efficace.

Infine, alcune giurisdizioni richiedono alle aziende di divulgare informazioni dettagliate sulla loro struttura proprietaria e sulle attività svolte all'estero. Queste misure incrementano la trasparenza finanziaria e riducono le opportunità di elusione fiscale.

In sintesi, la collaborazione internazionale e lo scambio di informazioni costituiscono un pilastro fondamentale nella lotta all'elusione fiscale su scala globale. Queste iniziative contribuiscono a creare un ambiente fiscale equo e trasparente, in cui le aziende e gli individui sono tenuti a rispettare le leggi e adempiere in modo appropriato ai propri obblighi fiscali.

CONCLUSIONE

Il presente elaborato fornisce una visione generica di come determinate strategie di elusione fiscale, possano impattare il reddito imponibile aziendale aumentando la liquidità aziendale e di fatto costruendo un vantaggio competitivo duraturo nel mercato di riferimento dalle società che hanno scelto di adottare le suddette pianificazioni fiscali.

L'implementazione di una strategia di tax planning comporta però una serie di vantaggi e svantaggi che richiedono un attento esame. Questa pratica, che mira a gestire le passività fiscali in modo legale ed efficiente, può offrire numerosi vantaggi per le imprese e gli individui. Tuttavia, è essenziale considerare anche i rischi associati a tale approccio. Tra i benefici chiave del tax planning vi è la possibilità di ottimizzare l'onere fiscale. Mediante l'identificazione di norme fiscali vantaggiose e legittime, è possibile ridurre in modo significativo l'ammontare delle imposte dovute. Ciò consente alle imprese di avere una maggiore liquidità e di poter destinare risorse finanziarie aggiuntive a investimenti, sviluppo aziendale e innovazione.

La liquidità rappresenta un elemento essenziale per il successo delle imprese e per la stabilità dei mercati finanziari. Un'adeguata gestione della liquidità potrebbe fornire un vantaggio competitivo significativo, consentendo alle imprese di reagire in modo flessibile ai cambiamenti del mercato e di sfruttare le opportunità emergenti. Questo elaborato sottolinea l'importanza della liquidità come leva per il vantaggio competitivo e invita a ulteriori ricerche e analisi per comprendere a pieno le implicazioni di una gestione efficiente della liquidità.

Tuttavia, i benefici del tax planning vanno ponderati attentamente rispetto ai rischi associati. L'approccio eccessivamente aggressivo potrebbe portare a controversie con le autorità fiscali e danneggiare la reputazione aziendale. Il rischio di attrarre l'attenzione dell'amministrazione fiscale è sempre presente, soprattutto quando si tenta di sfruttare aree grigie delle normative fiscali.

Mentre la riduzione dell'onere fiscale può sembrare un obiettivo appetibile, è essenziale riconoscere i possibili impatti negativi che potrebbero influenzare la reputazione, la sostenibilità e il rapporto con le parti interessate dell'azienda.

Uno dei principali rischi sociali legati al tax planning è la percezione negativa da parte del pubblico e degli stakeholder. In un'epoca di maggiore trasparenza e attenzione pubblica alle pratiche aziendali, le strategie che sembrano sfruttare lacune legali per ridurre le tasse

possono essere facilmente fraintese come eticamente discutibili. Ciò può danneggiare la reputazione aziendale e minare la fiducia dei clienti, dei dipendenti e degli investitori. Questo non solo comporta costi finanziari aggiuntivi, ma può anche allungare il tempo e le risorse necessarie per risolvere tali questioni, distogliendo l'attenzione dai principali obiettivi aziendali.

Un altro rischio sociale legato al tax planning è la mancanza di allineamento con i valori aziendali e con le aspettative della società. Le aziende sono sempre più valutate non solo per i loro risultati finanziari, ma anche per il loro impatto sociale e ambientale. L'adozione di strategie che sembrano prioritizzare l'ottimizzazione fiscale su altre responsabilità potrebbe essere in contrasto con l'impegno per la sostenibilità e la responsabilità sociale d'impresa. Affrontare questi rischi sociali richiede un approccio olistico alla pianificazione fiscale. Le aziende dovrebbero cercare di bilanciare gli obiettivi finanziari con gli impegni etici e sociali, considerando le conseguenze a lungo termine delle loro decisioni. La trasparenza nelle pratiche di tax planning, insieme a un impegno a operare nel rispetto delle leggi e delle normative, può contribuire a mitigare i rischi sociali e a mantenere la fiducia delle parti interessate.

In conclusione, le aziende devono prendere consapevolezza dei rischi sociali legati al tax planning e considerarli attentamente nel processo decisionale. L'equilibrio tra obiettivi finanziari, etici e sociali è essenziale per preservare la reputazione aziendale e garantire un impatto positivo sulla società nel suo complesso.

La chiave per sfruttare il vantaggio competitivo attraverso l'elusione fiscale consiste quindi nel trovare un equilibrio tra l'ottimizzazione fiscale e l'etica aziendale, considerando le conseguenze a lungo termine delle proprie decisioni. È possibile aspettarsi quindi che aziende che perseguono una pianificazione fiscale responsabile, combinata con la ricerca costante dell'innovazione e della creazione di valore per i propri stakeholder, siano più propense a mantenere un vantaggio competitivo duraturo nel mercato globale in continua evoluzione.

BIBLIOGRAFIA

ANNA ALEXANDER, MAGDALENA PISA, 2023. “Credit refinancing and corporate tax avoidance”, *J. Account. Public Policy*.

BOUDREAU, J.W. & RAMSTAD, P.M., 2005. Talentship talent segmentation, and sustainability: a new hr decision science paradigm for a new strategy definition. *Human Resource Management*, 44(2), pp. 129-136.

DAVENPORT T.H., PRUSAK L. (2000), *Il sapere al lavoro: come le aziende possono generare, codificare e trasferire conoscenza*, Etas, Milano. Edizione originale: *Working Knowledge: How Organizations Manage What They Know*, Harvard Business School Press, Boston, 1998.

DESAI, M., DHARMAPALA, D. 2007. “Corporate tax avoidance and high-powered incentives”, *Journal of Financial Economics*, 79, 145–179.

DYRENG, S. D., HANLON, M., MAYDEW, E. L. 2008. “Long-run corporate tax avoidance”, *The Accounting Review*, 83(1), 61–82.

LAURENT FRESARD (2010), *Financial Strength and Product Market Behavior: The Real Effects of Corporate Cash Holdings*, *The Journal of Finance*, 2000.

MCCLURE, C. 2020. “How costly is tax avoidance? Evidence from structural estimation”, SSRN working paper.

JENNIFER BROWN, CLÁUDIA CUSTÓDIO, STEVE HILLEGEIST, EUGENIA YEH (2014), *Competitive Pressure and Tax Avoidance*, W.P. Carey School of Business, 2014.

SLEMROD, J. 2004. “The economics of corporate tax selfishness”, *National Tax Journal*, 57, 877–899.