

## **Globalizzazione economica e internazionalizzazione fiscale. Evoluzione storica e problematiche attuali**

Anna Pellanda

*Università degli Studi di Padova*

### **Abstract: Economic Globalization and Legal Integration.**

Globalization is represented on the supply side by multinationals whose behavior on fiscal matters damages countries' budgets and on the demand side by the consumption of meat as a symbol of social prestige, with no care for the damage it causes to human health and the environment. Meat-producing multinationals should be taxed globally and enough to reduce public expenditure for treating the harm that meat causes.

**Keywords:** Globalization, Health, Pollution, Taxation.

**Sommario:** 1. Introduzione. – 2. Le multinazionali. – 3. La globalità dei consumi alimentari. – 4. La fiscalità internazionale.

### **1. Introduzione**

Questo saggio intende rintracciare il fenomeno della globalizzazione in Economia seguendo l'impianto di base di domanda e offerta e mettendone in luce gli aspetti in genere negativi. Si vedrà che partendo dall'offerta, la globalizzazione si materializza nelle multinazionali mentre nel contesto della domanda la globalizzazione si manifesta nella omogeneità dei consumi dei paesi più sviluppati. Il risvolto negativo delle multinazionali ricade sulle riduzioni dei fondi pubblici; il carattere pericoloso dei consumi omogeneizzati si palesa nei danni alla salute e all'ambiente. Contro la dimensione globale dell'Economia non può che ergersi la forza internazionale del Diritto Tributario che deve perdere la sua territorialità e operare senza lasciare scampo sia ai profitti delle multinazionali che alle irresponsabilità dei consumi. L'analisi della operatività del Fisco costituisce la parte finale del saggio. La via da percorrere è ancora lunga e densa di insidie ma è l'unica che possa consentire un progresso economico e civile smantellando i grandi oligopoli mondiali e costringendo i consumatori ad adottare diete consapevoli ed etiche.

Il fenomeno della globalizzazione non è solo negativo. Esso ha risvolti pienamente validi quando si identifica con la diffusione sovranazionale dei valori

civili e della conoscenza. Nei secoli e nell'ambito dei paesi europei varie sono state le manifestazioni di divulgazioni sovranazionali scientifiche, culturali e artistiche. La ricchezza del pensiero filosofico greco, la profondità della speculazione giuridica romana, la realizzazione dei capolavori artistici sono alla base della costruzione della civiltà europea propagata e riconosciuta da tutte le nazioni di questa parte di mondo. Innegabile è però che all'attuazione della vera globalizzazione è necessario il meccanismo economico che nell'interdipendenza dei mercati ha il suo strumento indispensabile. È attraverso il cosiddetto gioco della domanda e offerta che si forma il mercato, quindi lo scambio di beni prodotti, consumati e veicolati dalla moneta nello spazio e nel tempo. Su questo fondamento si costituiscono i grandi monopoli che sovvertono la concorrenza e incidono sulle caratteristiche nazionali. Si enucleano poi gli oligopoli che la comunicazione informatica e l'immaterialità dei capitali finanziari diffondono oltre i confini nazionali. Si vedrà che così strutturate le multinazionali danneggiano soprattutto i bilanci degli Stati mentre le masse globali di consumatori attentano alla salute umana e del pianeta mettendo a dura prova la spesa pubblica. In un vortice di questo genere appare evidente la necessità di adottare regole e armonizzazioni internazionali. In quest'ottica, l'importanza riconosciuta al Diritto Tributario trova la sua ragion d'essere.

## 2. Le multinazionali

Le multinazionali nascono dal superamento dei confini nazionali in teoria per diffondere il benessere economico ma in pratica si risolvono in una compressione delle iniziative sociali nazionali. Questo perché poggiano sul sempre rinnovato dilemma tra monopolio e concorrenza. Il monopolio, seguendo la teoria di Schumpeter<sup>1</sup>, nasce dalla concorrenza così esasperata che facilita l'emersione dell'imprenditore che riesce a immettere sul mercato prodotti innovativi e a sbaragliare proprio la contesa concorrenziale. E una volta così selezionato il "più capace", egli viene imitato dai concorrenti sconfitti che sopravvivono solo se si consociano in *fusioni* se piccoli (ad esempio banche ed assicurazioni) o in *cartelli* se grandi (ad esempio i produttori di petrolio). Entro i confini nazionali si producono così beni e/o servizi senza succedanei da parte di produttori senza rivali. Ma quando per l'incombente scarsità delle risorse o per l'aumento della domanda si vuole ampliare la produzione bisogna valicare le frontiere e cercare di insediarsi dove ad esempio la terra è più estesa e impadronirsene (*land grabbing*) o dove le regolamentazioni legali sono meno pesanti (*paradisi fiscali*). Nascono così le multinazionali che al fondo riproducono i calcoli di convenienza su cui si basano i movimenti dei capitali, diretti o di portafoglio, delle bilance dei pagamenti dei vari

<sup>1</sup> J.A. Schumpeter, *The theory of Economic Development*, Harvard University Press, Cambridge, 1911.

paesi. Meccanismi questi di scambio resi possibili dall'uso delle monete nazionali. I movimenti in-e-deflazionistici di queste valute sono regolati dalle autorità monetarie e così trasferiscono regole e norme alle negoziazioni internazionali che veicolano. Ma quando si verifica la “dilatazione dei mercati geografici” è molto più difficile imporre controlli e regolamenti<sup>2</sup> e abusi e interessi particolari si ergono contro il benessere collettivo. È per questo che la globalizzazione può risultare negativa<sup>3</sup> e l'intervento di una politica fiscale globale risulta assolutamente necessario.

L'OCSE stima che il 60% del commercio globale si svolga attraverso le multinazionali. E questo è comprensibile se si segue l'evoluzione storica e logistica delle grandi multinazionali<sup>4</sup>. Esse si sono costituite alla fine dell'Ottocento per reperire nei paesi agricoli materie prime e minerarie necessarie alla madrepatria. Dopo la Seconda Guerra Mondiale si sono dedicate alla produzione industriale tecnologicamente avanzata e dai paesi sottosviluppati dove operavano si sono trasferite a quelli già evoluti. Per tener dietro a queste trasformazioni negli anni '60 e '70 del Novecento si sono instaurate le multinazionali bancarie, assicurative e finanziarie dette appunto “post-industriali”. Esse operano sia *orizzontalmente* producendo la stessa merce in paesi diversi (come fa ad esempio Mc Donald's) o *verticalmente* passando dalla materia prima al prodotto finito (come fa l'OPEC) e infine *diversificando* cioè replicando la struttura iniziale in paesi diversi (come fa Microsoft). Nel paese d'origine hanno sede le holding del gruppo che si comportano da casa-madre; queste sono prevalentemente negli Stati Uniti e da qui si irradiano nel Centro e Sud America, in Giappone da dove si estendono al Sud Est asiatico, in Germania con particolare interesse per la zona mediterranea, ma anche Cina e Russia stanno diventando sedi di multinazionali. Si comprende così come i loro profitti siano enormi e possano autofinanziarsi anche se godono di prestiti dalle istituzioni internazionali come la Banca Internazionale per la Ricostruzione e lo Sviluppo e la stessa Banca Mondiale.

Gli obiettivi delle multinazionali si concentrano su *prezzi, profitto e tassazione*. Sulla fissazione dei prezzi si basa l'operare delle multinazionali fin dai loro esordi. Esso ricalca quello che la teoria economica indaga per spiegare il prezzo in regime di oligopolio ovvero il concetto di “costo pieno”<sup>5</sup>. Questo criterio consiste nella somma di un costo primo pari al costo medio variabile, cui si aggiunge una percentuale per coprire i costi fissi e una quota per garantire un margine di profitto. Questo strumento non è analitico ma sperimentale ed è centrato sulla convenienza che coagula i comportamenti di tutti gli operatori facendoli convergere su prezzi condivisi a livelli mondiali. È destinato alla realizzazione del profitto calcolato a

<sup>2</sup> G. Amato, *Il potere e l'antitrust*, Il Mulino, Bologna, 1998.

<sup>3</sup> J.E. Stiglitz, *Globalization and Its Discontents*, W.W. Norton and Company, New York, 2020.

<sup>4</sup> G. Barba Navaretti, A. Venables, *Le multinazionali nell'economia mondiale*, Il Mulino, Bologna, 2006.

<sup>5</sup> R.L. Hall, C.S. Hitch, “Price Theory and Business Behaviour”, in *Oxford Economic Papers*, (1939), n.1, pp.12-45.

fronte di costi da ridurre il più possibile. Considerando il caso della produzione fisica delle multinazionali alimentari i costi si riducono comprimendo i costi delle materie prime e del lavoro. Come materie prime si considerano anche gli animali che non solo vengono impiegati in numeri sconfinati in spazi ristrettissimi ove non possono muoversi ma vengono nutriti a mangimi ricchi di ormoni (perché aumentino di peso quanto prima) e di antibiotici (perché non si contagino data la promiscuità). I lavoratori vengono retribuiti con salari bassissimi e senza protezione sindacale. I costi vengono abbattuti infine dall'evasione/elusione fiscale cui le multinazionali soprattutto informatiche sono ricorse senza ostacoli fino alla svolta epocale dell'ottobre 2021; quest'ultimo punto è argomento di riflessione nella terza parte di questo saggio.

Volendo esplicitare questo percorso si prende qui in considerazione l'esempio americano delle multinazionali della carne perché esso riassume tutte le caratteristiche storiche ed economiche più tipiche di un mercato globale. Storicamente nascono da una forma antedata di *land-grabbing* quando i bianchi americani estorcero le terre ai nativi indiani, sterminano i bisonti di cui si nutrono e vestono per sostituirli con i bovini e li recintano in riserve in terreni non fertili. Dal punto di vista economico si evolvono dal monopolio all'oligopolio quando George H. Hammond di Detroit tra il 1869 e il 1875 inventa la catena di montaggio per i bovini e i vagoni frigoriferi per il loro trasporto. Ben presto è imitato da Gustav Swift che perfeziona i trasporti dei bovini con il vagone "*Swift-Chase*". Nasce così il loro duopolio. Ma altri tre grandissimi produttori di carne, Nelson Morris, Phillip e Simenon Armour e la Wilson & Company, si presentano come loro concorrenti ed emuli e finiscono per consociarsi nell'oligopolio chiamato dei "cinque re" della carne. Questo alla vigilia della Prima Guerra Mondiale controlla più dei due terzi della produzione di carne fresca negli USA e la metà della macellazione e confezionamento di carni rosse. Uno dei loro intenti è di controllare il mercato della carne come riescono a fare benissimo incuranti dello *Sherman Act* emanato nel 1890 proprio contro i monopoli. Il loro potere sin dall'esordio si basa su ingentissimi capitali che consentono di spaziare dal mercato delle carni all'edilizia, dall'editoria alle banche. Potere che ammonta a miliardi di dollari e la cui conseguente capacità di lobbismo, sui vari governi federali, è tale che neanche il presidente Roosevelt riesce a normarli con il *Taylor Grazing Act* del 1934. Difficoltà normativa che caratterizza tutto il fenomeno delle multinazionali fino ai nostri giorni.

Si è riferito questo eclatante esempio americano perché conferma l'importanza sia dell'innovazione tecnologica dell'imprenditore più capace come base portante del monopolio<sup>6</sup> sia la concomitante grande dimensione degli allevamenti oligopolistici<sup>7</sup> eliminatrice dal mercato dei piccoli e medi allevatori. Le

<sup>6</sup> R. Vernon, *Storm over the Multinationals*, Harvard University Press, Cambridge, 1977.

<sup>7</sup> S. Hymer, *The Multinational Corporation*, Cambridge University Press, Cambridge, 1979.

economie di scala<sup>8</sup> così attivate consentono il superamento dei confini nazionali e la nascita e il consolidamento delle multinazionali. Queste negli USA diventano le “dieci sorelle dell’alimentare” (Associated British Food, Coca Cola, Danone, General Mill’s, Kellogg’s, Kraft poi Mondolez, Mars, Nestlè, Persico, Unilever) tuttora dominanti il mercato. Sono in assonanza con le sette sorelle petrolifere e si affermano nel mondo insieme, ad esempio, alle potentissime farmaceutiche, le onnipresenti informatiche e le imperanti banche tanto inattaccabili da controllare persino le agenzie di rating come la Standard & Poor, Moody’s e Fitch.

Il riferimento alle multinazionali della carne americana serve non solo come esempio tipico del fenomeno delle multinazionali dal lato storico e analitico della loro formazione e funzionamento, ovvero dell’offerta, ma è anche utile ad introdurre il suo riflesso dal lato della domanda: i comportamenti omogenei della domanda mondiale contrappuntano la globalità che regna nel settore alimentare che viene ora esaminato.

### 3. La globalità dei consumi alimentari

Lo studio della domanda incorpora nella sua evoluzione analitica una congerie di problematiche non sempre in armonia tra loro. Si inizia dal 1871 anno in cui sorprendentemente appaiono tre opere che spiegano tutte la stessa teoria dell’utilità marginale da parte di tre economisti che non si conoscono né usano la stessa lingua: sono l’inglese Jevons, l’austriaco Menger, il francese Walras.

Elemento fondamentale delle loro analisi è l’utilità come “rapporto tra bisogni e beni” caratterizzato quindi dal soggettivismo. Quando nel 1890 Marshall studierà il prezzo, quale disponibilità a pagare del consumatore, cercherà di dare un fondamento oggettivo a questo rapporto utilitaristico con lo strumento dell’“elasticità di domanda”. Ma il vero fondamento oggettivo è riconosciuto alla domanda solo da Keynes nel 1936 con il concetto di “reddito”, variabile indipendente della funzione di domanda.

Con questo binomio utilità soggettiva/reddito oggettivo si affronta anche il dualismo dell’“l’uno e i molti” che già Marshall cercava di conciliare nel 1890 sostenendo che “la varietà e l’instabilità dell’azione individuale si perdono nell’aggregato relativamente regolare dell’azione dei molti”<sup>9</sup>. Ma è il grande teorico del reddito Irving Fisher a dare nel 1907 e poi nel 1930 la definizione di reddito “come l’alfa e l’omega dell’economia”<sup>10</sup> riscontrando così oggettivamente la valutazione soggettiva degli individui ma anche ricercandone l’uniformità di

<sup>8</sup> J. Dunning, “Explaining Changing Pattern of International Production. In Defense of the Eclectic Theory” in *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, (1979), n. 4.

<sup>9</sup> A. Marshall, *Principi di Economia* (1890), a cura di A. Campolongo, Collana dei Classici dell’Economia, Utet, Torino, 1972, pp.184-185.

<sup>10</sup> I. Fisher, *La teoria dell’interesse* (1930), a cura di A. Pellanda, Collana dei Classici dell’Economia, Utet, Torino, 1974, p. 754.

comportamento. Come chiarisce J.R. Hicks nel 1938: “L’Economia (...) non è, alla fine, tanto interessata alla condotta degli individui singoli, ma concerne piuttosto la condotta di gruppi”<sup>11</sup> in quanto “lo studio della domanda individuale è soltanto un mezzo per lo studio della domanda del mercato. Fortunatamente con i nostri metodi attuali possiamo fare agevolmente il lavoro di transazione. La domanda del mercato ha piuttosto esattamente le stesse proprietà della domanda individuale”<sup>12</sup>.

Da questa analisi il passo a considerare la domanda non più solo come variabile analitica ma come motivazione sociale è un passo breve. D’ora in poi lo studio della domanda è trasferito da quasi tutti gli economisti dal contesto micro a quello macroeconomico. Questo nuovo orientamento è impostato su “il comportamento medio di un gruppo di individui” come nel 1949 stabilisce J.S. Duesenberry<sup>13</sup> entrando nel campo minato dell’empiria finora non percorso perché non passibile di misurazione analitica. Duesenberry sceglie decisamente di indagare le motivazioni psicologiche e sociologiche dei consumatori pur riconoscendo imprescindibile la dipendenza del consumo dal reddito. Egli così si esprime: “Un tenore di vita sempre più alto è uno dei principali obiettivi della nostra società”<sup>14</sup> e specifica che le famiglie, partono dall’abitudine a un certo tipo di consumo, ma dal momento che non vivono isolati e vedono il tenore di vita superiore degli altri cercheranno di imitarlo. Il miglioramento del tenore di vita diventa un traguardo sociale. Così anche a redditi bassi i consumatori acquistano beni sempre più qualificanti e costosi pensando di poterli pagare in seguito. È questa la ricerca dell’“effetto dimostrazione” legato al “reddito relativo” ovvero messo continuamente a confronto tra quello di un tempo, quello presente e il futuro.

Il filone di studi che parte da Duesenberry è ripreso dalla considerazione di J.K. Galbraith nel suo *La società opulenta* del 1958 e dagli economisti M. Friedman, A. Modigliani e altri che si concentrano sulla ciclicità temporale del consumo in base a redditi transitori e permanenti di vari periodi di vita.

A queste teorie innovative si può dire sia comune il concetto di consumo come strumento di scalata sociale e di ostentazione pubblica; quello che interessa particolarmente è l’inserimento tra i beni dimostrativi di successo dei beni alimentari un tempo considerati relativi ai bisogni primari e non assurti a beni di lusso. L’alimentazione investita di simboli sociali è in verità sempre esistita. Rifkin<sup>15</sup> per esempio parla di ossessione dei britannici per la carne ricorrente in tutta la loro storia come simbolo di rango e privilegio specie di quella “grassa” sinonimo di opulenza e imperialismo. Ma non si può dimenticare l’esempio dello schiavo romano Trimalcione, descritto da Petronio nel suo *Satyricon*, che diventato liberto

<sup>11</sup> J.R. Hicks, *Valore e capitale* (1938), a cura di G. Di Nardi, Collana dei Classici dell’Economia, UTET, Torino, 1959, p. 37.

<sup>12</sup> *Ivi*, p. 22.

<sup>13</sup> J.S. Duesenberry, *Reddito, risparmio e teoria del comportamento del consumatore* (1949), Etas Kompass, Milano, 1969, p. 17.

<sup>14</sup> *Ivi*, p. 23.

<sup>15</sup> J. Rifkin, *Beyond Beef*, Penguin Books, New York, 1992.

vuole esibire il suo nuovo stato stupendo la società romana del tempo con banchetti faraonici. Oggi seguendo la denuncia di Lymbery e Oakeshoot<sup>16</sup> non si può non sapere che il consumo di carne è rivestito di significati sociali alla stregua dell'uso di pellicce, utilizzo di grosse auto, frequentazione di sport e cacce dai significati elitari e così via. Il passaggio dal consumo "povero" dei legumi a quello ambito degli animali è intriso di moventi competitivi ed emulativi in tutto il mondo dai paesi sviluppati a quelli in via di sviluppo. La Cina ne è eclatante esempio: dai 4 chili di carne pro-capite all'anno che venivano consumanti un tempo si è passati agli odierni 58 chili (fonte FAO); competizione questa interna ma anche internazionale con gli invidiati Stati Uniti dove il consumo di carne rossa è di 114 chili l'anno procapite (fonte ANSA).

Questa disanima storica appena passata in rassegna intende dare fondamento disciplinare alla globalizzazione dei consumi. Questi sono materia economico-sociale e contrappuntano la globalità delle imprese multinazionali. Essi sono generalizzabili a tutti gli individui ed estensibili a tutti i paesi. Per questo di seguito si possono approfondire tre tematiche comuni e incontestabili.

Il primo aspetto che caratterizza la globalità dei consumi è la passività dei consumatori verso la pubblicità con cui i produttori reclamizzano le loro offerte. Nel caso della produzione di carne le lobby degli allevatori di tipo intensivo sono potentissime e riescono ad influenzare le legislazioni nazionali e internazionali come la PAC in ambito europeo: è infatti del 14 febbraio 2019 il voto del Parlamento Europeo a favore del finanziamento della PAC agli allevamenti di varie dimensioni. Il potere delle lobby si serve di vari strumenti divulgativi non solo editoriali e giornalistici ma anche di mezzi di comunicazione di massa oggi diffusissimi. Il loro intento è di convincere a mangiare sempre più carne presentata come l'alimento più completo per tutte le età e facendo leva sui prezzi bassi da essi praticati e sbandierati a favore del benessere della società. Un esempio in Italia può venire dalla recente campagna di ASSOCARNI definita "La Stellina della carne bovina" finanziata dal MIPAAF e mandata in onda dalla RAI dal 18 novembre 2018 per due settimane.

Questa non è solo disinformazione ma ipocrisia perché questa condotta è solo mirata al conseguimento di guadagni ingentissimi realizzati con metodi di allevamento che sfruttano gli animali e non si curano degli uomini. I produttori infatti tacciono e i consumatori non si informano su una realtà che è fatta di crudeltà verso gli animali e di nocività nei riguardi degli uomini. Entrambe derivano dalle condizioni in cui sono allevati gli animali. Questi sono rinchiusi in ambienti ridottissimi: una gallina ha a disposizione lo spazio di un foglio A4 e i maiali, per esempio, devono stare in poste di 2 metri e 60cm anche quando nascono i lattonzoli che vengono spesso schiacciati durante l'allattamento per l'angustia di queste condizioni. Sono nutriti a cereali e farmaci non certo ad erba e foraggio, molto più

<sup>16</sup> P. Lymbery, I. Oakeshott, *Farmageddon. The true cost of cheap meat*, Bloombury Publishing Llc, London, 2014.

costosi, ed infine macellati dopo una vita durata incomparabilmente meno di quella naturale (una mucca ad esempio può vivere anche vent'anni ma negli allevamenti intensivi viene macellata al massimo a cinque anni). I trasporti ai macelli o verso i luoghi di smercio avvengono nei tempi e nei modi più convenienti per gli allevatori e più barbari per gli animali che sono vivi, ammassati in camion o in stive di navi, tenuti senza cibo, né acqua anche durante soste interminabili sotto ogni clima. Il naufragio delle due navi spagnole cariche, la *Elbeik* di 1776 vitelli e la *Karim Allah* di 895 mucche, dirette in Libia ma rifiutate da lì e da tutti porti mediterranei per una malattia zoonica degli animali, è emblematico. Le navi hanno vagato per due mesi senza viveri e acqua a bordo per gli animali che in cento ma forse più sono morti di fame e illegalmente gettati in mare; il 6 marzo 2021 a Cartagena in un mattatoio portatile è finita questa tragedia. Di questi terribili episodi si trova notizia nella stampa quotidiana, nella letteratura sempre più consistente di associazioni e autori animalisti ma i consumatori non sembrano recepire. Il loro comportamento è legato ad abitudini acquisite nel tempo, suffragato da pregiudizi salutistici ormai obsoleti se non pericolosi, offuscato dall'ambizione sociale e dall'ostentazione materiale. Tutto questo malgrado il *Trattato di Lisbona* abbia riconosciuto già nel 2007 lo stato di esseri senzienti per tutti gli animali, certificazione questa recepita il 23 marzo 2021 dalla nostra Costituzione con la modifica degli articoli 9, 41 e 117 in materia di tutela ambientale.

Ma oltre alla crudeltà verso gli animali, i consumatori non sembrano essere sensibili neanche ai danni che la produzione di carne, con i sistemi intensivi, procura alla loro salute. La rincorsa al prestigio sociale delle diete carnivore mette facilmente in ombra la *nocività dell'alimentazione* dovuta ai prodotti delle multinazionali della carne non prestando attenzione alla denuncia del 26 ottobre 2015 dell'International Agency for Research on Cancer (IARC) dell'Organizzazione Mondiale della Sanità. Questa Agenzia ha evidenziato la probabile cancerogenità della carne rossa (gruppo 2A) specie se "lavorata" (classe 1°) e l'incidenza delle diete carnivore sull'insorgenza di malattie cardiache, al colon retto, allo stomaco e sul diabete. E non solo la salute umana è messa in pericolo da queste diete socialmente ambite ma la salvezza del pianeta è gravemente danneggiata dagli allevamenti intensivi. È ormai evidenziato da studi specifici della FAO, dell'ISPRA, dell'ONA, dell'ICOS, del CMCC, del WORLD ECONOMIC FORUM che il bestiame con la fermentazione enterica produce metano, azoto, anidride carbonica e con le deiezioni sprigiona ammoniaca; quest'ultima combinata con le polveri sottili dell'aria è causa acclarata di COVID-19. Le conclusioni raggiunte indicano che il gas serra prodotto dagli allevamenti intensivi rappresenta il 17% delle emissioni totali della U.E. ovvero più di tutte le auto e furgoni messi insieme; ma se si conteggiano anche i mancati assorbimenti di anidride carbonica, dovuti alle deforestazioni praticate per far spazio alle colture di soia e cereali per gli animali, si raggiunge il 51% di responsabilità degli allevamenti intensivi nel procurare l'inquinamento mondiale, ovvero desertificazione, depauperamento acquico, ondate di calore, siccità.

I rimedi a queste negatività non possono venire dal ricorso all'agricoltura biologica, da molti invocata a soluzione, perché gli animali emetteranno sempre le loro flatulenze (anche se si cerca di manipolarli in laboratorio per mutarne la natura), i trasporti ai macelli inquineranno sempre l'aria, l'utilizzo d'acqua sarà sempre ingentissimo in confronto a quello necessario per alternative coltivazioni vegetali. Ne consegue che la responsabilità delle malattie umane e dell'inquinamento ambientale ricadono su produttori e consumatori. È quindi sulla loro condotta che bisogna far leva ma dove non si attiva la coscienza dei privati deve intervenire la norma pubblica. Si prende quindi in considerazione il ruolo che la politica fiscale può svolgere per cercare di porre rimedio a questi mali.

#### **4. La fiscalità internazionale**

Il settore statale, ideologie politiche a parte, interviene nella conduzione economica degli Stati quando gli operatori privati, famiglie e imprese, necessitano di regolamentazione. Nel presente studio, concentrato sulla domanda e offerta di cibo carnivoro, si è visto che i consumatori hanno un'alta elasticità di domanda per i beni alimentari considerati di prestigio sociale e richiesti anche se dannosi per l'uomo e per l'ambiente. Le imprese multinazionali a loro volta mirano al profitto privato producendo a costi onerosissimi per animali e lavoratori ed evadendo/eludendo il fisco. I danni provocati alla salute umana e al pianeta richiedono un grosso impegno di spesa pubblica per porvi rimedio ma anche la sottrazione dei contributi sociali dovuti all'elusione fiscale delle imprese impongono un'attenta revisione del rapporto spesa pubblica/tassazione. Si esamina ora questa problematica.

A livello internazionale i vari G7, che si susseguono dal 1975, e i successivi G 20 più l'Unione Europea, che datano dal 1999, si sono dati carico di affrontare le crisi dei paesi industrializzati con particolare riguardo all'agricoltura, specie dopo l'impennata dei prezzi del 2007-08, e alla situazione dei paesi in via di sviluppo. Gli strumenti individuati per far fronte ad un equo equilibrio tra politiche di spesa e fiscalità sono essenzialmente due e vanno sotto il nome di "tassazione delle vendite" e "organizzazione stabile". Con la prima si sostiene vadano tassate le vendite che sono i veri indicatori dei reali guadagni e non i profitti che sono troppo volatili; con la seconda si intende stabilire che non è tanto importante dove si produce bensì dove si vende. Entrambe dimostrano che si è data prioritaria attenzione all'economia delle imprese digitali: qui l'immaterialità dei prodotti è direttamente proporzionale alla difficoltà di identificare dove sono fisicamente fabbricati e quindi tassabili. Un primo esempio di questo tipo tassazione viene dall'Italia che nel 2015 ha accusato Apple di evasione fiscale per 880 milioni di euro tra il 2008 e il 2013. L'allora CEO Tim Cook ha prontamente pagato la multa risolvendo la controversia ma così non è andata in Irlanda dove Apple pagava l'1% di tasse invece che il 12,5% normalmente imposto. La Commissione Europea premeva perché l'Irlanda esigesse la differenza ma l'Irlanda si rifiutava per non scoraggiare Apple dal continuare a investire nel suo territorio. Questo contenzioso

ha portato quattro paesi Europei, Francia, Germania, Spagna e Italia, a proporre all'Ecofin del 20 settembre 2017 di Tallinn (Estonia) l'istituzione di una web tax sui GAFA (Google, Apple, Facebook, Amazon) ed altri. Il concetto ispiratore di questa posizione risiede nella dimostrata convinzione che l'evasione o l'elusione fiscale che queste multinazionali praticano sottragga risorse ai bilanci degli stati dove avviene costringendoli a trasferire l'onere fiscale dalle imprese ai lavoratori. E' questo il fronte delle "esternalità negative" che si contrappone a chi invece sostiene la convenienza della presenza delle multinazionali sui territori nazionali come stimoli alla loro crescita economica ("esternalità positive").

Mentre in Europa questa polemica divampava, negli Stati Uniti in aprile 2021 si levava la voce autorevolissima di Janet Yellen, Segretaria al Tesoro nel Governo Biden, per proporre una minimum global tax da imporre alle imprese digitali del 15% nei paesi dove fanno profitti anche se non vi hanno sede fisica. Il progetto Yellen, discusso con OCSE, FMI, e Banca Mondiale è giunto insperabilmente al successo l'8 ottobre 2021 venendo approvato anche dai paesi più recalcitranti come Irlanda, Estonia, Ungheria. La sua applicazione sarà operativa entro il 2023.

È questo un grande successo essenzialmente per due ragioni: la prima risiede nella sua globalità. Tassare globalmente le multinazionali significa non dare scampo ai consumatori nel reperire in nessun luogo beni e servizi a prezzi più bassi come succedeva quando vigeva la concorrenza fiscale tra Stati. E significa togliere alle imprese multinazionali un potente espediente per abbassare i prezzi a cui vendere i loro prodotti (per il momento soli digitali). È la conferma che alla globalizzazione dell'economia deve far riscontro la globalizzazione delle misure tributarie. Il secondo motivo di successo risiede nel fatto che tassare le imprese multinazionali digitali rappresenta un precedente importantissimo per arrivare a tassare tutte le multinazionali che abbiano un fatturato superiore ai 750 milioni di dollari l'anno. Qui si auspica che le multinazionali della carne ricadono quanto prima sotto questa lente politico-tributaria. È un percorso necessario oltre che civile perché se consumatori e multinazionali non ammettono i danni provocati all'uomo, all'ambiente, agli animali dalla produzione e consumo di carne, deve agire la tassazione.

Che la tassazione abbia connotati etici è visibile in varie misure adottate per esempio in Italia tassando i tabacchi: che altro intendo avrebbe avuto lo Stato, detentore del monopolio dei tabacchi, imponendo questo balzello se non la salvaguardia della salute dei fumatori e la riduzione del tabagismo che provoca solo in Italia 70.000 morti l'anno? Ma se la misura fiscale è nazionale, il contrabbando sovviene a svigorirla. È questa la conferma che si vuole estirpare il male non si devono lasciare scappatoie a chi lo vuole compiere e bisogna ricorrere alle misure globali qui auspiccate.

La proposta di una tassa sulla carne ha precedenti europei. In Gran Bretagna per quantificare un'equa tassazione si sposta l'attenzione sul costo delle malattie legate al consumo di carne; queste pesano per 285 miliardi di dollari l'anno nel mondo mentre i decessi legati ai consumi carnivori sono stimati in 220 mila unità.

Le aliquote proposte dall'Università di Oxford, artefice del rapporto nel *Public Library of Science* del 13 novembre 2018, dovrebbero ammontare al 20% sulle carni rosse non lavorate e al 110% sulle trasformate e sui salumi. Il gettito mondiale ricavabile è stimato in 170 miliardi da devolvere alle cure per le malattie dovute ad eccessivo consumo di carne. L'imposizione fiscale dovrebbe variare da paese a paese: 149 sono le diverse aliquote calcolate per le diverse nazioni da quelle altissime per gli Stati Uniti, grandi consumatori di carne, a quelle molto basse per i paesi in via di sviluppo.

Altri paesi come Germania, Svezia e Danimarca hanno considerato l'imposizione di una tassa sulla carne rossa contro i danni ambientali che essa provoca; in particolare la Danimarca ha stimato nel 2016 che una tassa di 2 euro al chilo sulla carne bovina ne diminuirebbe il consumo del 14% e limiterebbe le emissioni di gas serra dal 20 al 35%. La proposta è stata bloccata dagli allevatori danesi timorosi della conseguente contrazione dei consumi carnivori così come in Italia la Coldiretti e la Confederazione Agricola e Agroalimentare (AGRI), ai primi sentori di una misura fiscale sulla carne, si sono subito attivate sostenendo che sono le diete squilibrate dei consumatori non i prodotti nocivi degli allevatori a causare danni. In ogni paese alla premura sociale fa riscontro il lobbismo degli interessi di categoria ma l'impegno per l'attivazione delle norme giuridiche non deve demordere.

Non si può tuttavia non rilevare che la via per arrivare a risolvere questi problemi è lunga e difficile perché il vero problema non riguarda solo risorse da spostare da intemperanze private a finalità pubbliche. La golosità umana, incallita da secoli di ostentazioni consumistiche, e la mira al profitto economico, caposaldo dell'azione produttiva, sembra non si cambino neanche sotto la pressione del male anche se è evidente che non è il pipistrello il latore del Covid ma l'uomo che lo mangia crudo e il *wet market* che glielo procura. Tuttavia l'uomo nel suo antropocentrismo fa finta di non capire.