

Residenza e Stabile organizzazione

Dialoghi fra la giurisprudenza nazionale
e quella europea
(Bologna 21 novembre 2015)

Di Marco Greggi, Università di Ferrara

1. Introduzione: la residenza e gli altri criteri di collegamento nelle imposte dirette.

L'esercizio della potestà impositiva da parte dello Stato costituisce esercizio di della sua sovranità, e come tale ne condivide limiti e condizioni, sia sotto il profilo costituzionale, se di Stato di diritto si tratta, sia di diritto internazionale ed eurounitario¹.

Sotto questo secondo profilo, sulla base di nome ormai di diritto consuetudinario, la sovranità si esercita sul territorio dello Stato e si rivolge, quando di tributi si tratta, a presupposti che più o meno evidentemente manifestano con quest'ultimo un particolare criterio di collegamento.

Spetta poi al legislatore (ordinario) specificare i criteri di collegamento in modo diverso, a seconda degli specifici tributi, ma pur sempre nel rispetto del principio di ragionevolezza ed effettività: questo è avvenuto tradizionalmente con le imposte sul reddito, con quelle sul consumo e, più recentemente ancora, con i tributi indiretti sulle transazioni finanziarie, sulle attività detenute all'estero o anche con gli immobili localizzati in altri Stati.

In tutti questi tributi era pur sempre possibile individuare un criterio di collegamento, più o meno forte, con il territorio del

¹ A. Di Pietro, *Per una costituzione fiscale europea*, Padova, 2008, p. 445.

Paese e l'osservanza del criterio del beneficio che giustifica il prelievo tributario in generale.

Storicamente, nell'ordinamento tributario italiano la residenza (del soggetto passivo) si è imposta come criterio principe al quale fare riferimento nell'ambito della tassazione sui redditi. Risiedere nel territorio dello Stato implica la facoltà per un soggetto di trarre beneficio in massima misura dei servizi (indivisibili) che esso mette a disposizione di tutti i consociati, e permette anche, allo stesso tempo, di individuare meglio la sua capacità contributiva complessiva.

La residenza è dunque il criterio di appartenenza privilegiato dal legislatore proprio perché quello maggiormente in grado di rispettare il principio di personalità dell'imposizione, anche se non si tratta, in questo senso, di una scelta costituzionalmente imposta: l'art. 53 della Carta, infatti, si limita a sancire che "Tutti sono tenuti a concorrere al pagamento delle pubbliche spese ...", senza con ciò né richiamare i soggetti residenti né, tantomeno, solamente i cittadini italiani.

Quando manca la residenza ma ugualmente redditi sono prodotti nel territorio dello stato, la disciplina positiva fa riferimento a criteri di collegamento diversi, che variano da reddito a reddito². Fra tutti questi, spicca per importanza e anche per complessità applicativa, quello che fa riferimento ai redditi di impresa commerciale. Questi ultimi sono tassati nel territorio dello Stato solo quando sono prodotti per il tramite di una stabile organizzazione nella penisola: una sede fissa di affari, cioè, attraverso la quale il soggetto non residente svolge in tutto o in parte la sua attività in Italia.

2. La residenza delle persone fisiche.

La tassazione del reddito prodotto da persone fisiche sul territorio del Paese segue strade diverse a seconda che si tratti di soggetti residenti o non residenti. Entrambi infatti sono chiamati a concorrere alle pubbliche spese, ma mentre i primi sono assoggettati ad imposta sul reddito ovunque prodotto, i secondi scontando le imposte solo su quelli prodotti in Italia, intendendo per tali quelli che sono localizzati nel territorio dello stato sulla base dei criteri di cui all'art. 23 del TUIR.

² Art. 23 TUIR.

Le differenze non si limitano a questo: storicamente anche il sistema di deduzioni e di detrazioni attraverso il quale l'IRPEF viene calcolata, e che permette di personalizzare il tributo, trovava una applicazione diversa a seconda dello Stato di residenza o meno³. Più precisamente: determinate detrazioni di imposta e alcune deduzioni non erano accessibili ai soggetti non residenti, proprio in considerazione del fatto che, verosimilmente, quegli stessi vantaggi (o altri analoghi per natura) sarebbero stati accordati allo stato di residenza estero. Deduzioni e detrazioni, insomma, erano intrinsecamente correlate allo stato di residente e quindi alla *full liability to tax* (il pieno assoggettamento ad imposta nel territorio dello stato sulla base del reddito ovunque prodotto).

Come è noto i più recenti interventi del legislatore⁴ hanno portato a una progressiva estensione degli stessi, invece, di modo che oggi è possibile sostenere che gli importi deducibili o detraibili (anche *in parte qua*) riconosciuti ai soggetti non residenti si avvicinano in modo sensibile a quelli attribuiti ai soggetti residenti. Si è trattata di una scelta che il legislatore ha compiuto recependo, finalmente, una giurisprudenza comunitaria pluridecennale che, dal caso *Schumacker* della Corte di giustizia⁵, ha progressivamente esteso il principio di non discriminazione fino ad imporre un trattamento tributario analogo fra soggetti residenti e soggetti non residenti.

Secondo l'attuale diritto eurounitario, cioè, non è possibile trattare in modo fiscalmente diverso soggetti residenti da quelli non residenti quando questi ultimi si trovano in una situazione sostanzialmente analoga ai primi. Ben difficilmente, cioè, sarebbero tollerabili in una dimensione europea norme impositive che trattino in modo diverso un soggetto residente, che produce redditi in Italia, rispetto a un soggetto non residente il cui unico reddito è prodotto sul territorio dello stato italiano. La novella del legislatore ha il pregio di quantificare per la prima volta l'ammontare esatto del reddito complessivo (il 75%) che, se prodotto in Italia, permette l'assimilazione.

La residenza delle persone fisiche nel nostro paese, ai fini IRPEF, dipende da variabili sostanziali e temporali.

³ Art. 24 TUIR.

⁴ Art. 7, co. 1, l. 161 del 30 ottobre 2014.

⁵ C-279/93 del 14 febbraio 1995.

Essa scaturisce sia dall'iscrizione alla anagrafe dei soggetti residenti (in una qualsiasi delle anagrafi comunali, dunque) oppure dall'aver nel territorio dello Stato il proprio domicilio o la propria residenza ai sensi e per gli effetti dell'art. 43 del Codice civile. Il legislatore tributario quindi ha valorizzato, e cumulato, criteri di natura formale e criteri di natura sostanziale: basta il rispetto di uno solo di questi affinché la condizione sia soddisfatta. Dal punto di vista temporale, è altresì imposto il criterio maggioritario della "maggior parte del periodo d'imposta", che risulta verificato dopo che una persona fisica sia rimasta residente per la metà dei giorni dell'anno più uno, all'interno dello stesso periodo d'imposta, appunto.

Spetta all'Amministrazione finanziaria dimostrare che un soggetto formalmente non residente sia in realtà localizzato nel territorio dello Stato per la maggior parte del periodo d'imposta, tranne che nei casi di cui all'art. 2, comma 2 *bis* dello stesso Testo unico: si tratta di situazioni nelle quali la persona fisica (di cittadinanza italiana) trasferisce la propria residenza in un paese a fiscalità privilegiata. Qui il legislatore ha previsto una inversione dell'onere della prova, con il contribuente che deve dimostrare (documentalmente) l'effettività del proprio trasferimento.

Il tema della residenza dei contribuenti (persone fisiche) proprio per la sua intrinseca tensione verso una dimensione internazionale dell'applicazione dei tributi ha tradizionalmente sollevato problemi di doppia imposizione, e quindi al contempo la necessità di trovare rimedio a queste situazioni con adeguati strumenti giuridici.

Com'è noto, sono le Convenzioni internazionali a farsi carico di questi problema. In particolare, quelle stipulate dall'Italia sono tutte allineate (con leggere variazioni che dipendono dalle circostanze del caso concreto, al Modello di convenzione proposto dall'OCSE o a quello invece predisposto dalle Nazioni unite. Sia l'uno che l'altro, all'Articolo 4, offrono all'interprete una serie di criteri gerarchici (cd. "*Tie break rules*") in base ai quali è possibile stabilire se una persona fisica risieda in uno Stato o nell'altro, valorizzando di volta in volta aspetti come la residenza effettiva, la disponibilità di immobili adibiti ad abitazione principale, la cittadinanza o altri ancora. Si tratta del migliore rimedio allo stato disponibile, che però non è privo di vulnerabilità.

La mancanza di una autorità sovranazionale deputata a dirimere i conflitti di doppia imposizione non permette, ad esempio, di risolvere i problemi che emergono in caso di divergenze interpretative tra le autorità giurisdizionali dei diversi Stati (i conflitti di qualificazione) o anche situazioni cd. “triangolari” o comunque “multilaterali” nelle quali sono più di due gli stati che rivendicano la potestà di un pieno assoggettamento ad imposta del contribuente.

3. La residenza delle società e dei soggetti IRES.

La residenza dei soggetti IRES, intendendo per tali quelli di cui all’art. 73 del TUIR (quindi le società ma anche gli enti commerciali e non ivi indicati e alcuni *trusts*) si radica su criteri diversi di quelli individuati all’art. 2 per evidenti ragioni, ma condivide la logica di fondo dell’articolo riferito alle persone fisiche.

Anche nel caso dei cd. “Soggetti IRES” la residenza dipende da criteri sostanziali e temporali. Fra i primi si annoverano la sede legale della società, quella dell’amministrazione, l’oggetto principale della sua attività.

Il criterio di natura temporale invece risponde a quella logica maggioritaria già sintetizzata al paragrafo (2) della corrente relazione, e alla quale si può fare senz’altro riferimento.

I riferimenti sostanziali dell’art. 73, co. 3 TUIR non sono divergenti in modo sensibile rispetto alla loro tradizionale interpretazione nel diritto commerciale, la quale può trovare accoglimento che nel diritto tributario salve le variazioni previste⁶. Ecco che allora la sede legale è quella indicata nell’atto costitutivo dell’ente o dello statuto, se disponibili; la sede dell’amministrazione è quella ove vengono adottate le decisioni apicali della società (ove è localizzato il *management* di riferimento) mentre l’oggetto principale sembra fare riferimento al luogo in cui l’impresa svolge la sua attività produttiva.

Si tratta di un criterio di difficile formalizzazione nella pratica, e che raramente ha suscitato l’interesse della giurisprudenza anche se, come si indicherà al paragrafo a seguire, pare essere quello più promettente per l’applicazione in futuro.

Volendo astrarre in questa sede dalle specificità dei casi assurti all’attenzione della giurisprudenza, e accogliendo le proposte

⁶ T: Tassani, *Autonomia statutaria delle società di capitali ed imposizione sui redditi*, Milano, 2007.

che l'organizzazione internazionale per lo sviluppo economico (OCSE) ha proposto, potrebbe essere individuato nel luogo in cui il valore dell'impresa viene generato, intendendo per valore quella grandezza che la reportistica OCSE nell'ambito di azione BEPS (*Base erosion and Profit Shifting*) ha indicato.

Da anni, poi, all'interno del nostro ordinamento vige una clausola antiabuso orientata a contrastare quel fenomeno noto come della cd. "esterovestizione societaria" e che ha luogo quando una società solo apparentemente risiede all'estero, mentre per contro ha in Italia il suo baricentro produttivo

In realtà, le norme di cui all'art. 73, co. 5 *bis* e seguenti del TUIR sono del tutto pleonastiche da punto di vista sostanziale dato che l'esterovestizione può essere combattuta anche con le norme di sistema già vigenti, e con l'applicazione rigorosa dei criteri di residenza. È però vero che nei casi ordinari l'onere della prova spetta all'Amministrazione finanziaria, e che la complessità dei casi nella prassi a volte è talmente da rendere quest'onere insormontabile per l'Agenzia.

La disciplina italiana di contrasto all'esterovestizione societaria introduce così una presunzione *iuris tantum* in base alla quale si considera che la sede dell'amministrazione di una società sia in Italia quando questa è controllata da (e allo stesso tempo controlla) una società localizzata nel territorio dello stato, oppure anche quando oltre a controllare un soggetto residente, ha un consiglio di amministrazione (o comunque l'organo apicale) localizzato nel territorio dello stato.

Spetta anche in questo caso, com'era già avvenuto per le persone fisiche, dimostrare che la localizzazione all'estero risponde a fondate esigenze di natura imprenditoriale, e non trova ragione invece in una esigenza di pianificazione fiscale. Per le società, tuttavia, la clausola anti-abuso ha indubbiamente portata più ampia fino potenzialmente a collidere con il diritto eurounitario e la libertà di stabilimento⁷.

Proseguendo nel parallelo con le persone fisiche, va osservato come anche per le società si pongano problemi di doppia imposizione internazionale, e che anche per questi soggetti gli strumenti tradizionalmente deputati a dirimere i conflitti siano i Trattati contro le doppie imposizioni.

⁷ A. Carinci, *Il Diritto Comunitario alla prova delle Exit Taxes, tra limiti, prospettive e contraddizioni*, in *Studi tributari europei*, 2009, I, pp. 1

L'articolo 4, comma 3 del modello di Convenzione OCSE, ad esempio, li risolve richiamando come criterio di soluzione dei conflitti il "*Place of effective management*". Si tratta di una scelta ragionevole e orientata a far prevalere il criterio dell'effettività, assegnando valenza preminente al luogo in cui concretamente la società viene gestita.

Non è questa la sede per ripercorrere il torrenziale e ricchissimo dibattito dottrinale che ha avuto luogo nel tentativo di precisare meglio la nozione, e neppure la altrettanto copiosa reportistica OCSE (*soft law*) che è stata pubblicata in merito.

Va però ricordato come questo criterio oggi mostri evidenti i segni de tempo, soprattutto in un momento in cui, a livello globale (e ancora sotto la spinta dei rapporti BEPS), si cerchi di ancorare lo *status* del contribuente, come quello che riguarda la residenza, ad elementi caratterizzati da una maggiore effettività, come il luogo in cui l'attività produttiva è posta in essere, il valore creato e quindi, come corollario, la potestà impositiva correttamente attribuita allo Stato.

4. La stabile organizzazione.

Il concetto di stabile organizzazione trova oggi compiuta definizione all'art. 162 del TUIR, e può essere riassunto come quella sede fissa di affari attraverso cui un soggetto non residente esercita in tutto o in parte la sua attività nel territorio dello Stato.

Il suo effetto è quello di rendere assoggettabili ad imposta (in Italia) redditi (di impresa commerciale) che altrimenti non lo sarebbero in quanto percepiti da soggetto non residente: essa diventa così un autonomo criterio di collegamento e trova applicazione alla categoria di redditi che dal punto di vista quantitativo è maggiormente interessata al fenomeno di tassazione transnazionale.

La dottrina ha già da tempo osservato come la stabile organizzazione non sia un soggetto autonomo rispetto alla società non residente, ma che debba essere considerata piuttosto un centro di imputazione di rapporti giuridici tributari: attraverso di essa, cioè, si realizza una sorta di segregazione del reddito imponibile, che può essere assoggettato ad imposta in un altro Paese.

Non si tratta però di segregazione perfetta, poiché nello Stato di residenza della società (almeno nella maggior parte dei casi, e l'Italia era fra questi fino a pochi mesi fa) sono assoggettati ad

imposta i redditi della società fra i quali sono compresi anche quelli della stabile organizzazione. Spetterà poi al meccanismo del credito per i tributi assolti all'estero di evitare quella che altrimenti si prefigurerebbe come una doppia imposizione giuridica internazionale.

La definizione recata dall'art. 162 non esaurisce però la disciplina della stabile organizzazione.

Proprio per la sua natura, e l'operatività in contesti prettamente internazionali, la prima definizione di stabile organizzazione applicabile in Italia è stata, almeno nella penisola e nel diritto positivo, quella compresa nelle convenzioni contro le doppie imposizioni.

In ogni Trattato stipulato dall'Italia, sia che si ispiri al modello di convenzione OCSE, sia che invece prenda le mosse da quello elaborato dalle Nazioni unite, è presente all'articolo 5 una definizione di stabile organizzazione, la quale non si distanzia poi molto da quella che attualmente è la portata del concetto nell'ordinamento interno.

Eventuali divergenze sono rimediabili sulla base della scelta compiuta dal contribuente, che può sempre effettuare, in questi casi, un lecito arbitraggio fiscale. Le Convenzioni contro le doppie imposizioni, fino ad ora, hanno costituito un rimedio funzionale e selettivo, orientato a rimediare casi di doppia imposizione: non contengono dunque norme di applicazione automatica, ma la loro effettiva utilizzazione dipende pur sempre da una scelta del contribuente che intende avvalersene.

Il diritto tributario internazionale, di natura pattizia, insomma, deve essere azionato su richiesta del contribuente e non trova applicazione automatica.

Tale considerazione trova peraltro implicita conferma da parte del Testo unico delle imposte sui redditi che, sovvertendo la gerarchia delle fonti tradizionalmente considerata si proclama prevalente sul testo di una possibile convenzione qualora dalla sua applicazione derivi un prelievo tributario meno gravoso in capo al contribuente⁸.

Lo stesso principio generale trova applicazione anche alla stabile organizzazione: nel caso in cui questa sia sussistente sulla

⁸ Art. 169 TUIR.

base della disciplina della convenzione contro le doppie imposizioni applicabile al caso, ma non alla luce dell'art 162, il contribuente potrà optare (se gli conviene) per questa seconda norma, ed evitare ogni tassazione in Italia.

Anche nel sistema d'imposta sul valore aggiunto⁹ la stabile organizzazione assume rilievo, ma essenzialmente come elemento per considerare determinati servizi prestati nel territorio di uno stato in luogo di un altro (quando ad esempio il servizio è reso dalla stabile organizzazione nei confronti d'un consumatore finale, o nello Stato della stessa quando quest'ultima risulta committente del servizio in un contesto di fatturazione *business to business*)¹⁰.

Infine, sempre dal punto di vista IVA, la autonomia della stabile organizzazione è riflessa anche dalla sua autonoma identificazione ai fini dell'imposta sui consumi, che si compie attraverso l'identificazione autonoma della stabile organizzazione rispetto alla sua casa madre non residente mediante l'assegnazione a quella di un numero di partita IVA diverso da quello attribuito a quest'ultima¹¹.

5. Le novità del decreto sulla internazionalizzazione delle imprese in tema di residenza e di stabile organizzazione.

Il decreto n. 147 del 14 settembre 2015, cd. "Decreto internazionalizzazione", ha introdotto importanti novità in merito alla definizione di stabile organizzazione nell'ordinamento italiano e ha fatto ancora di più per quanto riguarda la determinazione del reddito dalla stessa generato su territorio della penisola¹².

Si tratta, in realtà, di novità da lungo attese, attentamente pianificate e formalizzate in modo coerente con le raccomandazioni OCSE da tempo elaborate, e alle quali la stessa Amministrazione italiana aveva concorso in modo significativo. alcune

⁹ A. Mondini, *Contributo allo studio del principio di proporzionalità nel sistema dell'IVA europea*, Pisa 2012, p. 356.

¹⁰ Art. 7, co. 1, lett. (d) Dpr 633/72.

¹¹ Restano fuori campo IVA le prestazioni di servizi erogate da una stabile organizzazione alla sua casa madre (cfr. C-210/04 del 23 marzo 2006, *FCE Bank*).

¹² Artt. 7 e 14, D.lgs 147/15.

soluzioni operative ora adottate erano state peraltro anticipate, in via interpretativa, dalla migliore giurisprudenza¹³.

La novità più appariscente è quella che riguarda la *branch exemption* per le stabili organizzazioni all'estero delle imprese italiane. Si tratta di un'importante novità¹⁴ poiché segna una rottura con principi oramai storicamente acquisiti dal diritto tributario italiano (e riassunti al paragrafo precedente), secondo i quali i redditi prodotti da stabili organizzazioni all'estero di imprese italiane concorrono a formare il reddito imponibile in Italia nello stesso periodo in cui sono percepiti, salvo naturalmente il riconoscimento di un credito d'imposta per i tributi assolti all'estero.

Il sistema della *branch exemption*, opzionale e subordinato a rigorosi requisiti, renderà invece esenti in Italia i redditi prodotti all'estero, concorrendo così a personificare ancora di più la stabile organizzazione, se non altro dal punto di vista fiscale.

Anche per quanto riguarda le novità circa la determinazione del reddito della stabile organizzazione, il decreto n. 147 ha cercato di introdurre nel sistema tributario norme positive che fossero la più fedele attuazione delle raccomandazioni pervenute dall'OCSE. Consapevole forse della complessità di questo passaggio, il legislatore italiano ha fatto espresso riferimento alla disciplina dell'Organizzazione di Parigi contenuta nelle recenti raccomandazioni in merito, con un inedito richiamo contenuto all'interno dello stesso Testo unico¹⁵. Come è intuibile, non si tratta semplicemente di una novità in tema di diritto positivo, ma di un importante mutamento qualitativo nella legislazione fiscale tributaria italiana.

Ragionando sulla base della disciplina per quella che è attualmente la stabile organizzazione determina il reddito imponibile come se fosse un'organizzazione completamente indipendente rispetto alla casa madre. Questo comporta, dal punto di vista positivo, la necessità di risolvere due questioni: (1) la rilevazione del reddito di impresa commerciale imponibile, e (2) la valorizzazione a fini fiscali delle poste (positive e negative) di reddito derivanti dai rapporti con la casa madre.

¹³ Commissione tributaria provinciale di Milano n. 475 del 1 dicembre 2010.

¹⁴ Art. 14, D.lgs. 147/15.

¹⁵ Si tratta dell'art. 7, co. 1 lett. (b) che riscrive l'art. 152, co. 2 del TUIR.

La seconda novità più significativa in tema di stabile organizzazione è quella che riguarda il cd “fondo di dotazione” della stabile organizzazione. Esso può essere definito come quell’insieme di attività necessarie alla stabile organizzazione per svolgere la sua effettiva attività commerciale in condizioni di piena autonomia.

Si tratta, in buona misura, dell’insieme di tutti i beni strumentali all’impresa per l’esercizio della sua attività economica e che, normalmente, sono ricompresi nell’inventario dei beni d’impresa fra le scritture contabili.

In linea del tutto teorica, la previsione di un fondo di dotazione, dunque, potrebbe apparire del tutto pleonastica nella misura in cui, essendo obbligata alla tenuta della contabilità e di tutte le scritture previste per i soggetti italiani¹⁶, anche la stabile organizzazione localizzata nella penisola ha un suo inventario dei beni.

Così non è. L’esperienza insegna che sovente le stabili organizzazioni in Italia sono, per così dire, sottocapitalizzate dal punto di vista dei beni strumentali: stante la loro natura non prettamente indipendente, infatti, esse traggono beneficio da beni che appartengono all’impresa ma sono localizzati all’estero.

Questa situazione di possibile sfruttamento di beni strumentali non direttamente attribuibili alla stabile organizzazione, viene dal punto di vista operativo, risolta attraverso al prefigurazione di contratti di locazione di beni o di finanziamento in forza dei quali i beni strumentali vengono messi a disposizione della stabile organizzazione in Italia verso il pagamento di un determinato corrispettivo allineato al valore normale di mercato.

In questo senso il meccanismo del fondo di dotazione previene l’applicazione del valore normale (e quindi della deducibilità alla stregua di un costo, del canone di locazione) assumendo che dal punto di vista effettivo se la stabile organizzazione fosse stata un soggetto indipendente, quello specifico bene strumentale non sarebbe stato acquisito in locazione, ma sarebbe stato di diretta pertinenza di quest’ultima.

Insomma, con un ragionevole grado di semplificazione e forse con un linguaggio un po’ descrittivo ma sicuramente efficace, potrebbe essere sostenuto che il fondo di dotazione rappresenta un conferimento simulato di beni di impresa alla stabile

¹⁶ Art. 14, Dpr 600/73.

organizzazione, alla quale questi sono intrinsecamente inerenti, poiché senza di essi la stabile organizzazione non potrebbe operare secondo i criteri di normalità applicabili a una impresa indipendente.

6. Considerazioni conclusive.

Per quanto soventemente rivisitati dalla dottrina e dalla giurisprudenza, i temi riguardanti la residenza (dei soggetti passivi) e la presenza di una stabile organizzazione sono sempre in grado di portare all'attenzione dell'interprete profili originali e mai a sufficienza investigati.

Il recente decreto sulla internazionalizzazione del sistema tributario italiano, spingendo ancora di più nell'ottica di una convergenza fra le scelte italiane e quelle degli altri Paesi che fanno parte dell'Unione europea e dell'Organizzazione di Parigi concorre ad apportare al sistema ulteriori fattori di innovazione, che si possono riassumere in un trattamento isolato della stabile organizzazione i cui redditi possono ora sfuggire a tassazione in capo al soggetto residente, e all'altro lato in una più accentuata *fictio iuris* nell'individuare i beni strumentali a questa nell'ottica del fondo di dotazione.

Se è facile leggere in queste novità esigenze attinenti alla competitività fiscale¹⁷ (nel primo caso) e di contrasto all'elusione d'imposta (nel secondo), resta da verificare come essi possano trovare giustificazione nel principio di tassazione personale (che di certo non apprezza la progressiva tassazione su base reale del reddito) e la clausola generale sul divieto dell'abuso del diritto¹⁸ che, da sola, dovrebbe essere sufficiente ad intercettare tutte quelle fattispecie in cui la stabile organizzazione in Italia si presenti con un fondo di dotazione inadeguato.

Si tratta di un'incertezza che la giurisprudenza tributaria di merito sarà chiamata a sciogliere nei mesi a venire: un compito non certo agevole ma alla portata di una magistratura che ha sempre coniugato nel diritto vivente l'effettività del prelievo con la tutela del contribuente.

¹⁷ In generale C. Sacchetto, *La dimensione nella competizione comunitaria. Alcune brevi riflessioni*, in (a cura di A. Di Pietro) *La dimensione dell'impresa tra ordinamento e mercati*, Bari, 2014, p. 71.

¹⁸ Art. 10 *bis*, l. 212/00.