

ANTONIO EMANUELE GRANELLI

LE IMPRESE MULTINAZIONALI
E IL LORO INQUADRAMENTO
NELLA NORMATIVA TRIBUTARIA ITALIANA :
SITUAZIONE ATTUALE
E PROSPETTIVE DI RIFORMA (*)

(*) Comunicazione presentata al Convegno su *Le imprese multinazionali nella C.E.E.*, organizzato dal Centro Studi sulle Comunità Europee presso l'Università di Pavia (20-22 settembre 1973).

SOMMARIO: 1. Generalità. Le società multinazionali: realtà economica e profili giuridici. Aspetti comunitari del problema: gli artt. 67, 220 e 221 del Trattato CEE. La situazione delle i.m.n. nell'ordinamento italiano. La distinzione fra imprese nazionali e imprese straniere, e l'autorizzazione di queste ultime ad operare nello Stato. Inadeguatezza del sistema rispetto alle i.m.n. ed alla loro particolare strategia. — 2. I problemi posti dalle i.m.n. in materia fiscale. Necessità di una regolamentazione internazionale a base plurilaterale. Il trattato C.E.E. ed alcune direttive (e proposte di direttive) che interessano la materia. Il regime comunitario degli « apporti ». Prospettive di ravvicinamento delle legislazioni fiscali. I problemi della tassazione dei profitti, del regime fiscale delle fusioni, scissioni ed apporti, dei rapporti fra società-madri e filiali. — 3. Il regime tributario vigente in materia di imposte dirette: suo carattere prevalentemente reale. Esame dei profitti internazionali interessanti i singoli tributi vigenti. Inidoneità degli istituti fiscali in vigore ad inquadrare, nella sua interezza, il fenomeno delle i.m.n. L'imposta di r.m. L'art. 113 del T.U. Le imposte personali. Imposta complementare. Imposta sulle società e sulle obbligazioni. Il concetto di « stabile organizzazione ». — 4. Le ipotesi di tassazione alla fonte. Compensi agli amministratori. Canoni (*redevances, royalties*). Interessi. Dividendi. — 5. I fenomeni di elusione e di doppia imposizione internazionali. Le convenzioni internazionali: loro inidoneità a risolvere adeguatamente problemi connessi con la strategia delle i.m.n. Esame delle convenzioni operanti in Italia. Il principio di non-discriminazione. La tassazione dei redditi d'impresa. I dividendi. Gli interessi. I canoni. I compensi degli amministratori. I *capital gains*. Le imposizioni patrimoniali. — 6. Il concetto di « stabile organizzazione » nelle convenzioni. La nozione delle « imprese associate ». Le disposizioni influenti sul *transfer pricing* per il caso di imprese legate da « particolari relazioni ». Il regime fiscale delle imprese di navigazione. — 7. Il regime pattizio nelle ipotesi di doppia imposizione: varie soluzioni adottate. — 8. Il regime della riforma, in vigore dall'1 gennaio 1974. Suo contributo al « ravvicinamento ». Criteri ispiratori: personalità dell'imposta e *world wide system*. L'IRPEF e l'IRPEG nei riflessi delle i.m.n. Il regime del « credito d'imposta ». L'ILOR. — 9. L'accertamento dei redditi trasferiti ad « imprese collegate ». Critiche e riserve. — 10. Il regime dei redditi di capitale nella riforma. Gli interessi, ecc. I dividendi. I canoni. — 11. Il problema della sopravvivenza delle convenzioni internazionali dopo la riforma.

1. È stato da più parti rilevato che, nel quadro dell'ormai vasta letteratura in argomento, i contributi di impostazione strettamente giuridica sulle imprese multinazionali occupano uno spa-

zio assai limitato rispetto alle prevalenti indagini economiche, statistiche e finanziarie (1). Il rilievo è sintomatico: infatti, il proliferare di questa categoria d'impresе, il progressivo estendersi delle loro dimensioni, e il diversificarsi del loro assetto in forme e figure vieppiù complesse (2), costituiscono un fenomeno tutto moderno, a fronte del quale i singoli ordinamenti giuridici, e gli stessi istituti di diritto internazionale, appaiono ormai inadeguati (3).

A livello mondiale, è di questi giorni la notizia di una iniziativa dell'ONU, in vista di una regolamentazione intesa a limitare gli aspetti negativi di questo fenomeno, sotto altri profili salutare, e comunque ormai irreversibile: per ora, tuttavia, si è ancora alla fase preliminare di una indagine conoscitiva, che non si preannunzia nè facile, nè breve (4).

La stessa C.E.E., che pure ha avvertito, sin dalle sue origini, l'esigenza di creare opportuni istituti giuridici in vista dello sviluppo di imprese multinazionali europee, anche al fine di controbilanciare la massiccia penetrazione in Europa delle imprese statunitensi (5), è ben lungi dall'auspicata soluzione: ai principî fissati nel trattato di Roma in tema di diritto di stabilimento (artt. da 52 a 58) e di creazione della comunità economico-

(1) Cfr. CAMPOLONGO e GRISOLI, *Le imprese plurinazionali a vocazione europea*, Padova, 1972, pagg. 9 e sg.

(2) Si veda, per un attento e completo esame delle situazioni riconducibili alla nozione di impresa multinazionale, CAMPOLONGO e GRISOLI, *Le imprese*, cit., pag. 33 e segg.

(3) Cfr., per tutti, SNOY, *Politiques fiscales nationales et stratégies des sociétés multinationales dans la C.E.E.*, in *Vers une politique fiscale européenne à l'égard des entreprises multinationales?* (Atti del Convegno del Centre de recherches interdisciplinaires droit-économie dell'Università cattolica di Louvain, 16 marzo 1973), Bruxelles-Louvain, 1973, pag. 13 e segg. Più in generale, sui delicati rapporti fra Stati nazionali ed imprese a vocazione mondiale, si veda: HELLMANN, *Weltunternehmen nur amerikanisch?*, Baden-Baden, 1970 (tradotto in Italia con il titolo: *Europa e America: gli investimenti internazionali*, Milano, 1973).

(4) O.N.U., *Report on Impact of Multinational Corporations*, New York, 1973.

(5) Resta tuttora valida, in argomento, l'ampia e documentata analisi di SERVAN-SCHREIBER, *Le défi américain*, Paris, 1969.

monetaria (artt. 67 e ss.), hanno fatto seguito, sin'ora, interventi applicativi del tutto episodici, i quali, se pur rappresentano un apprezzabile avvio alla creazione di una sorta di diritto societario europeo, non costituiscono certo una disciplina organica della materia.

Abbandonato, infatti, l'originario disegno di elaborare uno **S t a t u t o** della società commerciale europea ⁽⁶⁾, ci si è limitati all'emanazione di alcune direttive, e ad una (per ora parziale) attuazione degli artt. 220 e 221 del trattato, che assicurano dall'un lato il riconoscimento reciproco delle società, il mantenimento della loro personalità giuridica in caso di trasferimento di sede e la possibilità di fusioni internazionali di società europee, dall'altro la partecipazione finanziaria, da parte dei soggetti di ciascun Paese membro, al capitale delle società nazionali. Tali, innanzitutto, la direttiva 9 marzo 1968, sul coordinamento delle disposizioni nazionali in materia di società (attuata, in Italia, con la legge 29 dicembre 1969, n. 1127), e la Convenzione 29 febbraio 1968, sul mutuo riconoscimento delle società e delle altre persone giuridiche (resa operante, in Italia, con legge 28 gennaio 1971, n. 270) ⁽⁷⁾. Altre direttive, e precisamente quelle dell'11 maggio 1960, del 18 dicembre 1962, del 31 maggio 1963 e del 30 luglio 1963, hanno disposto, in vista dell'attuazione dell'art. 67 del Trattato, misure intese ad eliminare ogni restrizione al movimento dei capitali nell'ambito comunitario, ai pagamenti dei servizi ed ai cosiddetti « trasferimenti invisibili » ⁽⁸⁾.

(6) Di tale iniziativa, e delle sue alterne e complesse vicende, riferiscono, in particolare: PRENAULD, *Droit européen des sociétés*, Bruxelles-Louvain, 1969, pag. 917 e segg.; CARUSO, *Le società nella Comunità Economica Europea*, Napoli, 1972, pag. 357 e segg. ed *ivi* ulteriori riferimenti bibliografici.

La *Note du Gouvernement français sur la création d'une société commerciale de type européen* leggesi in *Riv. soc.*, 1966, 1091 e segg.

(7) Sulla portata di tali provvedimenti, si cfr.: CARUSO, *Le società*, cit., pagg. 217 e seg., 354 e segg.

(8) Cfr. GRISOLI, *Sulla liberalizzazione della circolazione dei capitali nell'ambito del Mercato Comune Europeo*, in *Banca, Borsa e Tit. credito*, 1964, 570 e segg.; MAESTRIPIERI, *Aspects juridiques et fiscaux de la création d'un marché européen des capitaux*, in *Dir. e prat. trib.*, 1972, I, 584 e segg.

In mancanza, dunque, così dal punto di vista generale, come nel più ristretto ambito della Comunità, di una organica disciplina del fenomeno, si assiste ad una inevitabile disarmonia fra la realtà economico-sociale, caratterizzata dall'insorgere di imprese sempre più svincolate da ogni riferimento nazionale, e gli istituti giuridici nel cui dominio esse operano, tuttora ispirati al principio della nazionalità dell'impresa.

Per quanto concerne l'Italia, viene innanzitutto in rilievo l'art. 16 delle Disp. prell. al Cod. civ., che assicura alla persona fisica straniera i diritti civili riconosciuti ai cittadini, ivi compreso quello di esercitare imprese commerciali, e che estende, alle persone giuridiche straniere, i diritti propri di quelle nazionali ⁽⁹⁾.

In materia societaria, poi, il su esposto principio trova più dettagliate specificazioni negli artt. 2505 e ss. del Cod. civ., concernenti, per l'appunto, il regime delle società aventi rapporti istituzionali con l'estero.

Secondo tale disciplina, sono considerate *nazionali*, innanzitutto, e quindi completamente assoggettate alla legge italiana, le società costituite in Italia, quand'anche esse abbiano all'estero l'oggetto della loro attività (art. 2509). Parimenti, la nazionalità italiana viene attribuita alle società costituite all'estero, ma aventi in Italia la sede amministrativa o l'oggetto principale dell'impresa (art. 2505 Cod. civ.) ⁽¹⁰⁾. Sin qui, è evidente che si resta fuori della portata del citato art. 16, Disp. prell., trattandosi di società nazionali.

Società straniere sono, invece, quelle che, costituite all'estero, non abbiano in Italia la sede di amministrazione, nè l'oggetto principale dell'impresa: per esse, appunto, si rende operante, salve le limitazioni poste da leggi speciali (art. 2510), il principio di equiparazione di cui all'art. 16 Disp. prell., fermo restando,

⁽⁹⁾ In argomento: CARUSO, *Le società*, cit., pag. 135 e segg.

⁽¹⁰⁾ Cfr. CARUSO, *Le società*, cit., pag. 65 e segg.

per il resto, il loro pieno assoggettamento al diritto sostanziale straniero ⁽¹¹⁾. Tuttavia, nel caso che, l'esercizio dell'impresa, cui dette società straniere hanno diritto in Italia, venga svolto attraverso la costituzione di sedi secondarie, allora queste ultime debbono uniformarsi alla legge italiana per quanto concerne il deposito dell'atto costitutivo, l'iscrizione nel registro delle imprese, la tenuta dei libri, eccetera (art. 2506) ⁽¹²⁾.

Nel quadro testè sommariamente esposto, è evidente che l'impresa multinazionale (o internazionale, o trasnazionale) ⁽¹³⁾, non trova, in sè e per sè, alcuna cittadinanza: lo schema, entro il quale in ogni caso la realtà dev'essere inquadrata, è quello dell'impresa di nazionalità straniera, operante in Italia, ovvero dell'impresa di nazionalità italiana, operante all'estero, purché, in entrambe le ipotesi, l'attività estera sia svolta attraverso l'inseadimento di una stabile unità produttiva.

Non v'ha dubbio, peraltro, che lo schema anzidetto si attagli sovente alla realtà come un letto di Procuste, costringendo le stesse imprese multinazionali ad adottare di volta in volta, piegandoli alle proprie esigenze, istituti giuridici palesemente inadeguati.

Infatti, dal punto di vista della loro effettiva struttura, le multinazionali si presentano quali imprese aventi, sotto una dire-

⁽¹¹⁾ Vedasi, al riguardo, l'ampia disamina del CARUSO, *Le società*, cit., pag. 135 e segg.

⁽¹²⁾ CARUSO, *Le società*, cit., pagg. 140-41.

⁽¹³⁾ Sulle varie classificazioni elaborate al riguardo (imprese con interessi all'estero, internazionali, multinazionali, trasnazionali, sovranazionali) si vedano: ROBINSON, *International Business Policy*, New York, 1964, pag. 224; HELLMANN, *Weltunternehmen*, cit., pag. 31 della trad. it.; CAMPOLONGO e GRISOLI, *Le imprese*, cit., pag. 11 e segg.

Più recentemente, si è parlato anche di imprese (o società) *transideologiche*, scaturenti da particolari forme di collaborazione fra imprese occidentali e governi dei Paesi a regime collettivista. Tale qualificazione non è, tuttavia (almeno dal punto di vista giuridico) pertinente, in quanto tali forme di collaborazione escludono ogni partecipazione del capitale straniero *alla proprietà* dell'impresa, che resta sotto l'esclusivo controllo dello Stato. Cfr. su tale punto: HELLMANN, *Weltunternehmen*, cit., pag. 181 della trad. it.

zione centralizzata, singole unità produttive in una pluralità di paesi (¹⁴): esse sfuggono, quindi, a una configurazione di tipo, per così dire, « dualistico », come è quella per lo più delineata dalle disposizioni statuali e dalle convenzioni internazionali a base bilaterale.

Tale struttura riflette, invero, una strategia generale di tipo completamente nuovo e diverso dalle tradizionali motivazioni, che caratterizzavano, secondo la schematizzazione tuttora offertane dalle legislazioni nazionali, l'insediamento di unità produttive all'estero. Siffatta strategia mira a un duplice, congiunto risultato: dall'un lato, alla localizzazione dei fattori di produzione in modo tale da ricavarne il massimo di profitto (¹⁵); dall'altro, alla concentrazione del profitto stesso, voltachè esso siasi costituito presso le singole unità produttive, al livello della direzione centralizzata (¹⁶).

Dal primo punto di vista, le scelte di localizzazione appaiono influite da numerosi fattori, quali, ad esempio, lo sviluppo della cosiddetta « infrastruttura », la disponibilità ed il costo della manodopera, l'onere ed i tempi di acquisizione delle aree d'insediamento, la situazione dei cambi, eccetera.

Quanto al « rimpatrio » dei profitti, le multinazionali si servono di tecniche vieppiù raffinate, vuoi per eludere le eventuali restrizioni sussistenti alla loro uscita dallo Stato di produzione, vuoi per ridurre al minimo il costo fiscale dell'operazione. Rientra, in tale quadro, la politica cosiddetta del *transfer prin-*

(¹⁴) Per tale definizione, cfr. GINDERACHTER, *Les entreprises multinationales et la politique régionale communautaire*, in *Vers une politique*, cit., pag. 116.

(¹⁵) Cfr. DUNNING e YANNOPOULOS, *The Fiscal Factor in the Location of Affiliates of Multinational Enterprises*, in *Vers une politique*, cit., pag. 71 e segg., e specialm. 82-86; HUTCHINGS, *Fiscalité et financement des sociétés multinationales dans la C.E.E.*, *ibidem*, pagg. 133 e segg., e specialm. 135-136.

(¹⁶) SNOY, *Politiques fiscales*, cit., pag. 35 e segg.; DUNNING e YANNOPOULOS, *The Fiscal Factor*, cit., pafi. 86 e segg.; HUTCHINGS, *Fiscalité*, cit., pag. 137 e segg.; BURGIO, *Le transfert des bénéfices entre diverses unités des sociétés multinationales et le problème de l'harmonisation fiscale dans la C.E.E.*, in *Vers une politique*, cit., pag. 189 e segg.

cing, praticata nell'ambito delle unità produttive: manipolando, infatti, i prezzi di determinati servizi « interni » al gruppo, vuoi nel senso di una maggiorazione (rispetto all'effettivo valore) dei servizi ricevuti, vuoi, all'inverso, mediante una diminuzione del corrispettivo dei servizi resi, i profitti vengono trasferiti da zone a fiscalità più elevata a zone a fiscalità più tenue ⁽¹⁷⁾. Altre volte, si ricorre alla tecnica della « società di base », costituita in uno dei cosiddetti « paradisi fiscali », ed ossia in un paese ove i redditi d'origine straniera non siano gravati da imposte, o scontino imposte minime: per tal via, o attraverso la distribuzione di dividendi (nel caso in cui la « società di base » abbia la struttura di una *holding*, detenente il capitale delle filiali), o mediante il pagamento di canoni particolari (*redevances, royalties*), od infine attraverso altre tecniche di *transfer pricing*, i profitti vengono accumulati in un'area di minima fiscalità, e quindi sottratti ad imposizione ⁽¹⁸⁾.

Appare a questo punto, evidente come, vuoi nella prospettiva della massimizzazione dei profitti, vuoi dal punto di vista del loro « rientro », il fattore fiscale giochi un ruolo non secondario, anche se per se stesso non determinante ⁽¹⁹⁾, nelle scelte delle imprese multinazionali.

La già rilevata discrepanza fra le reali caratteristiche e le effettive proporzioni di tali imprese, e gli schemi normativi cui esse risultano riconducibili, comporta che esse vengono ad assumere, dal punto di vista giuridico, connotazioni e forme le più disparate: al nucleo centrale del fenomeno, caratterizzato, come s'è detto, da una pluralità di unità produttive operanti sotto una direzione centralizzata, corrispondono quindi svariati modelli legislativi.

⁽¹⁷⁾ Cfr. SNOY, *Politiques fiscales*, cit., pagg. 36-37.

⁽¹⁸⁾ SNOY, *Politiques fiscales*, cit., pagg. 37-38.

⁽¹⁹⁾ Si vedano, al riguardo: SNOY, *Politiques fiscales*, cit., pagg. 18-19; DUNNING e YANNOPOULOS, *The Fiscal Factor*, cit., pagg. 72-73.

La figura più semplice, è quella della creazione, da parte di un'impresa, di « stabili organizzazioni » o di « sedi secondarie » all'estero. Genericamente, tale ipotesi può realizzarsi anche mediante un procedimento inverso, ed ossia a seguito di una « fusione internazionale », in conseguenza della quale le singole imprese, concentrate od incorporate, perdono la loro autonomia, trasformandosi in sedi secondarie dell'impresa incorporante, o dell'impresa risultante dalla fusione ⁽²⁰⁾.

Tuttavia, tale soluzione appare la meno pratica, poco prestandosi alle tecniche di *transfer pricing* ed alle altre analoghe strategie, più innanzi ricordate. Inoltre, poichè la creazione della stabile organizzazione o della sede secondaria non modifica (come s'è visto) la nazionalità dell'impresa, tale figura organizzatoria non consente di usufruire dei numerosi vantaggi, frequentemente riservati agli operatori nazionali ⁽²¹⁾.

Tali considerazioni portano dunque a preferire, rispetto alla cosiddetta « concentrazione nell'unità », la « concentrazione nella pluralità » ⁽²²⁾.

⁽²⁰⁾ CAMPOLONGO e GRISOLI, *Le imprese*, cit., pag. 53 e segg.

⁽²¹⁾ Innanzitutto, la stabile organizzazione o sede secondaria di una società estera incorrerebbe con tutta evidenza nelle limitazioni consentite, ex art. 2510 cod. civ. per le « società nelle quali siano rappresentati interessi stranieri »: tale, ad esempio, il divieto di avere la proprietà di navi od aeromobili italiani (artt. 143 e 751 cod. civ.). È pur vero, infatti, che una autonoma società « collegata » avente nazionalità italiana, non esclude la presenza di interessi stranieri: ma essi vi possono essere più agevolmente occultati mediante il ricorso a particolari espedienti (ad es.: intestazione fiduciaria delle quote a cittadini italiani).

Inoltre, la stabile organizzazione o filiale di impresa estera resterebbe esclusa da tutti quei benefici creditizi, fiscali, eccetera, che la legge italiana riserva alle « imprese nazionali »: si veda, ad es., la legge 11 marzo 1958, n. 238, sul finanziamento delle opere pubbliche e degli impianti di pubblica utilità.

È da osservare, tuttavia, che la giurisprudenza della Cassazione, proprio allo scopo di evitare troppo facili elusioni delle norme, rispetto alle quali si renda rilevante la « nazionalità » dell'impresa, tende ad equiparare le « società-figlie » di « società-madri » estere alle sedi secondarie delle stesse: si cfr., ad es., Cass., Sez. I civ., 6 settembre 1968, n. 2881, in *Dir. Scambi Int.*, 1969, 559.

⁽²²⁾ VERRUCOLI, *Rapporto di sintesi*, in *Evolution et perspectives du droit des sociétés à la lumière des différentes expériences nationales*, vol. II, Milano, 1968, pagg. 225.

Più frequentemente, quindi, si ricorre alla creazione del cosiddetto « gruppo d'impresе »: le singole unità produttive vengono costituite come società nazionali giuridicamente autonome, astrette tuttavia da un particolare vincolo di dipendenza dall'impresa-madre. Tale vincolo può realizzarsi secondo varie modalità: acquisizione, da parte della società-madre, del pacchetto di controllo delle società figlie; accordi assicuranti determinati poteri decisionali dell'una impresa sulle altre; creazione di organi amministrativi comuni per tutte le imprese del gruppo, eccetera ⁽²³⁾. Dal punto di vista genetico, è poi evidente che il gruppo potrà formarsi vuoi attraverso la costituzione, da parte dell'impresa-madre, di società straniera (*investimento diretto*), vuoi, all'inverso, a seguito dell'acquisto di preesistenti società straniera (*investimento finanziario*) ⁽²⁴⁾.

Altra forma assai diffusa è quella della cosiddetta « concentrazione terziaria » ⁽²⁵⁾, consistente nella creazione, da parte di più società, di un'altra autonoma impresa sociale, preposta alle attività comuni del gruppo: trattasi della figura nota sotto il nome di *joint venture* ⁽²⁶⁾.

2. L'inadeguatezza del sistema normativo rispetto alla reale consistenza del fenomeno, testè rilevata da un punto di vista

⁽²³⁾ Si cfr., al riguardo, CAMPOLONGO e GRISOLI, *Le imprese*, cit., pag. 35, ed AA. ivi citati.

⁽²⁴⁾ Si cfr.: CAMPOLONGO e GRISOLI, *Le imprese*, cit., pagg. 33 e segg. È da notare che, nell'uno e nell'altro caso, trattasi di *investimento diretto*: la partecipazione in funzione di controllo non mira, infatti, alla realizzazione di un utile speculativo (come avviene nel c.d. investimento *finanziario* o di *portafoglio*), ma costituisce, non meno della creazione di nuove imprese, un investimento di capitali a lungo termine. Si veda, sul punto, GRISOLI, *Aspetti giuridici della integrazione economica europea*, Padova, 1967, pag. 97 e segg.

La conclusione è importante, in sede operativa, nei riflessi della legge 7 febbraio 1956, n. 43, diretta ad incoraggiare l'afflusso di capitali esteri: essa, infatti, distingue gli « investimenti diretti alla creazione di nuove unità produttive o all'ampliamento di quelle già esistenti » da quelli « d'altra natura ».

⁽²⁵⁾ PAILLUSSEAU, *La société anonyme: technique d'organisation de l'entreprise*, Paris, 1967, pagg. 122 e segg.

⁽²⁶⁾ Cfr. CAMPOLONGO e GRISOLI, *Le imprese*, cit., pagg. 101 e segg.

generale, si evidenzia, in modo particolare e significativo, nel settore della fiscalità.

Non già, beninteso, che i legislatori nazionali, e quello italiano in particolare, abbiano ignorato l'esistenza delle imprese multinazionali: vedremo, anzi, come esse entrino, a più titoli, nel novero delle fattispecie regolate; nè potrebbe essere diversamente, posto che i problemi connessi alla presenza di siffatte imprese si manifestano, in forma immediata e in misura eclatante, nell'ambito della fiscalità prima che in ogni altro settore.

V'è, tuttavia, nella considerazione del fenomeno da parte del patrio legislatore, come di qualsivoglia altra legislazione nazionale, un limite insuperabile, consistente, a nostro avviso, nella natura stessa della materia considerata. Dopo quanto abbiamo rilevato, crediamo infatti di poter trarre, come intuitiva, la seguente conclusione: che nè le varie legislazioni nazionali, nè i singoli accordi bilaterali intervenienti fra Stato e Stato, possono offrire un soddisfacente inquadramento della materia, esso potendo esclusivamente derivare da uno statuto a carattere plurilaterale, introducibile nell'ambito di un organismo internazionale, quale (ad esempio) l'O.C.D.E. ⁽²⁷⁾, o la stessa O.N.U., ovvero (ma limitatamente alle imprese multinazionali « a vocazione europea ») la C.E.E. ⁽²⁸⁾.

A quest'ultimo riguardo, va riconosciuto che, anche nel settore della fiscalità, qualche passo in avanti è stato compiuto, in sede comunitaria.

Invero, il diritto di stabilimento, sancito dal Trattato di Roma, comporta rilevanti implicazioni nel settore della fiscalità: da esso, infatti, consegue il fondamentale corollario, per cui i

⁽²⁷⁾ Secondo lo HELLMANN, *Weltunternehmen*, cit., pag. 1111 della trad. it., l'organizzazione « più adatta allo scopo » di redigere un « codice di comportamento » delle i.m.n. sarebbe, per l'appunto, l'OCDE.

⁽²⁸⁾ A tale impegno la C.E.E. è stata richiamata, con particolare vivezza, da SERVAN-SCHREIBER, *Le défit*, cit.; ma questo A. ritiene (e giustamente) che il problema non possa trovare adeguata soluzione ove non si sia previamente costituito, nell'ambito della Comunità, un autentico *potere federale*.

singoli sistemi fiscali debbono essere strutturati in modo che, nell'ambito di ciascuno, sussista una piena parità di trattamento fra le imprese nazionali e quelle di altri Stati membri ⁽²⁹⁾. Dovranno, quindi, essere eliminate tanto le discriminazioni fiscali a favore delle imprese nazionali, come pure quelle che si traducano, per converso, in una posizione di vantaggio per le imprese straniere.

Come primo contributo della Comunità in tale direzione, va qui ricordata la direttiva 17 luglio 1969, concernente l'armonizzazione delle imposte indirette sulla raccolta di capitali: direttiva cui il patrio legislatore delegato non ha mancato di adeguarsi, nell'attuazione della prima parte della riforma tributaria, e conformemente all'espreso vincolo posto dalla legge-delega 9 ottobre 1971, n. 825 (art. 7, 1° comma), in sede di revisione della disciplina dell'imposta di registro (art. 4, D.P.R. 26 ottobre 1972, n. 634).

Secondo tale direttiva, per gli « apporti » a società costituite in base alla legislazione di uno Stato membro è dovuta una sola imposta, riscuotibile nello Stato dove si trova la direzione effettiva, ovvero, nel caso in cui detta direzione sia situata fuori della Comunità, nello Stato ove è allocata la sede statutaria, od infine, ove entrambe le sedi ricadano in Paesi terzi, nello Stato che ospita la succursale, cui l'apporto è conferito. Quanto alla nozione di apporto, vi rientrano la costituzione o trasformazione di società, l'aumento del capitale, il trasferimento della sede effettiva, ovvero di quella statutaria, da un Paese terzo nell'ambito della Comunità; altre operazioni possono, invece, esservi ricomprese ad iniziativa dei singoli Stati membri ⁽³⁰⁾.

Le misure più significative, ai fini dello sviluppo di imprese aventi dimensioni europee, attengono tuttavia al settore dell'imposizione diretta: la soluzione dei molti e delicati problemi, che

⁽²⁹⁾ Cfr.: SNOY, *Politiques fiscales*, cit., pagg. 48 e segg.; KEUTGEN, *Le droit des groupes de sociétés dans la C.E.E.*, Bruxelles-Louvain, pagg. 245 e segg.

⁽³⁰⁾ MAESTRIPIERI, *Aspect juridiques*, cit., pagg. 591 e segg.

si configurano nella soggetta materia, andrà quindi ricercata nell'ambito del « ravvicinamento » delle legislazioni nazionali sull'imposizione diretta, prevista dall'art. 100 del trattato ⁽³¹⁾.

Occorrerà, soprattutto, coordinare le disposizioni che regolano, attualmente in forme assai eterogenee, il trattamento degli utili distribuiti in rapporto a quelli non distribuiti. Attualmente infatti, mentre l'Italia segue il sistema cosiddetto *classico*, tassando in modo uniforme i redditi, prodotti in capo alla società, e richiamando poi all'imposizione personale, in forma del tutto autonoma, i redditi distribuiti in capo ai singoli soci, altri adottano invece il criterio delle *aliquote differenziate*, consistente nell'assoggettare i profitti distribuiti ad una tassazione attenuata (così, ad esempio, la Germania Federale), ed altri ancora (come la Francia) seguono il sistema dell'*imputazione*, ed ossia applicano un'aliquota uniforme su tutti i profitti, ma riconoscono poi, in detrazione dell'imposta personale dovuta dai soci relativamente ai profitti distribuiti, l'imposta (o una parte di essa) riscossa a carico della società ⁽³²⁾.

Per il momento si trovano all'esame del Consiglio due proposte di direttiva, presentate dalla Commissione il 16 gennaio 1969, concernenti, rispettivamente, l'adozione di regimi fiscali comuni applicabili alle fusioni, alle scissioni ed agli apporti fra società di Stati membri differenti, ed ai rapporti fra società-madri e filiali pure di Stati membri differenti.

Mentre la prima delle citate proposte di direttiva mira ad alleggerire il costo fiscale delle fusioni, delle scissioni e degli apporti comunitari, e ciò anche per compensare la mancata esten-

⁽³¹⁾ In argomento: SARMET, *Harmonisation fiscale et intégration des marchés des capitaux*, in *Vers une politique*, cit., pagg. 143 e segg.

⁽³²⁾ Cfr.: JACQUEMIN e PARMENTIER, *La double imposition économique des bénéfiques des sociétés et les mesures d'allègement*, Louvain, 1968; VAN DEN TEMPLE, *Impôt sur les sociétés et impôt sur le revenu dans les Communautés européennes*, in *Etudes (S. Concurrence - Rapp. des législ., n. 15)*, Bruxelles, 1970; DECLI ABBATI, *La tassazione del reddito delle società di capitali negli Stati membri della Comunità Economica Europea*, Padova, 1973.

sione, ad esse, delle agevolazioni previste dai singoli ordinamenti per corrispondenti operazioni nazionali ⁽³³⁾, la seconda, che si presenta di particolare interesse proprio con riferimento alla materia qui considerata, prevede l'introduzione di un regime fiscale comune, inteso a valorizzare il carattere « interno » delle operazioni fra società-madre e società-figlie: si postulano, infatti, l'esonero, in capo alla società-madre, dei redditi corrisposti dalle filiali; l'esenzione dei dividendi distribuiti da queste alla società-madre da ogni ritenuta d'acconto, ritenuta applicabile invece all'atto della distribuzione dei dividendi da parte della società-madre; infine l'introduzione di un bilancio fiscale « consolidato », opzionalmente applicabile ai gruppi d'impresе di maggiore importanza.

Peraltro, nonostante questi primi, e senza dubbio apprezzabili tentativi di pervenire alla formulazione di un diritto fiscale comune nell'ambito della C.E.E., l'imposizione delle imprese multinazionali è, a tutt'oggi, quasi interamente affidata a due sistemi normativi, parimenti inadeguati allo scopo: dall'un lato, le disposizioni di diritto interno; dall'altro le varie convenzioni internazionali bilaterali.

3. Il sistema normativo interno, attualmente in vigore, è quello portato dal t.u. delle imposte dirette, 29 gennaio 1958, n. 645, e dalle successive disposizioni sulla tassazione degli utili distribuiti dalle società di capitali, di cui alla legge 29 dicembre 1962, n. 1745, modificata con il d. legge 21 febbraio 1967, n. 22, convertito nella legge 21 aprile 1967, n. 209.

Esso costituisce, com'è noto, un sistema tributario a base prevalentemente reale, ed ossia caratterizzato da tributi che vengono prelevati sui singoli oggetti d'imposta, isolatamente considerati: onde, mentre i redditi di natura immobiliare vengono col-

(33) V.: ROELANS, *Régimes fiscaux applicables aux fusions de sociétés*, Bruxelles, 1970, pagg. 79-80.

piti da specifici tributi diretti (imposte fondiarie ed imposte sui fabbricati), tutti gli altri redditi, di capitale, di lavoro e d'impresa, scontano l'imposta di ricchezza mobile.

Nell'ambito di cosiffatto ordinamento, la tassazione personale, caratterizzata invece dall'essere il prelievo effettuato in capo al soggetto per la totalità delle manifestazioni di ricchezza che gli ineriscono, è affidata a due ulteriori tributi aventi carattere complementare, nel senso che essi completano e chiudono il sistema con una imposizione riferita alla globale capacità contributiva del soggetto e, quindi, prescindendo dalle singole fonti di essa: trattasi della imposta detta (per l'appunto) complementare progressiva, che grava sulle persone fisiche in ragione del coacervo dei redditi per loro disponibili, e dell'imposta sulle società, che colpisce congiuntamente, nei confronti degli enti tassabili in base a bilancio, il patrimonio e la quota di reddito complessivo eccedente il 6 % del patrimonio stesso.

La differente natura delle due categorie di tributi, testè ricordati, si riflette necessariamente sull'applicazione del principio di territorialità, insito nel contenuto stesso della potestà impositiva⁽³⁴⁾: ed infatti, mentre il tributo reale viene applicato in base ad un criterio oggettivo, ed ossia avuto riguardo all'incidenza dell'oggetto dell'imposta nel territorio dello Stato, quello personale si riferisce, invece, al collegamento *del soggetto* con tale territorio (residenza, domicilio, cittadinanza, eccetera), e solo sussidiariamente, quasi per una *factio juris* personificante una entità patrimoniale, può applicarsi in dipendenza di collegamenti d'ordine obbiettivo⁽³⁵⁾.

(34) Ci sembra, infatti, da condividere l'opinione, espressa dal MAFFEZZONI, *Il principio di capacità contributiva nel diritto finanziario*, Torino, 1970, pagg. 27 e segg., secondo cui la « localizzazione » della fattispecie tributaria discenderebbe dal collegamento, posto dall'art. 53 Cost., del prelievo fiscale con il godimento dei servizi dello Stato.

(35) Non ci sembra esatto, infatti, riferire il principio della territorialità ai soli tributi reali: anche i tributi personali rispondono a tale esigenza, differenziandosi dai primi non già perchè rispetto ad essi non operi il criterio della territo-

Quanto ai tributi di carattere reale, occorrerebbe innanzitutto distinguere, per quanto qui ne occupa, le imposte gravanti i redditi di natura immobiliare, dal tributo di ricchezza mobile.

Le prime, non danno luogo a particolari problemi d'ordine internazionale: è evidente, infatti, che il collegamento territoriale deve individuarsi, in tal caso, nell'ubicazione dell'immobile; onde il soggetto od ente straniero dovrà la relativa imposta, ovunque esso risieda. E ciò, beninteso, a prescindere dalla *voxata quaestio*, introducibile ai fini di cui diremo tra breve, se il mero possesso di un bene immobile renda configurabile l'ipotesi della « stabile organizzazione »⁽³⁶⁾. È piuttosto, da rilevare che, a sensi dell'art. 72 del t.u., l'imposta sui fabbricati non si rende applicabile nel caso in cui il possessore della costruzione, destinata all'esercizio di una attività commerciale, eserciti *direttamente* l'attività stessa: nel qual caso, sembra incontestabile che, ove l'immobile appartenga ad una impresa estera, esso debba considerarsi « stabile organizzazione » (si faccia, ad esempio, il caso dell'albergo gestito in Italia da un operatore straniero, proprietario dell'immobile).

Più delicata, per converso, è l'individuazione del collegamento rispetto all'imposta mobiliare. Il criterio di attribuzione è, senza dubbio, quello (di carattere obbiettivo) del « luogo di produzione » del reddito: in linea di principio, può quindi affermarsi essere tassabili in Italia i redditi quivi prodotti. Tuttavia, non sempre è agevole determinare, in fatto, il luogo di produzione del reddito, onde l'art. 82 del t.u. stabilisce, *ope auctorita-*

rialità, sibbene perchè gli elementi di collegamento tra la fattispecie tributaria e il territorio sono diversi. Si cfr., al riguardo, CROXATTO, *La tassazione del reddito derivante da attività internazionale nel quadro della riforma tributaria*, in *Dir. e prat. trib.*, 1972, I, 10 e segg.; GRANELLI, *La législation fiscale italienne et sa réforme par rapport au droit international*, in *Rev. sc. fin.*, 1973, 221 e segg., e specialm. 250-51.

(36) In senso affermativo, si cfr., da ultimo: Comm. centr., 17 novembre 1969, n. 9864, in *Dir. e prat. trib.*, 1973, II, 298, ed *ivi* nota di LOVISOLO, *Ancora a margine del concetto di stabile organizzazione, anche in riferimento alla riforma tributaria delle imposte dirette*.

tis, alcuni criteri legali di attribuzione. In particolare, mentre per alcune categorie di redditi si ricorre all'elemento *soggettivo*, talora *ex parte debitoris*, considerandosi prodotti nello stato redditi dovuti all'estero da soggetti quivi residenti o domiciliati, salvochè (trattandosi di reddito di lavoro subordinato) il soggetto erogante sia un'amministrazione pubblica italiana, ovvero un'impresa che abbia all'estero una « distinta organizzazione », talaltra *ex parte creditoris*, con conseguente tassabilità dei redditi « prodotti all'estero da soggetti domiciliati o residenti nello Stato, quando non siano tassabili nell'altro Stato in forza di accordi internazionali »⁽³⁷⁾, in altri casi si ha riguardo ad elementi oggettivi: così, conformemente al principio della *lex rei sitae*, si considerano prodotti in Italia i redditi, da chiunque e a chiunque dovuti, garantiti da ipoteca su beni siti nello Stato, e i redditi derivanti da attività commerciali esercitate nello Stato. Quest'ultimo criterio è, poi, negli ultimi due commi del citato art. 72 ulteriormente specificato come segue: quanto alle imprese costituite nello Stato, o costituite all'estero ma aventi in Italia la sede amministrativa o l'oggetto principale della loro attività, imprese considerate (come s'è visto) « nazionali » a sensi degli artt. 2505 e 2509 Cod. civ.⁽³⁸⁾, si hanno per prodotti nello Stato anche i

(37) Nel caso in cui il reddito, prodotto all'estero, sia esente da imposte nel luogo di produzione non già in virtù di accordo internazionale, ma per effetto di una norma statale interna, correttamente se ne è esclusa l'imponibilità presso il percettore. Si cfr. in tal senso, con specifico riferimento ai dividendi di azioni di una società svizzera, percepiti da società italiane: Cass., Sez. un. civ., 4 dicembre 1971, n. 3527, in *Dir. e prat. trib.*, 1972, II, 251, con nota di CROXATTO, *Non tassabilità ai fini dell'imposta di r.m. dei dividendi di azioni di società estere*.

(38) È da avvertire, tuttavia, che, fra l'art. 82 del t.u. e l'art. 2505 cod. civ. non sussiste perfetta coincidenza, in quanto, mentre quest'ultima disposizione si riferisce alle *sole società*, la norma fiscale discorre invece, più genericamente, di « imprese ». Residua pertanto, come ipotesi differenziale rispetto alla previsione delle due norme, quella dell'*imprenditore individuale*. Mancando, rispetto all'impresa individuale, un formale atto costitutivo (necessario, invece, per la società) riteniamo debba situarsene la costituzione nel luogo in cui si è organizzato il complesso aziendale. Cfr. in tal senso: DI PAOLO, *Testo unico delle leggi sulle imposte dirette*, Milano, s.d. pag. 110.

redditi derivanti da attività commerciali esercitate all'estero, allorché tale attività non sia svolta per mezzo di una « stabile organizzazione avente gestione e contabilità separate »; per converso, nei confronti delle altre imprese, prive di nazionalità italiana, ma esercenti attività commerciale in Italia, la tassazione è limitata al reddito delle attività esercitate « per mezzo della sede centrale, di succursali o di altre stabili organizzazioni ». Pertanto, la « stabile organizzazione » viene a costituire, vuoi dal punto di vista « positivo » (imposizione di imprese estere per redditi prodotti in Italia), vuoi da quello « negativo » (esclusione di redditi prodotti all'estero da imprese nazionali) l'elemento decisivo dell'attribuzione.

Le norme fiscali, sin qui considerate, regolano, tuttavia, uno soltanto, e neppure il più importante, fra i molti schemi, entro i quali può sussistere ed operare l'impresa multinazionale: quello dell'impresa avente all'estero una o più stabili organizzazioni.

Il t.u. tace, tuttavia, sui fenomeni, ben più rilevanti, del « gruppo d'impresе » e della *joint venture*: per questa parte, la vigente normativa ignora del tutto la realtà sottostante, considerando soltanto l'impresa italiana nella sua giuridica autonomia, e l'impresa estera soltanto se ed in quanto destinataria di redditi tassabili in Italia.

Il solo accenno a siffatta categoria di rapporti, rinvenibile nella normativa in esame, è quello contenuto nell'art. 113: secondo detta disposizione, nel reddito dei soggetti che esplicano la loro attività nello Stato « per conto di società, ditte ed associazioni estere mediante la vendita di materie prime o di merci o mediante la fabbricazione di prodotti, sono computate anche le somme corrisposte alla società, ditta od associazione estera sotto forma di maggiorazione dei prezzi delle materie prime, prodotti e merci o sotto forma di provvigioni, di compartecipazioni agli incassi, di commissioni, di premi e simili ». La norma mira, evidentemente, ad evitare il fenomeno del *transfera pricing*, ma presenta, rispetto allo scopo, alcune gravi incongruenze: *in primis*,

essa si occupa della sola vendita o fabbricazione, da parte dell'impresa italiana e « per conto » dell'impresa straniera, ignorando le molteplici altre forme di collaborazione che, nell'ambito del gruppo possono realizzarsi; secondariamente essa interviene soltanto relativamente ai trasferimenti occulti di utili, realizzati mediante maggiorazione di prezzi, pagati all'impresa straniera, mentre nessuna operatività dispiega relativamente al caso inverso del trasferimento attuato mediante riduzione dei prezzi a questa praticati.

Venendo, ora, alla tassazione diretta personale, osserviamo, che l'imposta complementare colpisce, innanzitutto, il coacervo dei redditi afferenti al patrimonio di soggetti residenti nello Stato: e ciò, conformemente al già rilevato carattere soggettivo dell'imposizione. Tuttavia, non risultando accolto il principio, cui appare invece ispirata la prossima riforma, del *world wide system* ⁽³⁹⁾ il riferimento all'elemento soggettivo non ha carattere di esclusività, ma subisce numerose attenuazioni. Infatti, mentre i redditi prodotti nello Stato concorrono a formare il reddito complessivo indipendentemente dalla persona del beneficiario (e, quindi, anche se si tratta di soggetto residente all'estero), i redditi prodotti all'estero sono soggetti all'imposta soltanto se il beneficiario è persona residente in Italia, ed a condizione che siano quivi « goduti », ovvero che, *in forza di accordi internazionali*, non siano tassabili nello Stato di produzione (art. 133). L'interesse dell'imposta complementare è, tuttavia, ai fini che qui ne occupano, assai limitato: infatti, anche se, dal punto di vista teorico, non può escludersi la configurabilità di una impresa multinazionale individuale (si faccia il caso di una persona fisica che eserciti attività in più Stati mediante stabili organizzazioni), non sembra che ciò possa manifestarsi, in linea pratica, con una apprezzabile frequenza. Tuttavia, anche nell'ambito, più frequente, delle imprese multinazionali a base societaria, non può negarsi una certa inci-

⁽³⁹⁾ Cfr. BURCIO, *Le transferts*, cit., pag. 195.

denza, a determinati effetti, dell'imposta complementare: basti por mente al fatto che essa può gravare, ad esempio, i dividendi corrisposti ai soci, i compensi degli amministratori, eccetera.

Maggiore importanza presenta l'imposta sulle società, nella duplice componente, patrimoniale e reddituale.

Nei confronti delle società nazionali, e degli altri enti nazionali tassabili in base a bilancio, l'imposta trova applicazione, quanto alla componente patrimoniale, secondo il principio della universalità dell'imposizione, nel senso che, nel patrimonio imponibile, saranno situati anche i cespiti situati all'estero (art. 147). Nè diverso principio vale per la quota gravante sul reddito: infatti, il reddito globale è costituito dalla sommatoria non soltanto dei singoli redditi determinati ai fini delle relative imposte reali, ma anche dei redditi non soggetti a tassazione reale, ivi compresi quelli percepiti « a titolo di distribuzione o ripartizione degli utili di società ed associazioni di ogni tipo » (art. 148). Ciò significa, ad esempio, che la società italiana, la quale svolga attività commerciale all'estero mediante una stabile organizzazione con separata contabilità, pagherà l'imposta in esame anche sul reddito prodotto all'estero, escluso invece, come si è visto, dall'imposizione mobiliare.

Per converso, le società ed associazioni estere operanti in Italia, ancorchè non tassabili in base a bilancio, scontano l'imposta sol quando abbiano, nello Stato, una stabile organizzazione (art. 145): in tal caso, la componente patrimoniale è limitata all'ammontare dei « capitali impiegati nel territorio dello Stato » (art. 147, cit), e quella reddituale ai redditi riferibili alla stabile organizzazione (art. 148).

È infine, da segnalare, in quanto applicabile, oltrechè alle società nazionali, alle *joint ventures*, l'art. 154, che prevede una particolare riduzione dell'imposta nei confronti delle « società finanziarie », le quali debbono risultare iscritti nell'apposito albo di cui al successivo art. 155.

Un cenno va, da ultimo, fatto all'imposta sulle obbligazioni e sugli altri « titoli similari », che colpisce, a carico dell'emittente in ragione del 5 %, con facoltà di rivalsa sugli obbligazionisti, il valore complessivo dei titoli emessi nello Stato durante l'esercizio (artt. 156, 157, 158). V'è, al riguardo, una profonda differenza fra il regime dei titoli emessi da enti nazionali, e quello delle obbligazioni contratte da enti esteri, differenza che riflette la *ratio* sottostante all'imposta societaria: infatti, mentre gli enti nazionali, purchè tassabili in base a bilancio, vi sono soggetti in ogni caso, le società ed associazioni estere, ancorchè non tassabili in base a bilancio, scontano il tributo sol quando operino in Italia « mediante una stabile organizzazione » (art. 156). Da questo punto di vista, quindi, la società multinazionale, che intenda emettere in Italia obbligazioni, potrebbe avere interesse a costituire, per la propria attività nello Stato, una autonoma società collegata: ciò, infatti, invariato restando l'onere dell'imposta sulle società, eliderebbe l'imposta sulle obbligazioni.

Come si è visto attraverso l'esame delle esposte disposizioni, assume determinante rilevanza, a molteplici effetti, il concetto di « stabile organizzazione ». Tale nozione lascia, tuttavia, nella sua pratica applicazione, larghi margini di controvertibilità: ed invero, se è pacifico, per l'espresso disposto dell'art. 82, comma 2° t.u., che costituiscono stabili organizzazioni la « sede centrale » e le « succursali », il residuo contenuto della nozione risulta spesso quanto mai controvertibile. Anche le convenzioni internazionali, pur contenendo precisazioni pattizie della « stabile organizzazione », riducono, ma non eliminano l'area di controvertibilità: esse, infatti, offrono bensì, come vedremo, alcune definizioni (positive e negative) di tale entità, ma non ne esauriscono la portata.

Analogo rilievo va fatto, a nostro avviso, per la citata proposta di direttiva C.E.E. 16 gennaio 1969 sulle fusioni, scissioni ed apporti, che mirerebbe ad introdurre (sia pure ai limitati effetti della materia trattata) una definizione comunitaria dell'*établissement stable*.

4. Numerose disposizioni prevedono, per determinate categorie di redditi, il principio della tassazione alla fonte (ritenuta): anche tale categoria di norme interessa, assai da vicino, il regime tributario delle multinazionali.

L'art. 128 del t.u., così come modificato dall'art. 1 della legge 21 aprile 1962, n. 226, dispone essere dovuta, sui compensi corrisposti (fra l'altro) agli amministratori di società, una ritenuta d'acconto dell'8 % sui 2/3 del provento lordo: la norma si presenta di particolare rilievo per il caso in cui, essendosi realizzato il « gruppo d'impresе » attraverso il sistema « personale », ed ossia proponendo alle varie società nazionali gli stessi amministratori, la società nazionale debba corrispondere compensi ad amministratori stranieri. In virtù della stessa norma, le somme corrisposte « a stranieri o ad italiani domiciliati all'estero » per canoni o proventi relativi alla cessione o concessione in uso di brevetti, disegni, processi, formule, marchi, sono soggette a ritenuta del 18 % se il beneficiario sia un'impresa tassabile in ricchezza mobile cat. B, e dell'8 % in ogni altro caso: pertanto, l'impresa-figlia italiana, che corrisponda all'impresa-madre estera un canone (ad es.: una *redevance*), opererà la ritenuta in misura del 18 % ove l'impresa estera sia (in quanto operante mediante stabile organizzazione in Italia) soggetta all'imposta di ricchezza mobile, ed in misura dell'8 % in caso contrario. In entrambe le ipotesi, tuttavia, le ritenute hanno carattere di acconto « delle imposte dovute sui redditi alla cui formazione concorrono le somme (si faccia il caso dell'impresa estera, sprovvista di stabile organizzazione in Italia, che percepisca, da un'impresa italiana, una *redevance* tassabile all'estero, o colà esente in virtù di una norma interna), la ritenuta non sarà operabile, o, quanto meno, dovrà essere rimborsata in sede di conguaglio finale ⁽⁴⁰⁾.

(40) *Amplius*, in argomento, BOSELLO, *Il prelievo alla fonte nel sistema della imposizione diretta*, Padova, 1972, pag. 211.

Quanto agli interessi, dovuti da soggetti residenti o domiciliati nello Stato, ovvero da società ed enti nazionali, a creditori esteri, l'intera imposta di ricchezza mobile cat. A, pari al 27 % (art. 90) sarà riscossa, e indipendentemente dalla tassabilità in Italia del percipiente, a carico del debitore, allorquando questi sia un soggetto tassabile in base a bilancio, ovvero un'azienda od istituto di credito: in tal caso, il soggetto debitore, quale sostituto l'imposta, ha rivalsa (facoltativa) verso il percipiente (art. 127). Tali interessi (ma non la relativa imposta, di cui si omette la rivalsa)⁽⁴¹⁾, sono, poi, detraibili ai fini della tassazione mobiliare: il che ci sembra interessare particolarmente i rapporti fra società collegate ed *holdings*. Gli interessi maturati a carico di una società di capitali domiciliata nello Stato scontano quindi, alla fonte, l'intero tributo, quand'anche il beneficiario sia un soggetto del tutto estraneo all'ordinamento tributario nazionale.

Circa i dividendi, distribuiti da società di capitali, la ritenuta d'acconto è stata introdotta dalla citata legge n. 1745 del 1962, e successive modificazioni. Tale ritenuta, che si ricollega al principio della nominatività dei titoli azionari, è riscossa, per i titoli emessi nello Stato, a carico della società (art. 1), con l'avvertenza che, ove si tratti di società od associazioni estere operanti in Italia mediante stabile organizzazione, l'imponibile resta limitato agli utili derivanti da azioni o quote riferibili alla stabile organizzazione, e quindi patrimonialmente tassabili agli effetti dell'imposta societaria (art. 3, comma 6°). Per converso, nel caso in cui si tratti di utili di titoli esteri, corrisposti a beneficiari italiani, la ritenuta è operata dalla Banca d'Italia, o dagli altri istituti autorizzati, ex art. 5, d.l. 6 giugno 1956, n. 476, conv. nella legge 25 luglio 1956, n. 786, al pagamento degli stessi (art. 11). La ritenuta in esame può assumere due diverse configura-

⁽⁴¹⁾ Così: Cass., Sez. un. civ., 4 dicembre 1971, n. 3521, in *Dir. e prat. trib.*, 1972, II, 3, con nota di MAGNANI, *Sulla affermata indetraibilità dell'imposta di r.m. cat. A relativa agli interessi passivi corrisposti dagli istituti di credito.*

zioni, a seconda che il percipiente sia, oppure no, soggetto a tassazione personale per la totalità dei suoi redditi. Infatti, per i dividendi pagati a persone fisiche non residenti in Italia, e quindi soggette ad imposta complementare limitatamente ai redditi quivi prodotti, e per quelli corrisposti a società ed enti non tenuti al pagamento del tributo societario (quindi, anche alle società straniere non operanti mediante stabile organizzazione) la ritenuta, da operarsi nella misura del 30 %, ha *carattere definitivo*, così ponendosi come un'autonoma *imposta cedolare* (art. 10). Analogo principio vale per i titoli al portatore, emessi in base alle leggi di Regioni a statuto speciale. In ogni altro caso, la ritenuta è invece operata in ragione del 5 %, a titolo di acconto dell'imposta complementare o dell'imposta sulle società dovute dal percipiente (art. 1). Pertanto, gli utili pagati da una società-figlia italiana alla società-madre straniera scontreranno la cedolare « secca » del 30 per cento, ovvero la cedolare d'acconto del 5 %, a seconda che quest'ultima abbia, oppure no, una stabile organizzazione in Italia. Nel caso, invece, che si tratti di utili corrisposti da una società-figlia estera a società-madre italiana, non esente dall'imposta societaria, la ritenuta sarà, in ogni caso, del 5 %.

5. È noto, tuttavia, che le disposizioni tributarie nazionali non possono mai risultare di per sé idonee ad assicurare un equo trattamento delle fattispecie internazionalmente rilevanti: ed invero, non potendo un singolo sistema legislativo coordinarsi unilateralmente con la totalità degli altri, residuano, rispetto a tale categoria di fattispecie, lacune e discrasie tali da ingenerare un duplice ordine di inconvenienti. In molti casi, la mancata armonizzazione produce, infatti, una sorta di « vuoto fiscale », sì da consentire che determinanti indici di capacità contributiva sfuggano a qualsivoglia imposizione; talaltra, per converso, essa crea l'opposto e non meno ingiusto effetto della cosiddetta « doppia imposizione internazionale », nel senso che ciascuno dei due ordi-

namenti considerati colpisce autonomamente il medesimo presupposto.

Ad esempio, è noto che, non sussistendo accordi in materia fra l'Italia e la Confederazione elvetica, un reddito corrisposto da un'impresa elvetica ad un'impresa o ad un cittadino italiano può sfuggire a qualsivoglia trattamento tributario, in quanto, mentre l'ordinamento elvetico non prevede, al riguardo, alcuna ipotesi di imponibilità, gli artt. 82, lett. *f* e 133, lett. *c* del t.u. ostano, parimenti, alla tassazione di esso in Italia ⁽⁴²⁾. Per converso, la società di capitali con stabile organizzazione in Svizzera sconterà, sul capitale investito nella stabile organizzazione e sul reddito da essa prodotto, tantò le imposte federali (*Wehrsteuer vom Reinertrag* ed *Ergänzungssteuer vom Kapital und den Reserven*) ⁽⁴³⁾ come l'imposta italiana sulle società.

Da ciò l'esigenza, avvertita da un sempre crescente numero di Stati, di regolare, con apposite convenzioni internazionali, tali categorie di fattispecie, così da eliminare, dall'un lato, i vuoti d'imposta, e da escludere, dall'altro, o quanto meno limitare, l'effetto della duplice imposizione.

Tuttavia, come non si è mancato di sottolineare, neppure le convenzioni appaiono strumenti idonei a razionalizzare compiutamente la fiscalità delle imprese multinazionali. Ciò dipende, a nostro avviso, da tre distinti, ma connessi ordini di motivi. Innanzitutto, le difformità fra i singoli ordinamenti nazionali, che rendono pressochè inattuabile una reciproca piena armonizzazione. In secondo luogo, e conseguentemente, il carattere bilaterale di dette convenzioni, tale da renderle inidonee ad eliminare le discrasie manifestantisi nell'ambito dei rapporti fra più di due Stati. Infine, la scarsa omogeneità delle discipline convenzionali, spesso conformantisi a principî ispiratori assai diversi.

Invero, l'esigenza di dare alle convenzioni *in subiecta materia* un assetto più omogeneo è stata avvertita da epoca assai ri-

(42) Si cfr. la sentenza citata in n. 37.

(43) Vedasi: BIANCHI, *Le imposte vigenti in Svizzera*, Milano, 1969, pag. 44.

salente, e più di un organismo internazionale ha elaborato, proprio a tale fine, progetti di convenzione-tipo; è, ad esempio, del 1927 uno schema della Società delle Nazioni ⁽⁴⁴⁾; e, più recentemente, l'O.C.D.E. ha pubblicato un suo progetto, cui non hanno mancato di uniformarsi, nelle convenzioni stipulate durante l'ultimo decennio, i singoli Stati aderenti ⁽⁴⁵⁾.

Ma, pur non volendosi sottovalutare il notevole contributo che l'adozione di schemi convenzionali uniformi può offrire alla razionalizzazione del sistema, resta pur sempre, quale limite conaturale di dette convenzioni, il carattere bilaterale della pattuizione, vincolante gli Stati « a due a due ». Consucia, per l'appunto, di questo, la Comunità Europea ha dato l'avvio all'elaborazione delle direttive in materia di « armonizzazione » e di « ravvicinamento » dei sistemi tributari: un disegno che, se giungerà a termine, potrà approdare, quanto meno nell'ambito dei Paesi aderenti al Mercato comune, alla creazione di un ordinamento tributario integrato ed omogeneo, sorretto da un principio di sovranazionalità.

Attualmente, l'Italia è legata, per quanto riguarda l'imposizione diretta, da numerose convenzioni.

Alcune di esse hanno contenuto generale, nel senso che mirano ad una organica regolamentazione della materia ⁽⁴⁶⁾; le al-

⁽⁴⁴⁾ LEAGUE OF NATIONS, *Double Taxation and Tax Evasion*, (Report presented by the Committee of Technical Experts on Double Taxation and Tax Evasion), Ginevra, 1927.

⁽⁴⁵⁾ Cfr.: O.E.C.D., *Draft Double Taxation Convention on Income and Capital* (Report of the O.E.C.D. Committee 1963), s.l., 1963.

Un analogo schema era stato approntato dall'O.E.C.E. (ora O.E.C.D.) nel 1958.

⁽⁴⁶⁾ Attualmente, sono regolati da convenzioni di carattere generale, per quanto riguarda l'imposizione diretta, i rapporti fra l'Italia e i seguenti Paesi:

— GERMANIA (conv. 31 ottobre 1925, ratif. con L. 13 dicembre 1925, n. 2161);

— AUSTRIA (scambio di note 26 agosto 1950, ratif. con L. 13 gennaio 1955, n. 132, che ha esteso ai rapporti italo-austriaci la normativa della conv. italo-tedesca);

— U.S.A. (conv. 30 marzo 1955, ratif. con L. 19 luglio 1956, n. 943);

— SVEZIA (conv. 20 dicembre 1956, ratif. con L. 13 marzo 1958, n. 28, e

tre, per converso, presentano un carattere di settorialità, limitandosi alla regolamentazione di determinate categorie di attività economiche ⁽⁴⁷⁾ o di particolari soggetti ⁽⁴⁸⁾.

successivo accordo aggiuntivo 7 dicembre 1956, ratif. con L. 12 dicembre 1967, n. 1249);

— PAESI BASSI (conv. 24 gennaio 1957, ratif. con L. 18 giugno 1960, n. 704);
— FRANCIA (conv. 29 ottobre 1958, ratif. con L. 9 febbraio 1963, n. 469, modif. con accordo 6 dicembre 1965, ratif. con L. 9 agosto 1967, n. 766);

— REGNO UNITO (conv. 4 luglio 1960, ratif. con L. 12 agosto 1962, n. 1378, modif. con prot. 28 aprile 1969, ratif. con L. 12 aprile 1973, n. 194);

— NORVEGIA (conv. 25 agosto 1961, ratif. con L. 2 marzo 1963, n. 534);

— DANIMARCA (conv. 10 marzo 1966, ratif. con L. 18 marzo 1968, n. 649);

— GRECIA (conv. 19 marzo 1965, ratif. con L. 18 marzo 1968, n. 654);

— R.A.U. (ora: EGITTO) ? (conv. 26 marzo 1966, ratif. con L. 18 marzo 1968, n. 463);

— ISRAELE (conv. 22 aprile 1968, ratif. con L. 12 aprile 1973, n. 201);

— GIAPPONE (conv. 20 marzo 1969, ratif. con L. 18 dicembre 1972, n. 855);

— BELGIO (conv. 19 ottobre 1970, ratif. con L. 30 luglio 1973, n. 527);

— TRINIDAD e TOBAGO (conv. 26 marzo 1971, ratif. con L. 20 marzo 1973, n. 167).

La Convenzione con la FINLANDIA, conclusa il 4 agosto 1967, si trova, invece, tuttora in corso di ratificazione.

⁽⁴⁷⁾ Tali, ad esempio, le Convenzioni per evitare la doppia imposizione dei redditi derivanti dalla navigazione marittima ed aerea, in atto fra l'Italia ed i seguenti Paesi:

— ARGENTINA (sc. di note 12 aprile 1949, ratif. con L. 26 novembre 1951, n. 1612);

— UNIONE DEL SUDAFRICA (acc. 26 giugno 1953, ratif. con L. 9 agosto 1954, n. 873);

— BRASILE (acc. 4 ottobre 1957, ratif. con L. 12 agosto 1962, n. 1371);

— SVIZZERA (conv. 31 luglio 1958, ratif. con L. 2 dicembre 1960, n. 1588);

— LIBANO (conv. 9 giugno 1966, ratif. con L. 13 febbraio 1960, n. 301);

— INDIA (conv. 3 febbraio 1970, ratif. con L. 12 aprile 1973, n. 210).

Lo scambio di note con il CANADA, 29 marzo 1932, ratif. con L. 25 agosto 1932, n. 1265, riguarda, invece, la sola navigazione marittima.

Può inoltre ricordarsi, fra gli accordi internazionali limitati a certi settori di attività, quello con la SVIZZERA in materia di reciproco esonero dalle imposte sui redditi delle scuole primarie e serali (sc. note 31 luglio 1935, ratif. con D.L. 19 settembre 1935, n. 1782).

⁽⁴⁸⁾ Tale è il caso dell'accordo con la SPAGNA sul regime tributario delle società (conv. 28 novembre 1927, ratif. con D.L. 7 giugno 1928, n. 1493).

V'è, inoltre, da osservare che non tutte le convenzioni generali comprendono, per entrambi gli Stati, la totalità delle imposte dirette: vi sono, ad esempio, convenzioni che escludono dal regime pattizio l'imposta sulle obbligazioni⁽⁴⁹⁾, o la componente patrimoniale del tributo societario⁽⁵⁰⁾.

Un principio assai importante, posto da quasi tutte le convenzioni generali, è quello detto di « non discriminazione », in virtù del quale i cittadini e le persone giuridiche di ciascun Paese contraente non possono essere assoggettati, nell'altro Stato, a trattamenti fiscali più onerosi di quelli che colpiscono, a pari condizioni, « i nazionali »⁽⁵¹⁾. L'assunto può assumere particolare rilievo nella soggetta materia, in quanto esso impedisce — beninteso nei limiti della bilateralità — qualsiasi penalizzazione fiscale delle imprese multinazionali.

Norme assai dettagliate regolano per lo più la ripartizione, fra i due Stati, delle varie categorie di redditi.

Per i redditi d'impresa il principio, quasi universalmente introdotto, è quello per cui tutti gli utili dell'impresa, ad eccezione di quelli prodotti all'estero mediante stabile organizzazione, sono tassabili nello Stato di residenza dell'impresa stessa⁽⁵²⁾, men-

(49) Cfr., in tal senso, le convenzioni con: FRANCIA (art. 2), REGNO UNITO (art. 1), GRECIA (art. 2), EGITTO (art. 1), GIAPPONE (art. 2), BELGIO (art. 2), TRINIDAD e TOBAGO (art. 2).

(60) Si vedano le convenzioni citate alla nota precedente.

(51) Cfr.: conv. con PAESI BASSI (art. 21), FRANCIA (art. 22-bis), REGNO UNITO (art. 19), NORVEGIA (art. 6), DANIMARCA (art. 26), GRECIA (art. 23), EGITTO (art. 19), ISRAELE (art. 20), GIAPPONE (art. 24), BELGIO (art. 24), TRINIDAD e TOBAGO (art. 23), FINLANDIA (art. 24).

Si cfr., inoltre, per l'applicazione del medesimo principio limitatamente alle società, la conv. con la SPAGNA (art. 1).

Amplius, sulla clausola in questione, V. UCKMAR, *La tassazione degli stranieri in talia*, Padova, 1955, pagg. 68 e segg.

(52) Art. 3 conv. GERMANIA; art. 3 conv. U.S.A.; art. 5 conv. SVEZIA; art. 4 conv. PAESI BASSI; art. 5 conv. FRANCIA; art. 3 conv. REGNO UNITO; art. 8 conv. NORVEGIA; art. 5 conv. DANIMARCA; art. 7 conv. GRECIA; art. 3 conv. EGITTO; art. 6 conv. ISRAELE; art. 7 conv. GIAPPONE; art. 7 conv. BELGIO; art. 7 conv. TRINIDAD e TOBAGO; art. 7 conv. FINLANDIA.

tre, per converso, gli utili prodotti dalla stabile organizzazione sono imponibili (anche) nello Stato ospite ⁽⁵³⁾. In tal caso, sono dichiarate deducibili le spese inerenti all'organizzazione stabile ⁽⁵⁴⁾.

Soluzioni assai varie da caso a caso presenta, invece, il regime fiscale dei dividendi ⁽⁵⁵⁾ pagati a soci esteri: tema, questo, che interessa particolarmente i rapporti fra società di capitali collegate.

Secondo una prima regola, accolta più frequentemente, i dividendi sono tassabili soltanto nello Stato di domicilio o residenza *del beneficiario*, salvochè questi non abbia nell'altro Stato una stabile organizzazione ⁽⁵⁶⁾: nel quale ultimo caso — ferme restando le attenuazioni della doppia imposizione, di cui diremo — essi si rendono tassabili in entrambi ⁽⁵⁷⁾. Peraltro, si prevede talvolta che detti dividendi possano esser colpiti anche nello Stato di domicilio della società erogante, ma in forme variamente attenuate ⁽⁵⁸⁾. Altro frequente principio è quello in virtù del quale,

⁽⁵³⁾ Cfr. nota precedente.

⁽⁵⁴⁾ Cfr. nota 52.

⁽⁵⁵⁾ Tale nozione comprende, secondo la definizione offertane in taluni accordi, oltre ai redditi derivanti da azioni, quelli relativi alle azioni o buoni di godimento, alle quote di fondatore, alle quote di partecipazione agli utili, e, più in generale, alle quote sociali assoggettabili al regime delle azioni secondo la legislazione dello Stato di provenienza (così gli artt. 8 conv. SVEZIA, 7 conv. PAESI BASSI, 8 conv. FRANCIA, 11 conv. NORVEGIA, 8 conv. DANIMARCA, 10 conv. GRECIA, 10 conv. GIAPPONE, 10 conv. BELGIO, 10 conv. TRINIDAD e TOBAGO, 10 conv. FINLANDIA), o qualsiasi elementi ivi considerato « come distribuzione di utili sociali » (art. 7 conv. REGNO UNITO).

Le convenzioni con la FRANCIA, con il GIAPPONE e con il BELGIO annoverano, inoltre, fra i dividendi, i proventi delle quote minerarie.

⁽⁵⁶⁾ In base ad alcune convenzioni (ad es., quelle con la GRECIA, con ISRAELE, con il GIAPPONE, con il BELGIO, con TRINIDAD e TOBAGO) è richiesto che la stabile organizzazione « intervenga » nella produzione dei dividendi.

Altri accordi, invece, dando evidentemente per presunto tale intervento, non offrono analoga specificazione: così le conv. con la SVEZIA, con gli U.S.A., con la FRANCIA, con la DANIMARCA, con la FINLANDIA.

⁽⁵⁷⁾ In tale ultimo caso, il regime internazionale dei dividendi non si differenzia sostanzialmente da quello dei redditi d'impresa.

⁽⁵⁸⁾ Secondo le convenzioni con la FRANCIA, la DANIMARCA, il BELGIO,

quand'anche una « società residente » in uno degli Stati ricavi utili o redditi nell'altro, quest'ultimo non può prelevare alcuna imposta sugli utili « riservati » e sui dividendi pagati a soggetti in esso non residenti (⁵⁹). Secondo una recente convenzione, infine, allo Stato di appartenenza di una società avente stabile organizzazione nell'altro è consentito imporre i profitti rimessi dalla

la FINLANDIA, il prelievo da parte dello Stato della società erogante non può eccedere, in ogni caso, il 15 %. Analogo principio è accolto nelle convenzioni con la GRECIA e con ISRAELE, ma il limite è del 25 %.

Altre convenzioni distinguono, invece, il limite del prelievo alla fonte, a seconda che il soggetto percipiente sia, oppure no, una società estera avente posizioni di controllo su quella che distribuisce gli utili.

Così, la conv. con gli U.S.A. fissa il limite al 5 % nel caso in cui trattisi di società controllante almeno il 95 % dei voti e che percepisca da fonti diverse dalle sue sussidiarie non oltre il 25 % del proprio reddito lordo, e nel 15 % in ogni altro caso.

La conv. con la SVEZIA consente, invece, un prelievo alla fonte del 10 % se la società straniera esercita il proprio controllo sul 51 % almeno del capitale, e del 15 % in ogni altro caso.

Anche le conv. con il GIAPPONE e con TRINIDAD e TOBAGO fissano al 10 % il limite nei confronti delle società di controllo, ritenendo, tuttavia a ciò sufficiente una partecipazione non inferiore al 25 %; mentre, per gli altri casi, fissano il limite, rispettivamente, al 15 % ed al 20 %.

Più complesso è il criterio accolto nella conv. con il REGNO UNITO. Mentre, infatti, per i dividendi pagati a persone fisiche vale il principio della intassabilità nel Paese di provenienza, i dividendi pagati a società residente nell'altro Paese sono tassabili alla fonte, ma con il limite del 15 % se essi scontano l'imposta anche presso il soggetto beneficiario. Quest'ultimo limite è poi ulteriormente ridotto al 5 %, qualora la società beneficiaria controlli direttamente almeno il 51 % dei voti della società distributrice. Ove, tuttavia, la società beneficiaria possieda non meno del 25 % della classe d'azioni per cui vengono pagati i dividendi, il limite è elevato al 30 % per quella parte di dividendi che risultino pagati con reddito accumulato da non meno di dodici mesi rispetto alla data in cui il beneficiario ha raggiunto o superato la partecipazione del 25 %, ferme restando, invece, per il residuo, le predette percentuali del 5 % o del 15 %.

(⁵⁹) Così le convenzioni con il REGNO UNITO, la DANIMARCA, l'EGITTO, la GRECIA, ISRAELE, il GIAPPONE, il BELGIO, TRINIDAD e TOBAGO, la FINLANDIA.

Secondo la conv. con la GERMANIA, la tassazione dei dividendi « non come redditi del proprietario delle azioni, ma in quanto... parte di tutto il reddito industriale o commerciale della società che li distribuisce », segue le regole proprie dell'imposizione del reddito d'impresa.

stabile organizzazione ad un suo residente, ma soltanto con il limite dell'8 % ⁽⁶⁰⁾.

In una convenzione è, invece, seguita la regola opposta, per cui il dividendo è tassato nello Stato di domicilio della società erogante ⁽⁶¹⁾.

In qualche caso, infine, è prevista una terza soluzione: tassabilità del dividendo in entrambi i Paesi secondo le rispettive legislazioni, e conseguente applicazione delle norme generali sulla doppia imposizione ⁽⁶²⁾. Tuttavia, è da segnalare che, talora, il riferito principio soffre eccezione per l'ipotesi in cui i dividendi erogati da una società, che operi esclusivamente o prevalentemente in uno degli Stati, a un residente di quest'ultimo, si rendano tassabili soltanto nel primo, anche se la società erogante abbia domicilio nell'altro Stato contraente ⁽⁶³⁾.

Altrettante varietà di impostazioni, e non dissimili principî, si trovano in materia di imposizione degli interessi ⁽⁶⁴⁾.

Una prima alternativa, accolta in non poche convenzioni, e strettamente analoga al più diffuso regime dei dividendi, è quella che prevede la tassabilità degli interessi esclusivamente nello Stato di residenza del percettore, allorchando questi non abbia, nello Stato di provenienza ⁽⁶⁵⁾, una stabile organizzazione, partecipante

⁽⁶⁰⁾ Conv. TRINIDAD e TOBAGO.

⁽⁶¹⁾ Conv. PAESI BASSI, art. 7.

⁽⁶²⁾ Così la conv. con la NORVEGIA e con l'EGITTO.

⁽⁶³⁾ Conv. EGITTO: è da notare che l'attività si intende esercitata « principalmente » in uno degli Stati contraenti, allorchando i capitali ivi investiti, ovvero, alternativamente, gli utili ivi conseguiti, risultino non inferiori al 90 % del capitale, ovvero, rispettivamente, dell'utile complessivo.

⁽⁶⁴⁾ Secondo la comune definizione, desumibile dalle varie convenzioni, appartengono a tale categoria i redditi derivanti da titoli del debito pubblico, da obbligazioni, da prestiti, e, più in generale, ogni altro provento che, secondo la legge dello Stato di provenienza, sia assoggettabile al regime delle somme date a prestito: art. 9 conv. FRANCIA; art. 9 conv. DANIMARCA; art. 11 conv. GRECIA; art. 11 conv. GIAPPONE; art. 1à conv. ISRAELE; art. 11 conv. BELGIO; art. 11 conv. TRINIDAD e TOBAGO; art. 11 conv. FINLANDIA.

⁽⁶⁵⁾ La « provenienza » degli interessi è, per lo più, determinata *ratione debitoris*, nel senso che il reddito si intende provenire da uno Stato allorchando ne è debitore esso stesso, o una sua « suddivisione politica », o un suo ente locale, od

alla produzione degli stessi; e, per converso, la tassabilità in entrambi degli interessi affluenti alla stabile organizzazione ⁽⁶⁶⁾. Anche qui, non mancano tuttavia autorizzazioni allo Stato di provenienza a tassare gli interessi così corrisposti, ma con il vincolo di un limite percentuale ⁽⁶⁷⁾.

Anche l'opposta regola, dell'imponibilità degli interessi nello Stato di provenienza, trova accoglimento in non poche convenzioni ⁽⁶⁸⁾. Una particolare formulazione del medesimo principio è quella che fa riferimento, anziché alla provenienza, alla « fonte » dell'interesse, riservandone la tassazione allo Stato nel cui territorio la fonte è situata: con la precisazione, tuttavia, che, nel caso di beni garantiti da ipoteca immobiliare, la fonte si considera ubicata nello Stato ove trovasi l'immobile ipotecato ⁽⁶⁹⁾.

Infine, è in qualche caso accolto il criterio della tassabilità in entrambi gli Stati, con conseguente coesistenza di una tassazione alla fonte (nel luogo « di provenienza ») e di una imposizione normale (in capo al beneficiario): l'effetto duplicativo è, in tal caso, evitato attraverso il riconoscimento del prelievo subito alla fonte quale « credito d'imposta » in sede di tassazione nel Paese di residenza ⁽⁷⁰⁾.

infine un soggetto in esso residente o una « stabile organizzazione » in esso situata: cfr., in tal senso, le convenzioni con la FRANCIA, la DANIMARCA, la GRECIA, il GIAPPONE, ISRAELE, il BELGIO, TRINIDAD e TOBAGO, la FINLANDIA.

⁽⁶⁶⁾ Conv. FRANCIA, DANIMARCA, GRECIA, GIAPPONE, ISRAELE, BELGIO, TRINIDAD e TOBAGO.

⁽⁶⁷⁾ Tale limite è del 10 % nei rapporti con GRECIA, GIAPPONE, TRINIDAD e TOBAGO; del 15 % secondo le conv. con FRANCIA, ISRAELE, BELGIO.

⁽⁶⁸⁾ Cfr.: art. 9 conv. DANIMARCA, art. 13 conv. EGITTO, art. 11 conv. FINLANDIA.

La conv. PAESI BASSI (art. 8) chiarisce inoltre che, ove gli interessi siano corrisposti da una stabile organizzazione, essi sono tassabili nello Stato ove questa è situata.

⁽⁶⁹⁾ Art. 8 conv. REGNO UNITO.

⁽⁷⁰⁾ Art. 9 conv. SVEZIA; art. 12 conv. NORVEGIA.

Va tuttavia rilevato che il principio vale esclusivamente per i redditi provenienti dall'Italia, e non viceversa, non essendo istituita, nè in Svezia, nè in Norvegia, la tassazione alla fonte degli interessi.

Anche riguardo ai « canoni » (*redevances, royalties*) ⁽⁷¹⁾ prevale il principio della loro tassabilità nello Stato di residenza del beneficiario, sprovvisto di stabile organizzazione in quello di provenienza ⁽⁷²⁾. Qualora, per converso, il percettore della *redevance* abbia stabile organizzazione nello Stato di residenza del debitore ⁽⁷³⁾, l'imposta si rende applicabile anche in detto Stato. Identica soluzione vale, secondo altre convenzioni, per l'ipotesi in cui debitrice del canone sia una società, nella quale il beneficiario abbia una partecipazione ⁽⁷⁴⁾, ovvero nel caso in cui la *redevance* sia dovuta nell'ambito del rapporto fra società astrette da un vincolo di controllo ⁽⁷⁵⁾. Talora, è consentita la tassazione

⁽⁷¹⁾ Con tale denominazione si indicano i corrispettivi dell'uso, e della concessione in uso, di diritti d'autore, brevetti, marchi, disegni, modelli, progetti, formule, processi segreti, attrezzature industriali, commerciali o scientifiche non immobiliari, informazioni relative allo *know how* (così gli artt. 6 conv. SVEZIA, 9 conv. PAESI BASSI, 11 conv. FRANCIA, 9 conv. REGNO UNITO, 13 conv. NORVEGIA, 10 conv. DANIMARCA, 12 conv. GRECIA, 8 conv. EGITTO, 18 conv. ISRAELE, 12 conv. GIAPPONE, 12 conv. BELGIO, 12 conv. TRINIDAD e TOBAGO, 12 conv. FINLANDIA).

Talune convenzioni (REGNO UNITO, NORVEGIA, EGITTO, ISRAELE), escludono poi, espressamente, l'applicabilità del regime in esame ai corrispettivi derivanti dallo sfruttamento di miniere, cave, giacimenti, eccetera.

⁽⁷²⁾ Per la nozione di « provenienza » del canone valgono principi analoghi a quelli istituiti riguardo agli interessi (cfr. n. 65).

⁽⁷³⁾ Anche a questo riguardo si presenta una situazione analoga a quella già esaminata a proposito dei dividendi (cfr. n. 56).

Alcune convenzioni richiedono espressamente che la stabile organizzazione intervenga nelle operazioni generatrici del canone: così le conv. con PAESI BASSI, FRANCIA, NORVEGIA, DANIMARCA, GRECIA, ISRAELE, GIAPPONE, BELGIO, TRINIDAD e TOBAGO.

Altri accordi presumono, invece, tale partecipazione, e perciò autorizzano l'imposizione del canone per il sol fatto che vi sia una stabile organizzazione nel paese di provenienza: così le conv. con U.S.A., SVEZIA, REGNO UNITO, FINLANDIA.

La convenzione con l'EGITTO si discosta, invece, da entrambe le riferite soluzioni: essa richiede bensì la « partecipazione », ma la presume *juris tantum*, addossando a chi vi abbia interesse la prova contraria.

Va infine ricordato che, secondo la conv. con il REGNO UNITO, per i canoni derivanti dalle proiezioni cinematografiche si seguono le regole proprie del reddito d'impresa.

⁽⁷⁴⁾ Conv. DANIMARCA.

⁽⁷⁵⁾ Conv. FRANCIA.

nello Stato di provenienza, indipendentemente dalle circostanze testè riferite: ma, in tal caso, l'imposizione, che acquista il carattere di tassazione « alla fonte » non può eccedere una percentuale convenzionalmente stabilita ⁽⁷⁶⁾.

Di qualche importanza, ai fini che ne occupano, è anche il regime dei compensi dovuti agli amministratori: si è già detto, infatti, che, specie nel caso in cui l'« unità » del gruppo sia realizzata a livello personale, diviene preponderante, nelle singole società nazionali del gruppo, la presenza di amministratori stranieri. In generale, è previsto che tali compensi siano tassati nello Stato di residenza della società erogante ⁽⁷⁷⁾, ovvero — formula che ci sembra equipollente, tenuto conto del concetto convenzionale di residenza — « nel luogo di prestazione del servizio » ⁽⁷⁸⁾. Al principio sono tuttavia previste, in qualche caso, particolari eccezioni, in funzione vuoi della durata della permanenza nello Stato dell'amministratore straniero, vuoi di altri elementi quali l'interesse (eventualmente) rappresentato e l'ammontare del compenso ⁽⁷⁹⁾.

Per quanto concerne i profitti derivanti dall'alienazione di beni (plusvalenze, *capital gains*), il regime universalmente recepito si fonda, innanzitutto, sulla differenza tra beni immobili e

⁽⁷⁶⁾ Si cfr.: conv. GIAPPONE, il cui massimo è fissato nel 10 %, e conv. TRINIDAD e TOBAGO, che prevede, invece, un limite del 5 %.

⁽⁷⁷⁾ Cfr.: art. 11 conv. SVEZIA, art. 15 conv. PAESI BASSI, art. 14 conv. FRANCIA, art. 19 conv. NORVEGIA, art. 16 conv. DANIMARCA, art. 16 conv. GRECIA, art. 8 conv. ISRAELE, art. 16 conv. GIAPPONE, art. 16 conv. BELGIO, art. 16 conv. TRINIDAD e TOBAGO, art. 16 conv. FINLANDIA.

⁽⁷⁸⁾ Art. 11 conv. U.S.A.

L'equipollenza deriva dal rilievo che le attività di che trattasi vengono, di regola, esercitate presso la sede amministrativa della società.

⁽⁷⁹⁾ Secondo le conv. con il REGNO UNITO (art. 12) e l'EGITTO (art. 11), tali compensi non sono tassabili nello stato di residenza della società quando la presenza nello Stato dell'amministratore sia inferiore a 183 giorni nell'anno, e quando la prestazione abbia luogo nell'interesse di un soggetto residente nell'altro Stato.

La conv. U.S.A. esclude dall'imposizione stessa i compensi corrisposti a soggetti la cui presenza nello Stato sia inferiore a 90 giorni nell'anno, sempreché si tratti di compensi inferiori a 2 mila dollari.

beni mobili, comprendenti, questi ultimi, l'azienda o una parte di essa. Per i primi, la potestà tributaria è attribuita, in ogni caso, secondo il principio della *lex rei sitae*; i beni mobili sono, invece, per lo più tassabili nello Stato di residenza del cedente, salvochè questi abbia, nell'altro Stato, una stabile organizzazione o una base fissa, direttamente interessata nell'operazione ⁽⁸⁰⁾. Da tale principio vengono, tuttavia, per lo più eccettuate le vendite di navi ed aeromobili, tassabili nello Stato di « direzione effettiva » dell'impresa ⁽⁸¹⁾.

Le imposizioni di tipo patrimoniale, negli accordi in cui si trovano convenzionate, seguono pure, riguardo agli immobili, la *lex rei sitae*, mentre per i mobili, eccettuati le navi e gli aeromobili tassati presso la sede di direzione effettiva dell'impresa, si ha riguardo alla stabile organizzazione cui essi ineriscono, ovvero, in mancanza, alla residenza del proprietario ⁽⁸²⁾.

Qualche convenzione estende invece, alla tassazione del patrimonio, le regole proprie dell'imposizione dei redditi relativi ai beni considerati ⁽⁸³⁾.

6. Come si è già visto, anche nelle convenzioni internazionali, non meno che nelle disposizioni di diritto interno, ricorre frequentemente, e a molteplici effetti, la nozione della « stabile organizzazione ».

⁽⁸⁰⁾ Talune convenzioni (GRECIA, art. 13; GIAPPONE, art. 13; BELGIO, art. 13), ravvisano la partecipazione della stabile organizzazione, idonea a legittimare la tassazione del *capital gain* secondo il criterio della *lex rei sitae*, nell'intervento di questa alle operazioni.

Da altre (art. 12 conv. DANIMARCA, art. 13 conv. FINLANDIA) si richiede invece il concorso di due circostanze: l'attribuibilità dei beni alienati all'organizzazione, e la stipulazione del contratto nello Stato ove essa è situata.

È da osservare, infine, che, il principio trova applicazione, *a fortiori*, nel caso in cui oggetto della vendita sia l'intera stabile organizzazione.

⁽⁸¹⁾ Tale eccezione si presenta come corollario del più generale principio, per cui le imprese di navigazione marittima od aerea sono soggette a tassazione diretta nello Stato ove trovansi la loro direzione.

⁽⁸²⁾ Cfr.: art. 23 conv. NORVEGIA, art. 22 conv. DANIMARCA, art. 5 conv. ISRAELE, art. 22 conv. FINLANDIA.

⁽⁸³⁾ Così la conv. con la GERMANIA (art. 12).

Nel tentativo di meglio precisarne il contenuto, le singole convenzioni, dopo una ricorrente definizione generale, secondo cui deve considerarsi stabile organizzazione qualsiasi sede fissa e permanente di affari, in cui l'impresa svolga in tutto od in parte la sua attività ⁽⁸⁴⁾, offrono una serie di più dettagliate specificazioni, attraverso una elencazione — ovviamente non tassativa — delle entità costituenti organizzazioni: si statuisce, così, essere organizzazioni stabili le sedi di direzione ⁽⁸⁵⁾, le « succursali » ⁽⁸⁶⁾, gli « uffici » ⁽⁸⁷⁾, gli « stabilimenti » ⁽⁸⁸⁾, le « officine » ⁽⁸⁹⁾, i « laboratori » ⁽⁹⁰⁾, le miniere, le cave, e più in generale i luoghi di estrazione di risorse naturali ⁽⁹¹⁾, i locali di vendita ⁽⁹²⁾, i magazzini quando non siano istituiti al solo fine di agevolare le consegne ⁽⁹³⁾. I cantieri di costruzione o montaggio vengono, invece, considerati tali allorquando il loro esercizio superi una certa durata nell'anno: 12 mesi secondo talune conven-

⁽⁸⁴⁾ Cfr.: art. 3 conv. FRANCIA, art. 2 conv. REGNO UNITO, art. 2 conv. NORVEGIA, art. 2 conv. DANIMARCA, art. 5 conv. GRECIA, art. 2 conv. EGITTO, art. 2 conv. ISRAELE, art. 5 conv. GIAPPONE, art. 5 conv. BELGIO, art. 5 conv. TRINIDAD e TOBAGO, art. 5 conv. FINLANDIA.

La conv. con i PAESI BASSI (art. 2) usa invece l'espressione « installazioni permanenti ».

Ampie rassegne alle diverse statuizioni in argomento leggonsi in V. UCKMAR, *L'evoluzione, con particolare riguardo all'ordinamento italiano, del concetto di « stabile organizzazione » delle imprese operanti nell'ambito di più Stati*, in *Ann. Fac. Univ. Genova* 1968; NAVA, *Stabili organizzazioni di società di capitali ed imposizione diretta nell'ambito della C.E.E.*, in *Boll. trib. inf.* 1972, 2026 ss.

⁽⁸⁵⁾ Conv. FRANCIA, REGNO UNITO, NORVEGIA, DANIMARCA, GRECIA, EGITTO, ISRAELE, GIAPPONE, BELGIO, TRINIDAD e TOBAGO, FINLANDIA.

⁽⁸⁶⁾ Si cfr., oltre agli accordi citati alla n. precedente, la conv. con i PAESI BASSI.

⁽⁸⁷⁾ Conv. FRANCIA, NORVEGIA, DANIMARCA, GRECIA, EGITTO, ISRAELE, GIAPPONE, BELGIO, TRINIDAD e TOBAGO, FINLANDIA.

⁽⁸⁸⁾ Conv. con il REGNO UNITO.

⁽⁸⁹⁾ Cfr. nota 86.

⁽⁹⁰⁾ Cfr. nota 87.

⁽⁹¹⁾ Cfr. nota 87.

⁽⁹²⁾ Conv. TRINIDAD e TOBAGO.

⁽⁹³⁾ Conv. FRANCIA.

zioni ⁽⁹⁴⁾, 6 mesi secondo altre ⁽⁹⁵⁾, 3 mesi secondo altre ancora ⁽⁹⁶⁾. Si chiarisce, ancora, essere stabile organizzazione il rappresentante avente uno *status* autonomo ⁽⁹⁷⁾ salvochè la rappresentanza non sia limitata agli acquisti ⁽⁹⁸⁾, e il depositario che abitualmente esegua ordini per conto dell'impresa ⁽⁹⁹⁾.

Per contro, è pattiziamente negato il carattere di stabile organizzazione ai magazzini installati a scopo di deposito, esposizione, consegna ⁽¹⁰⁰⁾, ovvero di trasformazione delle merci da parte di altra impresa ⁽¹⁰¹⁾, ed alle sedi fisse tenute per fini non direttamente produttivi, quali, ad esempio, l'acquisto di merci ⁽¹⁰²⁾, la raccolta di informazioni ⁽¹⁰³⁾, la pubblicità e lo svolgimento di attività preparatorie o ausiliarie ⁽¹⁰⁴⁾.

Si nega, inoltre, che possa ravvisarsi la stabile organizzazione (salvo il caso già detto della rappresentanza o del deposito), nei soggetti ausiliari dell'impresa (mediatori, commissionari, ec-

⁽⁹⁴⁾ NORVEGIA, DANIMARCA, GRECIA, ISRAELE, GIAPPONE, BELGIO, FINLANDIA.

⁽⁹⁵⁾ EGITTO, TRINIDAD e TOBAGO.

⁽⁹⁶⁾ FRANCIA.

⁽⁹⁷⁾ Così le conv. con PAESI BASSI, NORVEGIA, DANIMARCA, GRECIA, ISRAELE, GIAPPONE, BELGIO, TRINIDAD e TOBAGO, FINLANDIA.

La conv. con la FRANCIA precisa, altresì, essere stabile organizzazione, quanto alle imprese assicuratrici, il rappresentante che, nel territorio dell'altro Stato, riscuota premi o assicuri rischi.

⁽⁹⁸⁾ La conv. con il REGNO UNITO non sembra escludere, invece, dal concetto di stabile organizzazione l'ipotesi del rappresentante incaricato per i soli acquisti.

⁽⁹⁹⁾ Così le conv. con PAESI BASSI, REGNO UNITO, EGITTO.

La conv. con la FRANCIA, oltre ad accogliere quest'ultima nozione, *presume* l'esecuzione abituale di ordini « per conto » nel caso in cui il depositario prelevi abitualmente merci per consegnarle alla clientela.

⁽¹⁰⁰⁾ Conv. PAESI BASSI, FRANCIA, NORVEGIA, DANIMARCA, GRECIA, EGITTO, ISRAELE, GIAPPONE, BELGIO, TRINIDAD e TOBAGO, FINLANDIA.

⁽¹⁰¹⁾ Conv. NORVEGIA, DANIMARCA, GRECIA, ISRAELE, GIAPPONE, BELGIO, TRINIDAD e TOBAGO, FINLANDIA.

⁽¹⁰²⁾ Conv. REGNO UNITO, NORVEGIA, DANIMARCA, GRECIA, EGITTO, ISRAELE, GIAPPONE, BELGIO, TRINIDAD e TOBAGO, FINLANDIA.

Secondo la conv. con PAESI BASSI e FRANCIA l'esclusione opera sol quando si tratti di acquisto di « merci destinate all'approvvigionamento ».

⁽¹⁰³⁾ Cfr. n. 102.

⁽¹⁰⁴⁾ Cfr. n. 102.

cetera) ⁽¹⁰⁵⁾, e negli agenti ⁽¹⁰⁶⁾. Molte convenzioni chiariscono poi — con statuizione che interessa particolarmente i rapporti di cui ci occupiamo — non essere sufficiente, ad integrare la fattispecie della stabile organizzazione, il controllo esercitato, su una società residente dell'uno Stato, da società residente o svolgente la propria attività nell'altro Stato ⁽¹⁰⁷⁾. Una recente convenzione ha, infine, ulteriormente precisato non potersi costituire la stabile organizzazione per il fatto che un'impresa dell'uno Stato abbia concesso in uso, o dato in locazione o in affitto, nell'altro, diritti, brevetti, marchi, disegni, modelli, progetti, formule, attrezzature diverse dai beni immobili ⁽¹⁰⁸⁾.

Un'altra ricorrente nozione, che interessa in modo particolare la soggetta materia, è quella delle « imprese associate »: trattasi, stando alla più comune definizione, di imprese i cui rapporti sono improntati a speciali condizioni accettate od imposte, diverse da quelle normalmente convenute fra imprese indipendenti, per l'essere l'una soggetta alla direzione o al controllo dell'altra, ovvero per l'essere entrambe soggette alla direzione o al controllo delle medesime persone ⁽¹⁰⁹⁾; oppure, secondo altra definizione, di

⁽¹⁰⁵⁾ Conv. PAESI BASSI, REGNO UNITO, NORVEGIA, DANIMARCA, GRECIA, EGITTO, ISRAELE, GIAPPONE, BELGIO, TRINIDAD e TOBAGO, FINLANDIA.

⁽¹⁰⁶⁾ Conv. FRANCIA, REGNO UNITO, NORVEGIA, DANIMARCA, GRECIA, ISRAELE, GIAPPONE, BELGIO, TRINIDAD e TOBAGO, FINLANDIA.

⁽¹⁰⁷⁾ Così le conv. PAESI BASSI, NORVEGIA DANIMARCA, GRECIA, ISRAELE, GIAPPONE, BELGIO, TRINIDAD e TOBAGO, FINLANDIA.

La conv. EGITTO fa invece riferimento al concetto di « società sussidiaria », negandole il carattere di stabile organizzazione.

Analoga esclusione è posta, dalla conv. FRANCIA, per i casi di partecipazioni in società nazionali, o di rapporti d'affari per mezzo di « società giuridicamente indipendenti » (ad es. filiali).

La conv. REGNO UNITO esclude, infine, dal concetto della stabile organizzazione le filiali e le stabili organizzazioni di filiali, nel senso che queste ultime non possono considerarsi quali *établissements* della casa-madre.

⁽¹⁰⁸⁾ Così la più volte citata conv. con il BELGIO.

⁽¹⁰⁹⁾ Art. 6 conv. PAESI BASSI, art. 4 conv. REGNO UNITO, art. 9 conv. NORVEGIA, art. 6 conv. DANIMARCA, art. 9 conv. GRECIA, art. 4 conv. EGITTO, art. 7 conv. ISRAELE, art. 9 conv. GIAPPONE, art. 9 conv. BELGIO, art. 9 conv. TRINIDAD e TOBAGO, art. 9 conv. FINLANDIA.

imprese di cui l'una è alle dipendenze o possiede il controllo dell'altra, o che si trovano entrambe sotto il controllo di una medesima impresa o di un medesimo gruppo ⁽¹¹⁰⁾.

È interessante, a questo punto, notare come tutte le convenzioni internazionali dedichino, al problema del trattamento tributario del *transfer pricing*, quell'attenzione che, invece, esso non trova nel vigente ordinamento nazionale. Vengono, così, apprestate varie guarentigie, intese ad assicurare, la tassabilità di quei trasferimenti di reddito che, nell'ambito delle imprese multinazionali o dei gruppi multinazionali d'impresa, possono realizzarsi attraverso la manipolazione di determinati costi.

Alla riferita categoria di disposizioni appartengono, innanzitutto, quelle secondo cui il reddito della « stabile organizzazione » viene determinato attribuendo ad essa gli utili che « avrebbe potuto conseguire » come impresa distinta e separata, in regime di completa autonomia ⁽¹¹¹⁾; ovvero, secondo una diversa ma equipollente formulazione, includendo nel reddito i particolari profitti o vantaggi da essa accordati all'impresa o ad altre stabili organizzazioni della stessa ⁽¹¹²⁾.

Analogo criterio di adeguamento alla « normalità » dei mezzi praticati in condizioni di reciproca autonomia è previsto nei riguardi delle transazioni fra « imprese associate », nei confronti delle quali possono tassarsi gli utili che « sarebbero stati realizzati » in assenza di particolari rapporti di partecipazione ⁽¹¹³⁾.

Quanto agli interessi ed ai canoni (*redevances, royalties*), corrisposti in presenza di « particolari relazioni » correnti fra

⁽¹¹⁰⁾ Art. 6 conv. FRANCIA.

⁽¹¹¹⁾ Così le conv. con U.S.A., PAESI BASSI, REGNO UNITO, NORVEGIA, DANIMARCA, GRECIA, EGITTO, ISRAELE, GIAPPONE, BELGIO, TRINIDAD e TOBAGO, FINLANDIA.

⁽¹¹²⁾ Conv. FRANCIA.

⁽¹¹³⁾ Cfr. le conv. con PAESI BASSI, REGNO UNITO, NORVEGIA, GRECIA, EGITTO, ISRAELE, GIAPPONE, BELGIO, TRINIDAD e TOBAGO, FINLANDIA.

Secondo la conv. con la FRANCIA, si comprendono nel reddito d'impresa « gli utili che avrebbero dovuto comparire nella contabilità... ma che sono stati... trasferiti direttamente o indirettamente all'altra impresa.

l'impresa debitrice e quella creditrice, è prevista la tassabilità, come reddito, dell'eccedenza rispetto a quanto sarebbe stato convenuto in assenza di tali condizioni ⁽¹¹⁴⁾, ovvero la riduzione del costo « all'equo e ragionevole corrispettivo » ⁽¹¹⁵⁾, al « valore intrinseco e normale » ⁽¹¹⁶⁾, all'« adeguato corrispettivo » ⁽¹¹⁷⁾ della prestazione ricevuta.

Particolari disposizioni sono poi previste, vuoi nelle convenzioni generali, vuoi in quelle stipulate *ad hoc*, riguardo alle imprese di navigazione marittima ed aerea.

La regola più comune, accolta nelle convenzioni generali, è quella della tassabilità di tali imprese nello Stato ove si trova la loro « direzione effettiva », e ciò vuoi per la tassazione del reddito ⁽¹¹⁸⁾, vuoi per quella del patrimonio e dei *capital gains* ⁽¹¹⁹⁾. Spesso, poi, il principio è dichiarato applicabile anche per gli utili derivanti dalla partecipazione ad un *pool* internazionale ⁽¹²⁰⁾, e, in qualche, caso, esteso ai profitti derivanti dalla gestione di agenzie, ma limitatamente alla vendita dei biglietti ⁽¹²¹⁾.

Talora, tuttavia, l'applicazione del suddetto criterio di principio è subordinata all'ulteriore condizione che le navi o gli aeromobili « battano bandiera o posseggano la nazionalità » dello Stato ove si trova la direzione effettiva ⁽¹²²⁾.

⁽¹¹⁴⁾ Conv. con DANIMARCA, GRECIA, ISRAELE, GIAPPONE, BELGIO, TRINIDAD e TOBAGO, FINLANDIA.

⁽¹¹⁵⁾ Conv. EGITTO.

⁽¹¹⁶⁾ Conv. PAESI BASSI, FRANCIA.

⁽¹¹⁷⁾ Conv. NORVEGIA.

⁽¹¹⁸⁾ Art. 7 conv. SVEZIA; art. 10 conv. NORVEGIA; art. 7 conv. DANIMARCA; art. 9 conv. ISRAELE; art. 8 conv. BELGIO; art. 8 conv. TRINIDAD e TOBAGO; art. 8 conv. FINLANDIA.

⁽¹¹⁹⁾ Conv. DANIMARCA (art. 22), e FINLANDIA (art. 22).

⁽¹²⁰⁾ Così le conv. con NORVEGIA, EGITTO, GIAPPONE, ISRAELE, TRINIDAD e TOBAGO.

Anche la conv. speciale con il LIBANO accoglie analoga statuizione.

⁽¹²¹⁾ Conv. NORVEGIA e ISRAELE.

⁽¹²²⁾ Art. 6 conv. PAESI BASSI; art. 7 conv. FRANCIA.

Qualora, poi, la sede di direzione effettiva sia a bordo di una nave (circostanza, questa, non infrequente per le imprese costituite da un solo natante) si ha riguardo, secondo talune convenzioni, alla residenza del gestore, ovvero alternativamente, al porto d'approdo (*home harbour*) ⁽¹²³⁾ o di immatricolazione ⁽¹²⁴⁾.

In altre convenzioni, è fatto invece riferimento alla « residenza » ⁽¹²⁵⁾ o alla « nazionalità » ⁽¹²⁶⁾ dell'impresa, oppure si assume come esclusivo e determinante il criterio dell'immatricolazione della nave o dell'aeromobile ⁽¹²⁷⁾. Nè mancano convenzioni che introducono una differente disciplina, a seconda che si tratti di imprese di navigazione marittima od aerea: ad esempio, tassazione nel Paese di direzione effettiva dell'impresa per gli aeromobili, ed in quello di registrazione della nave, purchè coincidente con la nazionalità dell'impresa, per le navi ⁽¹²⁸⁾.

Le convenzioni speciali si riferiscono invece, per lo più, alla « costituzione » dell'impresa: ma tale concetto è poi variamente definito nei singoli casi ⁽¹²⁹⁾.

⁽¹²³⁾ Conv. BELGIO e FINLANDIA.

⁽¹²⁴⁾ Conv. TRINIDAD e TOBAGO.

⁽¹²⁵⁾ Art. 7 conv. EGITTO.

⁽¹²⁶⁾ Art. 8 conv. GIAPPONE.

⁽¹²⁷⁾ Art. 8 conv. U.S.A.

⁽¹²⁸⁾ Art. 8 conv. GRECIA.

⁽¹²⁹⁾ Secondo le conv. con il BRASILE e con il LIBANO, ad es., si intendono costituite in uno Stato le imprese di soggetti ivi residenti, le società ivi costituite ed aventi nello Stato la sede di direzione, infine le imprese appartenenti allo Stato.

La conv. con la SVIZZERA annovera, invece, oltre alle ipotesi testè descritte, anche le imprese a partecipazione statale.

La conv. con l'ARGENTINA considera costituite nello Stato, oltre alle imprese che presentino i requisiti di cui sopra, anche le società aventi nello Stato la propria amministrazione centrale, sempreché risultino in esso costituite.

La conv. con il SUDAFRICA statuisce invece essere costituite le imprese di navigazione nello Stato ove risiede il loro proprietario, ovvero, trattandosi di « compagnie », nello Stato in cui furono formalmente costituite, oppure in quello nel cui territorio si svolgono la loro amministrazione ed il loro controllo.

Quanto alla conv. con il CANADA, che interessa la sola navigazione marittima, essa dispone che i redditi provenienti da navi iscritte nel porto di uno Stato, e appartenenti ad imprese che non abbiano residenza o domicilio nell'altro Stato, siano tassabili esclusivamente nel primo Stato.

7. Come si è potuto constatare dalla sommaria rassegna che precede, il regime convenzionale limita, ma non esclude le possibilità di doppia imposizione: residuano, infatti, ipotesi di fattispecie che, alla stregua della normativa testè esaminata, si rendono imponibili in più d'uno Stato. Ad esempio, la tassazione dei redditi della « stabile organizzazione » da parte del Paese ospitante non ne esclude l'imponibilità da parte del Paese cui appartiene l'impresa: onde, nel caso in cui questo applicasse il *world wide system*, tali redditi sarebbero soggetti ad una doppia imposizione internazionale. Parimenti, si è visto che, in molti casi, gli interessi e i dividendi si rendono imponibili, oltrechè nello Stato di residenza del percettore, anche « alla fonte », sia pure con rigorose limitazioni. Ancora, nel caso in cui l'uno Stato includa nel reddito d'impresa le eccedenze di costo, derivanti da « particolari relazioni », tali eccedenze possono tuttavia essere computate anche nel profitto del percettore. Gli esempi sono, in realtà, numerosissimi.

Le convenzioni prevedono, pertanto, speciali accorgimenti per attenuare l'effetto di duplicazione.

Una regola assai diffusa è quella per cui, in mancanza di differenti particolari statuizioni, i redditi tassabili in uno Stato sono esentati nell'altro, ma possono tuttavia da quest'ultimo essere computati ai fini della determinazione dell'aliquota progressiva⁽¹³⁰⁾. Tuttavia, per particolari categorie di redditi, soggetti *naturaliter* a duplice imposizione (ad es.: interessi e dividendi) l'effetto è attenuato mediante la deduzione dall'imposta dovuta allo Stato di residenza, di quella pagata all'estero⁽¹³¹⁾, o di una aliquota percentuale sull'ammontare del reddito⁽¹³²⁾.

⁽¹³⁰⁾ Art. 17, conv. SVEZIA, art. 22 conv. FRANCIA, art. 23 conv. BELGIO.

⁽¹³¹⁾ Si cfr., ad es., l'art. 8 della conv. SVEZIA (modif. dall'art. 2 dell'acc. aggiuntivo), il quale condiziona, tuttavia, la deducibilità in Italia dell'imposta estera al fatto che si tratti di reddito quivi assoggettabile a r.m. Analogo principio trovasi accolto nella conv. con la FRANCIA.

⁽¹³²⁾ Secondo la conv. BELGIO, tale deduzione è fissata nella misura del 15 %.

Quest'ultima regola è, invece, da numerose convenzioni estesa alla totalità dei redditi: in tal caso, lo Stato di residenza include nell'imponibile anche i redditi prodotti all'estero ma accorda, nel contempo, un « credito d'imposta ».

Tale credito è pari, in taluni casi, all'ammontare del tributo effettivamente pagato all'estero ⁽¹³³⁾; in altri, è ragguagliato invece all'ammontare dell'imposta nazionale « corrispondente » al reddito estero ⁽¹³⁴⁾, ovvero ad una quota di tale imposta, proporzionale al rapporto fra reddito estero e reddito complessivo ⁽¹³⁵⁾.

In alcuni casi, poi, il credito d'imposta viene diversamente stabilito, a seconda che la duplicazione interessi tributi di carattere reale o personale. Così, ad esempio, in numerose convenzioni è stabilita la deduzione dell'imposta estera innanzitutto da quella di r.m., in misura, tuttavia, non superiore alla quota di quest'ultima, corrispondente al reddito estero; e, successivamente, la deduzione dell'eventuale eccedenza dall'imposta personale (complementare o sulle società), sempre con il limite dell'imposta italiana corrispondente al reddito estero ⁽¹³⁶⁾; mentre, nel caso in cui si tratti di contribuente soggetto in Italia alla sola imposta personale, la deduzione ha luogo, fermo restando il limite

La conv. FRANCIA limita invece la deduzione da parte dell'Italia alla parte di tributo estero eccedente il 20 % del reddito, allorchando si tratti di interessi o dividendi non soggetti, in Italia, ad imposta di r.m.

Quanto alla conv. U.S.A. (art. 15), è previsto che per la tassazione in Italia dei dividendi, provenienti da fonti situate negli Stati Uniti, la detrazione sia pari all'8 % del reddito considerato.

⁽¹³³⁾ Così, ad es., per la deduzione negli U.S.A. delle imposte pagate in Italia (art. 15 conv. U.S.A.).

⁽¹³⁴⁾ In tal senso, vedasi: art. 23 conv. FINLANDIA.

Anche nella conv. U.S.A. è previsto, per la tassazione in Italia di redditi diversi dai dividendi, la deduzione dell'imposta pagata negli U.S.A., « per un ammontare non eccedente la quota delle imposte italiane attribuibile a tale reddito (diverso dai dividendi) nella proporzione in cui detto reddito ha concorso a formare il reddito complessivo (diverso dai dividendi) del contribuente ».

⁽¹³⁵⁾ Art. 19 conv. PAESI BASSI.

⁽¹³⁶⁾ Art. 17 conv. REGNO UNITO, art. 23 conv. DANIMARCA, art. 17 conv. EGITTO, art. 19 conv. ISRAELE, art. 23 conv. GIAPPONE, art. 22 conv. TRINIDAD e TOBAGO.

della quota d'imposta italiana corrispondente al reddito estero, solo per la parte del tributo estero eccedente una certa quota percentuale ⁽¹³⁷⁾.

È, poi, da sottolineare il principio, previsto in qualche convenzione, dalla *tax sparing clause*, in virtù del quale si considerano come « pagate all'estero », e quindi deducibili, le imposte non prelevate in virtù di particolari esenzioni o agevolazioni ⁽¹³⁸⁾.

Quanto alle imposte di carattere patrimoniale, le convenzioni che se ne occupano prevedono analoghi criteri di deducibilità, con il limite della quota d'imposta nazionale corrispondente al capitale tassato all'estero ⁽¹³⁹⁾.

8. La seconda parte della riforma tributaria, interessante le imposte dirette, che entrerà in vigore il 1° gennaio 1974, porterà notevoli cambiamenti anche nel regime tributario delle imprese multinazionali.

Dopo quanto abbiamo osservato circa l'inadeguatezza di qualsiasi soluzione, che non risulti sorretta da ampi accordi di carattere plurilaterale, e fondata su un principio di sovranazionalità, è evidente che neppure il nuovo regime tributario consentirà di pervenire ad un soddisfacente trattamento fiscale delle imprese multinazionali, tale da imbrigliarne le potenziali capacità di elusione, evitandone, nel contempo, una ingiusta e inopportuna penalizzazione.

Tuttavia, non può negarsi che la riforma delle imposte dirette, così come risulta strutturata dai decreti legislativi *in itinere* ⁽¹⁴⁰⁾, rappresenti, da parte del nostro Paese, un ragguardevole contributo al « ravvicinamento » del nostro sistema tribu-

⁽¹³⁷⁾ Detta quota è fissata nel 20 % dalle conv. EGITTO e REGNO UNITO, nel 25 % dalle conv. DANIMARCA, GRECIA, GIAPPONE, ISRAELE, nel 30 % dalla conv. TRINIDAD e TOBAGO.

⁽¹³⁸⁾ Così la conv. ISRAELE, nonché (ma limitatamente agli interessi) la conv. NORVEGIA.

⁽¹³⁹⁾ Si cfr.: conv. DANIMARCA, ISRAELE, FINLANDIA.

⁽¹⁴⁰⁾ Vedili in *Boll. trib.* 1973, 1939 ss.

tario a quelli dei *partners* europei: aspetto, questo, da non sottovalutare, in quanto è da ritenere che non soltanto la creazione, da più parti auspicata, di una società commerciale a statuto europeo, ma anche l'attuazione di più modesti progetti di adeguamento (si pensi, ad esempio, all'introduzione del « bilancio consolidato » per gruppi di imprese), non siano realisticamente ipotizzabili che nell'ambito di un sistema di ordinamenti nazionali omogenei ed integrati.

Questo contributo al ravvicinamento consiste, come altra volta ebbimo occasione di rilevare ⁽¹⁴¹⁾, nella sostituzione, al vigente sistema fondato prevalentemente su tributi reali, di un ordinamento maggiormente ispirato al principio della personalità dell'imposta, principio al quale si sono ormai da tempo conformati gli altri Paesi europei, e non pochi fra quelli extraeuropei.

Il nuovo ordinamento delle imposte poggia, infatti, su due tributi a carattere personale, prelevati, sul reddito globale, rispettivamente, delle persone fisiche e di quelle giuridiche. Conformemente al principio del *world wide system*, proprio di tale tipo d'imposizione, i due tributi saranno quindi applicati, *tendenzialmente*, sull'intero reddito attribuibile al soggetto, ivi compreso quello comunque prodotto all'estero, onde la tassazione del solo reddito prodotto in Italia avrà luogo, sussidiariamente, nei confronti di quei soggetti che, per il mancare di un collegamento *personale* con l'ordinamento, non sono assoggettabili al riferito principio.

Riguardo all'imposta sul reddito globale delle persone fisiche (I.R.P.E.F.), occorre quindi distinguere la categoria dei soggetti residenti da quella dei non residenti.

I primi, scontreranno l'imposta progressiva sulla totalità dei loro redditi, anche se prodotti all'estero (art. 2 dello Schema di decreto istitutivo dell'I.R.P.E.F.): tuttavia, per questi ultimi redditi è riconosciuto un « credito d'imposta », corrispondente

(141) GRANELLI, *La législation* cit., 250 ss.

ad una quota del tributo estero pari a quella che lo Stato di produzione accorda, a sua volta, per i redditi prodotti in Italia da suoi residenti, e, in ogni caso, non superiore ai due terzi della porzione d'imposta italiana, proporzionale al rapporto fra il reddito estero ed il reddito globale (art. 18 dello Schema cit) ⁽¹⁴²⁾.

A tale criterio fa riscontro il principio, posto dall'art. 44 del medesimo Schema, per cui i redditi di capitale, si considerano « redditi d'impresa », allorquando provengano dall'esercizio di imprese commerciali correnti nel territorio dello Stato, o dall'attività di stabili organizzazioni di imprese estere, quivi ubicate.

Le persone fisiche non residenti sono, invece, assoggettate all'imposta (talora, come vedremo, con ritenuta alla fonte) limitatamente ai redditi prodotti nello Stato: ma, per quanto riguarda il reddito d'impresa, la tassazione potrà avere luogo soltanto se esso sia quivi prodotto mediante una « stabile organizzazione » (art. 52 dello schema cit.).

Quanto alle società di persone, esse non vengono considerate, ai fini dell'imposizione personale, come soggetti autonomi: il loro reddito sarà infatti attribuito direttamente ai soci, in ragione delle rispettive quote, e colpito in capo a questi con l'I.R.P.E.F. (art. 5 dello Schema). Tuttavia, ai soli fini procedurali, il reddito di tali società sarà accertato globalmente, tanto nel caso in cui si tratti di società aventi in Italia la sede legale o amministrativa, o l'oggetto principale dell'impresa, come nell'ipotesi in cui esse vi tengano una stabile organizzazione: ma, mentre nel primo caso si includeranno nel reddito globale, da ripartire fra i soci, anche i redditi prodotti all'estero, in quest'ultimo verrà accertato il solo reddito imputabile alla stabile organizzazione (art. 52).

Sembra evidente che, per questa parte, anche i soci residenti all'estero siano soggetti all'I.R.P.E.F., dovendosi considerare la

⁽¹⁴²⁾ Sembra evidente che, qualora lo Stato estero applicasse, a sua volta, identico principio di reciprocità, il limite sarebbe determinato esclusivamente in base al secondo criterio.

società come loro stabile organizzazione: ma, ove si tratti di società avente nello Stato la sede o l'oggetto principale dell'impresa, essi si vedranno attribuire *pro quota*, (in deroga al principio della tassazione, a carico dei non residenti, del solo reddito prodotto nello Stato), anche i redditi sociali prodotti all'estero.

Corrispondenti principî presiedono all'applicazione dell'imposta proporzionale sul reddito globale delle persone giuridiche (I.R.P.E.G.), che colpirà le società di capitali e le altre organizzazioni di beni o di persone, escluse le società personali aventi nello Stato la sede legale o amministrativa, o l'oggetto principale dell'impresa ⁽¹⁴³⁾ (art. 2 dello schema di decreto istitutivo dell'I.R.P.E.G.). Nella disciplina di detto tributo, l'elemento determinante, ai fini dell'operatività del *world wide system*, è quello del carattere nazionale della società od ente.

Infatti, le persone giuridiche e le organizzazioni costituite in Italia, ovvero, ancorchè costituite all'estero, aventi in Italia la sede o l'oggetto principale dell'impresa, sconteranno l'imposta sulla totalità del loro reddito: ma, per la parte di reddito prodotto all'estero, sarà loro accordato il « credito d'imposta », nei limiti già visti ai fini dell'I.R.P.E.F. (art. 9 dello Schema cit.) ⁽¹⁴⁴⁾.

⁽¹⁴³⁾ È da sottolineare, a questo punto, una mancanza di coordinamento fra l'art. 5 dello Schema di decreto sull'IRPEF e l'art. 2 dello Schema di decreto sull'IRPEG, con riferimento all'ipotesi della società personale avente in Italia stabile organizzazione; infatti, mentre il primo dei citati articoli annovera tale fattispecie tra quelle che legittimano il « superamento » della struttura sociale e l'attribuzione del reddito direttamente ai soci, il secondo, alla lett. *d*, dichiara applicabile l'imposta alle società personali che non abbiano nello Stato la sede legale o amministrativa, o l'oggetto principale dell'impresa. Se tale incongruenza non venisse in qualche modo eliminata, o sopprimendo nell'art. 5 del decreto sull'IRPEF il riferimento alla stabile organizzazione, o inserendo tale riferimento nell'art. 2, lett. *d* del decreto sull'IRPEG, ne conseguirebbe l'inammissibile risultato per cui tali società potrebbero dare luogo alla applicazione di entrambe le imposte: l'IRPEF a carico dei soci, e l'IRPEG a carico della società.

⁽¹⁴⁴⁾ Per la verità, il riferimento alla « costituzione nel territorio dello Stato », posto dall'art. 3 della legge delega 9 ottobre 1971, n. 825, in alternativa alla sede amministrativa o all'oggetto principale dell'attività, non appare riprodotto nell'art. 2 dello Schema, che si limita a prevedere, per l'applicazione del tributo secondo il *world wide system*, la sede legale o amministrativa o l'oggetto principale dell'attività. Il riferi-

Per converso, le persone giuridiche e le organizzazioni di diritto straniero, non aventi in Italia nè la sede, nè l'oggetto principale dell'impresa, sconteranno l'imposta sui soli redditi prodotti in Italia mediante una stabile organizzazione (art. 22 dello Schema cit.).

Ai due tributi personali, testè passati in rassegna, si affianca, in funzione di « discriminazione qualitativa »⁽¹⁴⁵⁾, l'imposta locale sui redditi (I.L.O.R.). Quest'ultimo tributo, che colpirà tutti i redditi non di lavoro dipendente, con le sole eccezioni di quelli soggetti a ritenuta a titolo d'imposta, ha carattere *reale*: eppertanto, nei rapporti che presentino elementi di estraneità rispetto all'ordinamento nazionale, essa viene applicata in base al principio del luogo di produzione. È, poi, da notare che le società di persone, al cui superamento risulta ispirata la normativa dell'I.R.P.E.F. e dell'I.R.P.E.G., sono invece considerate, quanto all'I.L.O.R., come autonomi soggetti d'imposta (art. 2 dello Schema di decreto istitutivo dell'I.L.O.R.).

Conformemente agli esposti principî, le persone fisiche, siano esse oppur no residenti nello Stato, le società personali e le persone giuridiche, siano oppur no costituite nello Stato, abbiano oppur no in esso la sede o l'oggetto principale dell'impresa, sconteranno l'I.L.O.R. per i redditi prodotti in Italia (art. 1 dello Schema cit.).

Tuttavia, nei confronti dei soggetti residenti nello Stato, e delle società aventi in Italia la sede o l'oggetto principale dell'impresa, saranno considerati come prodotti nello Stato, analogamente a quanto avviene oggi per l'imposta di R.M., anche i redditi derivanti da attività esercitate all'estero senza una stabile organizzazione con gestione e contabilità separate (art. 3 cit.).

mento alla sede legale in Italia appare, tuttavia, equipollente, posto che la localizzazione di essa rappresenta, per l'appunto, elemento determinante della « costituzione ». Si cfr., al riguardo: CAPOTORTI, *La nazionalità delle società*, Napoli 1953, p. 204.

⁽¹⁴⁵⁾ Cfr.: GRANELLI, *Contributo allo studio dell'imposta locale sui redditi*, in *Dir. e prat. trib.* 1972, I, 873 ss.

Quanto ai redditi di capitale, essi si considerano prodotti nello Stato, indipendentemente dalla residenza o nazionalità del percettore, allorquando siano dovuti da soggetti quivi residenti o da stabili organizzazioni quivi operanti (art. 3 cit.).

9. Un principio di notevole interesse che, pur essendo generalizzato, e quindi applicabile anche ai rapporti fra imprese nazionali, acquista particolare rilievo nei riguardi del *transfer pricing* operato fra unità produttive di società ed imprese multinazionali, è quello dettato dall'art. 53 dello Schema istitutivo dell'I.R.P.E.F. per l'accertamento del reddito nei confronti delle « imprese collegate »: secondo tale disposizione, che riproduce una statuizione, come s'è visto, ricorrente nelle convenzioni internazionali, e presente in alcune legislazioni straniere (così ad es., l'art. 57 del *Code général des impôts* francese), si considera quale reddito d'impresa la differenza tra i corrispettivi delle cessioni e delle prestazioni effettuate ad imprese collegate ed il loro valore normale, considerandosi come normale, per i beni destinati alla vendita, il prezzo medio delle vendite fatte dall'impresa nell'ultimo trimestre, e, per i beni non destinati alla vendita, il prezzo medio degli acquisti effettuati nello stesso periodo, esclusi le vendite e gli acquisti posti in essere tra imprese collegate, ovvero, in mancanza, il valore risultante da mercuriali, listini e tariffe del luogo.

Quanto alla nozione di imprese collegate, si considerano tali, innanzitutto, quelle appartenenti al medesimo contribuente, od a soggetti i cui redditi gli sono imputabili ai fini dell'I.R.P.E.F., e le società al cui capitale il contribuente partecipi in misura superiore alla metà. Le società si considerano, inoltre, collegate quando l'una partecipi al capitale dell'altra in misura superiore alla metà *del proprio* capitale, ovvero quando tutte partecipano ad una stessa società in misura superiore alla metà del suo capitale ⁽¹⁴⁶⁾.

⁽¹⁴⁶⁾ Il legislatore della riforma sembra, quindi, risolvere in senso affermativo,

Alla riferita disposizione sono state mosse, da più parti, critiche non prive di fondamento. Si è osservato, ad esempio, che le prestazioni effettuate ad imprese collegate rappresentano « movimenti interni nell'ambito della medesima organizzazione produttiva », e che, quindi, la norma si risolve in una penalizzazione di un fenomeno che, invece, andrebbe incoraggiato in vista di una « razionalizzazione della distribuzione o delle esportazioni ». In particolare, si sono espresse preoccupazioni per gli inconvenienti che la disposizione in esame determinerebbe per le imprese italiane che esportano i propri prodotti affidandone la vendita sui mercati esteri a società collegate. Ancora, si è sottolineata la difficoltà, per non dire l'impossibilità, di determinare un « prezzo normale », a fronte delle numerose e imponderabili situazioni che possono influire sulla fissazione del corrispettivo. Si è proposto, quindi, e in sede più che autorevole, di disciplinare la materia sulla base dell'art. 113 del vigente t.u., estendendone peraltro, l'operatività alle « società italiane controllate da ditte estere », e rendendo possibile l'adeguamento, mediante attribuzione di utile all'impresa italiana, anche nel caso di *transfer pricing* realizzato mediante riduzioni di corrispettivo per le forniture di affiliate italiane alla casa-madre estera ⁽¹⁴⁷⁾.

Senza voler prendere partito in merito a questa delicata disputa, ci sembra di dover sottolineare che il trasferimento occulto di redditi fra imprese collegate si presenta particolarmente grave, dal punto di vista della fiscalità, proprio nell'ambito dei rapporti internazionali. Invero, nell'ambito di imprese collegate nazionali, il reddito occultamente trasferito non viene del tutto sottratto al prelievo: infatti, al maggior costo (fittizio) dell'impresa fornitrice corrisponderà un maggior reddito (lordo) della

agli effetti fiscali, il problema della configurabilità delle partecipazioni di società in altre società di persone: problema assai dibattuto, invece, nella dottrina civilistica.

(147) Tale proposta trovasi formulata nel Parere della Commissione parlamentare detta « dei Trenta » sullo Schema di decreto istitutivo dell'IRPEF, parere pubblicato in *Il Sole - 24 Ore* del 1° settembre 1973, a p. 7.

collegata: eppertanto, l'utile resterà tassabile, ancorchè in capo a un diverso soggetto. Non già, beninteso, che il fenomeno resti fiscalmente irrilevante: infatti, trattandosi (come nella specie) di un tributo personale e progressivo, l'imputazione dello stesso reddito all'uno od all'altro soggetto può comportare una diversa incidenza dell'onere dell'imposta. Ma non v'ha dubbio, a nostro avviso, che, ove il collegamento riguardi imprese nazionali ed imprese estere, il fenomeno si presenta ancor più grave, posto che il reddito trasferito resta completamente e definitivamente sottratto alla disponibilità dell'erario. D'altro canto, è evidente che qualsiasi tentativo di eliminare gli effetti di evasione del *transfer pricing* a livello internazionale rischia di creare intralci, difficoltà e penalizzazioni a quel fenomeno di integrazione delle imprese che, specialmente nell'ambito europeo, si rivela quanto mai salutare. Ciò dimostra, a nostro avviso, che soltanto una soluzione di carattere sovranazionale, realizzata a livello di Comunità Europea, potrà risolvere adeguatamente il problema contemperando la duplice esigenza di impedire le elusioni tributarie e di non ostacolare l'espansione delle imprese aspiranti a dimensioni multinazionali.

Ma, a prescindere dagli esposti rilievi, ci sembra che il regime del *transfer pricing*, così come appare formulato negli Schemi dei decreti di riforma, presti il fianco ad un'altra grave obiezione: quella che l'adeguamento, ivi previsto, troverebbe applicazione soltanto nei riguardi delle imprese individuali e delle società di persone, mentre resterebbe inoperante rispetto alle società di capitali. Infatti, lo Schema del decreto istitutivo dell'I.R.P.E.G. non annovera alcuna analoga disposizione, ed anzi, l'art. 5 di esso, concernente i criteri di determinazione del reddito complessivo, non menziona, fra le molte disposizioni relative all'accertamento dell'I.R.P.E.F., dichiarate applicabili anche ai fini dell'I.R.P.E.G., il citato art. 53. In ciò, ci si è discostati dal modello d'Oltralpe: ed infatti, l'art. 209 del *Code* richiama puntualmente, fra le norme in materia di accertamento dell'*impôt*

sur le revenu des personnes physiques applicabili anche all'impôt sur les bénéfices des sociétés et autres personnes morales, il precedente art. 57.

Vero è, infatti, che il 1° comma dell'art. 5 dello Schema di decreto sull'I.R.P.E.G. richiama genericamente le « norme del decreto istitutivo dell'imposta sul reddito delle persone fisiche »; ma tale principio risulta, poi, limitato dal successivo 2° comma, che, con riferimento alle disposizioni in materia di società personali, dichiara espressamente applicabili i soli artt. 40, 44, 54, 55 e 59. Ciò porta, quindi, a dubitare dell'estensibilità quanto meno del 6° comma dello Schema di decreto sull'I.R.P.E.F., nella parte in cui precisa la nozione di « società collegate » con riferimento alle ipotesi di partecipazione « indiretta », e di partecipazione riferita al capitale della società cedente o commissionaria.

Non sappiamo se la rilevata discrasia, che condurrebbe ad ignorare il *transfer pricing* proprio nel settore in cui esso è maggiormente diffuso e di più gravi proporzioni, derivi da una semplice dimenticanza (facilmente rimediabile) dei redattori dello schema, o se, invece, si sia *pour cause* evitata la riproduzione del principio riguardo all'I.R.P.E.G., proprio in considerazione del fatto che, trattandosi di tributo proporzionale, la trasmigrazione del reddito dall'uno ad altro soggetto non inciderebbe sul carico fiscale. Se così fosse, si sarebbero sottovalutate due non trascurabili considerazioni: innanzitutto, che, ove il trasferimento abbia luogo ad una persona giuridica, ad una persona fisica o società di persone, il cui reddito, tassabile agli effetti dell'I.R.P.E.F., si collocasse in una fascia tale da comportare l'applicazione di una aliquota inferiore a quella dell'I.R.P.E.G., il trasferimento potrebbe egualmente comportare una diminuzione dell'imposta; in secondo luogo che, anche nell'ambito dei rapporti fra persone giuridiche, la diminuzione potrebbe sempre realizzarsi trasferendo il reddito ad una società il cui esercizio risulti in passivo; in terzo luogo — ed è quanto interessa sottolineare in questa sede —

che, ove il collegamento abbia luogo fra società di nazionalità diversa, si realizzerebbe una totale sottrazione di reddito per l'erario italiano.

In conclusione, quindi, riteniamo che non sia dato sfuggire alla seguente alternativa: o si rinuncia a qualsivoglia revisione dei corrispettivi praticati nei rapporti fra imprese collegate, oppure, voltachè il principio venga introdotto, esso non può che essere esteso, ed interamente, anche all'I.R.P.E.G. (148).

10. Resta da far cenno al regime dei redditi di capitale, soggetti, nell'ambito della riforma, a ritenuta d'acconto.

Le relative disposizioni trovano la propria *sedes materiae* nello Schema di decreto sull'accertamento delle imposte dirette, agli artt. 26 e 27.

Una prima categoria di redditi soggetti a ritenuta è quella degli interessi, premi, frutti di obbligazioni ed altri redditi di capitale. Per i frutti di obbligazioni la ritenuta è, di regola, del 30 %, ridotta al 20 % per le emissioni degli enti a partecipazione statale e delle società finanziarie, ed al 10 % per quelle emesse da istituti ed aziende che esercitano il credito a medio o lungo termine. Quanto agli interessi dei depositi presso l'amministrazione postale e gli istituti di credito, la ritenuta è del 15 %.

Le ritenute predette vengono applicate a titolo d'acconto nei confronti delle persone giuridiche soggette all'I.R.P.E.G., e di quelle esenti dall'I.R.P.E.G. ma soggette all'I.L.O.R.: così, ad esempio, la ritenuta operata nei confronti di una persona giuridica straniera avente stabile organizzazione in Italia sarà dedotta dall'I.R.P.E.G., mentre quella effettuata a carico di una società estera senza stabile organizzazione in Italia sarà imputata all'I.L.O.R. Per converso, nei confronti delle persone fisiche e delle so-

(148) Anche la Commissione « dei Trenta », nel proprio Parere sullo Schema di decreto istitutivo dell'IRPEG, pubblicato in *Il Sole - 24 Ore* del 4 settembre 1973, p. 7, ha ritenuto che « fra gli articoli richiamati debba includersi anche il 53 ».

cietà di persone, soggette all'I.R.P.E.F., la ritenuta ha carattere d'imposta: pertanto, gli interessi e premi non concorrono alla formazione del reddito complessivo, soggetto a tassazione personale (art. 3 dello Schema del decreto istitutivo dell'I.R.P.E.F.).

I dividendi, intendendosi come tali « gli utili in qualsiasi forma e sotto qualsiasi denominazione distribuiti » dalle società di capitali, sono invece soggetti a ritenuta del 10 %, a titolo di acconto dell'I.R.P.E.F. o dell'I.R.P.E.G. dovuta dal soggetto percipiente; e, qualora percipiente sia una società di persone, essa sarà imputata, *pro quota*, in acconto dell'imposta dovuta dai singoli soci. Invece, nei confronti delle persone fisiche non residenti nello Stato, e delle persone giuridiche non aventi in Italia stabile organizzazione, la ritenuta è operata, a titolo d'imposta, nella misura del 30 %: ma, in tal caso, il soggetto che percepisce il dividendo avrà diritto al rimborso in Italia, entro il limite dei due terzi della ritenuta operatagli, dell'imposta pagata all'estero sul medesimo reddito.

È opportuno sottolineare, a questo punto, che alla ritenuta saranno soggetti anche gli utili distribuiti da società estere a soggetti domiciliati in Italia: infatti, l'art. 73 dello Schema in esame conserva in vigore, in quanto non diversamente stabilito, le disposizioni della legge n. 1745 del 1962 e successive modificazioni. Pertanto, la ritenuta sui titoli esteri sarà operata dalla Banca d'Italia e dalle aziende di credito, depositarie dei titoli.

Infine, i canoni (*redevances, royalties, eccetera*) saranno soggetti a ritenuta, in quanto ad essi equiparati per espressa statuizione dell'art. 49, lett. b dello Schema di decreto sull'I.R.P.E.F., secondo il regime proprio dei redditi « di lavoro autonomo »: regime dettato dall'art. 25 dello Schema di decreto sull'accertamento.

Secondo tale nuova normativa, l'obbligo della ritenuta è stabilito, innanzitutto, *intuitu debitoris*, nel senso che (pel rinvio del citato art. 25 al precedente art. 23) ad essa sono soggetti i soli canoni dovuti: da società ed enti soggetti all'I.R.P.E.G., da

società di persone od altre organizzazioni alle stesse equiparate ai fini dell'I.R.P.E.F., infine da persone fisiche esercenti imprese commerciali od agricole.

L'ammontare della ritenuta, da operare in ogni caso sull'ammontare del canone ridotto del 30 %, è diversamente stabilito, a seconda che il canone sia corrisposto ad un soggetto residente (10 %), ovvero ad un soggetto residente all'estero (20 %).

11. Un ultimo punto, sul quale riteniamo opportuno brevemente soffermarci, riguarda la permanenza in vigore, pur dopo l'entrata in vigore della riforma, delle convenzioni internazionali in materia di doppia imposizione. Il problema si pone in quanto molte delle regole, ivi stabilite, comporterebbero deroghe alle norme della nuova legislazione: si pensi — per fare un esempio — alle disposizioni che autorizzano, sui dividendi distribuiti a soggetti esteri, ritenute alla fonte inferiori al 30 %, o che, addirittura, ne inibiscono la tassazione da parte dello Stato di provenienza.

È da osservare, infatti, che le convenzioni di che trattasi contengono una precisa elencazione delle imposte vigenti all'epoca della stipulazione, e si riferiscono, quindi, espressamente al regime del t.u.

Tuttavia, non poche fra esse sono dichiarate applicabili anche alle analoghe e corrispondenti imposte, che venissero introdotte dagli Stati contraenti in sostituzione di quelle previste ⁽¹⁴⁹⁾: in tal caso, non sembrano sussistere dubbi sulla perdurante operatività delle loro disposizioni.

Peraltro, in alcune convenzioni è previsto che, ove nell'ordinamento di uno degli Stati contraenti dovessero essere introdotte « rilevanti modificazioni », debba farsi luogo a nuove con-

⁽¹⁴⁹⁾ Così le conv. con la SVEZIA, i PAESI BASSI, la FRANCIA, il REGNO UNITO, la NORVEGIA, la DANIMARCA, la GRECIA, l'EGITTO, ISRAELE, il GIAPPONE, il BELGIO, TRINIDAD e TOBAGO, la FINLANDIA.

sultazioni ⁽¹⁵⁰⁾: ora, è da ritenere che la riforma delle imposte dirette in Italia, comportando l'introduzione di nuovi principi, quali quello della personalità dell'imposizione e del *world wide system*, si traduca in una « rilevante modificazione », tale da imporre, per l'appunto, l'apertura delle consultazioni.

Più delicato, infine è il caso delle convenzioni che nulla prevedono al riguardo ⁽¹⁵¹⁾: in tale ipotesi, stante il loro espresso ed esclusivo riferimento ai tributi abrogati, potrebbe fondatamente sostenersene la caducazione.

⁽¹⁵⁰⁾ Cnov. PAESI BASSI, FRANCIA, EGITTO.

⁽¹⁵¹⁾ Così, ad es., la conv. U.S.A.