

CONTRARIAN

COSÌ LA FISCALITÀ INTERNAZIONALE AIUTA LA POLITICA ESTERA

► Nell'attuale fase storica, i grandi temi dell'imposizione internazionale, dalla tassazione delle multinazionali, tra cui quelle digitali, ai dazi recentemente annunciati, non possono essere letti e interpretati come fenomeni di origine e pertinenza solo fiscale. Sono manifestazioni, se non strumenti di più generali tensioni sistemiche, figlie di una globalizzazione in affanno.

Gli Stati Uniti da decenni registrano un consistente deficit commerciale, alimentando l'aspettativa di un riequilibrio delle relazioni economiche, soprattutto con Unione Europea e Cina. Parallelamente si è consolidata una nuova forma di concentrazione di potere economico: le grandi multinazionali digitali, con sede quasi esclusivamente negli Usa, che generano profitti rilevanti in tutto il mondo, senza però una consistente presenza fisica *local*, con un evidente disallineamento tra generazione del valore e imposizione.

Di fronte a queste sfide, la risposta internazionale in tema di fiscalità si è articolata lungo due direttrici parallele: da una parte le iniziative unilaterali, dall'altra i tentativi multilaterali promossi principalmente in sede Ocse. Gli Usa, nel 2017, hanno adottato il cosiddetto Gilti, un meccanismo che impone una tassazione interna sui profitti generati da controllate estere in Paesi a bassa fiscalità. L'Italia ha introdotto nel 2020 e ulteriormente potenziato nel 2024, una Digital Services Tax (Dst) del 3%, che colpisce i ricavi derivanti da specifici servizi digitali. Analoghe misure sono state adottate da Francia, Spagna e Regno Unito, mentre la Germania ha preferito fin qui un approccio più cauto. A queste risposte unilaterali si sono accompagnate iniziative di carattere multilaterale. L'Ocse infatti ha lanciato un progetto ambizioso, un framework composto: (i) dal Pillar One, finalizzato a ridistribuire una quota dei profitti delle multinazionali digitali verso i Paesi di vendita dei loro prodotti o servizi; e (ii) dal Pillar Two, per introdurre una tassazione minima globale del 15% sui profitti realizzati nelle singole giurisdizioni delle grandi imprese. Quest'ultimo è stato oggetto di adozione in sede Ue con la Direttiva

2522/2022, che l'Italia ha recepito nel 2023, con un impianto normativo assai complesso. Negli ultimi mesi, però, si è registrato, nei fatti, il ritiro dalla global minimum tax (Gmt) degli Usa, che si sono aggiunti all'altro grande assente sul tema, ossia la Cina. Tale situazione fa assumere alla nostra Gmt un carattere quasi autolesionistico, applicandosi perlopiù in Ue e peraltro con un meccanismo assai farraginoso, fiorito di pesanti oneri di compliance.

A completare questo complesso scenario si aggiunge il ritorno di uno strumento che sembrava superato nella stagione della globalizzazione, i dazi doganali. Lo scorso 2 aprile gli Usa hanno annunciato l'applicazione di dazi del 20% sui prodotti Ue e del 34% su quelli cinesi, producendo reazioni a catena.

Il perverso intreccio tra squilibri commerciali, asimmetrie fiscali e concentrazione del potere digitale disegna un quadro preoccupante. La cooperazione internazionale, infatti, appare sempre più fragile e il ricorso a strumenti unilaterali (i dazi, come anche le Dst) rischia di generare effetti perversi, una escalation di tensioni, tra doppie imposizioni e disallineamenti normativi. In un mondo dominato da economie globali e filiere interdipendenti, nessun Paese può permettersi di fare scelte isolate, pena il rischio di effetto boomerang.

È il momento di ricercare, con fatica e determinazione, soluzioni equilibrate, che tengano insieme i vari interessi coinvolti, ma nella logica della multilateralità. È il momento della politica. D'altra parte, in questo contesto, la fiscalità internazionale assume sempre più il ruolo di leva di politica estera. (riproduzione riservata)

Pasquale e Giovanni Formica
Studio Sif

