

Editoriale

Strumenti fiscali e giustizia globale

BASTA CORSE AL RIBASSO

LEONARDO BECCHETTI

L' accordo del G20 sulle nuove regole fiscali per le multinazionali è una prima importante decisione che muove nella direzione giusta anche se il compromesso raggiunto, come ha sottolineato l'analista di punta di Oxfam Mikhail Maslennikov, non è ancora abbastanza ambizioso. Il problema fondamentale del sistema economico globale è la corsa al ribasso che le imprese fanno sui costi (del lavoro, ambientali e fiscali) di produzione al fine di massimizzare i profitti. Esistono per fortuna altre spinte come quelle della ricerca della qualità e della responsabilità sociale (a volte genuina, a volte indotta dall'esigenza di ridurre il rischio di esposizione a conflitti con i portatori d'interesse). La corsa al ribasso però è una forza fondamentale del nostro sistema economico. Sul fronte fiscale essa produce alla fine una concorrenza distruttiva tra amministrazioni nazionali e regionali che pur di attrarre la localizzazione delle imprese sul proprio territorio offrono l'opportunità di un trattamento fiscale di favore, incentivando nel contempo comportamenti elusivi. L'equilibrio finale di questa competizione può essere quello di un modello molto noto agli studenti di economia (modello di Bertrand) dove la guerra verso il basso dei prezzi tra le imprese le porta alla fine a profitti zero. In questo caso la guerra verso il basso delle aliquote fiscali sui profitti d'impresa porta a un equilibrio dove vincono i paradisi fiscali e si arriva ad aliquote quasi nulle e a una situazione di "ricchezza senza nazioni e nazioni senza ricchezza" dove vengono meno le condizioni per poter raccogliere risorse di cui Stati e regioni hanno bisogno per finanziare beni e servizi pubblici (e la pandemia ci ha fatto capire, se lo avevamo scordato, quanto è importante finanziarli). Da anni l'Ocse studia come affrontare il fenomeno (definito Beps, *base erosion and profit shifting*) con il quale le aziende multinazionali spostano gli utili realizzati nei vari Paesi verso i paradisi fiscali in modo da erodere la base imponibile. Un fenomeno che costa annualmente fino a 240 miliardi di dollari in ammanchi

erariali. La via scelta da questo accordo è importante. Le multinazionali più grandi (con fatturato annuo superiore ai 750 milioni di euro), residenti nei Paesi sottoscrittori dell'accordo, saranno obbligate a versare un'aliquota effettiva di almeno il 15% (su una base imponibile che, a onor del vero, beneficerà di generose deduzioni) in ciascuna giurisdizione in cui operano tramite proprie entità di gruppo. La misura permette così di disincentivare il trasferimento degli utili realizzati in Paesi con un livello di tassazione medio-alta verso Paesi come le Bermuda che non assoggettano a imposizione i redditi d'impresa o l'Irlanda che ha un'aliquota legale del 12,5%, ma livelli di tassazione effettiva marcatamente più ridotti grazie a una serie di regimi fiscali preferenziali. L'accordo dunque va nella direzione giusta, eppure è insufficiente per diversi motivi. L'aliquota è molto bassa e sono in molti a proporre di portarla almeno al 21%-25%. A un livello così basso potrebbe configurare, infatti, un nuovo equilibrio di aliquota generale di tassazione sulle imprese più basso di quello attualmente in vigore in molti Paesi. In aggiunta, una quota dei profitti (tra il 20% e il 30%) registrata a bilancio consolidato, eccedente il margine del 10%, verrebbe distribuita tra le giurisdizioni-mercato delle multinazionali, proporzionalmente alle vendite realizzate, ed ivi tassata. Il principio che ispira questa riforma è condivisibile e risponde in parte alla capacità delle multinazionali di condurre la propria attività da remoto, senza la necessità di presenza fisica nei Paesi-mercato, indispensabile, con le regole attuali, per assoggettarle a tassazione. L'entità degli utili redistribuiti appare tuttavia modesta (appena 80 miliardi di euro per 78-100 multinazionali coinvolte).

continua a pagina 2



Dalla prima pagina

BASTA CORSE AL RIBASSO

L' accordo del G20 sulle nuove regole fiscali per multinazionali, con tutti i suoi difetti, può tuttavia essere il primo tassello di un' inversione di rotta. La globalizzazione, un po' come la conquista del West, ha vissuto un primo tempo di spiriti selvaggi. Poi è iniziato un secondo tempo, in cui gli Stati nazionali sono riusciti a imbrigliare e a canalizzare queste energie al servizio dei cittadini. Altri due tasselli fondamentali per cui battersi in questo secondo tempo sono indicati nel programma con il quale l'Unione Europea prevede di raccogliere parte delle risorse necessarie per finanziare il Next Generation Eu. Si tratta di una tassa sulle transazioni finanziarie (su cui 150 economisti hanno da poco sollecitato con una lettera pubblica i Paesi del G20: https://www.citizen.org/wp-content/uploads/Economists_Finance_Experts_FTT_letter.7.8.21.pdf) che integri e sostituisca le analoghe tasse in vigore in diversi Paesi tra cui Italia e Francia e un sistema di *border adjustment taxes* su clima e (aggiungiamo noi) la-

voro. Il commercio internazionale assomiglia oggi a un campionato senza arbitro né regole per fischiare i falli di gioco (sulla dignità del lavoro e la tutela dell'ambiente). In questo contesto rischia sempre di vincere la squadra più fallosa. Per questo motivo è essenziale stabilire che prodotti al di sotto di standard universalmente accettati e sfidanti (ormai in campo ambientale non ci sono molti dubbi su quali debbano essere) subiscano una tassa addizionale sui consumi quando esportati sui mercati. Uno dei maggiori studiosi di sostenibilità come Nicholas Stern suggerisce di iniziare a testare le *border taxes* su settori molto energivori e a "delocalizzazione facile" come quelli dell'acciaio e della produzione di derivati del legno.

L'accordo del G20 incoraggia a muovere in questa direzione per la costruzione di un sistema economico sempre più capace di essere al servizio della persona piuttosto che viceversa.

Leonardo Becchetti

© RIPRODUZIONE RISERVATA