

Incentivi fiscali sleali?

L'impatto odierno di una politica di incentivi fiscali sulla crescita di un Paese in via di sviluppo oppure in crisi economica, e le sue conseguenze sul principio della concorrenza fiscale sleale internazionale.

All'indomani dell'elezione del nuovo Presidente americano, riteniamo legittimo doverci aspettare nel corso del prossimo anno un aumento del dibattito politico sulla cosiddetta "concorrenza fiscale sleale" e sul segreto bancario e professionale.

Il nuovo presidente, insieme a due altri senatori americani, è stato, infatti, in tutti questi anni uno dei più grintosi sostenitori di tutta una serie di iniziative tese a contrastare i cosiddetti "paradisi fiscali", molte delle quali venivano smorzate o rimandate dal precedente inquilino della Casa Bianca.

Al di là dei facili discorsi demagogici che in tempo di crisi un simile argomento può alimentare (si cerca sempre un "untore" quando si è in presenza di un'epidemia), sarebbe opportuno chiedersi quale sia l'esatta valenza odierna della concorrenza fiscale internazionale e, nel caso di Stati federali, interstatale o intercantonale.

Rispetto al passato esiste infatti un elemento nuovo: la globalizzazione.

Questo termine, forse troppo usato ed abusato, non indica soltanto uno stato ma piuttosto un processo in divenire di tutta una serie di trasformazioni socioeconomiche, industriali e produttive (un settore quaternario prossimo venturo).

Gli aspetti della globalizzazione che ci interessano ai fini della nostra analisi sono quelli che hanno portato ad un livellamento mondiale del costo dei fattori produttivi.

In primo luogo, l'uscita di centinaia di milioni di persone in varie parti del globo da una condizione di estrema povertà e l'innalzamento del loro livello di benessere medio hanno contribuito per decenni a fornire una quantità di prodotti e servizi relativamente a basso costo, che ha aumentato in maniera ancora maggiore il benessere dei Paesi

ricchi ed industrializzati, ma nel contempo ha creato le basi per una classe media sempre più larga la quale si è livellata verso il basso in tutto il pianeta.

Se il figlio del contadino che praticava un'economia di sussistenza diventa operaio specializzato e poi il nipote diventa ingegnere ed il pronipote economista, l'effetto maggiore che si viene a creare è che il gap salariale in termini di parità di potere d'acquisto diminuisce fra i Paesi industrializzati e quelli in via di sviluppo.

Un'importante conseguenza è quindi che, per esempio, un ingegnere cinese o indiano ad alta specializzazione e plurilingue si trova in definitiva ad avere uno stipendio pari a quello di un francese o di uno svizzero, non in termini monetari assoluti, ma di potere d'acquisto. In realtà, è l'ingegnere europeo che è diventato più povero a causa dell'aumentata concorrenza del suo collega asiatico o sudamericano, con un livellamento dei redditi reali della borghesia professionale media verso il basso.

In secondo luogo, la riduzione dei costi di trasporto delle materie prime e l'aumento della velocità del trasporto provoca per esempio delle situazioni paradossali.

Basti pensare ad un blocco di marmo pregiato estratto da una cava in Italia che viene caricato su una nave e spedito in Asia, dove viene tagliato in grandi lastre grezze, per ritornare, magari con la stessa nave, in Italia, dove viene decorato, rifinito, imballato e poi rispedito, ironia della sorte, sempre con la stessa nave, ad ornare le residenze di ricchi asiatici.

Tutto questo è stato possibile realizzarlo nell'arco di un ventennio grazie ad enormi flussi di investimento di multinazionali occidentali verso i Paesi in via di sviluppo asiatici e sudameri-



Giancarlo Cervino, direttore del Centre for International Fiscal Studies di Lugano
www.cinfis.com

cani, attratte dal basso costo della manodopera e dall'assenza di regolamentazioni per quanto riguarda per esempio le normative ambientali e di reperimento delle materie prime.

Ma se oggi nei Paesi in via di sviluppo o di nuova industrializzazione il costo del lavoro è aumentato, allineandosi a livello mondiale verso il basso, e la maggiore regolamentazione dell'utilizzo dei fattori primari di produzione è stata aggirata dalla girandola viaggiante sopra descritta, quale fattore resta ad influenzare decisioni di ulteriori investimenti esteri produttivi (questa volta bidirezionali: e cioè anche dai ceti imprenditoriali ricchi dei Paesi emergenti verso l'occidente)?

La risposta potrà sembrare strana ma è semplice: la leva fiscale.

Non che prima gli investimenti non fossero anche attratti da quell'incentivo (in Cina, per esempio, la riforma delle società che ha portato l'imposta sulle società al 25% ed eliminato una sostanziale situazione di detassazione per le imprese a capitale straniero è datata 1° gennaio 2008), ma il costo del lavoro e la libertà di azione erano i veri fattori scatenanti.

Gli effetti socio-economici positivi della globalizzazione, sopra descritti, possono provocare adesso una corsa alla defiscalizzazione dei profitti e degli oneri sociali delle imprese come unico stimolo alla esternalizzazione degli investimenti.

Cominciando con quelli dell'economia reale e produttiva (settore primario e secondario per intenderci) fino al

terziario classico ed avanzato (dalla software house ai servizi bancari e finanziari).

Paradossalmente, questa situazione può generare anche un ritorno agli investimenti interni a scapito di quelli esteri.

Riprendendo l'esempio precedente: se un ingegnere cinese o indiano (soprattutto quelli che vivono nelle grandi città, poliglotti e che possono vantare dei titoli di studio prestigiosi conseguiti all'estero e con modelli di consumo occidentali) comincia ad avere le stesse pretese retributive di un ingegnere svizzero laureato al politecnico di Zu-

rigo, perché un'impresa elvetica dovrebbe cercare all'estero quello che ha in casa, se il livello impositivo complessivo locale si allinea, per esempio, con quello cinese?

L'impatto degli incentivi fiscali diventa a questo punto determinante e il dibattito intorno ad essi sarà sicuramente infuocato.

Sia che si tratti di un livello di imposizione basso, tenuto conto del prelievo effettivo in rapporto all'aliquota applicata ed al calcolo della base imponibile, o di periodi più o meno lunghi di cosiddette tax holiday, in cui non viene richiesto il versamento delle im-

poste parziale o integrale (solitamente da 5 a 10 anni), oppure di clausole di tax sparing, in cui uno Stato che applica la tassazione su base mondiale concede un credito a un'impresa residente, per imposte calcolate ma non versate nel Paese estero dove ha effettuato l'investimento, la molla alla base della decisione imprenditoriale di investimento è sempre la stessa.

Per questo motivo molti autorevoli studiosi sostengono che, allo stato attuale, una politica fiscale aggressiva di attrazione degli investimenti esteri attuata da uno o più Governi può rivelarsi molto più dannosa che in passato.

Non siamo d'accordo con questa tesi, anche se molto bene argomentata, per due semplici motivi.

Il primo è quello di capire per chi è dannosa: per i Paesi che non le applicano o per i Paesi in via di sviluppo o neo industrializzati che cercano di allinearsi a quelli più avanzati oppure rispetto ad un teorico concetto ideale di mondo (utopico?) con una neutralità fiscale perfetta (e cioè in cui la variabile fiscale non influenza in alcun modo le decisioni di investimento a livello internazionale)?

In tutti questi decenni, infatti, le prede nutrite dai cacciatori sono cresciute e sono diventate talmente forti da trasformarsi esse stesse in cacciatori invertendo i ruoli. Da qui l'esigenza dei primi di difendersi nonostante tutto.

Inoltre, la crisi attuale sta dimostrando che la vera utopia è quella dell'equa distribuzione della ricchezza a livello mondiale: mai come adesso si è registrata una concentrazione della stessa in poche mani e non riteniamo che un inasprimento del principio della progressività fiscale verso questi individui sia sufficiente per risolvere il problema.

In secondo luogo, non si capisce perché i modelli imprenditoriali capitalistici di sviluppo incentrati su un'ottimizzazione dei costi (incluso quello fiscale) debbano derogarvi solo e proprio per la variabile fiscale.

O si mette in discussione il modello capitalista oppure bisogna ammettere che la concorrenza fiscale, anche aggressiva, non è mai dannosa per l'economia e la crescita, rappresentando una componente fondamentale di una redistribuzione di quella stessa ricchezza che contribuisce a creare.



**Ora
fino a CHF 4'800.- di permuta
per la vostra vettura**

Chevrolet Captiva 2008 A/C/D LT Executive 4WD, 160 CV, 3 porte, /CHF 30.000

CAPTIVA

All'acquisto di una nuova Chevrolet Captiva, dal 1° ottobre al 31 dicembre 2008, riceverete fino a CHF 2'500.- di contributo permuta* per la vostra vettura, e in più il cash bonus di CHF 1'500.- e i buoni benzina del valore di CHF 800.-. Approfittate di questa opportunità per risparmiare fino a CHF 4'800.-.

Sant'Antonio Car

6600 Locarno - Tel. 091 766 80 10 - www.santantonilocar.ch

Auto Luserte

6572 Quartino - Tel. 091 851 80 10 - www.autoluserte.ch

Auto Montebello

6612 Giubiasco - Tel. 091 840 20 80 - www.automontebello.ch



* Il contributo di permuta per tutti i modelli che non appartengono al gruppo GM è di CHF 2'500.-, per tutti i modelli che appartengono al gruppo GM il contributo di permuta è di CHF 1'000.-. Intestatari per almeno sei mesi all'acquirente della nuova auto. Esempio: Captiva 2400 LS 2WD, prezzo di listino, IVA inclusa, CHF 32'090.- meno il contributo di permuta di CHF 2'500.- meno il cash bonus (in caso di pagamento in contanti) CHF 1'500.- è uguale a CHF 28'090.- e in più CHF 800.- in buoni benzina.