

NOVEMBRE 2025

OFC *bulletin*

Internazionalizzazione delle imprese e cultura fiscale

SDA Bocconi
SCHOOL OF MANAGEMENT

PERFORMANCE LAB

OFC • OSSERVATORIO FISCALE
E CONTABILE

L'**OFC Bulletin** dell'Osservatorio Fiscale e Contabile (OFC) è una collezione trimestrale di articoli scientifici, novità e aggiornamenti sulle attività dell'OFC.

I contenuti hanno come unica finalità la divulgazione scientifica delle informazioni contenute e non rappresentano la visione di SDA Bocconi o dei propri associati.

OFC Bulletin è pubblicato, insieme agli altri materiali, sul [sito dell'Osservatorio](#). Per maggiori informazioni, approfondimenti o proposte contattare ofc@sdabocconi.it

Le attività svolte dall'Osservatorio Fiscale e Contabile si articolano nella realizzazione di white paper e di ricerche, focalizzati sul metodo d'azione scelto all'interno delle aziende italiane in tema di fiscalità e contabilità.

I Nostri Sponsor



La Nostra Squadra

Direzione Scientifica



Carlo Garbarino
Direttore

[VAI AL CV](#)



Amedeo Rizzo
Coordinatore

[VAI AL CV](#)

Research Associate



Arianna Busdraghi



Elena Villoresi



OFC *bulletin*

Indice

TAX MINUTES.....	1
TAX RESEARCH	11
TAX EVENTS	22

*La sezione **Tax Minutes** riassume le più importanti news nazionali ed internazionali che hanno un impatto nel diritto tributario.*

*La sezione **Tax Research** riassume i punti salienti dei contributi scientifici più rilevanti pubblicati dalla dottrina internazionale in ambito tributario, incluse le ultime ricerche effettuate nell'ambito dell'OFC. Per ricevere i testi integrali dei paper riportati nella sezione Tax Research, contattate ofc@sdabocconi.it.*

*La sezione **Tax Events** schematizza i contenuti di alcune delle conferenze scientifiche in ambito di fiscalità nazionale e internazionale che si sono tenute di recente, includendo eventi e workshops, passati e futuri organizzati dall'OFC.*





OFC *bulletin*

Internazionalizzazione delle imprese e cultura fiscale

Il diritto tributario è un campo in continua evoluzione, con cambiamenti e novità che hanno un impatto significativo sulla vita di imprese e contribuenti. Ecco alcune delle notizie più rilevanti degli ultimi mesi in questo ambito, a livello nazionale e internazionale

TAX MINUTES

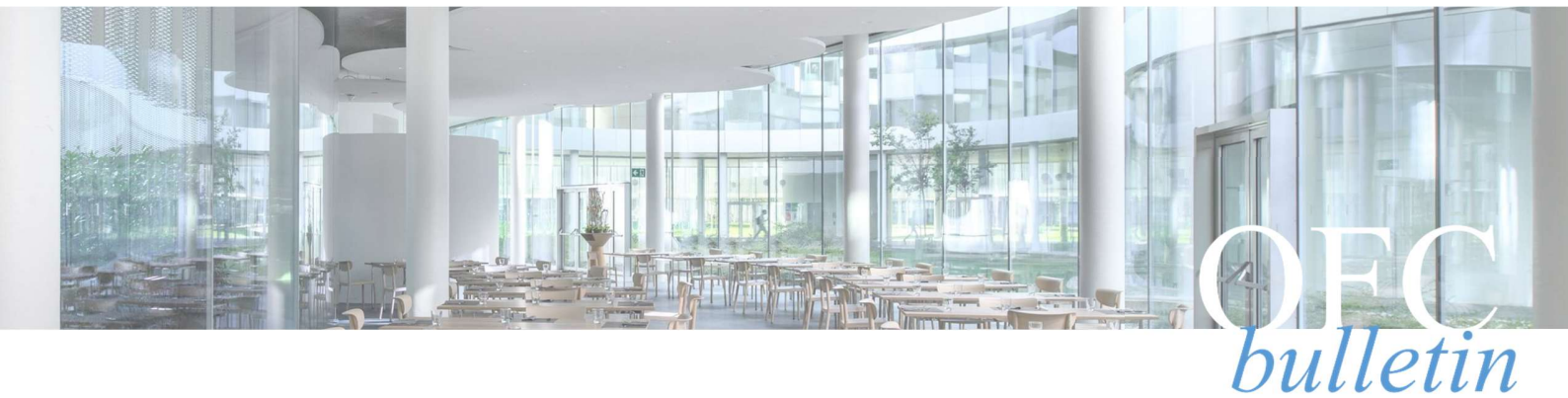
Autore: Elena Villoresi

Il trattamento IVA dei servizi di pagamento elettronici

Il contraddittorio preventivo e la motivazione rafforzata dell'atto impositivo definitivo: alcune recenti applicazioni giurisprudenziali

L'integrazione del *Tax Control Framework* nel sistema di controllo aziendale: un focus sul rispetto dei principi contabili





Il trattamento IVA dei servizi di pagamento elettronici

Elena Villoresi

I servizi di pagamento elettronici consentono alle banche di avvalersi un'infrastruttura operativa, tecnica e contrattuale - il c.d. circuito di pagamento - per permettere ai propri clienti di compiere le operazioni di pagamento.

Nel concreto, sul circuito operano da un lato gli *Issuers*, ossia gli aderenti che emettono strumenti di pagamento (carte, token etc.) a favore degli utenti finali; dall'altro gli *Acquirers*, cioè coloro che accettano tali strumenti come mezzo di pagamento.

Al tempo stesso, attraverso la definizione di regole comuni di natura tecnica e giuridica, il circuito garantisce il "dialogo" tra i diversi intermediari coinvolti in una transazione, assicurando la creazione, la trasmissione e la ricezione dei dati essenziali per l'elaborazione del pagamento.

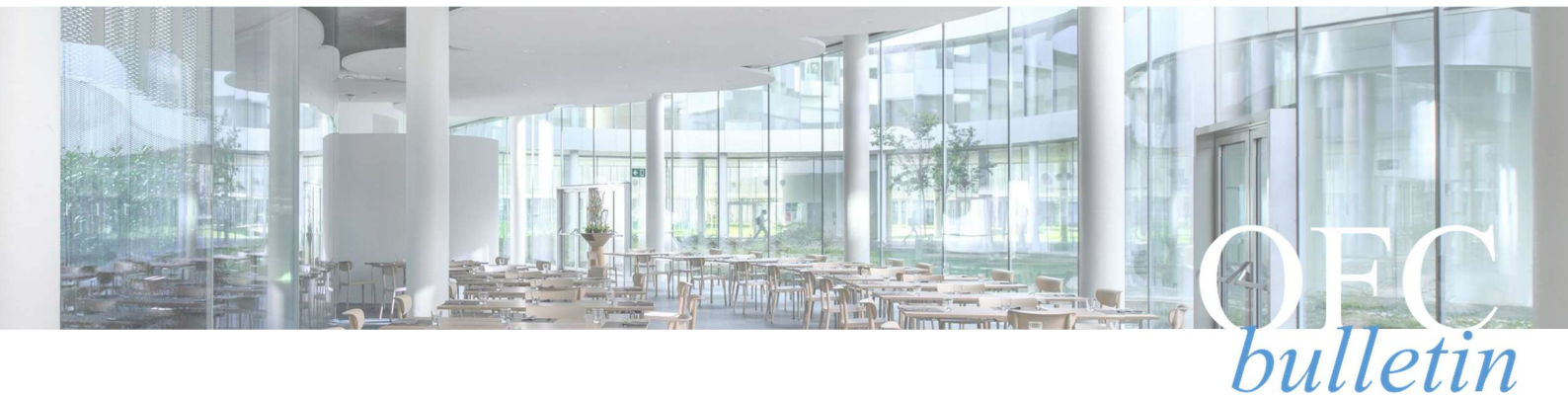
Infine, grazie a tale infrastruttura, può aversi l'effettivo trasferimento dei fondi.

Questa serie di servizi appena descritti, in genere soggetti a specifiche commissioni e a separata fatturazione, rendono possibile l'effettiva esecuzione del singolo pagamento.

Sotto un profilo concettuale, è utile distinguere le c.d. attività di schema, volte alla costruzione e al mantenimento dell'infrastruttura necessaria al compimento dei pagamenti, dalle c.d. attività di *processing*, relative invece all'elaborazione del pagamento in senso stretto. Queste ultime in genere ricomprendono le operazioni di autenticazione e autorizzazione delle transazioni (*transaction processing*), di compensazione dei movimenti tra le banche (*clearing*) e di regolamento monetario (*settlement*).

Ma al di là della molteplicità degli attori coinvolti e dei servizi necessari al compimento del pagamento, è massima di esperienza che gli utenti finali percepiscano l'intero processo come un'operazione unitaria.

Dal punto di vista fiscale, i servizi di pagamento rientrano tra le operazioni che, pur rilevanti ai fini IVA, sono esenti. Infatti, l'articolo 10 del DPR 633/1972, nell'elencare le prestazioni di natura finanziaria e creditizia che godono di tale esenzione, sancisce che sono IVA esenti "(...) le operazioni, compresa la negoziazione, relative a (...) pagamenti, giroconti, crediti". Tale disposizione recepisce nell'ordinamento



interno la disciplina comunitaria già contenuta nella c.d. “Sesta Direttiva” e oggi trasfusa nell’art. 135, par. 1, lett. d) della Direttiva 2006/112/CE, la c.d. “Direttiva IVA”.

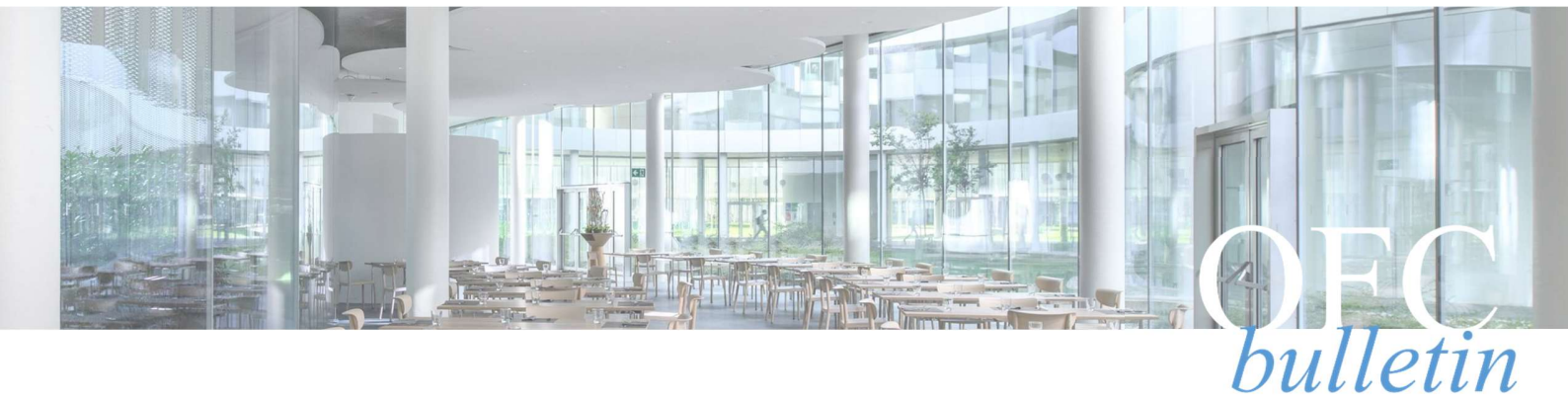
L’applicazione di tali disposizioni ai servizi di pagamento resi tramite circuiti presenta profili di problematicità. In particolare, è controversa la qualificazione ai fini IVA delle attività di schema che, pur assicurando l’esistenza dell’infrastruttura essenziale per lo svolgimento dei pagamenti, non riguardano l’elaborazione dell’operazione in senso stretto, propria invece delle attività di *processing*.

Orbene, se si considerano in modo unitario tutti i servizi indispensabili all’esecuzione del pagamento, le attività di schema si prestano ad essere qualificate come accessorie a quelle di *processing* e, di conseguenza, ai sensi dell’art. 12 DPR 633/1972, a beneficiare anch’esse del regime di esenzione applicabile alle ultime.

Su questo punto è in primo luogo rilevante la giurisprudenza della Corte di Giustizia Europea, più volte interpellata in merito ai requisiti necessari ai fini dell’applicazione dell’art. 135 della Direttiva IVA relativamente ai servizi di pagamento elettronici.

In particolare, la Corte ha escluso che siano in alcun modo rilevanti la natura dei soggetti che erogano o ricevono i servizi, la modalità di erogazione o l’eventuale distinta fatturazione (cfr. CGUE, 5 giugno 1997, SDC, C-2/95, § 32, 37 e 59; CGUE, 2 dicembre 2010, *Everything Everywhere*, C-276/09, § 29). Ha inoltre riconosciuto che l’operazione di pagamento, nella sua complessità tecnica, può includere ulteriori servizi distinti rispetto al mero giroconto. Tali servizi sarebbero da ritenere esenti se risultano specifici ed essenziali al trasferimento dei fondi e a comportare modifiche giuridiche ed economiche nelle posizioni del pagatore e del beneficiario (cfr. CGUE, 5 giugno 1997, SDC, C-2/95, §64-67; CGUE, 26 maggio 2016, *Bookit*, C-607/14, § 39, 40 e 50).

Dunque, guardando l’operazione di trasferimento fondi nella sua interezza, alcune determinate attività di schema potrebbero essere qualificate come accessorie all’operazione principale di giroconto e, conseguentemente, essere attratte al medesimo trattamento fiscale di esenzione.

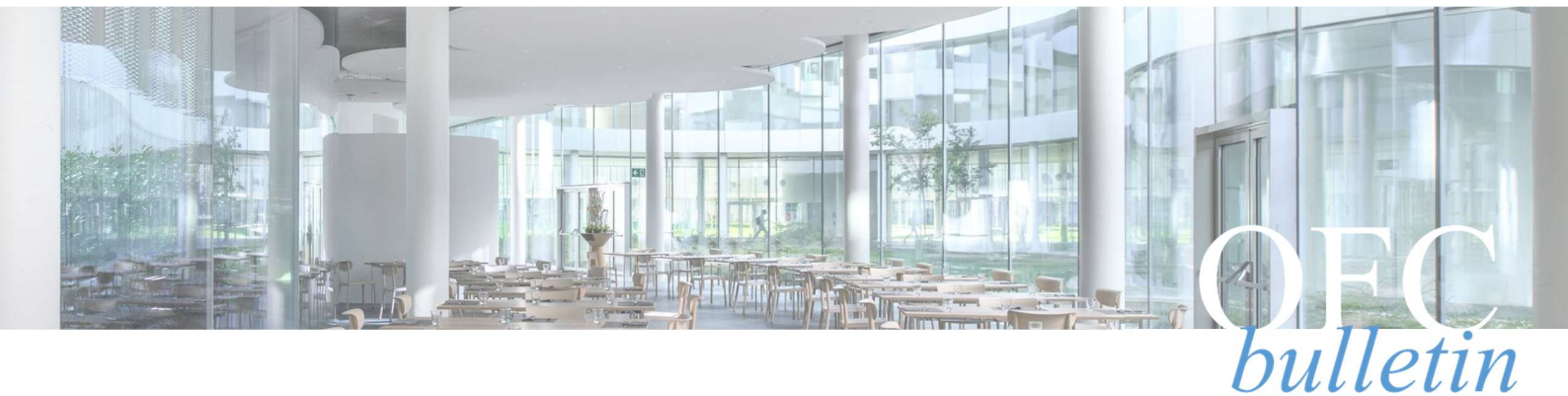


In senso analogo si è orientata anche la più recente prassi e giurisprudenza nazionale.

Alcune risposte a interpello dell'Agenzia delle Entrate hanno infatti riconosciuto l'esenzione IVA per prestazioni accessorie al servizio principale di pagamento. In particolare, la Risposta n. 735 del 19 ottobre 2021 ha evidenziato come il criterio discriminante ai fini del riconoscimento del nesso di accessorietà non risieda tanto nella coincidenza soggettiva tra le parti delle due operazioni, quanto piuttosto nell'assunzione da parte del prestatore del servizio, in forza di specifici accordi contrattuali, della responsabilità ultima sull'esito dell'operazione principale.

La possibilità di ritenere IVA esenti determinati servizi, distinti ma strettamente connessi all'operazione di pagamento, trova conferma in una recente pronuncia della Corte di Cassazione (Sez. V, n. 5089/2024). In tale occasione, la Corte ha cassato la sentenza impugnata per la mancata pronuncia in merito all'accessorietà di alcuni servizi concernenti il pagamento, sottolineando come tale valutazione debba essere condotta con riguardo all'unitarietà economica della prestazione e al concreto assetto degli interessi coinvolti.

Per concludere, sembrano esserci valide ragioni per verificare di volta in volta se alcuni servizi riconducibili alle attività di schema siano specifici ed essenziali all'operazione principale di trasferimento dei fondi e, in ragione della loro accessorietà al servizio principale, possano considerarsi esenti ai sensi dell'art. 10 DPR 633/1972.



Il contraddittorio preventivo e la motivazione rafforzata dell'atto impositivo definitivo: alcune recenti applicazioni giurisprudenziali

Elena Villoresi

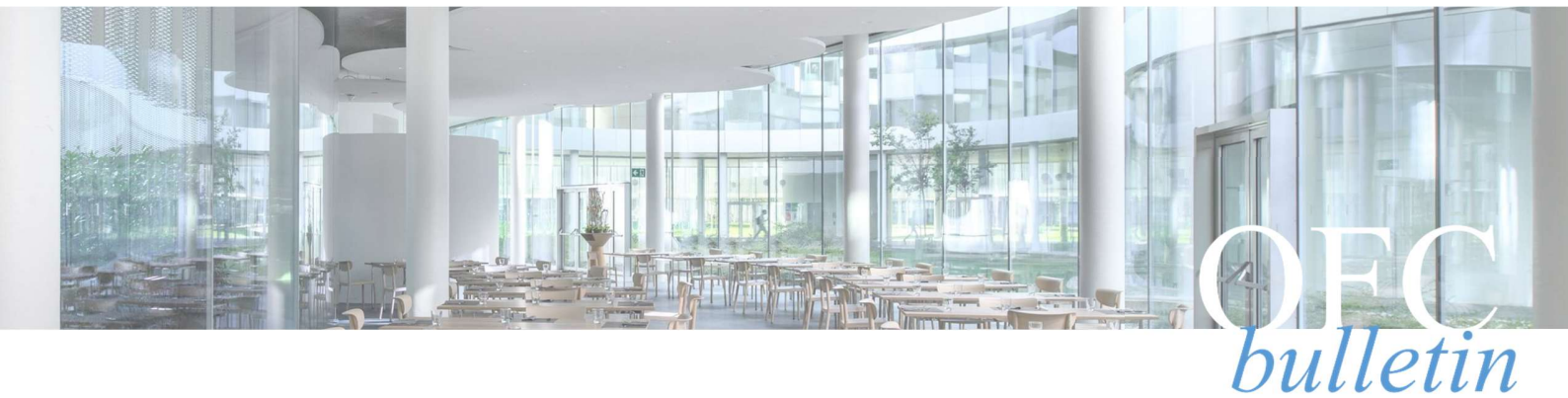
L'articolo 6-bis dello Statuto dei diritti del contribuente (L. n. 212/2000), introdotto dal recente D.Lgs. n. 219/2023, ha previsto nel nostro ordinamento l'obbligo del contraddittorio preventivo. Ai sensi dei commi 1 e 3, prima di emettere l'avviso di accertamento, l'Amministrazione è attualmente tenuta a notificare al contribuente lo schema d'atto, una sorta di "bozza" dell'atto impositivo, per consentirgli di presentare eventuali controdeduzioni entro un termine non inferiore a sessanta giorni. Il comma 4 impone, inoltre, che l'atto definitivo adottato all'esito del contraddittorio tenga conto dei rilievi mossi dal contribuente e rechi specifiche argomentazioni volte a confutarli, se del caso.

L'obbligo di contraddittorio preventivo sembra dunque tradursi nella previsione di una motivazione dell'atto impositivo definitivo di tipo rafforzato.

Proprio su questo punto, si sta consolidando l'orientamento secondo cui l'avviso di accertamento privo di tale motivazione rafforzata è annullabile: la sanzione di annullabilità troverebbe fondamento nell'obbligo generale di motivazione sancito dall'articolo 7, comma 1, dello Statuto del contribuente per tutti gli atti dell'Amministrazione finanziaria. Tale impostazione sembra essere confermata anche dalla più recente giurisprudenza.

Di seguito si riportano alcune recenti decisioni giurisprudenziali, che meritano particolare attenzione. Più precisamente, si fa riferimento a tre diverse sentenze, tutte accomunate dalla previsione della sanzione di annullabilità dell'atto impositivo per violazione dell'art. 6-bis dello Statuto.

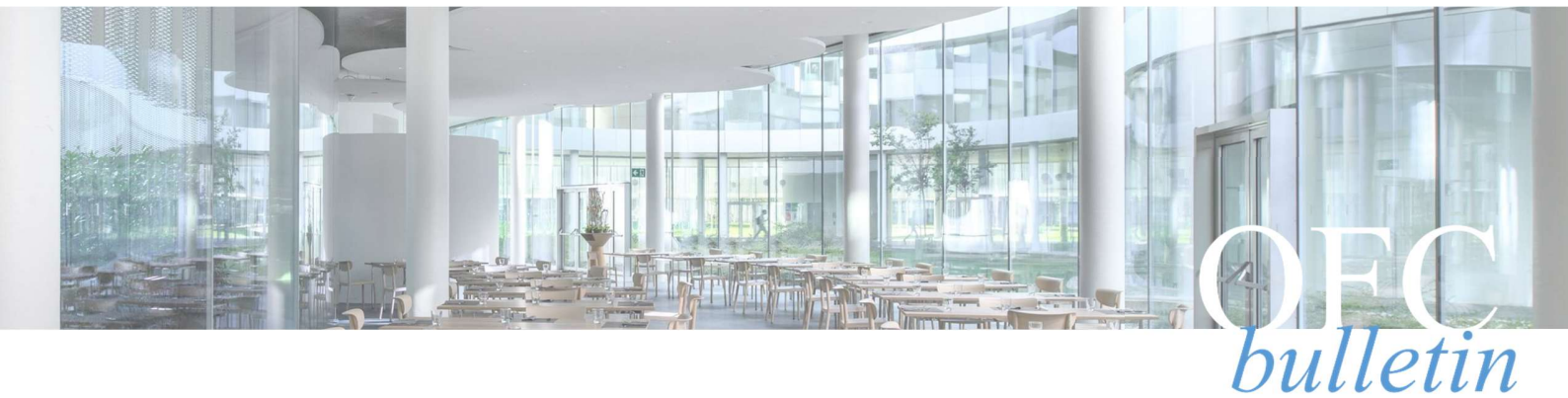
- i. Corte di giustizia tributaria di primo grado Emilia-Romagna, Reggio Emilia, Sez. II, Sent. n. 18/2025 (depositata il 20 gennaio 2025): viene sancita la pena di annullabilità di avvisi di accertamento per il periodo 2018-2021 emessi nei confronti di una società coinvolta in una presunta frode IVA del tipo "carosello", relativamente al commercio di prodotti elettronici di largo consumo (principalmente AirPods della Apple);



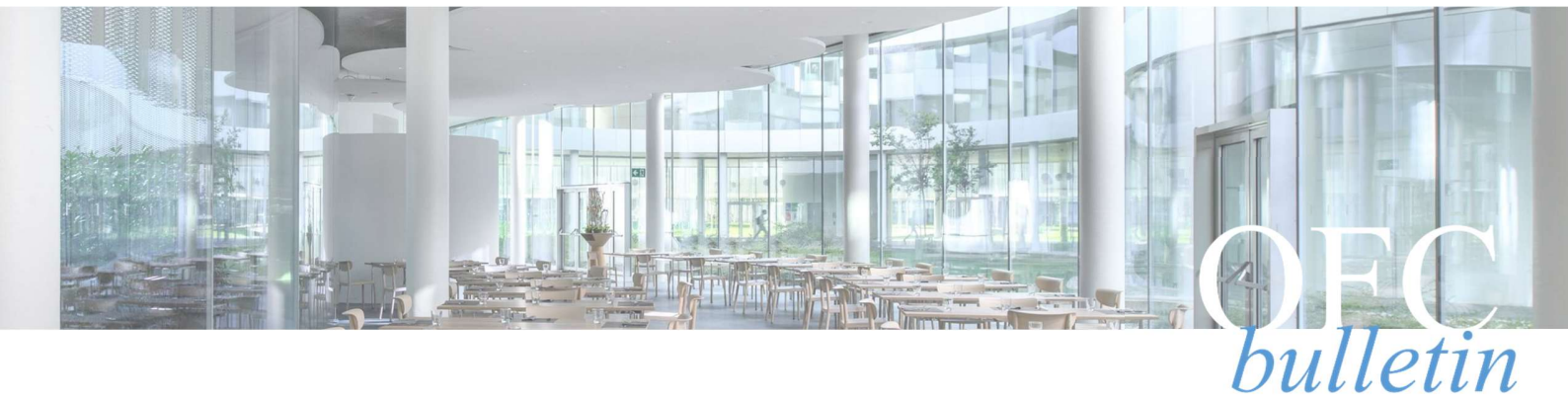
- ii. Corte di giustizia tributaria di primo grado Lombardia, Milano, Sez. V, Sent. n. 1097/2025 (depositata il 5 marzo 2025): viene annullato un avviso di accertamento relativo alla ripresa a tassazione di crediti IVA esposti in fatture ritenute oggettivamente inesistenti per l'anno 2019;
- iii. Corte di giustizia tributaria di primo grado Puglia, Foggia, Sez. I, Sent. n. 1484/2025 (depositata il 30 giugno 2025): viene annullato un avviso di accertamento in materia di imposte sui redditi, IRAP e IVA, per l'anno 2019, relativamente ad un'attività di ristorazione.

Nei primi due casi, sia la CGTI di Reggio Emilia che la CGTI di Milano hanno ritenuto annullabili gli atti impositivi innanzitutto per l'omessa instaurazione di un contraddittorio preventivo e, in via derivata, per la conseguente mancata considerazione di rilievi mossi dal contribuente nell'atto impositivo definitivo. In particolare, in entrambi i casi, viene respinta la posizione dell'Ufficio in merito alla configurabilità della deroga all'obbligo di contraddittorio preventivo ex comma 2 dell'art. 6-*bis* dello Statuto del contribuente, secondo cui la notifica dello schema d'atto non sarebbe necessaria, tra gli altri casi, in presenza di un fondato pericolo per la riscossione. Viene dunque sancito il mancato rispetto dell'obbligo del contraddittorio preventivo e la connessa violazione dei commi 1 e 3, nonché, in via consequenziale, del comma 4. Infatti, l'assenza dello schema d'atto avrebbe di fatto implicato che gli avvisi di accertamento non tenessero di conto eventuali controdeduzioni mosse dal contribuente.

È tuttavia la terza pronuncia quella più emblematica in merito alla necessaria presenza nell'atto impositivo definitivo di una motivazione di tipo rafforzato, che tenga conto dei rilievi presentati dal contribuente nel corso del contraddittorio, anche soltanto per illustrare i motivi per cui le argomentazioni mosse da quest'ultimo sono da confutare. Infatti, nel caso di specie, la CGTI di Foggia ha sancito l'annullamento dell'avviso di accertamento per la violazione della previsione della motivazione "rafforzata" ai sensi dell'articolo 6-*bis*, comma 4: pur avendo l'Amministrazione notificato lo schema d'atto al contribuente, e dunque rispettato l'obbligo del contraddittorio preventivo, non ha tenuto conto, nell'atto definitivo, delle controdeduzioni presentate dal contribuente.



La giurisprudenza sembra ormai orientarsi verso un'applicazione rigorosa dell'obbligo del contraddittorio preventivo. Tuttavia, affinché la *ratio* dell'istituto non sia vanificata, non è sufficiente offrire al contribuente la possibilità di formulare controdeduzioni nel corso del contraddittorio: è necessario che tali rilievi siano effettivamente valutati nella predisposizione dell'atto impositivo definitivo. Ne consegue che, per garantire la reale efficacia del contraddittorio preventivo, sembra necessario prevedere l'annullabilità dell'atto definitivo privo di una motivazione che non tenga conto delle argomentazioni mosse dal contribuente, anche solo per confutarle.



L'integrazione del *Tax Control Framework* nel sistema di controllo aziendale: un focus sul rispetto dei principi contabili

Elena Villoresi

Nel contesto del *Tax Control Framework* (TCF) e del regime di adempimento collaborativo, è significativo il Provvedimento dell'Agenzia delle Entrate n. 321934 promulgato lo scorso 7 agosto 2025, tramite il quale sono state approvate alcune istruzioni relative al trattamento fiscale e contabile di tre specifiche fattispecie:

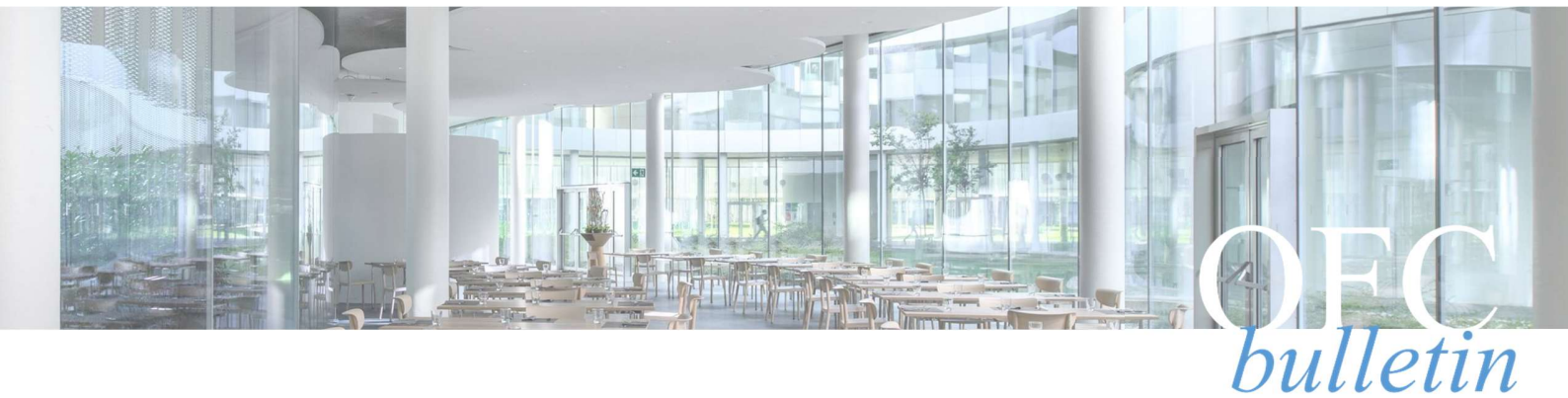
- i. il recesso anticipato da un contratto di *commodity swap*;
- ii. l'emissione e chiusura di un prestito obbligazionario convertibile a tasso zero;
- iii. il corrispettivo per la concessione del diritto di superficie.

Tali linee guida rappresentano il primo contributo del tavolo di lavoro tecnico OIC-Agenzia, istituito nell'ottobre 2024 per colmare l'incertezza esistente in merito all'integrazione del TCF con il sistema di controllo dell'informativa finanziaria-contabile e alla necessità di individuare e gestire tutti i rischi fiscali derivanti dai principi contabili.

Per comprendere la significatività di tale recente provvedimento, occorre illustrare alcune prerogative del regime di adempimento collaborativo attualmente in vigore in Italia.

L'istituto ex D.Lgs. n. 128/2015 è un regime premiale che prevede un rapporto di cooperazione fra contribuente e Agenzia delle Entrate, con l'obiettivo di raggiungere una valutazione condivisa delle questioni fiscali prima della presentazione delle dichiarazioni dei redditi. La disciplina, introdotta in Italia nel 2015 sulla base di alcune raccomandazioni OCSE, è stata sostanzialmente migliorata e potenziata nel contesto della riforma fiscale del 2023. Il D.Lgs. n. 128/2015 è stato infatti modificato dai D.Lgs. n. 221/2023 e D.Lgs. n. 108/2024, emessi in attuazione della L. n. 111/2023.

Il regime di adempimento collaborativo rivoluziona la tradizionale concezione del rapporto fisco-contribuente, improntandolo alla fiducia e alla collaborazione reciproca: l'impresa è chiamata a gestire adeguatamente la variabile fiscale e ad essere trasparente nei confronti dell'Amministrazione; in cambio,



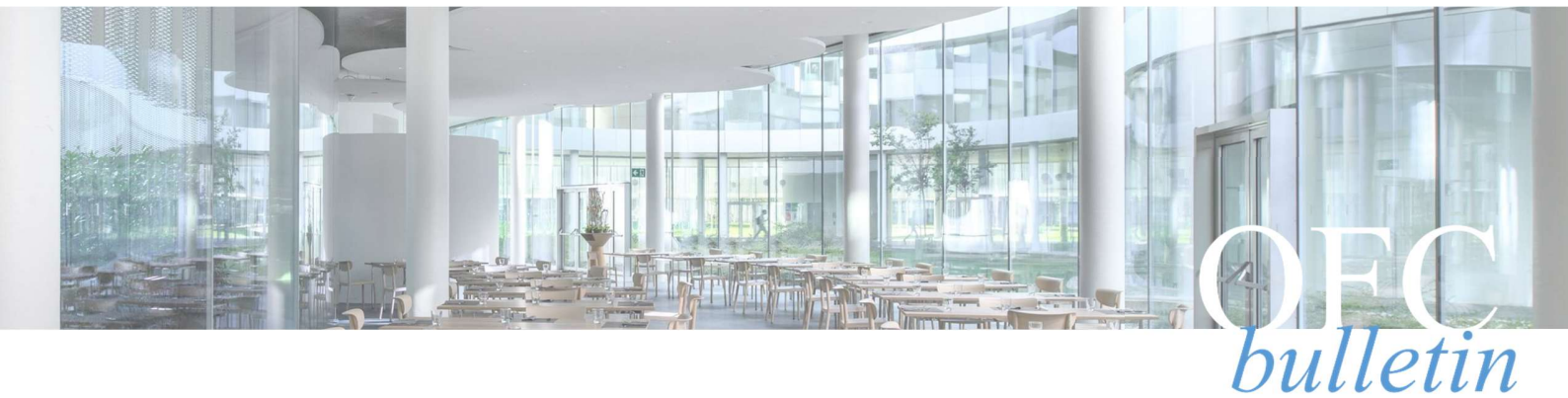
ottiene una serie di effetti premiali, primo tra tutti, la garanzia di sapere con certezza la posizione dell'Ufficio su determinate questioni fiscali.

Le società che intendono aderire al regime - e che rispettano determinati requisiti dimensionali - devono strutturare un adeguato *Tax Control Framework* (TCF), ossia un sistema di gestione del rischio fiscale che, prevedendo una serie di riorganizzazioni di tipo strutturale e procedurale, permette all'impresa di gestire in modo adeguato e consapevole le diverse questioni connesse alla variabile tributaria.

Affinché tale sistema possa operare in modo efficace, deve però necessariamente integrarsi con gli altri sistemi di controllo del rischio aziendale. In merito, si sottolinea la necessità che il TCF si inserisca in modo organico nel c.d. il Sistema di controllo interno e gestione dei rischi (SCIGR), sia coinvolgendo funzioni aziendali quali la *Compliance*, l'*Internal Audit*, sia generando sinergie con gli altri presidi e sistemi eventualmente presenti. Tra questi, ci si riferisce in genere al modello organizzativo ex D.Lgs. n. 231/2001, al sistema di controllo contabile ex L. 262/2005, al presidio doganale relativo al regime AEO, al sistema di reporting ESG.

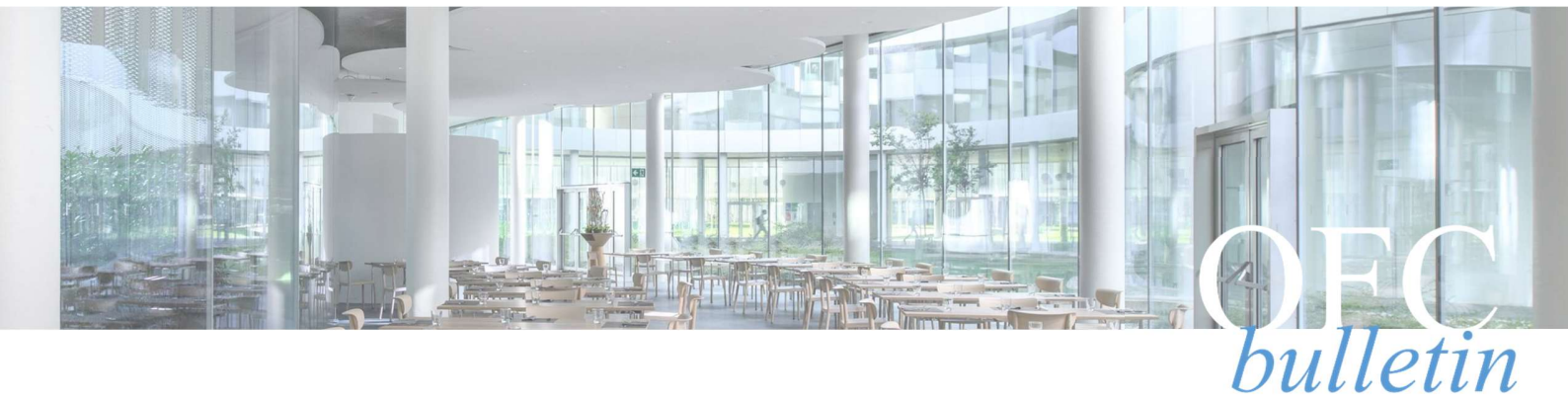
Particolarmente importante è l'integrazione del *Tax Control Framework* con il sistema di controlli in materia di informativa finanziaria-contabile e, in particolare, la capacità dell'impresa di individuare e gestire tutti i potenziali rischi fiscali derivanti dal rispetto dei principi contabili. Tale tipo di integrazione, prevista esplicitamente dal D.Lgs. n. 128/2015, all'articolo 4, comma 1 – come modificato dal D.Lgs. n. 221/2023 nel contesto della riforma del regime del 2023 - si ritiene necessaria innanzitutto per le imprese dotate di sistemi di controllo contabile preesistenti, ma non solo. Infatti, anche alle imprese prive di tali sistemi si richiede di prevedere specifici presidi, ai fini di individuare i potenziali rischi fiscali derivanti dai principi contabili.

Il rispetto di tale previsione di integrazione del *Tax Control Framework* con i sistemi di controllo preesistenti ha comportato l'insorgenza di numerose questioni interpretative e applicative nella realtà pratica. Il menzionato Provvedimento dell'Agenzia delle Entrate n. 321934/2025 ha dunque fornito alcuni importanti



chiarimenti in merito alla necessaria integrazione con il presidio dell'informativa finanziaria-contabile, illustrando il trattamento contabile e fiscale di tre specifiche fattispecie.

Tali linee guida sono consultabili e scaricabili accedendo all'apposita sezione del sito dell'Agenzia delle Entrate, presso il seguente link: <https://www.agenziaentrate.gov.it/portale/-/provvedimento-del-7-agosto-2025-3>.



Internazionalizzazione delle imprese e cultura fiscale

Gli studi accademici svolgono un ruolo fondamentale nell'individuare le tendenze emergenti e nell'informare le decisioni politiche. Ecco alcune delle ricerche più importanti degli ultimi mesi nell'ambito del diritto tributario, a livello nazionale e internazionale.

TAX RESEARCH

Giugno 2025

Italian Digital Service Tax: Will the Sunset Clause Never Apply?

In "International Transfer Pricing Journal", Vol. 32, No. 4, 2025

Autori: Francesco Saverio Scandone e Sofia Dri

Giugno 2025

Liberation Day or Armageddon: A Guide to Negotiating the Stormy Waters of International Trade and Understanding the Implications for Businesses

In "Asia-Pacific Tax Bulletin", Vol. 31, No. 2, 2025

Autori: Eugene Lim

Maggio 2025

On the Distinction Between Tort-Based and Risk-Based AI Regulation: A Transatlantic Perspective

In "TTLF Working Papers", No. 131, 2025

Autori: Amedeo Rizzo e Giorgio Hassan

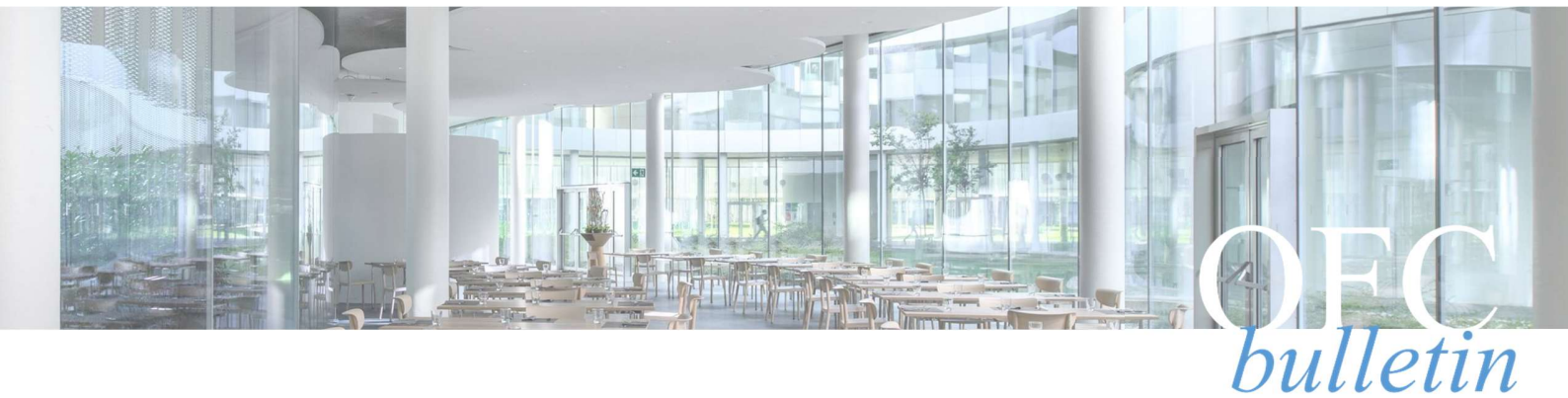
Maggio 2025

Domestic judicial transplant of OECD interpretive solutions or principles

In (a cura di) K. Sadiq, C. Evans e N. Li, *Taxing income and consumption: the development of international tax law and policy*, Edward Elgar Publishing, Gran Bretagna, 2025, 195-217

Autore: Carlo Garbarino





Gennaio 2025

The International Tax Regulatory Approach as a Model for Platform Content Moderation

In (a cura di) B. Chakravorti e J. P. Trachtman, *Defeating Disinformation: Digital Platform Responsibility, Regulation and Content Moderation on the Global Technological Commons*, Cambridge University Press, 2025

Autore: Carlo Garbarino

Settembre 2024

The OECD/G20 and the EU global minimum tax

In (a cura di) F. Fabbrini e C. A. Petit, *Research Handbook on Post-Pandemic EU Economic Governance and NGEU Law*, Edward Elgar Publishing, Gran Bretagna, 2024, 282-297

Autore: Carlo Garbarino

VOLUMI DI RECENTE PUBBLICAZIONE

International tax treaties law

Giappichelli Editore, Torino, 2025

Autore: Carlo Garbarino

L'imposizione minima globale

Giappichelli Editore, Torino, 2024

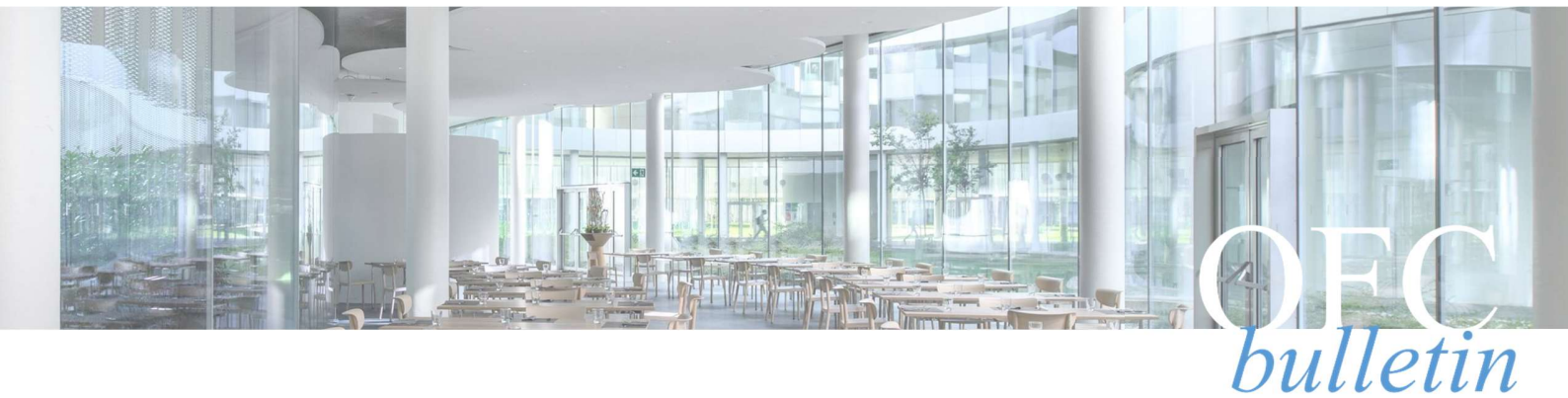
Autore: Carlo Garbarino

Pillar two of the inclusive framework on BEPS. A problem-solving approach

Edward Elgar Publishing, Gran Bretagna, 2024

Curatore: Carlo Garbarino





Italian Digital Service Tax: Will the Sunset Clause Never Apply?

Francesco Saverio Scandone e Sofia Dri

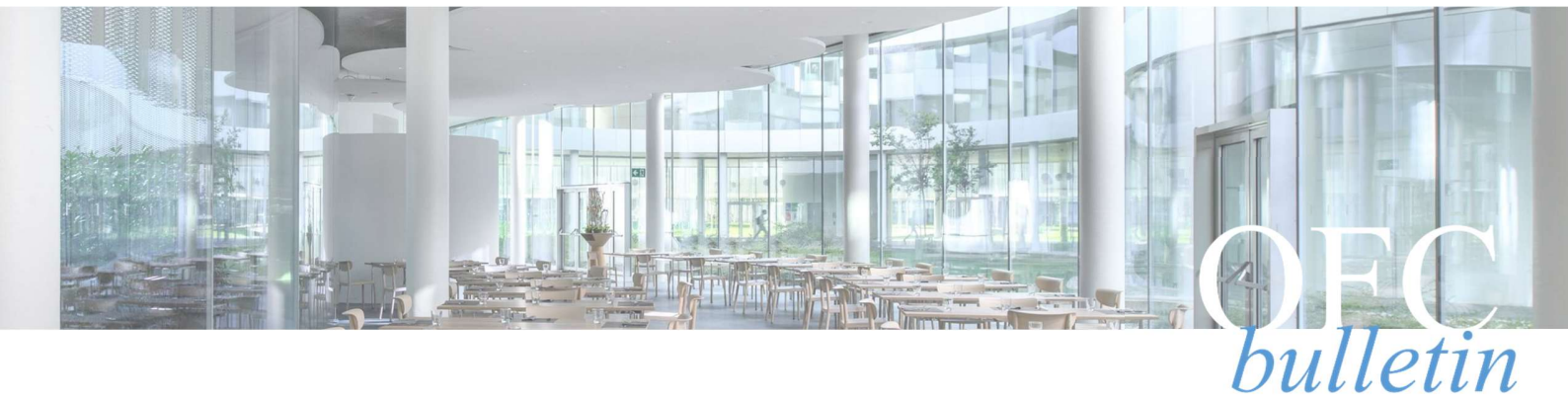
Il presente contributo esamina l'imposta sui servizi digitali italiana (la c.d. Digital Service Tax o DST), introdotta con la legge n. 160/2019 come misura unilaterale e provvisoria, in attesa dell'adozione di un accordo multilaterale. Con la medesima, si prevede un'imposizione del 3% su ricavi derivanti dalla fornitura di determinati servizi digitali.

La crescente digitalizzazione dell'economia ha reso inadeguati i sistemi fiscali tradizionali fondati esclusivamente sul criterio della presenza fisica dell'impresa in una determinata giurisdizione. Il rapido incremento delle transazioni digitali e dei servizi online ha infatti dato origine ad un divario sempre più accentuato tra il luogo di creazione del valore e quello di imposizione, sollevando questioni di equità fiscale e concorrenza leale tra le giurisdizioni.

Per affrontare tali criticità, l'OCSE ha elaborato nel 2015 la "Two-Pillar Solution" e, in particolare, il Pillar I, volto a riallocare parte dei diritti impositivi sui profitti derivanti da servizi digitali ai c.d. Paesi di mercato, ossia a quelli in cui risiedono gli utenti. Tuttavia, la lentezza nella concreta implementazione di tale riforma ha spinto numerosi Stati, tra cui l'Italia, a introdurre soluzioni unilaterali di carattere temporaneo.

Gli autori osservano come, nonostante l'OCSE continui a promuovere l'effettiva attuazione del Pillar I a livello multilaterale, le Digital Service Tax nazionali rimangano in vigore. Ci si chiede dunque se, a causa di tali ritardi nel raggiungimento di un accordo multilaterale, la DST italiana possa perdere la sua attuale dimensione "transitoria" e consolidarsi come misura permanente. In tale prospettiva, vengono suggeriti alcuni interventi correttivi volti a perfezionare la disciplina vigente e a ridurre gli effetti distorsivi, prevalentemente connessi all'assenza di un quadro multilaterale condiviso.

Il contributo è consultabile al seguente link: https://research-ibfd-org.eu1.proxy.openathens.net/#/doc?url=/collections/itpi/html/itpi_2025_04_it_1.html



Liberation Day or Armageddon: A Guide to Negotiating the Stormy Waters of International Trade and Understanding the Implications for Businesses

Eugene Lim

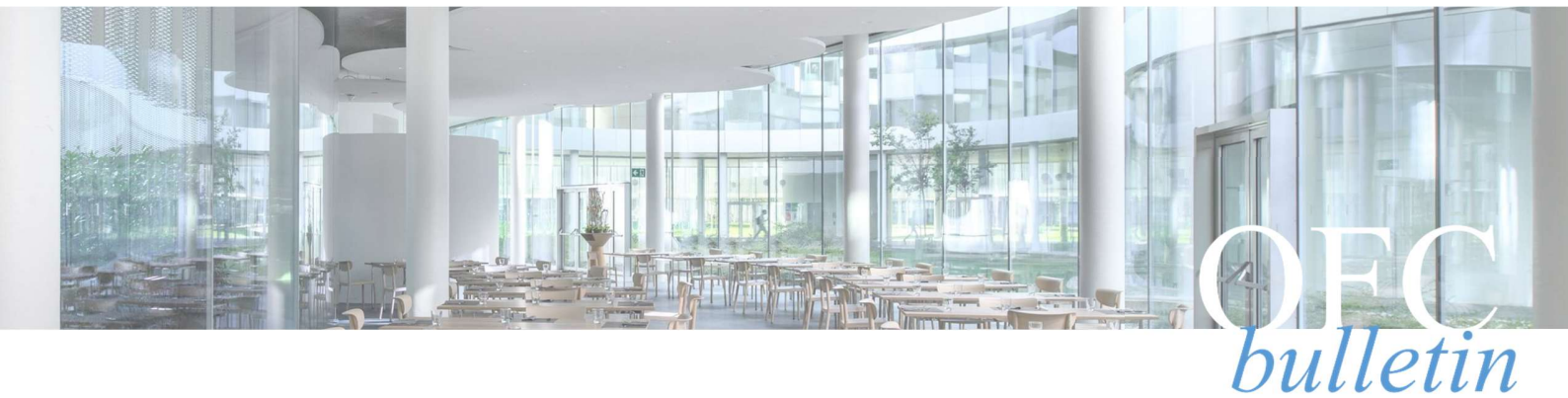
Nel panorama internazionale, le tariffe doganali stanno assumendo una rilevanza sempre maggiore nei processi decisionali strategici delle imprese, affrontati a livello di *top management* e di Consiglio di amministrazione. Ne consegue che, soprattutto a seguito degli attuali sviluppi della politica commerciale statunitense, direttori finanziari, responsabili fiscali ed esperti di *supply chain* sono oggi chiamati a confrontarsi con tali tematiche di grande complessità.

Questo articolo offre una panoramica delle recenti evoluzioni del commercio globale e delle politiche tariffarie, con particolare attenzione ai dazi introdotti dall'amministrazione Trump, analizzandone le principali implicazioni per le aziende che operano su scala transnazionale. Accanto a tale analisi, vengono fornite alcune raccomandazioni pratiche per supportare i responsabili finanziari e operativi delle imprese nella gestione delle attività di *business* nell'attuale contesto commerciale.

In particolare, si suggerisce alle imprese di:

- i. istituire un sistema di monitoraggio costante sugli sviluppi delle misure tariffarie;
- ii. elaborare scenari di pianificazione per valutare l'impatto dei dazi sulle operazioni aziendali;
- iii. sviluppare delle strategie di mitigazione che siano:
 - realistiche rispetto alle capacità e alle risorse disponibili;
 - agili, tali da consentire adattamenti rapidi senza eccessivi investimenti in conto capitale;
 - progressive, ovvero capaci di garantire risposte immediate, ma, al tempo stesso, soluzioni efficaci anche nel breve e medio termine.

Il presente contributo è consultabile al seguente link: https://research-ibfd-org.eu1.proxy.openathens.net/#/doc?url=/collections/aptb/html/aptb_2025_02_us_1.html



On the Distinction Between Tort-Based and Risk-Based AI Regulation: A Transatlantic Perspective

Amedeo Rizzo e Giorgio Hassan

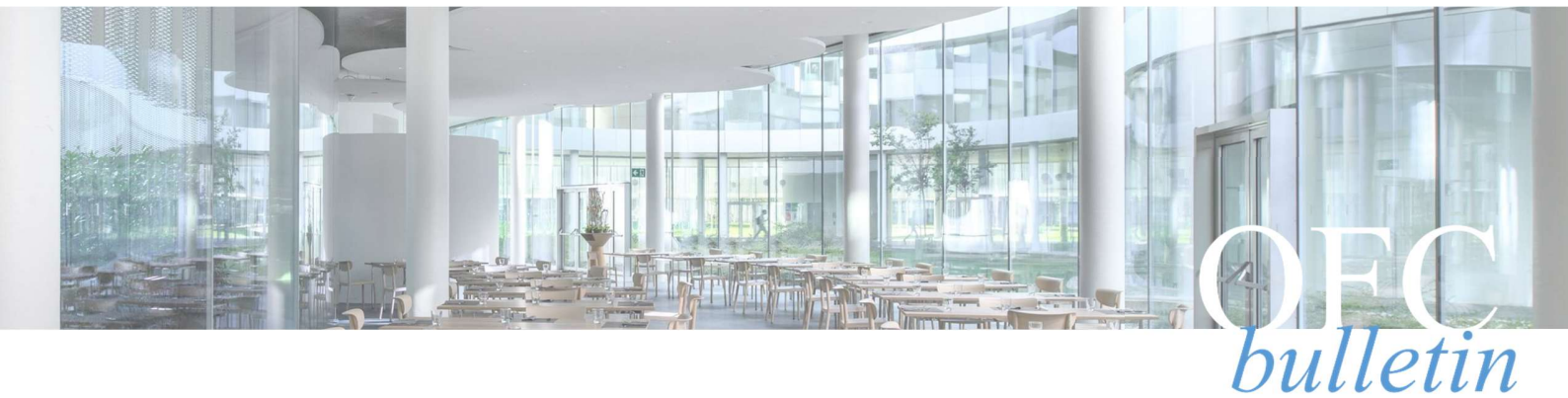
L'impatto sempre più dirompente delle tecnologie di intelligenza artificiale impone alle autorità di regolamentazione di intervenire per gestire i rischi che tali sistemi possono generare per la società.

In questo contesto, l'Unione Europea e gli Stati Uniti hanno adottato approcci apparentemente diversi. Da un lato, l'UE ha introdotto un quadro normativo completo in materia di IA basato principalmente su un approccio fondato sul rischio, che si riflette nei requisiti e negli obblighi previsti dalla legge sull'IA (il c.d. "AI Act"). In merito, l'UE ha compiuto sforzi significativi per armonizzare il regime di responsabilità civile applicabile agli utenti dell'IA ai sensi del diritto dell'Unione.

Dall'altro lato, gli Stati Uniti hanno modificato il loro approccio originario alla regolamentazione dell'IA, abrogando le norme basate sul rischio emanate dalla precedente Amministrazione. L'attuale impostazione si orienta verso un approccio incentrato sulla responsabilità, intesa come strumento per incentivare l'adozione di adeguate misure precauzionali contro i rischi derivanti dall'IA.

Da questa prospettiva, il quadro transatlantico di regolamentazione dell'IA mette in evidenza una distinzione netta tra i due modelli: un approccio (principalmente) basato sul rischio nel caso dell'UE; un approccio basato sulla responsabilità civile nel caso degli Stati Uniti. Tuttavia, un'analisi più approfondita evidenzia come né le autorità di regolamentazione europee né quelle statunitensi promuovano un unico approccio normativo, ma piuttosto ricerchino l'integrazione tra un approccio basato sulla responsabilità e uno basato sui rischi.

Partendo da questa premessa, il presente contributo si propone di indagare la complementarità tra i due modelli di regolamentazione dell'IA nel contesto giuridico dell'UE e degli Stati Uniti, mettendone in luce le motivazioni politiche e le implicazioni economiche sottostanti. In merito, gli autori suggeriscono alle autorità europee e statunitensi di costruire un quadro integrato di regolamentazione dell'IA fondato su tre aspetti fondamentali:

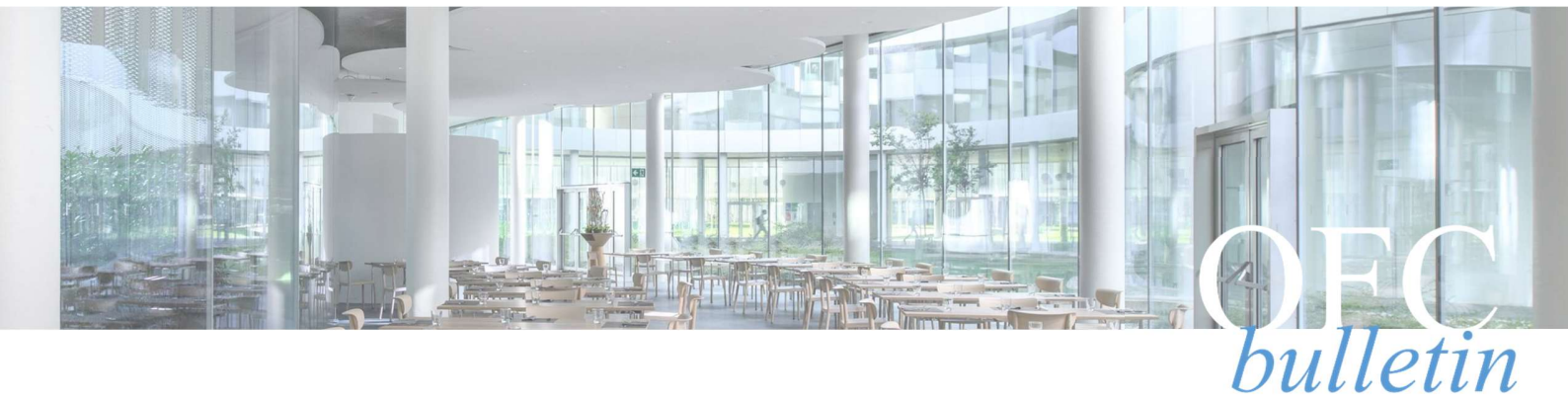


- i. garantire un livello significativo di rappresentanza pubblica nel quadro della regolamentazione dei rischi e della standardizzazione dell'IA;
- ii. investire nella struttura di *enforcement* del quadro normativo dell'IA;
- iii. imporre un regime di responsabilità oggettiva a carico degli utenti dell'IA.

Attuando queste tre raccomandazioni, le autorità di regolamentazione dell'UE e degli Stati Uniti svilupperebbero un quadro normativo che rispetta i principi economici della regolamentazione del rischio promuovendo al contempo un approccio certo, uniforme e socialmente ottimale alla regolamentazione dell'Intelligenza Artificiale.

Il presente contributo è consultabile al seguente link:

https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=5205034



Domestic judicial transplant of OECD interpretive solutions or principles

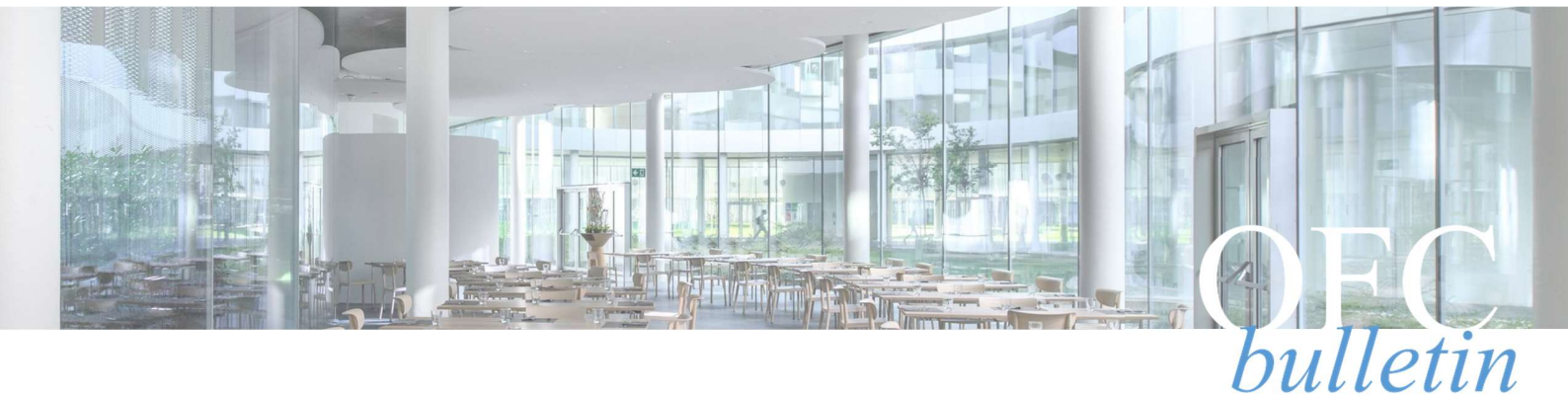
Carlo Garbarino

La convergenza o la divergenza delle convenzioni fiscali nazionali rispetto al Modello OCSE si manifesta a livello dei singoli trattati conclusi dai Paesi, attraverso l'adozione di disposizioni che possono basarsi su tale modello. Tale convergenza o divergenza può essere ottenuta anche attraverso la legge in vigore, e in particolare, attraverso decisioni giudiziarie o linee guida amministrative che possono essere ispirate o fare riferimento al Commentario OCSE. In particolare, le soluzioni o i principi interpretativi avanzati da quest'ultimo possono essere presi in considerazione dai giudici nazionali nell'applicazione e nell'interpretazione di determinati trattati.

Il presente contributo si concentra proprio su tali dinamiche, proponendo un modello per cui le soluzioni o i principi interpretativi dell'OCSE si diffondono attraverso veri e propri “trapianti giudiziari” attivati dai tribunali nazionali.

L'articolo è disponibile al seguente link:

<https://www.elgaronline.com/edcollchap/book/9781035344598/chapter11.xml>



The International Tax Regulatory Approach as a Model for Platform Content Moderation

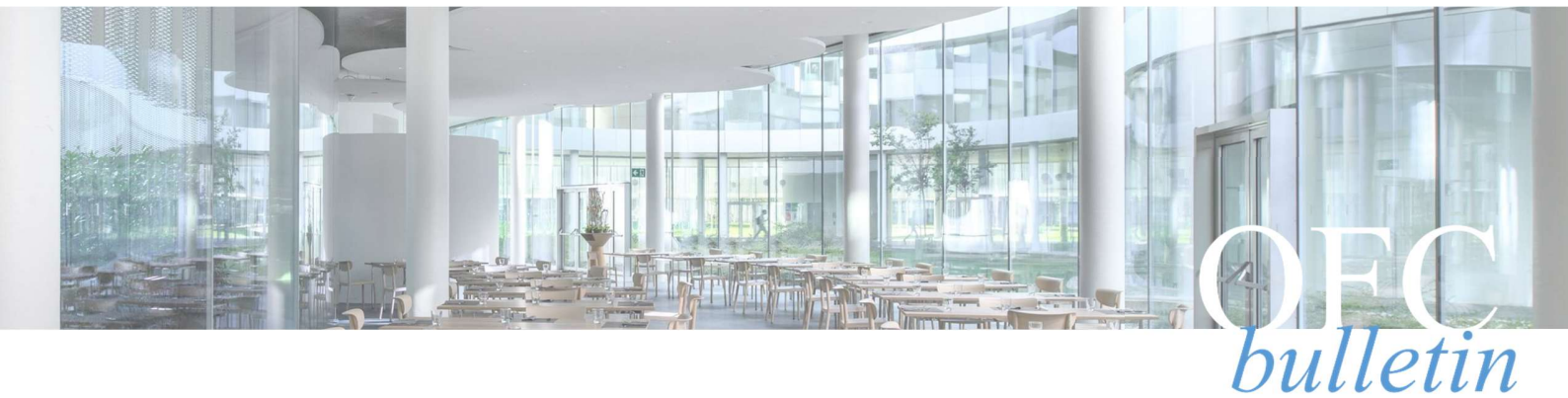
Carlo Garbarino

Esiste una possibile analogia tra la regolamentazione fiscale internazionale e la regolamentazione dei contenuti delle piattaforme digitali, perché vi è un'omologia tra capitale e informazione.

Su questa base, il presente contributo mette in evidenza tre principali somiglianze tra la regolamentazione fiscale e la moderazione dei contenuti. In primo luogo, gli attori non statali accedono, gestiscono e regolano attraverso le piattaforme sia i flussi di capitale sia quelli di informazione, sfruttando le lacune normative. In secondo luogo, poiché sia il capitale sia l'informazione tendono a sfuggire al controllo normativo degli Stati, emerge l'esigenza di definire uno standard comune. In terzo luogo, tale standard può essere raggiunto solo se gli Stati di origine degli attori globali titolari delle piattaforme si assumono congiuntamente la responsabilità di contrastare, mediante strumenti procedurali, tanto la deviazione dei profitti quanto l'uso distorto dei contenuti.

Il contributo illustra dapprima la portata di alcune questioni fiscali a livello globale, in seguito ricostruisce il processo che ha portato allo sviluppo delle relative politiche e analizza le implicazioni fiscali delle piattaforme. In conclusione, vengono suggerite le possibili lezioni che la regolamentazione fiscale può offrire per regolare la responsabilità delle piattaforme: l'omologia tra capitale e informazione evidenzia la necessità di strutture normative capaci di ridurre l'opportunismo e l'uso eccessivo del capitale computazionale da parte degli operatori digitali.

Il contributo è consultabile presso: <https://www.cambridge.org/core/books/defeating-disinformation/international-tax-regulatory-approach-as-a-model-for-platform-content-moderation/0FF26D102312AFED3982C598B8F61D0D>



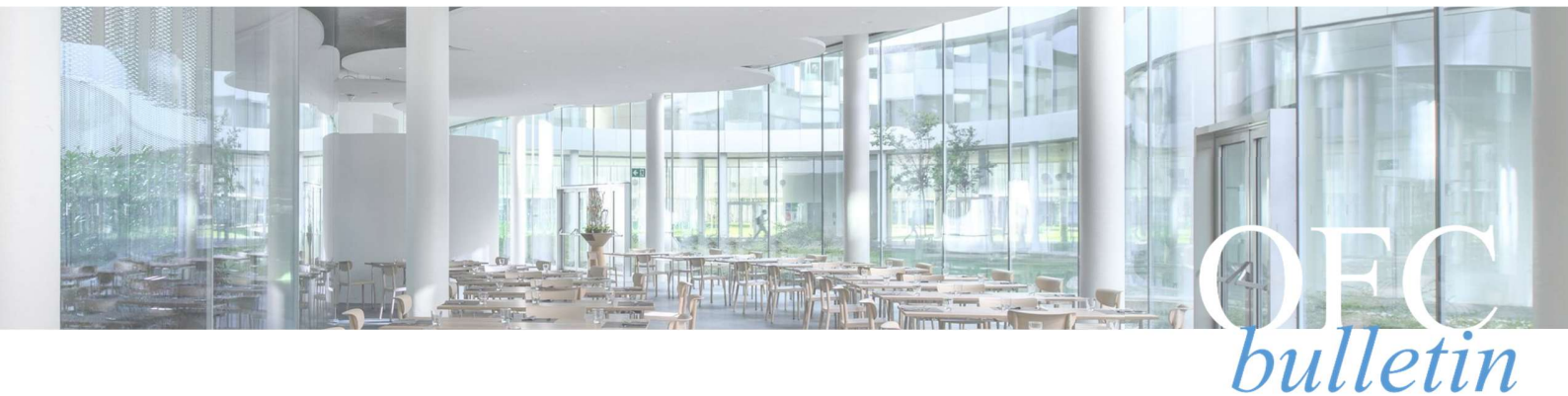
The OECD/G20 and the EU global minimum tax

Carlo Garbarino

L'approccio dell'OCSE alla riduzione della tassazione delle imprese multinazionali ha portato alla definizione delle cosiddette "regole di *nexus*", nell'ambito del Pillar I, e delle "regole di allocazione degli utili", nel contesto del Pillar II. Nel tempo, il Pillar II ha assunto un ruolo prevalente rispetto al Pillar I, trovando una convergenza con la direttiva UE sull'imposta minima globale. Parallelamente, il programma Next Generation EU (NGEU) ha incentivato l'Unione a introdurre nuove risorse proprie, con un obiettivo normativo che comprende il meccanismo di adeguamento del carbonio alle frontiere (CBAM), il sistema di scambio di quote di emissione (ETS) e la stessa imposta minima globale prevista dalla direttiva. In particolare, quest'ultima è applicata dagli Stati di origine, i quali si assumono l'onere di tassare le proprie multinazionali sui profitti globali, configurando così una coalizione difensiva contro i fenomeni di erosione della base imponibile e di trasferimento degli utili.

Il presente contributo è consultabile presso:

<https://www.elgaronline.com/edcollchap/book/9781035328161/book-part-9781035328161-30.xml>



VOLUMI DI RECENTE PUBBLICAZIONE

International tax treaties law

Il volume offre un'analisi sistematica dei trattati fiscali internazionali, con particolare riferimento al Modello di Convenzione fiscale OCSE sul reddito e sul capitale (il c.d. Modello OCSE). Vengono illustrate le modifiche introdotte al Modello e al relativo Commentario negli aggiornamenti del 2017 e del 2019, sulla linea del Piano d'azione sviluppato dall'OCSE per il periodo 2013-2021.

Dopo un'introduzione dedicata ai poteri impositivi degli Stati, al fenomeno della doppia imposizione internazionale e alla struttura del Modello OCSE, il libro esamina in dettaglio le seguenti tematiche:

- l'ambito di applicazione personale dei trattati fiscali;
- la nozione di "stabile organizzazione" e l'attribuzione degli utili d'impresa;
- i redditi da investimenti (dividendi, interessi e royalties);
- altre categorie di reddito, incluso quello derivante da prestazioni personali.

Il libro si conclude con un'analisi delle disposizioni del Modello OCSE in materia di principio di non discriminazione nell'ambito delle convenzioni fiscali, procedura amichevole (MAP) e scambio di informazioni.

L'imposizione minima globale

Questo volume ha ad oggetto il Titolo II del D.lgs. 27 dicembre 2023, n. 209, che ha introdotto in Italia la Direttiva UE 2022/2523 sulla imposizione minima globale e, di riflesso, i principi del Pillar II dell'OCSE. La principale caratteristica del Decreto è la sua complessità: la reazione degli operatori talvolta è di disorientamento rispetto ad una trama normativa oscura, sovente criptica, non per responsabilità degli estensori ma in ragione della matrice multipla costituita da Model Rules e Direttiva.

La sfida di questo volume è quindi di rendere semplice il complesso attraverso una proposta sistemica che utilizza tecniche interpretative basate sul contesto istituzionale di riferimento (la concatenazione dei principi del Pillar II trasfusi nelle norme vincolanti della Direttiva del Decreto) evidenziando così le regole



operative – gli “algoritmi linguistici” – vale a dire le regole “per fare”, le regole che servono per risolvere i problemi concreti dell’applicazione delle norme del Decreto alle fattispecie concrete che emergeranno dalla prassi contabile ed aziendale dei gruppi.

Dopo una introduzione ai concetti-base, i capitoli 2-6 descrivono la struttura della imposta minima globale in Italia, analizzando il perimetro di applicazione, il reddito o perdita rilevante di ogni impresa del gruppo, le imposte rilevanti a livello di gruppo, la imposta effettiva e la aliquota minima d’imposta, il meccanismo di applicazione della imposta minima, ed infine l’imposta minima nazionale che accredita il sistema fiscale dell’Italia nel contesto geopolitico della corporate minimum tax. I capitoli 7-9 collocano l’imposta minima globale nell’ambito operativo dei gruppi multinazionali, analizzando i dividendi infragruppo, le entità di investimento, le dinamiche del perimetro di gruppo ed infine l’amministrazione del tributo e le disposizioni transitorie.

Pillar two of the inclusive framework on BEPS. A problem-solving approach

Il volume propone un’analisi critica delle recenti regole adottate in ambito OCSE per rispondere al fenomeno dell’erosione della base imponibile. Il libro offre una spiegazione chiara e sistematica del Pillar II e delle politiche OCSE attualmente in fase di attuazione in diversi ordinamenti tributari nazionali.



Internazionalizzazione delle imprese e cultura fiscale

Le conferenze rappresentano un'occasione preziosa per condividere le conoscenze e discutere le questioni più rilevanti nell'ambito del diritto tributario. Ecco alcune sintesi delle conferenze più importanti degli ultimi mesi, a livello nazionale e internazionale.

TAX EVENTS

19 giugno 2025

Finanziamenti infruttiferi e principio di libera concorrenza: presupposti, limiti e criticità alla luce delle più recenti pronunce giurisprudenziali

Relatori:

- Aldo Castoldi – STS Deloitte
- Piero Bonarelli – STS Deloitte
- Giuseppe Del Verme – STS Deloitte

30 aprile 2025

Adempimento collaborativo e gestione del rischio fiscale: tematiche attuali

Relatori:

- Antonino Giuseppe Graci – Agenzia delle Entrate, Direzione regionale Lombardia
- Federica Sangalli – Generali S.p.A.

Testimonianze aziendali:

- Fulvio Gallone – Esselunga S.p.A.
- Luca Stanislao Biondo – Pirelli S.p.A.

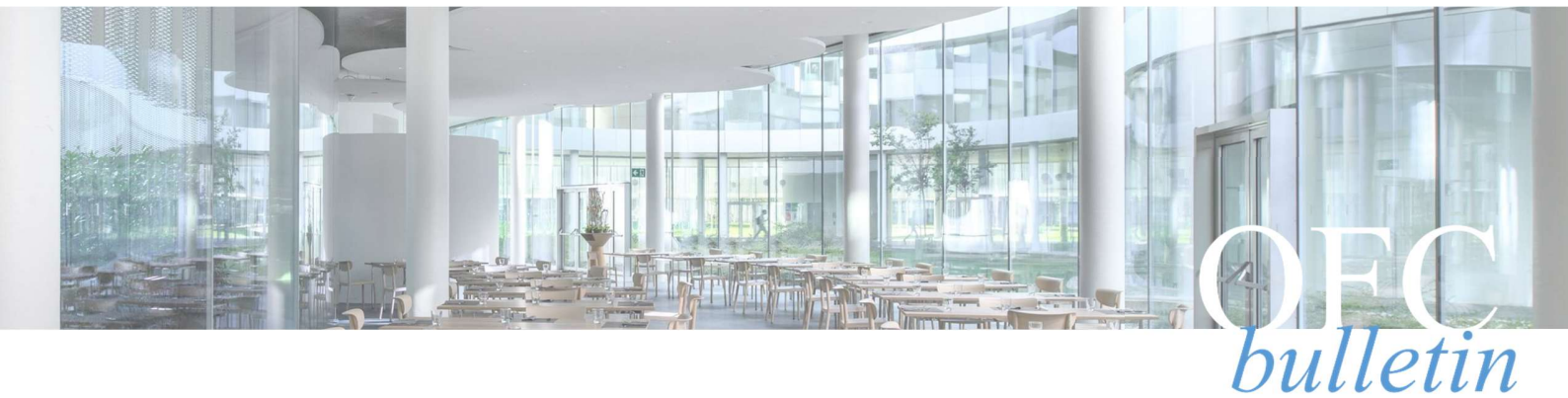
16 aprile 2025

Dazi in US: impatti legali e fiscali

Relatori:

- Giorgio Massa – PwC TLS
- Cristina Cengia – PwC TLS
- Lorenzo Ontano – PwC TLS
- Giuseppe Falduto – PwC TLS
- Gabriele Toterà – PwC TLS





19 giugno 2025

Finanziamenti infruttiferi e principio di libera concorrenza: presupposti, limiti e criticità alla luce delle più recenti pronunce giurisprudenziali

Relatori: Aldo Castoldi, Piero Bonarelli e Giuseppe Del Verme

Il finanziamento infruttifero si caratterizza per l'assenza di interessi, privando il finanziatore di qualsiasi remunerazione derivante dal capitale erogato.

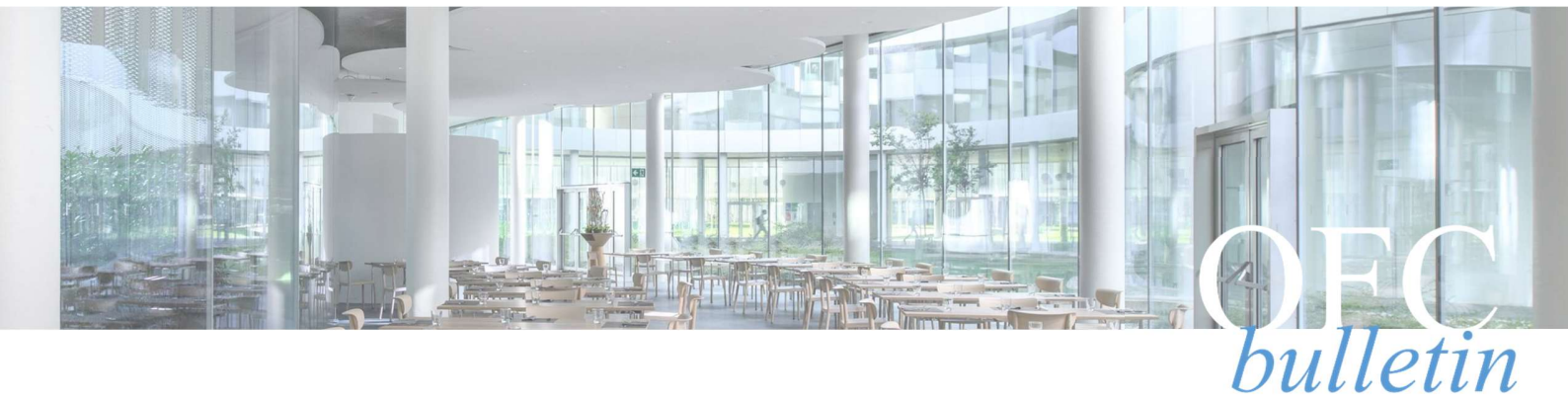
Tali finanziamenti, legittimi per il diritto civile italiano, sono fonte di criticità qualora erogati tra società consociate residenti in diverse giurisdizioni. In tali casi, infatti, rileva la normativa in materia di *transfer pricing* che, ai sensi dell'art. 110 co. 7 TUIR, sancisce che i rapporti economici tra tali imprese debbano essere valutati in base al principio di libera concorrenza (*arm's lenght principle*).

L'Amministrazione finanziaria ha avuto un atteggiamento univoco nei confronti di operazioni di questo tipo, ritenendole illegittime. Invece, la giurisprudenza ha nel corso degli anni assunto posizioni divergenti, in alcuni casi allineandosi all'Amministrazione, in altri sostenendo che i finanziamenti infruttiferi non siano da ricondurre alla sfera di applicazione della disciplina dei prezzi di trasferimento.

Recenti casi giurisprudenziali sembrano però dimostrare che si sta consolidando un orientamento uniforme, inteso, da un lato, a confermare che la fattispecie rientri nel campo di applicazione del *transfer pricing*, dall'altro, a individuare delle logiche per cui nel contesto della disciplina dei prezzi di trasferimento la fattispecie dei finanziamenti infruttiferi sia considerabile legittima.

Rilevano in tal senso la decisione della Corte di Giustizia Tributaria della Lombardia n. 1633/2024 e la decisione della Corte di cassazione n. 7361/2024, sul caso riguardante la concessione di un finanziamento infruttifero da parte di una società italiana a favore di due controllate estere.

La natura gratuita di tali finanziamenti, contestata dall'Amministrazione tramite avviso di accertamento, è stata considerata illegittima dai giudici di primo grado. A opposta conclusione sono invece pervenute sia la Corte di Giustizia Tributaria della Lombardia, sia la Corte di cassazione, avendo queste riconosciuto, a determinate condizioni, la legittimità dei finanziamenti infruttiferi.

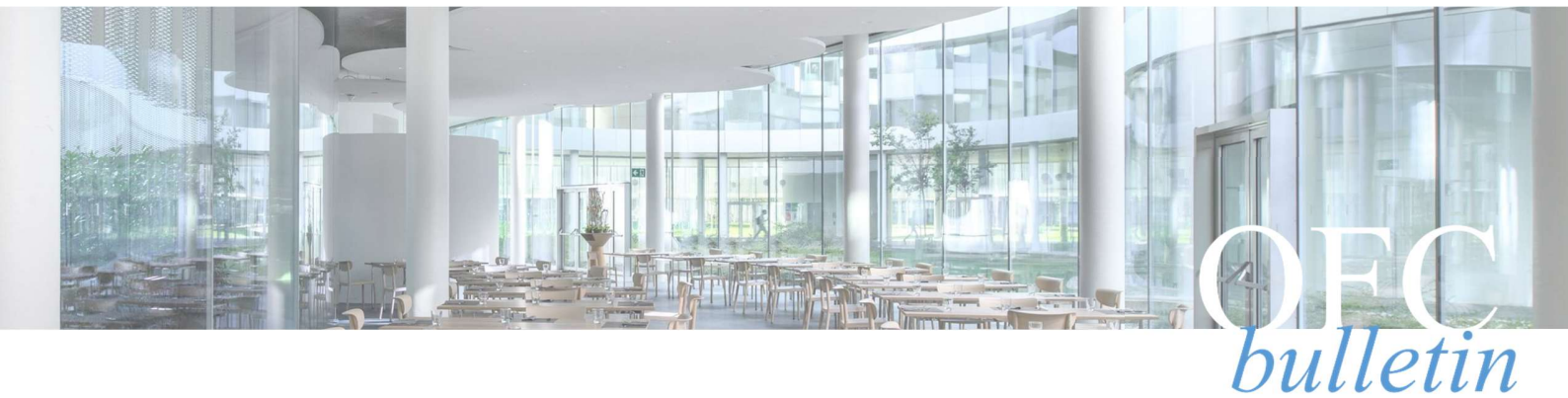


Nell'ambito del secondo grado di giudizio è stata riconosciuta la fondatezza di alcune ragioni commerciali interne al gruppo che avrebbero garantito la coerenza dell'erogazione di un prestito infruttifero con le logiche in materia di *transfer pricing*. Tra le altre, il fatto che le controllate fossero in una situazione di difficoltà finanziarie e il connesso interesse della controllante a erogare alle medesime finanziamenti senza caricarle di oneri finanziari. Oltre a queste, la concessione di finanziamenti a tempo indeterminato, nonché il fatto che le partecipate non godessero di alcun merito creditizio e che quindi non avrebbero potuto ottenere finanziamenti altrimenti.

La Corte di cassazione si è allineata alla decisione dei giudici di secondo grado, ma ha formulato considerazioni ulteriori. In tale sede è stato infatti precisato che la volontà negoziale delle parti, rilevante in base alle previsioni dell'art. 89 co.5, debba comunque essere sottoposta al giudizio di congruità rispetto al principio di libera concorrenza sancito dall'art. 110 co.7, subordinando dunque qualsiasi disposizione contrattuale alle disposizioni normative in materia di *transfer pricing*.

Si è inoltre fatto espresso richiamo ad alcune pronunce della Corte di Giustizia dell'Unione Europea, in ordine alla compatibilità delle discipline nazionali sui prezzi di trasferimento con la normativa comunitaria. Infatti, le prime si potrebbero porre, in linea di principio, in contrasto con la "libertà di stabilimento" prevista dal Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea, in quanto suscettibili di incidere sulle scelte relative all'entità di utile attribuibile all'una o all'altra giurisdizione. Tuttavia, la disciplina sul *transfer pricing* si ritiene legittima, in quanto persegue l'interesse primario alla ripartizione equilibrata del potere impositivo degli stati membri. Deve però essere osservato un principio di proporzionalità: la limitazione alla libertà di stabilimento deve essere proporzionata al perseguimento dell'interesse all'equilibrata distribuzione della potestà impositiva. Tale principio si configura nel permettere al contribuente di dimostrare l'esistenza di valide ragioni economiche a supporto dei criteri di *pricing* adottati, specialmente nel caso questi si discostino al valore normale richiesto dalla normativa sui prezzi di trasferimento.

Rilevante è poi la questione se tali finanziamenti infruttiferi - considerati legittimi nelle menzionate sentenze - rientrino nell'ambito della disciplina sui prezzi di trasferimento ex art. 110, co. 7 TUIR, oppure se, in tali circostanze, operi una condizione di inapplicabilità del regime.



In merito, la Cassazione sembra aderire al primo orientamento, in quanto i finanziamenti infruttiferi si prestino a essere riqualificati come apporti di capitale, erogati a titolo gratuito. A sostegno di tale affermazione, sono richiamate le Linee Guida OCSE, in cui, al capitolo X, viene affermato che l'assenza di corresponsione di interessi sia di per sé un elemento rilevante per escludere la natura debitoria dell'operazione. Si precisa tuttavia che l'opzione del "disconoscimento della fattispecie giuridica" non sia una strada percorribile con facilità nell'ordinamento italiano.

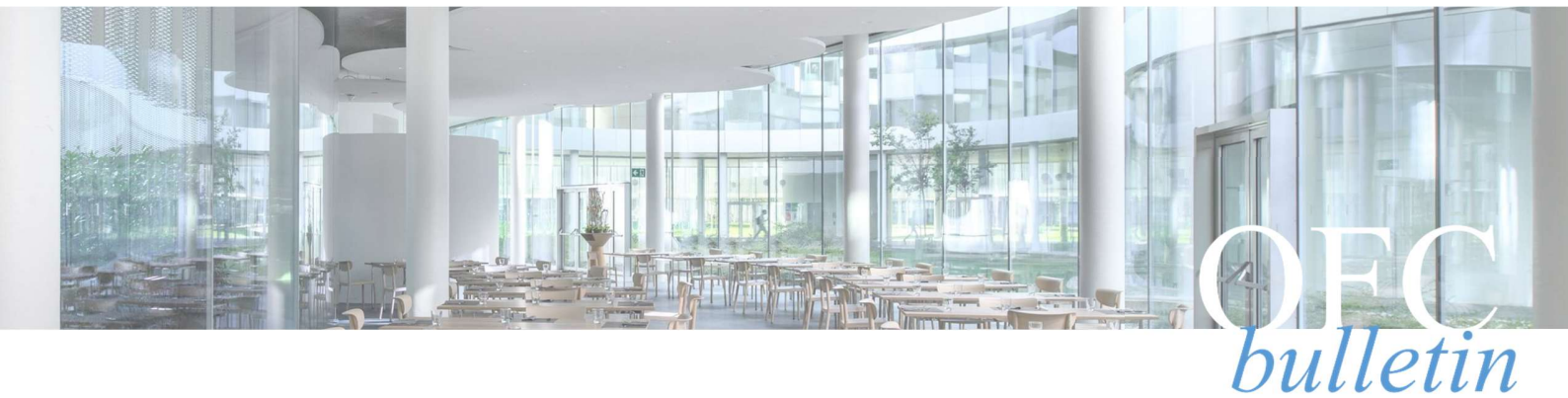
Una diversa opzione è quella di richiamare il "razionalità commerciale" dell'operazione. Il finanziamento infruttifero sarebbe dunque da considerarsi legittimo – sempre nell'ambito della disciplina sul *transfer pricing* - se qualsiasi prestatore indipendente, nelle medesime circostanze, avrebbe operato nello stesso modo.

Ulteriore opzione è quella di fare riferimento alle "strategie aziendali", elemento rilevante all'interno del processo di *accurate delineation* previsto nel quadro di regole OCSE sul *transfer pricing*. Infatti, le Linee Guida riconoscono che, in presenza di strategie commerciali specifiche, un'impresa indipendente potrebbe accettare condizioni economiche non ordinarie, inclusa l'assenza di interessi. Tuttavia, in tali casi occorre dimostrare che la strategia sia plausibile, che abbia un orizzonte temporale definito, nonché che, in circostanze comparabili, un soggetto indipendente avrebbe accettato i medesimi sacrifici economici.

Infine, possibilità ulteriore è quella che si rientri nelle *shareholder activities*, ovvero nell'ambito delle attività della capogruppo compiute nell'interesse dell'intero gruppo. Tali attività, ai sensi delle Linee Guida OCSE, non dovrebbero essere remunerate.

Per concludere, sebbene sembri consolidarsi un orientamento inteso a legittimare l'erogazione dei finanziamenti infruttiferi nell'ambito di applicazione della disciplina sul *transfer pricing*, rimane un'area incerta.

Di conseguenza, nella circostanza in cui una società capogruppo eroghi un finanziamento infruttifero alla propria controllata residente in un paese estero, devono sussistere delle valide ragioni commerciali, sostenute con solidi elementi probatori.



Definizione di un tasso di interesse congruo

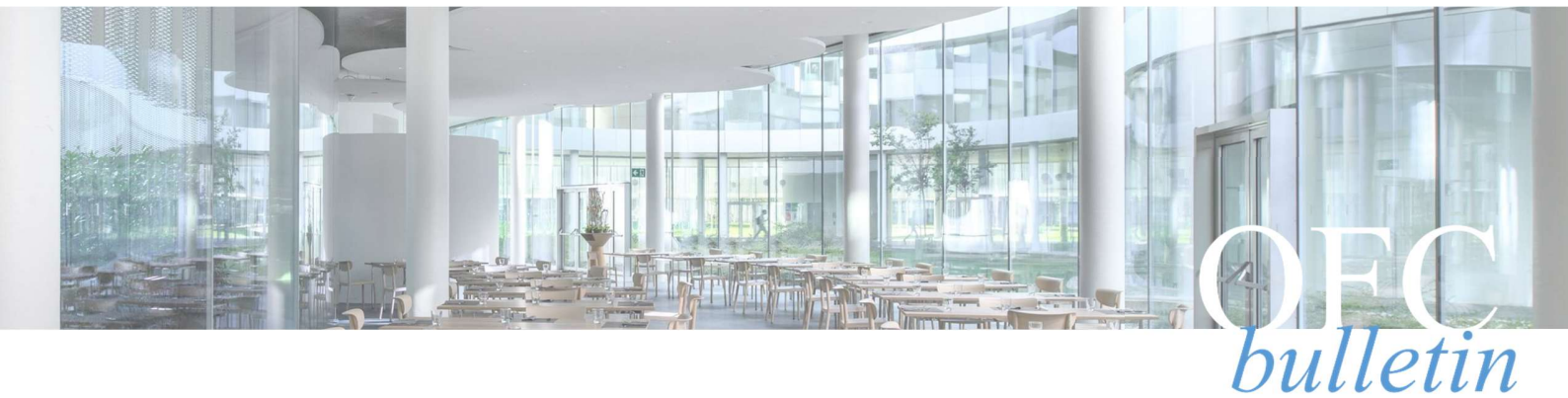
Le operazioni di finanziamento tra imprese consociate sono regolate al capitolo X delle Linee Guida OCSE. Come per le altre tipologie di operazioni infragruppo, anche con riguardo ad un'operazione finanziaria occorre innanzitutto analizzare la transazione, definendo i termini contrattuali e le condizioni applicate. In merito è fondamentale comprendere le caratteristiche economicamente rilevanti dello strumento finanziario, il tasso di interesse fisso o variabile, la valuta, la natura e lo scopo dell'operazione, la durata, l'ammontare, l'eventuale presenza di *collateral*, la modalità di rimborso *etc.*

Occorre poi svolgere un'analisi di tipo funzionale, volta a comprendere la reale natura dei rapporti che si instaurano tra le imprese consociate.

In seguito, occorre identificare il metodo più corretto per verificare la congruità del prezzo applicato. Le Linee guida OCSE al capitolo X indicano cinque diversi metodi, ma nella prassi si opta nella maggior parte dei casi per l'applicazione metodo del confronto dei prezzi (il c.d. *CUP method*), che risulta particolarmente agevole trattandosi di transazioni molto presenti sul mercato, o, in alternativa, per il metodo del costo della raccolta (il c.d. *Cost of funds method*).

Nel contesto dell'analisi funzionale dell'operazione di finanziamento – necessaria per la determinazione di un congruo tasso di interesse - un elemento chiave è la determinazione del merito creditizio del *borrower*. Nel caso tale soggetto appartenga ad un gruppo, si assume che il medesimo non dipenda esclusivamente dall'autonoma capacità di far fronte alle obbligazioni finanziarie, ma anche dal supporto implicito (*implicit support*) da parte del gruppo.

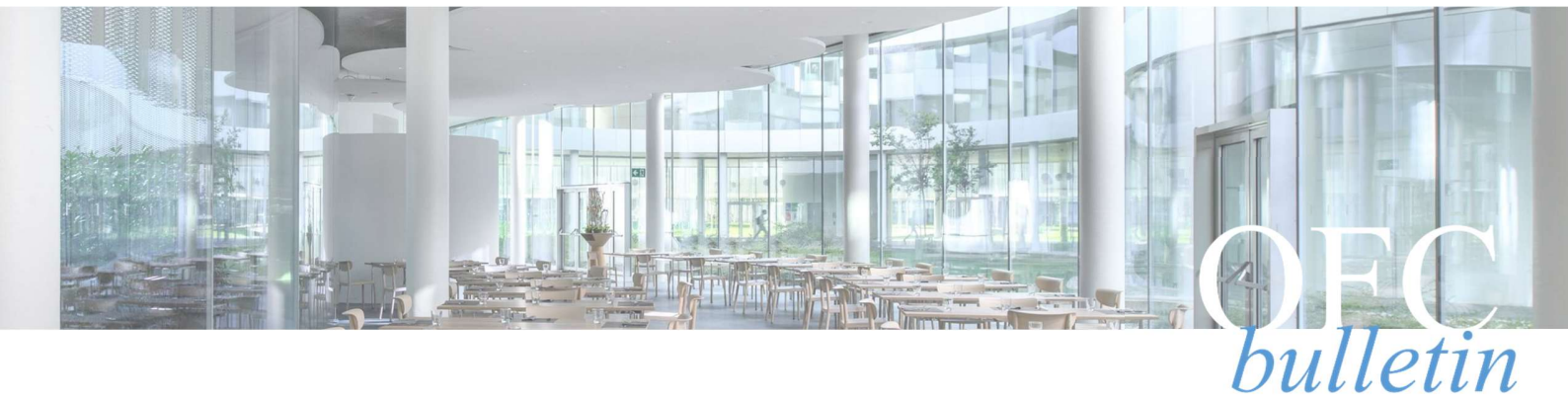
Di conseguenza, la determinazione del *credit rating* del *borrower* richiederà, oltre alla definizione del merito creditizio *stand-alone*, la misurazione dell'*implicit support* del gruppo. In merito, le Linee Guida OCSE fanno riferimento alla metodologia prevista da Standard & Poor's, secondo la quale vengono individuate cinque diverse categorie alle quali può essere ricondotto il *borrower*, sulla base del proprio grado di rilevanza strategica nel contesto del gruppo. Quando un'impresa viene ricondotta nella categoria più alta, il suo *rating* tende a coincidere con quello del gruppo; quando invece si colloca in quella più bassa, il suo *rating* coincide con quello *stand-alone*.



Determinato il merito creditizio del soggetto, si passa allo step successivo, rappresentato dalla definizione del tasso di interesse. I metodi principalmente adottati sono il *loan approach* o il *bond approach*.

Il primo utilizza transazioni di prestito tra terzi indipendenti per stimare il tasso di interesse. Tecnicamente si tratta dell'approccio più aderente al principio di libera concorrenza perché si basa sul confronto di strumenti identici. Vi sono però delle criticità applicative, relative alla limitata disponibilità di dati connessi a tali strumenti nei database, nonché alla difficoltà di rilevare eventuali opzioni o *fee* incluse nel tasso di interesse finale.

Il *bond approach* si basa invece su obbligazioni societarie comparabili: viene identificato lo *yield to maturity*, a cui viene aggiunto un premio di illiquidità, connesso al fatto che i prestiti infragruppo non sono negoziabili. Gli strumenti obbligazionari presentano il vantaggio di essere maggiormente disponibili sul mercato, ma trattandosi di strumenti differenti rispetto al finanziamento, richiedono maggiori aggiustamenti.



30 aprile 2025

Adempimento collaborativo e gestione del rischio fiscale: tematiche attuali

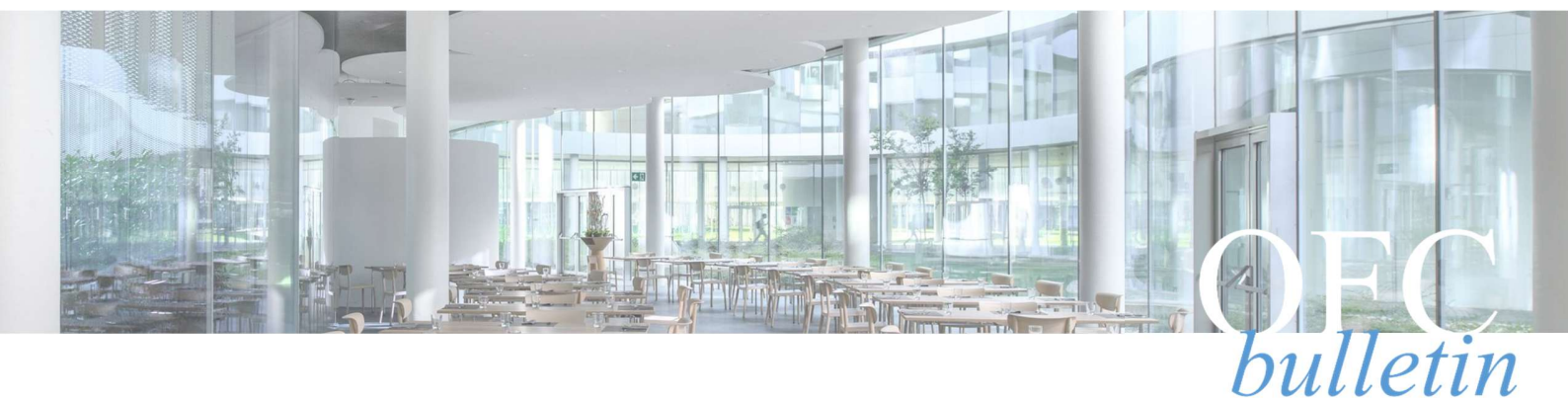
Relatori: Antonino Giuseppe Graci, Federica Sangalli, Fulvio Gallone e Luca Stanislao Biondo

Il regime di adempimento collaborativo ai sensi del D.Lgs. n. 128/2015 prevede un rapporto fisco-contribuente basato sulla collaborazione *ex ante*, con l'obiettivo di raggiungere una valutazione della variabile fiscale condivisa tra i due attori. La prima adozione dell'istituto nell'ordinamento italiano risale al 2015, ma nel 2023 la disciplina è stata oggetto di una sostanziale riforma che ne ha migliorato la struttura e ampliato la platea delle potenziali imprese destinatarie.

Per "entrare in Adempimento", il contribuente deve soddisfare alcuni requisiti, di tipo sia soggettivo che oggettivo. Per quanto riguarda i primi, il regime è destinato a contribuenti di rilevanti dimensioni, anche se con la recente riforma si è previsto un abbassamento progressivo delle soglie di accesso. Infatti, mentre nel 2015 potevano accedere al regime soltanto i contribuenti con almeno 10 miliardi di fatturato, la soglia è ora pari a 750 milioni e sarà ulteriormente abbassata a 500 milioni dal 2026 e a 100 milioni dal 2028. Inoltre, anche qualora non rispettino i requisiti dimensionali, possono accedere al regime le società che effettuano l'interpello nuovi investimenti, nonché quelle che appartengono a Gruppi IVA o gruppi di imprese in cui almeno una società rientri nelle soglie.

Oltre a tali requisiti, per accedere al regime, la società deve dotarsi di un adeguato *Tax Control Framework* (TCF), ovvero di un sistema integrato di rilevazione, misurazione, gestione e controllo dei rischi fiscali. Novità della recente riforma è la necessità che il TCF sia certificato da un professionista abilitato. A questo fine, nel gennaio del 2025 l'Agenzia delle Entrate ha emanato delle Linee guida, con l'obiettivo di orientare il contribuente nella corretta implementazione del TCF e il certificatore nell'attività di verifica del medesimo.

Ulteriore novità della riforma del 2023 è la previsione che le società che non soddisfano i requisiti dimensionali per accedere al regime possono comunque dotarsi di un TCF opzionale. Adottando tale sistema di gestione dei rischi fiscali, le società possono beneficiare di alcuni dei benefici premiali concessi dal regime.



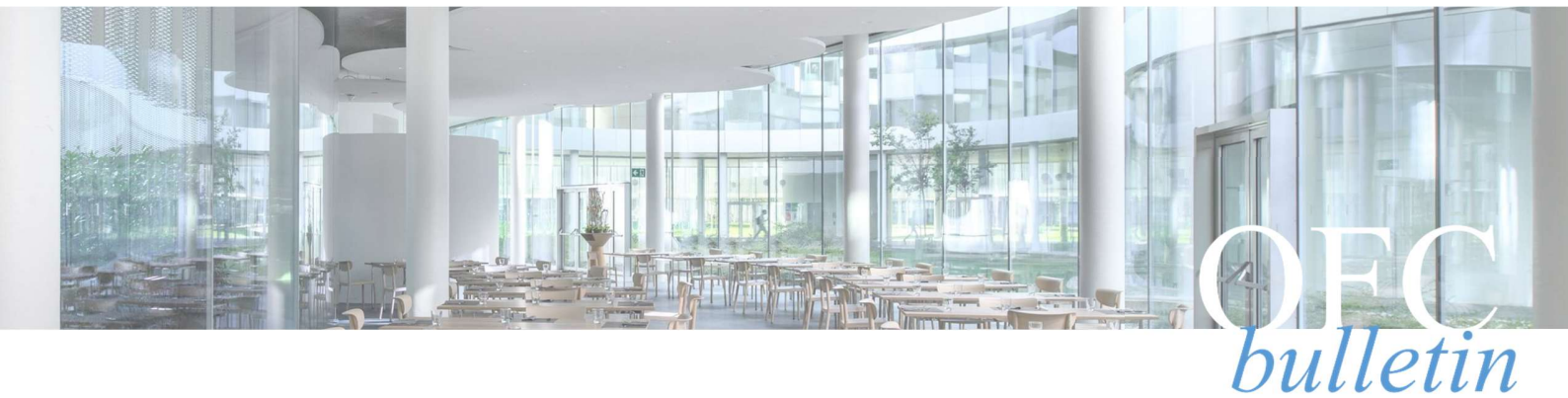
Dalle testimonianze presentate durante il *workshop*, è emerso come l'implementazione del *Tax Control framework* abbia richiesto alle imprese una serie di attività, riconducibili a tre categorie:

- i. la mappatura delle attività aziendali;
- ii. l'adozione di una metodologia di valutazione, misurazione e gestione dei rischi fiscali;
- iii. la definizione di attività di test sui controlli.

In merito alla seconda categoria, si precisa che occorre elaborare due metodologie distinte, l'una per gestire i rischi insiti nello svolgimento di adempimenti fiscali (i c.d. rischi di adempimento), l'altra per i rischi connaturati all'attività di interpretazione della normativa fiscale (i c.d. rischi interpretativi). La prima tipologia di rischio fiscale è gestita redigendo la mappa dei rischi, in cui sono riepilogate le diverse attività che compongono i processi, i rischi a queste associati e i presidi adottati. La gestione della seconda tipologia di rischi avviene invece tramite l'adozione di una procedura per individuare e interpretare la normativa fiscale, in modo che sia garantita coerenza, oggettività e ripercorribilità nelle scelte interpretative adottate.

I soggetti ammessi al regime hanno la possibilità di avviare interlocuzioni con l'Agenzia per conoscere con certezza, prima dell'invio delle dichiarazioni fiscali, la posizione della medesima sulle questioni fiscali più critiche e rilevanti. Gli strumenti messi a disposizione dal regime per effettuare questa *disclosure* sono la comunicazione di rischio e l'interpello abbreviato.

Oltre alla certezza preventiva, l'accesso al regime comporta alcuni benefici premiali per il contribuente. Sono previsti alcuni benefici sanzionatori, ampliati in occasione della recente riforma. Nel caso in cui i rischi fiscali significativi siano comunicati all'Agenzia in modo tempestivo ed esauriente, le sanzioni amministrative sono escluse. Tali sanzioni sono invece ridotte alla metà nel caso in cui le condotte siano riconducibili ad un rischio fiscale non significativo ma ricompreso nella mappa dei rischi. Dal punto di vista penale, è prevista la non punibilità in caso di dichiarazione infedele ai sensi dell'art. 4 del D.Lgs. n. 74/2000, dipendente da rischi fiscali relativi ad elementi attivi sottratti ad imposizione, comunicati all'Agenzia. Sono previsti altri benefici, quali l'esonero dalla prestazione di garanzia nel caso di richiesta di rimborso IVA, la riduzione dei termini per l'accertamento e la previsione di una procedura abbreviata di interpello.

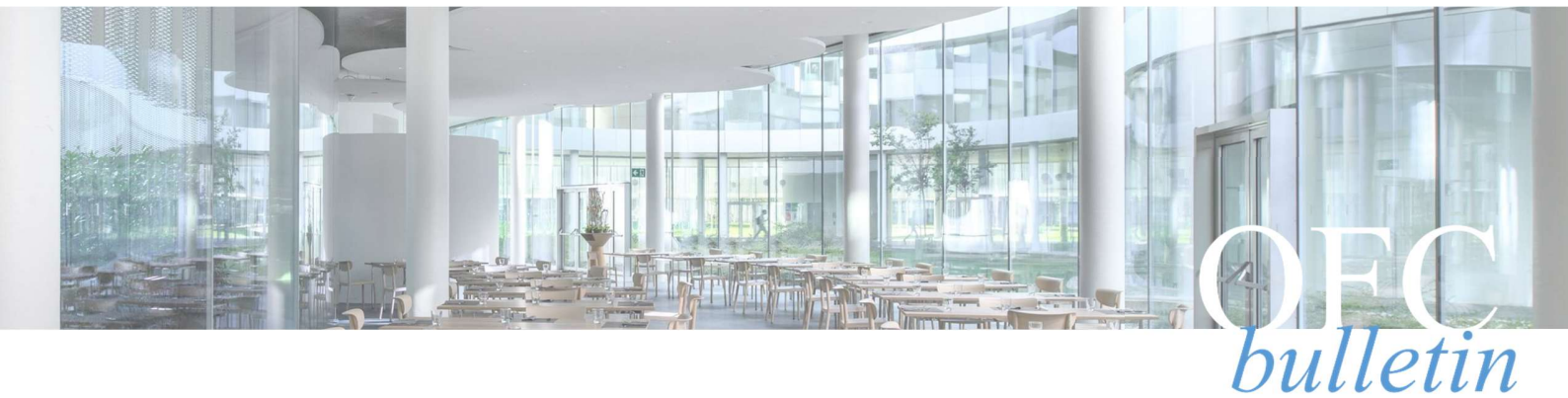


Occorre poi sottolineare come, oltre a tali benefici esplicitamente previsti dalla norma, ve ne siano nella sostanza di ulteriori. Innanzitutto, di tipo reputazionale: i contribuenti aderenti al regime sono visti come virtuosi, in quanto sono chiamati a comunicare all'Agenzia anche le questioni fiscali più critiche. Inoltre, una volta ammessi al regime, i contribuenti tendono a ricevere meno controlli e accertamenti da parte dell'Amministrazione. Vi sono ulteriori benefici connessi alla diffusione all'interno della società di una cultura aziendale di *tax compliance* e al fatto che dalla mappatura dei rischi richiesta dal TCF deriva una migliore comprensione delle attività di *business*, che porti alla luce rischi insiti nelle stesse, eventuali inefficienze operative e aree di miglioramento.

Durante l'evento sono state evidenziate alcune possibili aree di miglioramento del regime. Tra questi, è stato sottolineato il frequente prolungarsi nella prassi dei tempi di risposta agli interpelli e alle comunicazioni di rischio inviate all'Agenzia, che spesso non permettono ai contribuenti di ottenere un riscontro preventivo all'invio delle dichiarazioni. Inoltre, sono emersi alcuni dubbi interpretativi del Codice di condotta, documento di riepilogo degli obblighi dell'Agenzia e del contribuente, approvato con D.M. del 29 aprile 2024, poi modificato con D.M. del 3 ottobre 2024. Ulteriori interrogativi di pura operatività sono stati identificati relativamente alla Certificazione del TCF da parte dei professionisti. Ci si è infatti chiesto cosa debba essere oggetto della certificazione, se il certificatore debba limitarsi ad una valutazione di alto livello oppure debba entrare nel merito e come tale attività di controllo debba coniugarsi con l'attività di *internal audit*.

Infine, sono state evidenziate perplessità sulla concreta applicazione del regime alle imprese medio-piccole. Infatti, la nuova formulazione normativa mira a favorire la scalabilità dell'istituto - prevedendo sia un progressivo abbassamento delle soglie sia il TCF opzionale – ma, nella pratica, tali imprese potrebbero non essere dotate di sufficienti risorse per investire nel regime.

Per concludere, tale regime rappresenta sicuramente un cambio di paradigma nella concezione del rapporto tra fisco e contribuente. Tuttavia, rimangono alcuni interrogativi sulla sua concreta applicazione e sulla sua scalabilità alle imprese più piccole e meno strutturate.



16 aprile 2025

Dazi US: impatti legali e fiscali

Relatori: Giorgio Massa, Cristina Cengia, Lorenzo Ontano, Giuseppe Falduto e Gabriele Toter

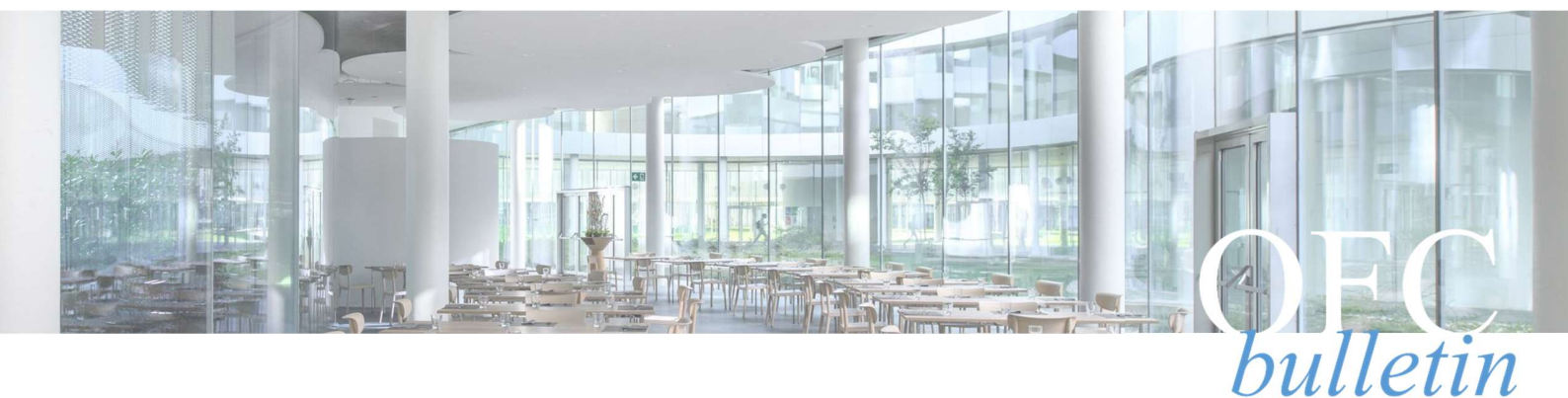
Lo scorso 2 aprile 2025 Trump ha firmato un ordine esecutivo con cui sono stati introdotti nuovi dazi doganali, pensati per allineare i dazi statunitensi a quelli applicati da altri paesi sui prodotti americani. Questo intervento, parte della politica commerciale “America First” lanciata dall’amministrazione Trump il primo giorno di mandato, si aggiunge alle misure già annunciate riguardo all’introduzione di dazi sull’importazione di autovetture, di componenti *automotive*, di prodotti in acciaio e alluminio nonché alle importazioni provenienti da Cina, Canada e Messico.

In particolare, è stato introdotto un dazio base del 10% su tutti i prodotti, più un ulteriore dazio aggiuntivo sulle importazioni provenienti da una serie di paesi con cui gli Stati Uniti mantengono un deficit commerciale. Le importazioni provenienti dall’Unione Europea, in particolare, sono state gravate da un dazio aggiuntivo del 20%.

Sono tuttavia stati esentati dagli aumenti daziari materiali informativi e libri, acciaio e alluminio già soggetti a precedenti misure tariffarie, prodotti farmaceutici, semiconduttori, risorse energetiche, rame, prodotti in legno, smartphone, computer e altri beni elettronici.

A seguito dell’annuncio del 2 aprile, l’applicazione di tali misure è stata sospesa per 90 giorni, salvo il dazio base del 10%, che resta in vigore.

L’introduzione di tali dazi comporta potenziali impatti rilevanti. Tra questi, si segnalano: un generale aumento dei prezzi con conseguenti effetti negativi sui mercati azionari; possibili interruzioni nei flussi di fornitura, a causa della necessità di ristrutturare la composizione dei costi; un incentivo al trasferimento degli investimenti negli Stati Uniti, per evitare i nuovi dazi. Inoltre, da questa situazione deriva una crescente incertezza e il rischio che altri paesi adottino delle contromisure, con conseguenti tensioni commerciali.



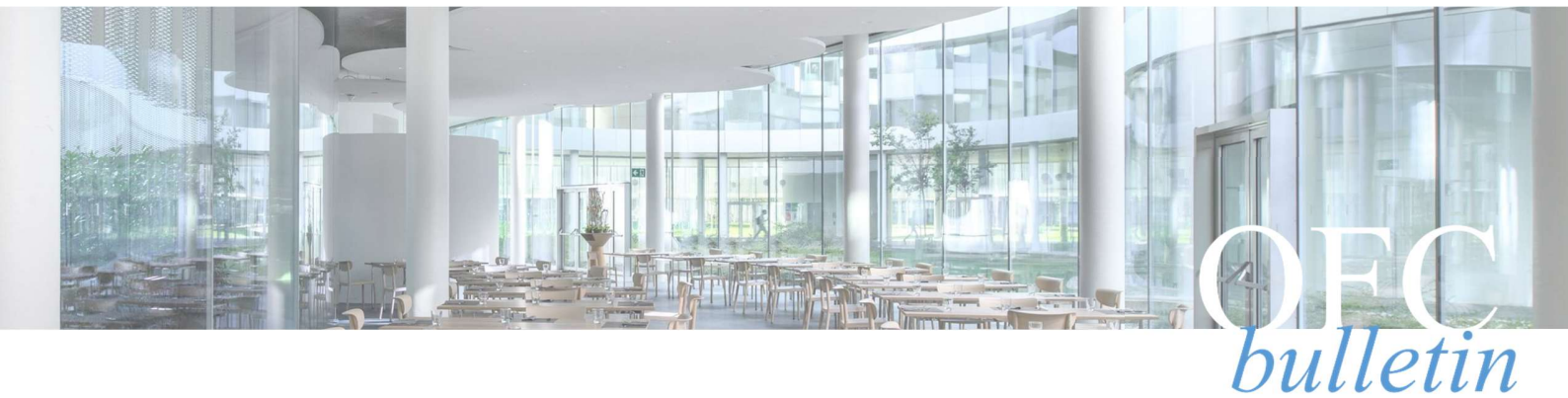
Si propongono quindi alcune azioni di mitigazione che le imprese possono fin da subito intraprendere. In un contesto caratterizzato da incertezza sui costi e riduzione dei margini, risulta fondamentale mappare e inquadrare le operazioni di import/export lungo l'intera *supply chain*, pianificare i flussi logistici ottimizzando tutte le variabili rilevanti, nonché ripensare l'assetto della propria *supply chain*, tenendo conto della catena di approvvigionamento, della distribuzione, delle dogane e delle imposte dirette. Occorre inoltre effettuare un'analisi dei diversi scenari, individuando opzioni legate alla potenziale rilocalizzazione della produzione o degli approvvigionamenti negli Stati Uniti, valutando l'adeguatezza del modello operativo e le eventuali operazioni straordinarie (es potenziali fusioni, acquisizioni o cessioni).

In ambito doganale, è opportuno effettuare un'analisi dell'origine doganale dei beni, per determinare il corretto trattamento tariffario. A ciò può seguire la valutazione dell'applicabilità di regimi doganali speciali, quali le "zone franche" e i depositi doganali, strumenti che permettono di ritardare l'applicazione dei dazi sui prodotti importati e migliorare la liquidità finanziaria.

Può inoltre essere opportuno ricorrere al *product unbundling*, ossia alla scorporazione e distinta fatturazione di costi e servizi accessori non strettamente legati al valore materiale del bene (e.g. provvigioni, *management fees*, costi di trasporto etc.).

Infine, è consigliabile valutare il ricorso al regime di *first sale for export* che, a determinate condizioni, consente di utilizzare come valore di import negli Stati Uniti il prezzo pagato nella "prima o precedente vendita". In presenza di una catena di cessioni anteriori all'introduzione della merce nel territorio statunitense, si potrà quindi fare riferimento al prezzo di costo del bene, solitamente inferiore rispetto al prezzo finale di commercializzazione.

Dal punto di vista fiscale e del *transfer pricing*, si prevedono impatti rilevanti, che richiedono l'adozione di adeguate misure di mitigazione. Innanzitutto, l'introduzione dei dazi comporta una potenziale discontinuità nelle politiche di *transfer pricing*, in quanto incide sui margini infragruppo.



Di conseguenza, si rende necessaria una revisione degli accordi infragruppo, un'attenta valutazione di eventuali APA/BAPA in essere, un ripensamento della caratterizzazione funzionale delle entità coinvolte e un'analisi della struttura dei flussi delle transazioni. Occorre inoltre gestire gli effetti fiscali derivanti da eventuali modifiche al modello operativo o alla *supply chain*.

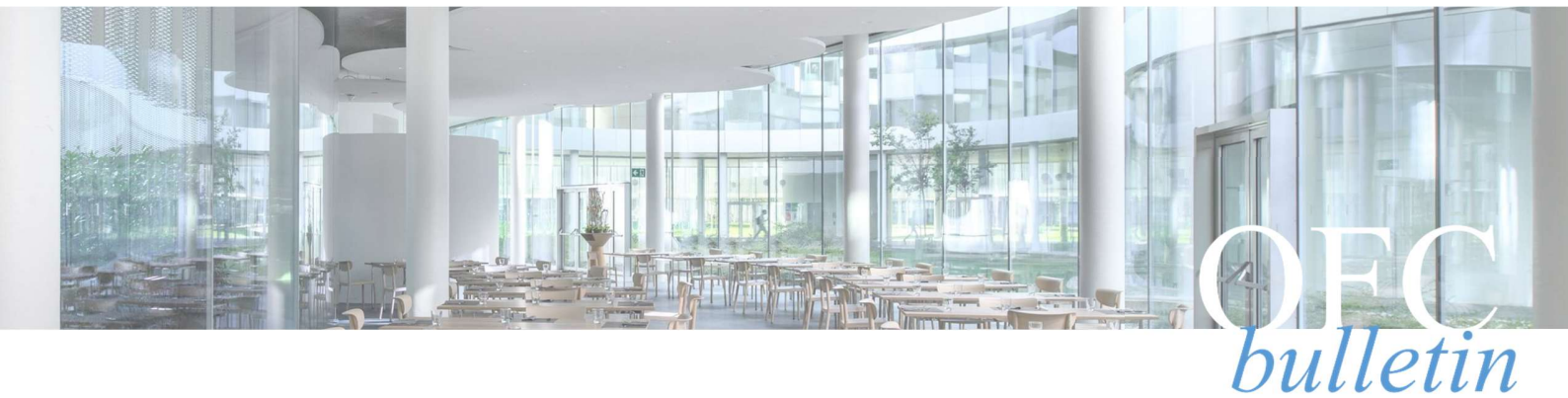
In particolare, occorre valutare revisioni dei flussi delle transazioni e dei prezzi infragruppo che comportino una riduzione della base imponibile daziaria, nel rispetto del principio di libera concorrenza e secondo un approccio efficace e difendibile dal punto di vista doganale US. Oltre a questo, è opportuno definire policy TP "ottimizzate" per i nuovi flussi infragruppo, cercando di allineare i prezzi di trasferimento ai valori doganali, al fine di evitare scostamenti significativi e aggiustamenti post importazione che potrebbero comportare rischi fiscali.

Inoltre, nel medio-lungo termine, ogni intervento di revisione dei flussi, di ristrutturazione operativa o di modifica della *supply chain* dovrà essere accompagnata da un'analisi approfondita degli impatti in materia di *transfer pricing* e fiscalità internazionale (e.g. *business restructuring* ed *exit tax*, PE, ritenute, ecc.).

Infine, sarà necessario identificare gli impatti complessivi delle imposte sul reddito e le potenziali opportunità derivanti da asset fiscali e incentivi.

Sul piano giuridico, l'introduzione dei dazi comporta un inevitabile aumento dell'incertezza normativa, potenziali ritardi nelle trattative e ricadute sulle relazioni contrattuali. A tal fine, è opportuno procedere alla revisione dei contratti di fornitura in essere, con particolare attenzione alle clausole contrattuali, per comprendere se l'introduzione del dazio consenta di attivare meccanismi di rinegoziazione, di adeguamento dei corrispettivi o la possibilità, per la parte incisa dal dazio, di chiedere e ottenere la risoluzione. Occorre inoltre valutare i rimedi che la legge nazionale applicabile al contratto mette a disposizione delle parti.

Parallelamente, occorre negoziare nuovi accordi con strumenti contrattuali mirati, introducendo clausole che consentano di disciplinare e gestire preventivamente circostanze sopravvenute in un'ottica di mantenimento del vincolo contrattuale (e.g. clausole di riorganizzazione o meccanismi automatici di adeguamento dei corrispettivi).



Per concludere, si segnalano alcune misure fiscali (ritorsive) adottate dagli Stati Uniti. Innanzitutto, la *Section 891*, attualmente in vigore, consente di raddoppiare le aliquote sui redditi statunitensi di cittadini e imprese straniere, laddove un paese estero venga considerato come attuante politiche discriminatorie o extraterritoriali verso cittadini o aziende statunitensi. La misura si applica ai redditi statunitensi percepiti da stranieri residenti negli USA, da stabili organizzazioni negli USA di società estere, nonché ai pagamenti (royalties, interessi e dividendi) effettuati da controllate statunitensi verso le rispettive società madri. Tale aumento può raggiungere un massimo dell'80% e si applica finché la disposizione resta in vigore.

È doveroso evidenziare la relazione della *Section 891* con i trattati fiscali: in caso di conflitto tra regole interne e trattati, si applicano le norme più recenti. Per questa ragione, è stata recentemente formulata una nuova proposta di legge, la *Section 899*: dato che questa sarebbe emessa successivamente ai trattati, sarebbe consentito il *treaty override*. La norma richiede al Tesoro americano di mantenere un elenco di paesi con tassazione discriminatoria e prevede che, da 180 giorni dopo l'inclusione nell'elenco, si applichi un'imposta incrementale del 5% sui redditi statunitensi, fino ad un massimo del 50%.

Infine, sono state formulate delle proposte di modifiche al BEAT ("Base Erosion and Anti-Abuse Tax"), l'imposta applicabile alla *subsidiary US* laddove, moltiplicando il reddito imponibile per un certo tasso (pari al 10% per il 2025 e al 12,5% dal 2026), l'importo superi l'imposta ordinaria. Le modifiche proposte, che riguardano le controllate statunitensi di società appartenenti a gruppi residenti in paesi che adottano misure extraterritoriali, includono l'eliminazione dell'attuale soglia di esenzione (e.g. *threshold* di 500 milioni di dollari di ricavi US), nonché la previsione che il 50% del *cost of good sold* rilevi quale base per il calcolo della BEAT.