



UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PADOVA

DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE ED AZIENDALI "M.FANNO"

CORSO DI LAUREA IN ECONOMIA

PROVA FINALE

"LA FUGA DELLE MULTINAZIONALI NEI PARADISI FISCALI"

RELATORE:

CH.MO PROF. CAINELLI GIULIO

LAUREANDO/A: FEDERICA BARBIERI

MATRICOLA N. 1101549

ANNO ACCADEMICO 2016 – 2017

Indice tesi

Introduzione	3
Capitolo 1: Definizioni e caratteristiche dei paradisi fiscali	
1.1 Paradisi Fiscali	4
1.2 Società offshore	9
1.3 Conseguenze a livello mondiale	12
1.3.1 Paesi in via di sviluppo	15
Capitolo 2: le multinazionali e le modalità di evasione ed elusione	
2.1 Le multinazionali	17
2.1.1 Società di comodo, anonime e fusioni aziendali	21
2.1.2 Trust	22
2.1.3 Tax Ruling	23
2.2 Transfer Pricing	24
2.2.1 Arm Length Principle	24
2.2.2 Metodi di Transfer Pricing	26
Capitolo 3: evidenze empiriche	
3.1 Dati americani	31
3.2 Lussemburgo	36
3.3 Caso aziendale : Fiat Chrysler Auto	37
Conclusioni	40
Bibliografia	42

Introduzione

“Lux-Leaks, Panama Papers, Double Irish Dutch Sandwich, Offshore, Bermuda” sono solo alcune delle tante espressioni che rimandano nella mente delle persone i paradisi fiscali. Oggi giorno alla radio, alla televisione, nei giornali emergono nuove verità e scandali concernenti questo mondo, legale o illegale che sia. Sono le multinazionali le protagoniste, da Apple a Ikea, da Fiat a Google, che sfruttano le loro risorse per potersi “rifugiare” dalla crescente imposizione fiscale. Se da un lato della medaglia si possono trovare dei vantaggi per le aziende, dall’altro lato esiste sempre la parte vinta. La fuga delle multinazionali nei paradisi fiscali comporta effetti negativi per il paese d’origine, le entrate pubbliche diminuiscono, le istituzioni non sono più in grado di offrire i servizi base per la popolazione e piano piano il paese “muore”.

Lo scopo dell’elaborato è comprendere come mai le multinazionali stanno scappando dal loro “paese d’origine”. Quali sono le motivazioni a valle che spingono le multinazionali a prendere questa decisione e con quali tecniche.

Il primo capitolo introdurrà un po’ i concetti che si prenderanno in considerazione: i paradisi fiscali, le società offshore e le conseguenze a livello globale. Nel secondo, invece, si prenderanno in considerazione i modi di evasione ed elusione, cioè le tecniche utilizzate dalle multinazionali per ridurre il loro reddito imponibile al fine di pagare meno tasse. Con l’apertura dei mercati, sono aumentati notevolmente i contatti internazionali e le imprese iniziano a localizzare all’estero delle proprie filiali, allo scopo di ridurre i costi di produzione, la disponibilità di manodopera specializzata a basso costo e di materie prime in loco, e la possibilità di creare nuovi sbocchi di mercato. Tuttavia ci sono anche dei rischi legati al trasferimento dell’attività produttiva all’estero. Tutto questo porta i paesi a concorrere tra di loro per attrarre investimenti esteri e alla corsa al ribasso sulla tassazione del reddito. Proprio per la disomogeneità della fiscalità tra paesi, le multinazionali pongono in essere strategie di pianificazione fiscale aggressiva: spostano i profitti nei paradisi fiscali, dove si applicano imposte minime o nulle. Le molteplici tecniche utilizzate dalle multinazionali sono: accordi di tax ruling, la costituzione di società di comodo o anonime e infine il transfer pricing, tecnica sulla quale ci si soffermerà maggiormente. Infine nel terzo capitolo, si tratteranno casi aziendali ed evidenze empiriche. Analizzando quali sono i 10 paradisi fiscali favoriti dalle multinazionali americane e indicando, per alcuni di essi, le caratteristiche peculiari che li rendono prescelti. Infine, si esaminerà lo scandalo che ha visto partecipare una multinazionale italiana: Fiat Auto.

CAPITOLO 1

Caratteristiche e definizione dei paradisi fiscali

1.1 Paradisi fiscali

All'origine, i paradisi fiscali erano luoghi scelti dalle aziende per reagire alla forte pressione fiscale che gravava sulle società, soprattutto nel dopoguerra, quando gli stati europei dovevano rinsaldare le casse di Stato svuotate dal conflitto mondiale. Con il passare del tempo però i cosiddetti paradisi sono diventati porti franchi dove si è concentrata la malavita ed il riciclaggio di denaro.

L'espressione paradiso fiscale deriva dalla locuzione inglese tax haven e dall'errata traduzione in italiano, probabilmente a causa della confusione tra la parola "heaven", che significa paradiso e haven, che vuol dire rifugio.

Ad ogni modo, l'espressione "paradiso fiscale" vuole indicare quegli stati che, grazie ad una normativa particolarmente agevolata (per i redditi delle persone fisiche o delle società) e appoggiandosi al sistema finanziario internazionale, sono in grado di offrire condizioni che permettono loro di attirare capitali dall'estero e, servendosi della potenza della globalizzazione e della crescente liberalizzazione dei flussi finanziari, finiscono per detrarre risorse agli altri paesi. Inoltre sono anche un rifugio dalla tassazione sui redditi, riferibile quindi come tecnica di elusione fiscale.

I paradisi fiscali possono essere classificati nelle seguenti categorie:

1. Pure Tax Haven: tasse nulle o minime, garantisce l'assoluto segreto bancario, senza lo scambio d'informazioni con altri stati;
2. No Taxation on Foreign Income: è tassato solo il reddito prodotto internamente;
3. Low Taxation: tassazione fiscale sul reddito ovunque generato;
4. Special Taxation: Paesi dal regime fiscale "normale", ma che permettono la costituzione di società particolarmente flessibili.

“La ragion d'essere dei paradisi fiscali è assicurare una via di fuga dagli obblighi nei confronti della società in cui si vive: pagare le imposte, sottostare ad una regolamentazione finanziaria a responsabile, rispettare la legislazione penale e le leggi in materia di eredità e così via”. (Shaxson, 2012).

Essi sono utilizzati con tre principali finalità:

i) come “*money boxes*” (scatole per il denaro), ossia come localizzazione per detenere capitali utilizzati per investimenti “passivi” (tipicamente finanziari, che generalmente producono interessi, royalties e dividendi);

ii) come localizzazione per imputare contabilmente profitti realizzati altrove (c.d. *paper profits*);

iii) per occultare alle autorità fiscali del paese di residenza, in tutto o in parte, i capitali a disposizione dei contribuenti¹

Tuttavia questo sistema offshore è un progetto delle élite ricche e potenti, che vogliono godere dei benefici offerti dalla società senza pagarne il prezzo.

L’OCSE nel suo rapporto del 1998 “*harmful tax competition*” definisce “*tax havens*”, giurisdizioni dove:

- vi è una tassazione nulla o puramente nominale, ma non effettiva;
- non vi è uno scambio effettivo di informazioni con altri paesi;
- vi è mancanza di trasparenza nelle disposizioni legislative ed amministrative;
- non è richiesto, quale requisito per la concessione dei benefici fiscali, che l’attività svolta nel paese abbia carattere sostanziale.

I paradisi fiscali possono essere definiti interni o esterni in base al tipo di tassazione che si vuole evitare. Nei paradisi fiscali c.d. interni chiunque, residenti e non del paese, possono usufruire delle agevolazioni o esenzioni del sistema normativo. I secondi, invece, mantengono una netta separazione tra i servizi che offrono e la loro economia. In altre parole, una giurisdizione potrebbe applicare una aliquota di imposta nulla o minima ai non residenti che trasferiscono i loro capitali nel paese, ma imporre una tassazione regolare ai suoi residenti.

Celermente, tra quelli comunemente definiti paradisi fiscali non rientrano soltanto gli stati che offrono, come è stato detto, condizioni fiscali vantaggiose, ma anche gli stati che assicurano l’anonimato o assicurano l’assenza di controlli monetari o che, infine, rifiutano la collaborazione internazionale o lo scambio di informazioni.

L’anonimato rappresenta l’elemento caratterizzante dei paradisi fiscali, garantito dalla possibilità di costituire società finanziarie senza l’obbligo di registrazione, dall’utilizzo sistematico di strumenti finanziari “al portatore” ecc.; in particolare l’anonimato attira i

¹ FONDAZIONE NAZIONALE COMMERCIALISTI (2002)- La lotta dell’OCSE alla concorrenza fiscale dannosa dopo il rapporto del 2001: lo stato dell’arte e i possibili sviluppi.

proventi di natura illecita al fine di darli una sembianza lecita, attraverso il cosiddetto processo di "riciclaggio di denaro".

Alcuni paradisi fiscali si indirizzano alle grandi multinazionali che cercano di sottrarsi ai propri obblighi fiscali, altri invece hanno come obiettivo primario attrarre i patrimoni privati di facoltosi, specializzandosi così nell'offerta di alti livelli di segretezza. Tuttavia, ci sono alcuni paradisi fiscali che rivestono un doppio ruolo: favorendo sia la corsa al ribasso nella fiscalità d'impresa, sia l'elusione ed evasione fiscali dei privati.

A tal proposito, è ragionevole fare una distinzione e definire le caratteristiche di una "pura giurisdizione segreta" e quelle di un "puro paradiso fiscale societario"

Tabella 3: Abusi fiscali privati e societari: caratteristiche e soluzioni

Giurisdizione segreta	Paradiso fiscale societario
<p>Favorisce la corruzione, il riciclaggio di denaro sporco, l'elusione e l'evasione di imposte su diverse tipologie di reddito di privati individui provenienti da altri Paesi.</p> <p>Non sono disponibili informazioni sui titolari effettivi.</p> <p>La legislazione ammette la costituzione di trust segreti e altre strutture finanziarie opache.</p> <p>Non vi è un efficace scambio di informazioni finanziarie o sulla titolarità dei beni.</p>	<p>Favorisce l'elusione ed evasione delle imposte sui profitti delle multinazionali generati dalle loro attività in altri Paesi.</p> <p>Aliquote d'imposta sui redditi d'impresa nulle o molto basse.</p> <p>Mancata tassazione di alcune forme di reddito o basse aliquote fiscali effettive (come conseguenza di regimi fiscali speciali concessi alle compagnie).</p> <p>Inesistente scambio di informazioni sui tax-ruling, sulle rendicontazioni Paese per Paese e su altre informazioni fiscali (d'impresa).</p>
<p><i>Soluzioni al fenomeno dell'abuso fiscale privato:</i></p> <p>Scambio di informazioni sui conti bancari.</p> <p>Trasparenza sulla titolarità effettiva.</p> <p>Misure anticorruzione a livello nazionale.</p>	<p><i>Soluzioni al fenomeno dell'abuso fiscale societario:</i></p> <p>Rendicontazione pubblica Paese per Paese per sapere dove le imprese realizzano i profitti e dove pagano le imposte.</p> <p>Scambio di informazioni sui tax-ruling.</p> <p>Trasparenza sugli incentivi fiscali concessi alle imprese.</p> <p>Norme sui prezzi di trasferimento.</p> <p>Regole sulle società controllate estere (regole CFC).</p> <p>Armonizzazione della base imponibile societaria.</p> <p>Fine della corsa al ribasso sulle aliquote d'imposta sugli utili d'impresa.</p>

2

Nel mondo esistono circa sessanta giurisdizioni segrete, divise indicativamente in quattro gruppi. Il primo è formato dai paradisi fiscali europei, il secondo dall'area britannica, che ha il suo fulcro nella city di Londra e comprende stati dell'ex impero britannico ; il terzo è una zona d'influenza incentrata negli Stati Uniti; il quarto gruppo contiene alcune strane realtà non classificabili, come la Somalia e l'Uruguay.³

² OXFAM ITALIA (2016) - Battaglia fiscale: La pericolosa corsa globale al ribasso nella tassazione d'impresa.

Da questa classificazione emerge come i paradisi fiscali non siano limitati a qualche isola smarrita nel Pacifico oppure che nascano dalla competizione fra pesi in via di sviluppo, al fine di rendersi più attrattivi per gli investimenti diretti esteri aziendali; ma questi “rifugi” fiscali comprendono anche paesi industrializzati, i quali sono spesso la meta ideale per le grandi corporation internazionali.

Le multinazionali e le grandi imprese sono le protagoniste assolute di queste “speciali” giurisdizioni. Ciò nonostante possono usufruirne anche i singoli individui, purché dispongano almeno un fatturato annuo di 40.000 euro. Sfortunatamente, i paradisi fiscali ospitano anche la criminalità organizzata, la quale attraverso una procedura c.d. riciclaggio di denaro⁴, danno una parvenza lecita alle loro finanze.

L'Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico, l'acronimo OCSE, si vede impegnata a livello internazionale per promuovere la trasparenza e lo scambio d'informazioni in ambito fiscale, a tal fine hanno elaborato, e approvato dall'ONU e dal G20, “ The Internationally Agreed Tax Standard”⁵. Inoltre hanno anche stilato il “ Progress Report”: una relazione di progresso sull'attuazione dello standard fiscale convenuto a livello internazionale. Tale rapporto identifica:

- Le giurisdizioni che hanno sostanzialmente attuato lo standard
- Giurisdizioni che hanno accordato lo standard, ma non lo hanno ancora implementato.
- Le giurisdizioni che non si sono impegnate sullo standard.

In merito, vediamo che sono stata creata due liste: la Black List e la White List.

Nella Black List rientrano tutti quei paesi che impongono una tassazione molto bassa o addirittura nulla, quei paesi che presentano i criteri di paradiso fiscale, cioè quei paesi non cooperativi e che non rispettano i principi di trasparenza dettati dall' OCSE.

³ NICHOLAS SHAXSON (2012) - Le isole del tesoro. Viaggio nei paradisi fiscali dove è nascosto il tesoro della globalizzazione.

L'Uruguay è considerato solo parzialmente un paradiso fiscale poiché offre servizi a fiscalità privilegiata solo per banche e holding che operano esclusivamente in business off shore.

⁴ Riciclaggio di denaro è quell'insieme di operazioni mirate a dare una parvenza lecita a capitali la cui provenienza è in realtà illecita, rendendone così più difficile l'identificazione e il successivo eventuale recupero

⁵ “ The internationally agreed tax standard” richiede lo scambio di informazioni su richiesta in tutte le materie fiscali per l'amministrazione e l'applicazione della legislazione fiscale interna. Esso prevede inoltre ampie garanzie per proteggere la riservatezza delle informazioni scambiate.

Nel 2000 sono state reputate oltre 40 giurisdizioni che rispondevano ai criteri dei paradisi fiscali, tuttavia la maggior parte di esse entro il 2007 si è impegnata ad applicare la trasparenza e l'effettivo scambio di informazione. Nel 2009, invece, Andorra, Liechtenstein, Monaco decidono di sforzarsi all'applicazione degli standard senza realmente implementarli. Mentre altre nazioni come Uruguay, Filippine optano per il non rispetto dei principi dettati dall'OCSE.

Di recente, luglio 2017, l'unico paese ad essere presente sulla lista nera presentata al G20 è Trinidad e Tobago. Tutti gli altri paesi hanno dimostrato di rispettare almeno due criteri su tre stabiliti dal Forum Mondiale.⁶

L'agenzia delle entrate italiane recentemente ha stilato la nostra Black List, ovvero ha elencato tutti i paesi con i quali gli imprenditori italiani non possono intraprendere relazioni commerciali e la possibilità di creare ad hoc delle aziende allo scopo di eludere le tasse. Il governo italiano, verso i paesi della Black List e le aziende italiane che vi operano, prevede una serie di sanzioni: dal divieto di fare operazioni commerciali fino all'impossibilità di dedurre dai redditi i costi legati agli acquisti fatti in questi paesi. *“Alcuni di questi paesi sono le Bahamas, le Isole vergini statunitensi, Macao, Maldive. Ci sono invece alcuni paesi con i quali sono permesse solo limitate operazioni: in Behrein, ad esempio, si possono svolgere solo le attività che riguardano il settore del petrolifero: esplorazione, estrazione e raffinazione del greggio. Ci sono altri paesi con i quali l'Italia ora può commerciare, grazie ad una serie di accordi con il nostro governo, sono stati cancellati dalla black list. Tra questi possiamo citare il Lussemburgo, Andorra, Hong Kong, san Marino, Singapore ecc”*.⁷

L'Oxfam⁸ ha stilato una classifica dei paradisi fiscali più aggressivi. Questa classifica si basa su tre variabili: l'aliquota sui redditi societari, gli incentivi fiscali offerti e la mancanza di cooperazione internazionale in materia di contrasto all'elusione fiscale.

⁶ LE FIGARO “Paradis fiscaux: un seul pays sur la liste noire de l'OCDE”. Pubblicato il 28/06/2017.

⁷ http://www.forextradingitalia.it/elenco-paesi-black-list-agenzia-delle-entrate_6996.html

⁸ Oxfam è una confederazione internazionale di organizzazioni non profit che si dedicano alla riduzione della povertà globale, attraverso aiuti umanitari e progetti di sviluppo. Ne fanno parte 18 organizzazioni di Paesi diversi che collaborano con quasi 3.000 partner locali in oltre 90 nazioni per individuare soluzioni durature alla povertà e all'ingiustizia.

1	Bermuda
2	Isole Cayman
3	Paesi Bassi
4	Svizzera
5	Singapore
6	Irlanda
7	Lussemburgo
8	Curaçao
9	Hong Kong
10	Cipro
11	Bahamas
12	Jersey
13	Barbados
14	Mauritius
15	Isole Vergini britanniche

9

1.2 Società offshore

Il termine offshore significa letteralmente “fuori dalle acque”, una società offshore è localizzata, e registrata, in un paese straniero considerato paradiso fiscale, che però sviluppa i suoi affari fuori da questa giurisdizione. Questo sistema viene utilizzato allo scopo di proteggere i capitali e ridurre il carico fiscale. Formare una società offshore è un processo semplice che richiede tempistiche molto brevi, non è necessario aprire uffici o assumere dipendenti, o avere un vero e proprio proprietario. A seconda della forma societaria scelta e dalla decisione di incaricare un professionista alla progettazione, i costi costitutivi variano notevolmente, dalle poche centinaia a qualche migliaio di euro.

I vantaggi fiscali riconosciuti alle imprese offshore, a seconda delle giurisdizioni prescelte, sono:

- tassazione nulla (o molto leggera);
- anonimato e riservatezza agli imprenditori, che, in virtù del segreto bancario, possono aprire attività nei centri offshore per occultarvi ricchezza;

Tuttavia le operazioni offshore si muovono sul filo del rasoio tra elusione ed evasione fiscale. La prima tax avoidance è un ingranaggio chiave della pianificazione fiscale e con tale termine si intende l'utilizzo di tutti i ricorsi legali per ottenere un carico ridotto o la dilatazione nel

⁹ OXFAM ITALIA (2016) - Battaglia fiscale: La pericolosa corsa globale al ribasso nella tassazione d'impresa.

tempo dell'obbligazione tributaria. L'elusione non è perseguibile penalmente ma può costituire un illecito amministrativo. L' evasione fiscale invece è il comportamento con il quale un cittadino, una società, violando specifiche norme fiscali, tentano di ridurre o eliminare il prelievo fiscale a loro carico.

“Le giurisdizioni segrete, inoltre, trasformano regolarmente ciò che è tecnicamente legale ma scorretto in qualcosa che è percepito come legittimo” L'evasione fiscale, sul versante illegale, è organizzata *“dalle società di private banking e di gestione patrimoniale, dai trust fittizi, dal segreto aziendale, dalla rifatturazione illegale e molto altro spesso nascosti in banalità confortanti come ottimizzazione fiscale, o tutela dei patrimoni, o efficiente struttura societaria.”* (Shaxson,2012 pp.31-33). Sul fronte legale invece, è necessario prendere in considerazione la cosiddetta “doppia imposizione”: che si verifica quando lo stesso reddito è tassato più volte, anche in capo a soggetti diversi.

La doppia imposizione, soprattutto in ambito internazionale, può creare effetti distorsivi nell'allocazione dei capitali e di equità nell'imposizione. Per tale motivo le istituzioni tributarie e gli organismi internazionali cercano di eliminare/attenuare i fenomeni di doppia imposizione, attraverso la stipulazioni di convenzioni tra i paesi . Per comprendere il meccanismo di questa operazione, immaginiamo che *“una multinazionale statunitense investa in un impianto manifatturiero in Brasile ed ottenga dei proventi. Se il Brasile e gli Stati Uniti tassassero entrambi questo reddito, senza concedere reciprocamente crediti d'imposta per le tasse pagate nell'altro paese, la multinazionale sarebbe tassata due volte”*. (Shaxson,2012)

I paradisi fiscali permettono alle imprese di risolvere il problema della doppia imposizione, alla quale, però, si potrebbe rimediare con contratti o crediti d'imposta appropriati. Tuttavia, eliminando la doppia imposizione, è possibile ricreare il fenomeno della non imposizione: ovvero l'impresa evita del tutto di essere tassata sullo stesso reddito.

Il modello di società offshore può essere impiegato anche per ottenere ulteriori vantaggi come: la semplificazione della burocrazia, la protezione del patrimonio e l'ottimizzazione dei costi. *“Tuttavia, le società off-shore non servono solo ed esclusivamente per eludere le tasse ma servono anche per occultare le proprietà: dalla protezione del capitale da coniugi o credito all'esclusione di imposte relative al tetto fiscale. Per esempio nel Principato di Monaco non si devono pagare le tasse dei redditi personali, mentre le società vengono altamente tassate. Nello Stato di Panama accade invece l'esatto contrario”*¹⁰.

¹⁰ Cfr. M. De Filippis, L. Rota, I paradisi fiscali, 2010, pp. 12-13

Il sistema offshore è un ecosistema in continuo mutamento. Ogni giurisdizione offre molteplici tipologie di servizi specializzati e attira particolari tipi di capitale finanziario; ciascuna comprende avvocati, banchieri, commercialisti e funzionari aziendali specializzati per rispondere a tutte le esigenze dei propri clienti. Giurisdizioni, come Paesi Bassi e Regno Unito, sono specializzate nell'essere conduit havens, ovvero intermediari che offrono servizi per convertire l'identità o la natura dei capitali in specifici modi, prima che vengano trasferiti altrove. Come sostiene il giornale britannico The guardians, questi due paesi detengono il 37% di denaro destinato ai paradisi fiscali.¹¹

In particolare vediamo che il Regno Unito propone servizi di intermediazione che vanno nei paesi europei o agli ex membri dell'Impero Britannico, come Hong Kong, Bermuda. I Paesi Bassi sono un condotto principale per gli investimenti che finiscono a Cipro o nelle Bermuda.

Rank	Country	Rank	Country
1	British Virgin Islands	13	Bahamas
2	Luxembourg	14	Western Samoa
3	Hong Kong	15	Gibraltar
4	Jersey	16	Monaco
5	Bermuda	17	Seychelles
6	Cyprus	18	Belize
7	Taiwan	19	Guyana
8	Malta	20	Liberia
9	Mauritius	21	Marshall Islands
10	Cayman Islands	22	St Vincent and the Gren.
11	Lichtenstein	23	Nauru
12	Curaçao	24	Anguilla

Figure: Sink Offshore Financial Centers (jurisdictions in blue have been under British sovereignty in the past or are still UK dependencies)

12

Per capire meglio il funzionamento interno delle società offshore facciamo un esempio: “*Supponiamo che una società produce limoni in Guatemala e li vende in un supermercato in Italia. Per fare questo dispone di tre aziende, tutte di proprietà: quella che produce limoni, registrata in Guatemala, un'altra che vende, registrata in Italia e una terza, una società offshore costituita in un paese senza tassazione, come Panama. Quindi l'azienda che produce i limoni afferma che una cassa ha un costo di produzione di*

¹¹BOFFEY D. (2017, Luglio 25) - Netherlands and UK are biggest channels for corporate tax avoidance - The Guardian.

¹² CORPNET (2017, Luglio 24) Offshore Financial Centers and The Five Largest Value Conduits in the World. University of Amsterdam.

USD 100 e lo vende per USD 100, alla società offshore. Pertanto, la società di produzione non registrerà profitti in Guatemala e quindi non deve pagare le tasse. Successivamente, la società offshore vende la cassa di limoni di USD 400 alla società che commercializza tali limoni, in Italia. L'ultima impresa dichiara di aver venduto i limoni nel supermercato, a USD 400, e non avendo dunque alcun profitto, non dovrà pagare le tasse in Italia. Nel frattempo, i USD 300 che ha guadagnato la società con la scatola di limoni sono stati registrati nella società offshore a Panama, che, svolgendo attività all'estero (in questo caso, Guatemala e Italia) non paga le tasse".¹³

La società ha sfruttato uno stratagemma tipico del sistema offshore: “ i prezzi di trasferimento”. Con questa strategia si può notare come le organizzazioni trasferiscano ricchezza tra i paesi partecipanti. Ad ogni modo ogni operazione delle società offshore hanno delle conseguenze a livello nazionale ed internazionale.

1.3 Conseguenze a livello mondiale

Nel 1998 l'organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico (OCSE), in un suo rapporto “Harmful Tax Competition”, riconosce i paradisi fiscali e le attività offshore associate come “pratiche fiscali dannose”. Il rapporto sostiene che *“erodono la base impositiva di altri paesi, creano distorsioni nei flussi dei commerci e degli investimenti e pregiudicano l'equità e la neutralità dei sistemi fiscali in generale e il consenso sociale nei loro confronti. Questa concorrenza fiscale deleteria incide negativamente sul benessere globale e mina la fiducia dei contribuenti nell'integrità dei sistemi fiscali”*.¹⁴ Si può notare come l'Ocse rimarchi la differenza tra i paradisi fiscali accettabili e quelli dannosi. Quest'ultimi sono paesi che hanno istituito o stanno istituendo regimi fiscali di favore per attrarre fattori prevalentemente mobili, come i capitali finanziari e altre attività di servizio. Nel rapporto vengono anche identificati i fattori chiave che definiscono un regime dannoso:

- assenza di tassazione o la modesta imposizione effettiva del reddito
- la mancanza di trasparenza

¹³ <https://www.paradisifiscali.org/societaoffshore/come-funzionano-le-societa-offshore.html>

¹⁴ OECD - Harmful tax competition: An Emerging Global Issue - Organisation For Economics Cooperation and Development, Aprile 1998, www.oecd.org

- isolamento del regime preferenziale dal mercato nazionale del paese, attraverso la previsione della sua applicabilità ai soli soggetti non residenti o il divieto per i soggetti che ne beneficiano di operare con soggetti residenti (c.d. ring-fencing)¹⁵

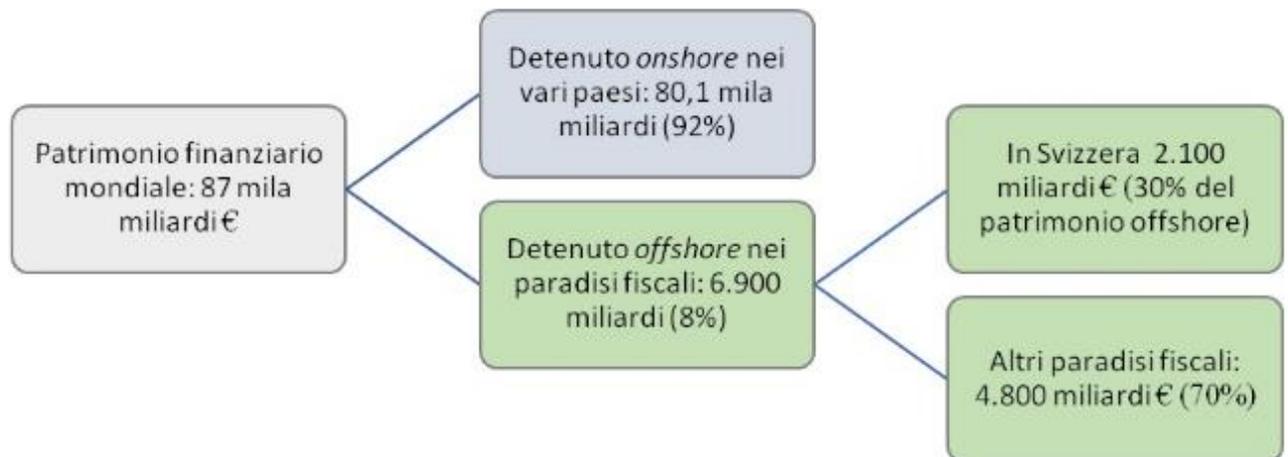
Questi paradisi fiscali con le loro attività incidono intensamente sulla bilancia globale. Come ha stimato Gabriel Zucman, l'8 % del patrimonio finanziario delle famiglie è detenuto nei paradisi fiscali, pari a 6900 miliardi di euro.” *Il patrimonio finanziario delle famiglie è la somma di tutti i depositi bancari, i portafogli di azioni e obbligazioni, le quote dei fondi comuni di investimento e i contratti di assicurazione vita detenuti dalle persone fisiche in tutto il mondo, al netto dei loro debiti*” (Zucman 2017, p. 48).. Sempre secondo le sue stime, il 30% del patrimonio offshore è detenuto in svizzera, per un ammontare di 2100 miliardi di euro; mentre il restante 70%, per un valore di 4800 miliardi di euro, si trova in altri paradisi fiscali: Lussemburgo, Singapore, Isole Cayman ed altri paesi. (Fig.1)

Il metodo utilizzato da Zucman, per stimare la quantità di ricchezza personale detenuta da parte di individui attraverso tutti i paradisi fiscali del mondo, sfrutta le anomalie che questi investimenti causano nelle posizioni patrimoniali sull'estero degli stati, cioè nelle bilance che registrano le attività e le passività che le nazioni hanno le une con le altre.¹⁶

¹⁵ Con termine ring-fencing si indica l'isolamento di un particolare progetto, investimento per proteggerlo da fattori di rischio esterni. I rischi possono venire in molte forme come le tasse, i cambiamenti economici e le possibili acquisizioni (www.businessdictionary.com). Il regime sia in tutto o in parte isolato dall'economia nazionale, vi sono buone ragioni di preoccupazione da parte della comunità internazionale. L'isolamento del regime deriva dalla necessità di proteggere lo stesso paese che lo ha posto in essere dai suoi effetti dannosi sul gettito domestico: l'isolamento fa sì che l'erosione di base imponibile concerna soltanto paesi esteri. Parallelamente, i contribuenti che beneficiano del regime potranno utilizzare le infrastrutture del paese ospitante, senza concorrere al finanziamento delle spese pubbliche ad esse correlate. (Fondazione nazionale commercialisti, 2002. La lotta dell'ocse alla concorrenza fiscale dannosa dopo il rapporto del 2001: lo stato dell'arte e i possibili sviluppi.)

¹⁶ The missing wealth of nations: Are Europe and Us Net Debtors or Net Creditors? Gabriel Zucman, in Quarterly Journal of Economics, 2013.

Figura 1. Patrimoni finanziari delle famiglie nei paradisi fiscali (2014)



Fonte: Zucman (2017).

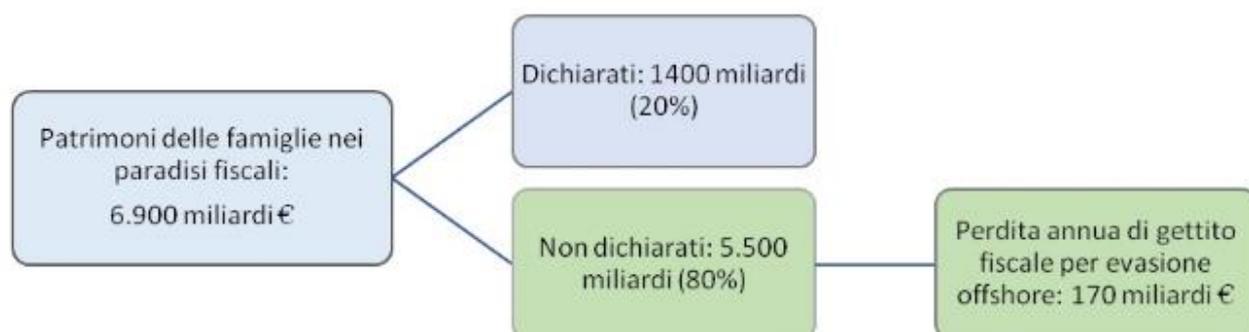
Per esempio: «Un individuo britannico detiene un portafoglio di titoli americani in un conto svizzero - nella fattispecie azioni Google. Le informazioni registrate nelle bilance di ogni nazione saranno differenti, nello specifico gli Stati Uniti registreranno una passività, in quanto alcuni titoli americani sono detenuti da stranieri. In Svizzera, non verranno registrare informazioni: gli elvetici vedono che in una banca svizzera sono depositate azioni Google, ma vedono anche che sono appartenenti ad un britannico. Per la Svizzera quindi non ci sono né attività né passività. Nemmeno il Regno Unito registrerà alcunché, ma questa volta a torto: l'Office of National Statistics dovrebbe registrare un'attività, ma non può, perché non ha modo di sapere che l'individuo britannico detiene azioni di Google nel suo conto a Ginevra» (Zucman 2017, p.50)

Questo esempio esplica la prima anomalia: a livello mondiale vengono registrate più passività che attività. Si viene a creare un “buco”: nella bilancia mondiale saranno registrati più titoli finanziari come passività che come attività¹⁷. Proprio da questo disequilibrio si può stimare l'ammontare della ricchezza nascosta. Secondo Zucman, dei 6900 miliardi di euro dei patrimoni che le famiglie detengono nei paradisi fiscali, solo il 20% risulta dichiarato. La restante quota, cioè 5500 miliardi rappresenta il volume di portafoglio offshore, quindi non tassabile. Nel 2014 la perdita globale di gettito fiscale ammonterebbe a 170 miliardi di euro annui, di cui 110 miliardi di imposte sul reddito (dividendi e interessi), 50 miliardi da imposte di successione, e 10 miliardi derivano da imposte patrimoniali.

¹⁷ ZUCMAN G. (2013) - The missing wealth of nations: Are Europe and Us Net Debtors or Net Creditors?

(Fig. 2). “Per i Paesi europei, l’evasione sarebbe di 70 miliardi di euro, di 30 per gli Stati Uniti e per i Paesi asiatici, di 13 miliardi di euro per l’Africa. Importi a cui andrebbero aggiunti quelli dell’evasione e dell’elusione delle imprese multinazionali stimati, solo per gli Stati Uniti, in 130 miliardi di dollari annui”.¹⁸

Figura 2. L’evasione fiscale globale dei patrimoni offshore nel 2014



Fonte: G. Zucman (2017).

Un’azione di resistenza ai paradisi fiscali arrecherebbe benefici sociali enormi. La lotta all’evasione e all’elusione consentirebbe la riduzione delle imposte ai più poveri e i paesi, grazie al gettito fiscale regolare, non sarebbero più costretti a tagliare la spesa pubblica o reprimere il welfare nazionale. Ciò nonostante il contrasto è ancora debole. E’ stato constatato che dal 2009, anno in cui si sancì la fine del segreto bancario, i singoli individui hanno aumentato i loro depositi in paradisi fiscali di circa il 25%. L’evasione fiscale, però, porta alla rottura delle regole basi tra cittadino e Stato, il quale si vede costretto ad aumentare la pressione fiscale ai cittadini o ridurre i servizi pubblici per compensare le imposte evase o eluse, portando così malcontento nella popolazione.

1.3.1 Paesi in via di sviluppo

I paesi in via di sviluppo sono i più danneggiati dall’evasione fiscale. Infatti la riduzione del gettito fiscale, dovuto al ricorso ai paradisi fiscali dalle multinazionali ma anche da persone fisiche, sta diminuendo le risorse finanziarie da investire nella sanità, istruzione ma anche per combattere la povertà.

¹⁸ ZUCMAN G. (2017) - La ricchezza nascosta delle nazioni. Indagini sui paradisi fiscali, p. 50-53

Nel 2014 uno studio del FMI ha mostrato che i paesi in via di sviluppo siano tre volte più vulnerabili agli effetti negativi delle normative e pratiche fiscali di altri Stati. Gli stratagemmi di elusione impiegato dalle multinazionali sottraggono ai paesi in via di sviluppo circa 100 miliardi di dollari, una somma che potrebbe essere utilizzata per l'istruzione dei bambini o per cure mediche. Inoltre una ricerca di Action Aid¹⁹ stima che, a causa degli incentivi fiscali offerti, i paesi in via di sviluppo perdono 138 miliardi di dollari.²⁰

Il motivo principale della riduzione delle aliquote fiscali e l'offerta di incentivi è stimolare gli investimenti ed attrarre investimenti diretti esteri. Gli afflussi di IDE, non servono solo per apportare capitale e lavoro, ma anche per stimolare la concorrenza e aumentare l'efficienza dei mercati nazionali, contribuendo allo sviluppo economico globale di un paese. Tuttavia, questi incentivi si sono spesso rivelati inefficaci, inefficienti e costosi. *“In Kenya, ad esempio, le esenzioni fiscali determinano annualmente 1,1 miliardi di dollari, quasi il doppio di ciò che il governo spende per l'intero budget sanitario”*.²¹ Nel 2015 Action Aid ha compiuto uno studio in Africa Occidentale il quale ha dimostrato che solamente tre Paesi (Ghana, Nigeria e Senegal) perdono quasi 5,8 miliardi di dollari ogni anno a causa degli incentivi: il Ghana 2,27 miliardi, la Nigeria 2,9 miliardi e il Senegal 638,7 milioni.²² Da altre ricerche del Fondo Monetario Internazionale è stato constatato, che tra i paesi in via di sviluppo, negli ultimi anni, la concorrenza si è rafforzata notevolmente:

*“...nel 1980 meno del 40% dei Paesi a basso reddito nell'Africa sub-sahariana offriva tregue fiscali e non esistevano zone franche. Nel 2005 i Paesi che offrivano tregue fiscali erano più dell'80% e il 50% aveva istituito zone tax-free. Da allora il numero dei Paesi dell'Africa sub-sahariana che offrono incentivi fiscali non ha fatto che aumentare”*²³

Tuttavia, è stato notato che gli incentivi molto spesso non influenzano le decisioni delle multinazionali circa i luoghi in cui investire, in quanto gli investimenti sarebbero stati effettuati indipendentemente dalla presenza o meno di tali agevolazioni.

¹⁹ E' un'organizzazione internazionale e indipendente, impegnata nella lotta contro la fame nel mondo, la povertà e l'esclusione sociale.

²⁰ OXFAM ITALIA (2016) - Battaglia fiscale: La pericolosa corsa globale al ribasso nella tassazione d'impresa

²¹ OXFAM ITALIA (2016) - Battaglia fiscale: La pericolosa corsa globale al ribasso nella tassazione d'impresa

²² ACTION AID (2015) - The West African Giveaway: Use & Abuse of Corporate Tax Incentives in ECOWAS.

²³ FMI, OCSE, ONU, Banca Mondiale, Options for Low Income Countries' Effective and Efficient Use of Tax Incentives for Investment, 2015. <https://www.imf.org/external/np/g20/pdf/101515.pdf>

Capitolo 2

Multinazionali e modalità di evasione/elusione

Dall'ultimo scandalo mondiale relativo all'evasione fiscale "Panama Papers" sono trapelate informazioni relative all'attività della società di Mossack Fonseca, quindi notizie delle 214.000 società e 14.000 clienti che gestiva. Tra queste possiamo trovare molti nomi illustri del mondo italiano ma anche grandi e potenti aziende internazionali. Ma cosa porta queste persone fisiche e giuridiche a localizzare aziende, trust o fondazioni in paradisi fiscali? Una parte delle motivazioni le abbiamo già citate precedentemente, l'agevolazione fiscale ad esempio, ma non solo questo, anche l'occultamento di denaro e molto altro ancora.

2.1 Multinazionali

Il secolo scorso ha visto una crescita esponenziale del fenomeno multinazionali. Con l'avvento della globalizzazione, intesa come processo di unificazione dei mercati nazionali e rendendole sempre più indipendenti, ha portato le multinazionali a confrontarsi ed integrarsi in una dimensione globale. Infatti, internazionalizzazione e l'inserimento dell'impresa nell'economia globale hanno altamente modificato le strutture societarie e organizzative aziendali, ma anche lo scenario, inserendo le multinazionali in un ambiente sempre più complesso e instabile.

Con il termine multinazionale vogliamo intendere una azienda che svolge la propria attività in più nazioni. Semplificando, l'impresa multinazionale conduce operazioni commerciali o di produzione direttamente all'estero. Si compone quindi di una società controllante (generalmente la capogruppo) e la controllata. Quest'ultima definita dall'articolo 2359 del codice civile:

“sono considerate società controllate: 1) le società in cui un'altra dispone della maggioranza dei voti esercitabili nell'assemblea ordinaria; 2) le società in cui un'altra società dispone di voti sufficienti per esercitare un'influenza dominante nell'assemblea ordinaria; 3) le società che sono sotto influenza dominante di un'altra società in virtù di particolari vincoli contrattuali con essa.”

In particolare, la IM è caratterizzata dal possesso di una adeguata % del capitale sociale delle filiali estere e la capacità di dirigere strategicamente e a distanza l'impresa estera. Il maggiore

canale di internazionalizzazione delle aziende sono gli “investimenti diretti esteri”. Questi sono flussi finanziari che si muovono da una impresa investitrice ad uno o più delle sue affiliate operanti all'estero. Gli Ide possono essere realizzati attraverso la fusione o l'acquisizione di un'impresa già esistente in un paese straniero, oppure la costituzione di una nuova impresa. Gli Ide provengono principalmente da paesi avanzati e destinati maggiormente a paesi industrializzati, ma negli anni Novanta il flusso è stato differente, la quota dei PVS, infatti, incrementò. Oggigiorno, l'UNCTAD²⁴, presenta in un loro rapporto del 2017, una tendenza opposta: questi paesi emergenti nel 2016 hanno perso il 14% degli investimenti diretti esteri.

Tra i fattori che incidono maggiormente sull'attrattività degli ide possiamo enunciare:

- i. Costi e barriere commerciali
- ii. Differenziali fiscali e ruolo delle politiche
- iii. Costo del lavoro
- iv. Dimensione del mercato

Nell'analisi delle modalità di evasione/elusione ci soffermeremo solamente nel secondo punto. A livello globale si sta espandendo il fenomeno della “corsa al ribasso sulla tassazione delle imprese” con l'idea che questa pratica possa rendere il Paese più attrattivo per investitori ed imprese. I paradisi fiscali sono i “maestri” di questa competizione, ma quasi tutti i paesi vengono assorbiti dalla loro impronta. Di conseguenza, molte economie si trovano in competizione fiscale per favorire gli investimenti diretti esteri nel proprio paese. Le multinazionali realizzano strategie di pianificazione fiscale sfruttando, proprio, le disarmonie e la disomogeneità delle normative fiscali tra diversi paesi, al fine di minimizzare la propria contribuzione fiscale. La tecnica di pianificazione fiscale più utilizzata dalle multinazionali è il profit Shifting, che mira a spostare i profitti verso regimi fiscali privilegiati. Le aziende possono evitare di pagare le tasse registrando i profitti in paradisi fiscali, questo perché, ad esempio, la legge americana permette loro di rinviare a pagare le tasse sul profitto guadagnati all'estero. Molte aziende americane utilizzano questo sistema usando della scappatoie che permettono di “mascherare” il profitto guadagnato negli stati uniti come profitto “straniero” ricavato dalle filiali localizzate nei paradisi fiscali. Gli stratagemmi delle multinazionali

²⁴ United Nation Conference on Trade and Development è un organo sussidiario dell' Organizzazione delle Nazioni Unite operante nei settori del commercio sviluppo, finanza, tecnologia, imprenditoria e sviluppo sostenibile. Fu creata nel 1964 per promuovere il processo di integrazione dei Paesi in via di sviluppo nell'economia mondiale.

hanno creato una sconnessione tra la localizzazione della loro forza lavoro e investimenti, da un lato, e il luogo di creazione dei profitti. Il Congressional Research Service (CRS)²⁵ nel 2008 ha rilevato che le società americane hanno collettivamente riportato il 43% delle entrate estere in 5 piccoli paradisi fiscali: Bermuda, Irlanda, Lussemburgo, Olanda e Svizzera. Molto se non la maggior parte gli utili detenuti "offshore" sono depositati in banche statunitensi o investiti in attività americane, ma sono registrate in nome di controllate estere. In tali casi, le società americane beneficiano della stabilità del sistema finanziario statunitense, evitando di pagare le imposte sui loro profitti che rimangono registrati "offshore" ai fini fiscali.

C'è da sottolineare che soprattutto le grandi aziende dell'informatica sono in grado di sfruttare maggiormente queste scappatoie, in quanto per la mancanza di norme o la loro inadeguatezza riescono a aggirare il sistema. Aziende come Apple, HP ottengono maggiori guadagni dalle licenze di utilizzo dei loro brevetti oppure da beni intangibili. Quest'ultimi, infatti, rendono più semplice lo spostamento della gestione della propria fiscalità in altri paesi.

Tuttavia, le multinazionali non utilizzano tutte le stesse tecniche di pianificazione per spostare il reddito tramite, ad esempio, licenze, ma queste possono risultare molto simili tra di loro. Un caso eclatante di questa tipologia di pianificazione è la tecnica "Double Irish Dutch Sandwich" di Google. Come indica il nome "Double Irish Dutch Sandwich" verte sul contestuale impiego di sue consociate con sede in Irlanda, una IP Holding e una Operating Company, e un ulteriore Conduit Company con sede in Olanda. La IP-Holding è la filiale diretta della Us Parent Company e proprietaria della Irish Operating Company e della Conduit Dutch Company. Inoltre, la IP Holding è gestita e regolata nelle Bermuda, di conseguenza sarà sottoposta alla fiscalità locale. I vantaggi che ne derivano dalla sua applicazione sono molteplici: innanzitutto, prevede applicazione del regime fiscale irlandese con un'aliquota pari al 12,5%; poi, il regime fiscale olandese che non applica ritenute sui canoni in uscita pagati per lo sfruttamento delle royalties e infine, i benefici offerti dai paradisi fiscali, come Bermuda o Isole Vergini, in cui i redditi conseguiti dalle società sono esenti da imposizione.

In un'analisi approfondita, US parent corporation cede alla sua controllata Irlandese (Google Ireland Holding) localizzata nelle bermuda, il diritto di utilizzare fuori dai confini americani le loro proprietà intellettuali, la loro tecnologia. A sua volta, questa sottoscrive un contratto di sub-licenza alla società olandese, controllata al 100% e priva di propri beni, dipendenti o effettive attività. La controllata olandese, a sua volta, subappalta la licenza afferente la

²⁵ CRS conosciuto come il think tank del Congresso , è un braccio di ricerca di politica pubblica del Congresso degli Stati Uniti .

tecnologia ad altra società irlandese del gruppo che, a differenza della Google Ireland Holdings, è residente a tutti gli effetti in Irlanda, ha circa 2.000 dipendenti e funge, in sostanza, da centro di fatturazione dei profitti conseguiti dal gruppo in tutto il mondo.. Nel caso di Google, vediamo che la sua Operating Company offre servizi pubblicitari e agisce come partner contrattuale con tutti i clienti non americani. Gli elevati guadagni, derivanti dallo sfruttamento delle IP, saranno soggetti alla tassazione irlandese (12,5%) , ciò nonostante la base imponibile sarà vicina allo zero a causa delle elevate royalties passive, per lo sfruttamento della sub licenze. In ogni caso, le royalties non sono pagate direttamente alla Holding ma passano attraverso la società olandese. Questo meccanismo permette di eludere la ritenuta in uscita, in virtù di quanto previsto dalla convenzione contro le doppie imposizioni tra Paesi Bassi e l'Irlanda. Infine, la società IP holding non sarà assoggettata né a tassazione irlandese, in quanto non residente, né a quella delle Bermuda, dove i redditi d'impresa sono completamente esenti da tassazione. Di conseguenza, i profitti guadagnati nell'Unione Europea lasciano l'UE praticamente senza entrate.

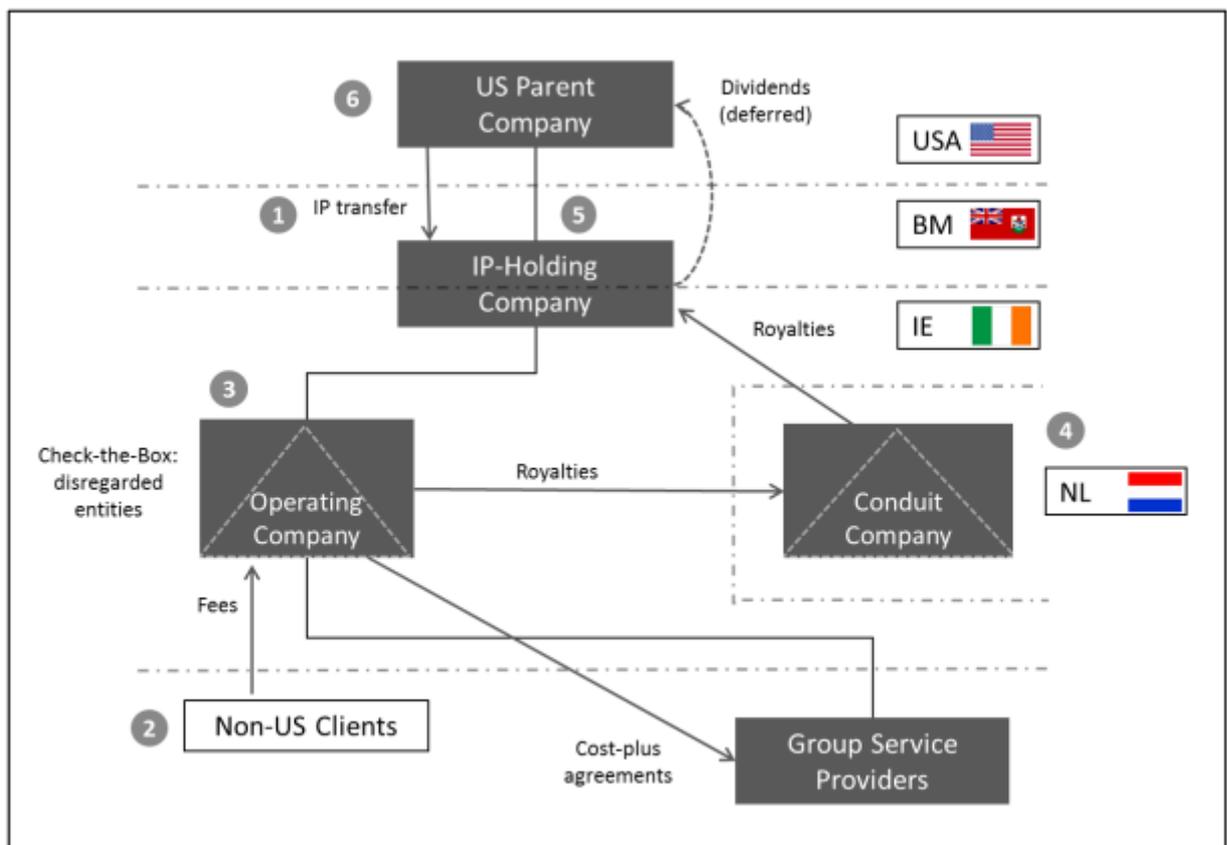


Figure 1: "Double Irish Dutch Sandwich"

26

²⁶ ZENTRUM FÜR EUROPÄISCHE WIRTSCHAFTSFORSCHUNG GMBH, "Profit Shifting and "Aggressive" Tax Planning by Multinational Firms: Issues and Options for Reform" (2013) Discussion Paper

Ulteriori tecniche di evasione più utilizzate, anche dalle più note multinazionali come Ikea, FCA, Apple, sono:

- i. Società di comodo, società anonime e fusioni aziendali
- ii. Trust
- iii. Accordi di Tax ruling
- iv. Transfer pricing

Tuttavia, ogni multinazionale modifica o pratica modalità di evasione ad hoc, in base ai loro obiettivi. Google, come già spiegato, sfrutta la tecnica del c.d. “Double Irish”; invece FCA invece ha firmato accordi fiscali occulti.

2.1.1 Le società di comodo e le società anonime

Le società di comodo, dette anche non operative, sono società che non esercitano nessuna attività d’impresa. Usualmente vengono costituite con finalità di evasione o elusione fiscale, o alla volontà di mettere in atto attività illecite. Inoltre, le società di comodo possono essere finalizzate alla frode fiscale per fatturazione fittizie: nell’emissione di fatture, verso terzi, mai avvenute. I reali beneficiari di tale atteggiamento sono le aziende realmente esistenti. Queste, infatti, utilizzano la fatturazione fittizia, proveniente dalle società di comodo, per imputare in contabilità partite inesistenti per beni e servizi ricevuti. Di conseguenza, ci sarà una sovrastima dei costi iscritti in bilancio che andranno ad abbattere gli utili in modo illegittimo, cosicché l’azienda beneficiaria potrà godere di redditi in nero e costituire fondi neri.

Una società anonima, invece, è un’entità aziendale che ha mascherato la sua proprietà per operare senza controllo da parte delle forze dell’ordine e del pubblico. Questa “aziende fantasma” possono aprire conti bancari come qualsiasi altra società, così facendo diventano lo strumento privilegiato nel processo di riciclaggio del denaro al fine di nascondere le proprie attività e risorse alle autorità. La società può essere resa anonima tramite l’emissione di azioni al portatore, reso possibile dalla mancanza nel certificato azionario del titolare del diritto. Una tipologia di società anonime sono le società offshore (anonime) costituite in paradisi fiscali o in paesi a fiscalità privilegiata. In questo caso l’anonimato è assicurato dalle singole giurisdizioni, le quali non collaborano con le autorità fiscali estere, invocando di conseguenza il segreto bancario e societario.

Per evitare le tasse, alcune aziende cambiano l'indirizzo della propria sede aziendale attraverso la fusione con società straniere, per risultare residente in quel paese. Questa manovra è conosciuta come "inversion".²⁷ Una volta che una società si riconfigura come "straniera" i profitti guadagnati saranno soggetti alla tassazione del nuovo paese. All'interno di questo processo viene utilizzata un'altra tecnica "earnings stripping", tattica comunemente usata dalle multinazionali per sfuggire ad una elevata tassazione interna usando le detrazioni di interessi per la loro sede estera in un regime fiscale agevolato per abbassare le imposte sulle società. Precisamente, una società interna controllata estera (o una società statunitense con sede in un paese straniero) effettua un prestito alla propria controllata statunitense per spese operative. Successivamente, la controllata americana deduce i pagamenti di interessi relativi a questo prestito dalle sue entrate complessive. La riduzione dei guadagni ha un effetto domino sulla sua imposta globale, poiché le detrazioni di interessi non sono tassate.

2.1.2 Trust

Il trust è un negozio giuridico tra più soggetti. Lo si può definire un accordo triangolare poiché unisce tre "posizioni giuridiche":

- I. il deponente, ossia colui che promuove/istituisce il trust;
- II. Amministratore (trustee), Il disponente intesta beni mobili e immobili all'amministratore, il quale ha il potere-dovere di gestirli secondo le "regole" del trust fissate dal disponente. Questo soggetto svolge la funzione di intermediario tra le altre due figure.
- III. beneficiario (*beneficiary*), ovvero colui che beneficia, trae un vantaggio.

I Trust vengono costituiti principalmente per proteggere il proprio patrimonio. Con la creazione del trust vediamo che il patrimonio conferito in esso viene segregato, cosicché esso risulterà insensibile ad ogni evento pregiudizievole che coinvolge personalmente uno o più soggetti protagonisti del trust. Per questa sua caratteristica il trust viene adoperato principalmente per separare e proteggere il patrimonio personale da quello aziendale o per tutelare i soggetti il cui patrimonio può essere lesa da attività professionali rischiose. Inoltre, i trust vengono creati anche per motivi di riservatezza. Nel suo libro Shaxson li definisce come *"forme ancora più impenetrabili della semplice reticenza dello stampo svizzero..[...] i trust sono meccanismi silenziosi e potenti, di cui solitamente è impossibile trovare traccia negli*

²⁷ MARPLES, D. J., & GRAVELLE, J. G. (2017) Corporate Expatriation, Inversions, and Mergers: Tax Issue. Congressional Research Service.

archivi pubblici, in quanto sono il frutto di un accordo segreto tra avvocati e i loro clienti. (Shaxson,2012. pp. 51) I beni in questione non sono più di proprietà del disponente, ma entrano nel patrimonio del trustee. Si può notare, quindi, come la proprietà venga scomposta in elementi distinti. Con la creazione di un trust, un soggetto trasferisce il suo patrimonio ad un amministratore fiduciario, che ne diventa il legittimo proprietario. Questi non può farne uso liberamente, ma deve rispettare il mandato fiduciario, ovvero l'insieme di istruzioni che indicano i termini e le modalità di distribuzione dei benefit tra i beneficiari.

2.1.3 Accordi di Tax Ruling

Un tax-ruling è un accordo tra un'autorità fiscale e un contribuente (persona fisica o giuridica). Lo stato membro comunica in anticipo alla società contribuente le modalità di calcolo dell'imposta sul reddito societario. Così facendo, le multinazionali scelgono la destinazione più vantaggiosa all'imponibile, andando a localizzare la sede ove viene riservato un trattamento più favorevole. La Commissione Europea ha per esempio sancito che Apple ha usufruito di ruling fiscali concessi dal governo irlandese ritenuti, però, aiuti di stato illegali per un importo di circa 13 miliardi di euro. Un caso analogo è quello della catena statunitense di caffetterie Starbucks, a cui è stato imposto di corrispondere al governo olandese quasi 30 milioni. Tuttavia per la commissione europea tale comportamento ed artificio vanno ad alterare artificiosamente la concorrenza a tal punto da sviluppare ed emanare delle direttive o l'implementazione di misura di contrasto "progetto BEPS".²⁸

I cosiddetti accordi preliminari sui prezzi (APA o advance price agreements) costituiscono una tipologia di tax ruling spesso adoperata dalle multinazionali per ottenere l'approvazione dei propri metodi di determinazione dei prezzi di trasferimento. Un accordo preventivo sui prezzi di trasferimento può essere unilaterale quando vi partecipa solo un'amministrazione fiscale e un contribuente o multilaterale quando implica l'accordo di due o più amministrazioni fiscali.

²⁸ BEPS: "Base Erosion and Profit Shifting", ossia l'insieme delle strategie di pianificazione fiscale che sfruttano le lacune o le inadeguatezze delle regole fiscali per trasferire i propri profitti in luoghi a bassa o nulla fiscalità. "BEPS PROJECT", invece, è un progetto sviluppato dal G20 e dall'OCSE. Esso prevede 15 Azioni che dotano i governi di strumenti nazionali e internazionali necessari per affrontare BEPS, ossia l'insieme delle strategie di pianificazione

2.2 Transfer Pricing

“Un'altra tecnica di ottimizzazione, la manipolazione dei prezzi di trasferimento, ha un ruolo più importante. I prezzi di trasferimento sono le tariffe con cui le filiali di un dato gruppo comprano i loro stessi prodotti le une dalle altre. All'interno di una singola società, le filiali delle Bermuda vendono servizi a prezzi elevati a imprese collegate operanti negli Stati Uniti. Così gli utili appaiono nei paradisi fiscali e le perdite negli Stati Uniti, nelle grandi economie del continente europeo e del Giappone. In teoria le transazioni infragruppo dovrebbero essere realizzate al prezzo di mercato dei beni e dei servizi commerciati, come se le filiali non fossero collegate, secondo il “principio di libera concorrenza”. (Zucman, 2017, pp.118)

2.2.1 Arm length principle

Il prezzo di trasferimento non è di per sé una procedura illegale o necessariamente abusiva, ma lo diventa quando il trasferimento dei prezzi è errato, quindi quando vi è una manipolazione intenzionale da parte delle aziende. Si stima che circa il 60% del commercio internazionale avviene all'interno dello stesso gruppo aziendale anziché tra multinazionali. I prezzi di trasferimento possono privare i governi della loro equa quota di tasse ed esporre le multinazionali ad una possibile doppia imposizione. Dal momento che non esiste una regola assoluta per determinare il giusto trasferimento di qualsiasi tipo di transazione internazionale con le imprese collegate, sia che si tratti di materie prime, di immobilizzazioni immateriali, di servizi, di finanziamenti o di ripartizione dei costi, è fonte di potenziale disaccordo circa il corretto importo del reddito imponibile che è stato riportato in una particolare giurisdizione. La base per determinare la compensazione corretta è, quasi universalmente, l' "arm's length principle".

L'OCSE con il “Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017” si è attivata per l'introduzione dell' "arm's length principle", il quale viene spiegato nell'art.9 dell' OECD Tax Model Convention:

“ [Where] conditions are made or imposed between the two or imposed between the two [associated] enterprises in their commercial or in their commercial or financial relations which differ from those which would be made between those which would be made between independent enterprises, then any profits which would, but for those

conditions, have accrued to one of the enterprises, but, by reason of those conditions, have not so accrued, may be included in the profits of that enterprise and taxed accordingly”²⁹.

Essenzialmente, il prezzo delle transazioni che si verificano all'interno di un gruppo multinazionale dovrebbe essere il medesimo praticato quando il bene o il servizio viene venduto ad un'altra società indipendente.

Le linee guida OCSE si concentrano quindi sulle migliori pratiche per determinare l'equivalente di un prezzo di mercato per le transazioni intraziendali all'interno di gruppi multinazionali. L'applicazione delle regole di trasferimento di beni in base al suddetto principio non è semplice. Infatti, non sempre è possibile rilevare transazioni analoghe di mercato per fissare un prezzo di trasferimento. Si pensi ad esempio le transazioni che hanno ad oggetto le “proprietà intellettuali”, come brevetti o diritti d'autore. Nella determinazione del prezzo di trasferimento dei beni immateriali bisogna considerare i punti di vista del cessionario e del cedente. Infatti, deve tenere conto dei benefici che l'impresa acquirente può ottenere dall'utilizzo ad esempio di un brevetto e dei costi sostenuti dall'impresa che lo ha progettato e sviluppato.

Il principio della “lunghezza del braccio” è generalmente applicato confrontando le “condizioni” (es. margine o prezzo) di un'operazione di una controllata con quella di transazioni indipendenti. I fattori che vanno presi in considerazione durante la comparabilità³⁰ delle transazioni includono: le caratteristiche specifiche dei servizi o della proprietà; le funzioni che ogni impresa svolge, quindi le risorse utilizzate e i relativi rischi; i termini contrattuali; le condizioni di mercato, quindi le differenze in mercati geografici e infine le strategie di business. Ad esempio se una società controllata produce gioielli e poi la vende alla casa madre per la distribuzione, deve stabilire un prezzo inter-società. Sotto lo standard del principio spiegato, questo prezzo infragruppo dovrebbe essere determinato analizzando ciò che altri produttori di gioielli comparabili ricevono quando vendono i loro prodotti a distributori indipendenti.

²⁹ OECD: Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017

³⁰ Analisi di comparabilità: Un confronto tra una transazione posta in essere tra imprese associate, da una parte, e una o più transazioni tra imprese indipendenti, dall'altra. Questi due tipi di transazioni sono comparabili se non esistono differenze che potrebbero influenzare in modo sostanziale i fattori di cui tener conto nella metodologia (per esempio, il prezzo o il margine) oppure se è possibile effettuare aggiustamenti ragionevolmente accurati per eliminare gli effetti materiali di tali differenze.

2.2.2 Transfer price method

Le linee guida dell'OCSE commentano varie metodologie di tariffazione che possono essere applicati per stabilire se le condizioni delle operazioni controllate siano coerenti con il principio della lunghezza del braccio. I metodi consistono in tre "metodi tradizionali di transazione": il confronto del metodo di prezzo incontrollato (metodo "CUP"), il metodo del prezzo di rivendita e il metodo del costo maggiorato; e due "metodi di profitto transazionale": il metodo del margine netto transazionale ("TNMM") e il metodo di ripartizione dell'utile.

METODO CUP

Il CUP offre il modo più diretto per la determinazione del prezzo di libera concorrenza. Esso si realizza con il confronto del prezzo pagato per beni o servizi trasferiti nel corso di una transazione controllata, al prezzo applicato a beni e servizi in una transazione comparabile tra imprese indipendenti. Il confronto di prezzo può essere interno o esterno. Il primo consiste nel confronto tra il prezzo in verifica con quello praticato dalla stessa impresa, per transazioni comparabili, a un'impresa indipendente; mentre il secondo confronta il prezzo in verifica con quello praticato per transazioni comparabili tra imprese indipendenti.

Se c'è una qualche differenza tra i due prezzi, questo potrebbe indicare che le condizioni commerciali e finanziarie tra le imprese associate non sono di libera concorrenza, e quindi il prezzo delle transazioni non controllate dovrebbe essere sostituito con quello delle transazioni controllate. Le direttive del 1995 dichiarano che due transazioni possono considerarsi comparabili quando soddisfano almeno una delle seguenti condizioni:

- Nessuna delle differenze (se esistono) tra le transazioni comparate possano influenzare il prezzo di libero mercato
- l'effetto di tali differenze può essere eliminato con delle correzioni sufficientemente accurate

PREZZO DI RIVENDITA

Il metodo si base sul prezzo al quale un prodotto, acquistato da un impresa associata, è rivenduto ad un'impresa indipendente ad un prezzo c.d. prezzo di rivendita. Questo poi viene ridotto di un adeguato margine lordo (il margine dei prezzi di rivendita), determinato con operazioni comparabili non controllate. Il prezzo di rivendita rappresenta l'ammontare necessario al rivenditore per coprire i propri costi, relativi alle funzioni effettuate, e realizzare un profitto.

$$\text{TP price} = \text{Resale Price} \times (1 - \text{Gross Price Margin})$$

Questo metodo è probabilmente più utile se applicato alle operazioni di vendita e marketing come quelli tipicamente eseguiti da un distributore.

La comparabilità va ricercata, non tanto nel “prodotto/servizio”, quanto nella gamma dei servizi di distribuzione prestati, nei rischi e oneri assunti (di credito, di invenduto, di garanzia prodotto, di cambio, di impiego di CCN, ecc.), nonché nella eventuale presenza di marketing intangible assets.³¹

Sales price to independent customers	1,000	
Resale margin (<i>i.e.</i> gross margin) (<i>e.g.</i> 40%)	400	Tested in the resale price method; determined from uncontrolled comparables
Cost of goods sold: transfer price	(600)	(<i>i.e.</i> purchase price from associated enterprise)
Selling and other operating expenses	(300)	
Operating profit	100	

32

COSTO MAGGIORATO

Con tale metodo il prezzo di trasferimento è determinato dal costo di produzione (beni e servizi) aumentato di un margine di utile lordo (definito mark up), che rappresenta quel margine adeguato a remunerare le funzioni svolte dall'impresa e i rischi assunti.

$$\text{TP price} = \text{Cost Goods Sold} \times (1 + \text{Gross Profit Mark-Up})$$

Nel calcolo di tale metodo due sono le variabili fondamentali: il costo pieno di produzione e il margine. Il primo secondo le direttive dell'OCSE è costituito da: costo dei materiali utilizzati (materie prime ed accessorie); costo della manodopera diretta; costi indiretti di produzione o industriali e la quota delle spese generali imputabili alla produzione. La percentuale di

³¹ Gli intangibili di marketing includono, ma non sono limitati a, marchi commerciali e nomi commerciali, la reputazione aziendale, l'esistenza di una forza vendita sviluppata e la capacità di fornire servizi e formazione ai clienti.

³² OECD: transfer pricing methods July 2010

ricarico viene determinata comparando il margine di utile della transazione verificata con quello ricavato dalla stessa impresa in vendite a terzi di prodotti (o servizi) simili sullo stesso mercato (internal comparable), oppure con quello praticato in una transazione simile posta in essere tra due terzi indipendenti (external comparable).³³

Cost of raw materials	200	
Other direct and indirect production costs	100	
Total cost base	300	Tested in the cost plus method; determined from uncontrolled comparables
Mark-up on costs (e.g. 20%)	60	
Transfer price	360	(i.e. sale price to associated enterprise)
Overheads and other operating expenses	(40)	
Operating profit	20	

34

Nel Rapporto OCSE del 1995 vengono delineate le caratteristiche dei metodi basati sui profitti i c.d. "metodi alternativi", quindi il metodo del margine netto transazionale e il metodo di ripartizione dell'utile sono applicabili solo qualora i metodi tradizionali riconosciuti dall' OCSE non presentano confronti attendibili.

METODO DEL MARGINE NETTO TRANSAZIONALE

Il metodo basato sul margine netto delle transazioni esamina " *il margine dell'utile netto relativo ad una base adeguata (ad esempio, costi, vendite, attivi) che il contribuente realizza da una transizione controllata* "³⁵ . Il rapporto dell' OCSE del 1995 definisce il metodo " *la comparazione dei profitti determina il livello dei profitti netti conseguenti la transazione controllata (o le transazioni controllate) in modo tale che il rendimento delle operazioni (quale indicato da rapporti come la redditività del capitale investito [ROI/ROA/ROCE – in ipotesi di contract manufacturing o comunque di elevati investimenti], la redditività delle*

³³ OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017

³⁴ OECD: transfer pricing methods july 2010. OECD publications

³⁵ OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017

*vendite [ROS – per attività di distribuzione o servizi con scarsi investimenti] o altri [Berry ratio³⁶] sia uguale a quello conseguito da imprese indipendenti simili”.*³⁷

Tale metodo opera in maniera analoga al metodo del costo maggiorato e il metodo del prezzo di rivendita, rispettandone i parametri. Inoltre è richiesta un’analisi funzionale³⁸ per determinare se l’impresa associata sia comparabile all’impresa indipendente scelta per il confronto. In sostanza il margine netto della società, proveniente da un’attività controllata, deve essere calcolato con riferimento al margine netto che la stessa ottiene in operazioni comparabili effettuate sul libero mercato.

Un vantaggio del metodo è che gli indicatori dell’utile netto (return on assets, operating income to sales) sono meno influenzati dalle differenze delle transizioni e nelle funzioni, questo perché i margini netti di redditività meglio tollerano le differenze, rispetto ai margini di utile lordo. Di contro, però, tale margine netto può essere influenzato da alcuni elementi che non hanno incidenza, o ne hanno una meno diretta, sul margine lordo o sul prezzo; tali elementi possono essere, ad esempio, la posizione concorrenziale; la minaccia di nuovi concorrenti; il grado d’esperienza dell’impresa o l’efficienza gestionale.

METODO DI RIPARTIZIONE DELL’UTILE

Il metodo si basa sulla determinazione del profitto complessivo conseguito dalle imprese associate in una transazione associata e la sua successiva ripartizione tra le imprese stesse, sulla base di un’analisi economica-funzionale in grado di riflettere la ripartizione di utili che si sarebbe pattuita tra imprese indipendenti. Precisamente la ripartizione deve tenere conto dell’apporto fornito da ogni singola società in funzione delle operazioni svolte, dei rischi assunti e di altri parametri, purché questi siano disponibili ed attendibili. L’OCSE riconosce due approcci di suddivisione dell’utile: la contribution analysis e la residual analysis. Nella prima gli utili complessivi, che corrispondono agli utili totali ritraibili dalle transazioni infragruppo, vengono ripartiti³⁹ tra le imprese associate in virtù delle funzioni economiche

³⁶ Il Berry ratio è il rapporto tra i profitti lordi di un’azienda e le spese operative (utile lordo/ spese commerciali operative). Questo rapporto viene utilizzato come indicatore dei profitti di un’azienda in un determinato periodo di tempo.

³⁷ OECD : transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administrations 1995

³⁸ Analisi delle funzioni esercitate (prendendo in considerazione i beni utilizzati e i rischi assunti) da imprese associate in transazioni controllate e da imprese indipendenti in transazioni comparabili sul libero mercato.

³⁹ Nella contribution analysis l’allocazione dell’intero profitto avviene in base alle chiavi prescelte (di costo o di attivo); mentre nella Residual analysis preventiva imputazione di una parte del profitto a remunerazione delle

svolte da ciascuna impresa. Questa ripartizione può avvenire su dati comparabili ed il loro valore viene calcolato, qualora non sia possibile, secondo il rispettivo valore di mercato. Invece, la residual analysis consiste nel suddividere in due fasi gli utili complessivi. Nella prima fase ad ogni azienda viene attribuita una quota di utile idonea a garantire un rendimento di base in modo congruo al genere di operazione effettuata e generalmente, tenendo in considerazione i compensi di mercato ottenuti in transazioni comparabili. Successivamente, ogni utile residuo (o perdita), dopo la prima fase, sarà ripartito tra le parti in base ad una analisi di fatti o circostanze utili a comprendere come lo stesso residuo sarebbe stato ripartito tra soggetti indipendenti.

	Comparable Uncontrolled Price Method (CUP)	Resale Price Method (RPM)	Cost Plus Method (CPLM)	Profit Split	Transactional Net Margin Method (TNMM)
OVERVIEW	<ul style="list-style-type: none"> Comparable intra-group price to prices earned in comparable uncontrolled transactions under comparable circumstances Internal/External CUPs 	<ul style="list-style-type: none"> Compares the intra-group resale margin (gross margin) to resale margin earned in comparable uncontrolled transactions under comparable circumstances 	<ul style="list-style-type: none"> Compares the markup on costs of the tested party to the markups earned in comparable uncontrolled transactions under comparable circumstances 	<ul style="list-style-type: none"> Splits the profits between the related companies engaged in the same transaction(s) based on the related value of each company's contribution to the combined profit 	<ul style="list-style-type: none"> Compares the controlled company's profitability to the one of similar companies
PROS	<ul style="list-style-type: none"> "The most direct and reliable way" to apply the arm's length principle 	<ul style="list-style-type: none"> Less comparability required than in the CUP method Well adapted to distribution activities 	<ul style="list-style-type: none"> Less comparability required than in the CUP method Well adapted to manufacturing activities and provision of services 	<ul style="list-style-type: none"> Adapted when both parties in the related-party transaction have developed significant intangible assets 	<ul style="list-style-type: none"> Simple In practice, the most used Less comparability required than in CUP, RPM and CPLM
CONS	<ul style="list-style-type: none"> High comparability required (products, volumes, markets) Lack of publicly available data 	<ul style="list-style-type: none"> Financial data (gross profit) of comparable companies may not be available Consistency of accounting standards 	<ul style="list-style-type: none"> Financial data (gross profit) of comparable companies may not be available Consistency of accounting standards 	<ul style="list-style-type: none"> Complex economic analysis Not adapted to all economic models 	<ul style="list-style-type: none"> Ex-post / testing method Net margin may be impacted by non-transfer pricing issues

40

Nella scelta del metodo da utilizzare, inizialmente le Linee Guida OCSE nel 1995 prevedevano una rigida gerarchia: in primis il metodo da utilizzare era il "Comparable Uncontrolled Price Method" (CUP). Successivamente invece nel 2010 le nuove Linee Guida hanno ammesso l'individuazione e la scelta del metodo ritenuto più appropriato. Tuttavia, nel caso di due metodi parimenti applicabili, la scelta dovrà ricadere nel metodo tradizionale e sul metodo CUP.

attività standard (produzione, distribuzione, etc.) e successiva allocazione del profitto residuale sulla base delle chiavi predefinite.

⁴⁰ DEL GATTO M. - Transfer Pricing: Linee guida OCSE, comparabilità e determinazione del prezzo-Università degli Studi G.d'Annunzio di Chieti-Pescara.

Capitolo 3

Evidenze empiriche

3.1 Dati americani e paradisi fiscali

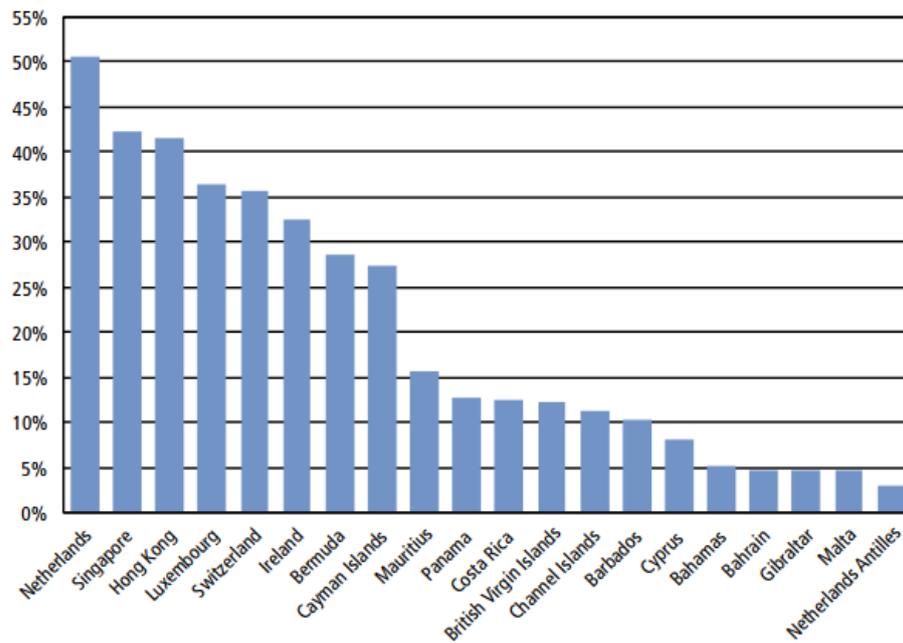
Le lobby aziendali ed i loro alleati congressuali sono riusciti a vagliare le leggi fiscali grazie alle lacune o eccezioni che permettono agli avvocati e ai contabili tributari di registrare i profitti in filiali situate in giurisdizioni a tasse minime o addirittura nulle.

Molte grandi aziende americane detengono filiali in paradisi fiscali, specificamente 366 aziende dalla lista “Fortune 500”⁴¹ detengono almeno 9755 filiali, mentre le altre 144 non operano in filiali fiscali oppure non divulgano l’informazione.⁴² Negli ultimi anni, le società multinazionali statunitensi hanno fortemente aumentato il denaro detenuto in paradisi fiscali: nel 2016 erano a quota 2,6 trilioni di dollari offshore, quasi il doppio dei redditi riportati nel 2010. Per molte aziende l’incremento dei profitti offshore non significano la costruzione di nuove centrali operative, la vendita di maggiori volumi di prodotti o qualsiasi attività commerciale reale. Al contrario, questo incremento è dovuto solamente ad evitare il pagamento di aliquote di imposte elevate. 293 aziende delle Fortune 500 comunicano di detenere 2,6 miliardi di dollari, di cui 30 aziende che rappresentano il 68% del totale. Tante piccole isole come bermuda e Cayman sono comunemente conosciute come paradisi fiscali, tuttavia le aziende mostrano interesse verso paesi al di fuori dei Caraibi per i loro progetti di riduzione fiscale. Di fatto, le corporation detengono almeno una propria filiale altrove: l’Olanda appare il paese più attrattivo per le multinazionali americane. A seguire ci sono Singapore e Hong Kong, paradisi fiscali essenziali per perseguire un’impresa commerciale in Asia. Gli altri paradisi fiscali più conosciuti in Europa sono il Lussemburgo, Svizzera e l’Irlanda.

⁴¹ La classifica delle maggiori imprese societarie statunitensi misurate in base al fatturato.

⁴² Offshore Shell Games 2017, US PIRG (Public Interest Research Group) : è una federazione di organizzazioni indipendenti. Grazie al lavoro di ricercatori, avvocati, studenti si occupiamo di questioni attuali, quali la sicurezza dei prodotti, la sanità pubblica, la riforma della finanza delle campagne, la riforma fiscale e di bilancio e la protezione dei consumatori.

Figure 1: Percent of Fortune 500 Companies with 2016 Subsidiaries in 20 Top Tax Havens



43

Dai dati rilasciati recentemente dall' Internal Revenue Service (IRS)⁴⁴ mostrano che le società statunitensi sostengono che il 59% dei redditi globali al lordo delle imposte delle loro controllate estere viene guadagnato in dieci piccoli paradisi fiscali.

⁴³ U.s. pig education fund (2017) - offshore shell games 2017: the use of offshore tax havens by fortune 500 companies

⁴⁴ Agenzia delle entrate americane

The Ten Most Obvious Corporate Tax Havens

10 Countries with Highest Reported Profits as a Share of GDP in 2012

from Subsidiaries of American Corporations (dollars in billions)

	Reported Profits of US-Controlled Subsidiaries	Gross Domestic Product	Subsidiary Profits as % of GDP	Foreign Income Taxes Paid by Subs*	Foreign Taxes Paid by Subs/ Profits of Subs
Bermuda	\$ 104	\$ 6	1884%	\$ 12	12%
Cayman Islands	46	3	1313%	9	20%
British Virgin Islands	7	1	746%	1	9%
Bahamas	23	8	282%	1	6%
Luxembourg	68	56	121%	5	8%
Ireland	135	225	60%	3	2%
Netherlands	165	829	20%	14	8%
Singapore	23	290	8%	1	6%
Switzerland	44	665	7%	4	8%
Hong Kong	10	263	4%	1	10%
Total for Ten Most Obvious Tax Havens	\$ 625	\$ 2,346	27%	\$ 52	8%
Total for All Other Countries in IRS Data	\$ 428	\$ 45,616	1%	\$ 76	18%

*Foreign taxes paid to any foreign countries, not just to countries listed.

Source for Profit and Tax Figures: IRS, Statistics of Income Division, September 2015

Source for GDP Figures: World Bank <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>,

United Nations Statistics Division <http://unstats.un.org/>

45

La maggior parte di questi sono paesi molto piccoli con minuscole popolazioni e poche opportunità di fare affari reali, come Bermuda, Isole Cayman, Isole Vergini Britanniche e Bahamas. Le corporazioni americane hanno costituito filiali che sono società “rifugio” (spesso costituite da poco più di una casella postale) in questi paesi perché non tassano i profitti delle imprese. In alcuni casi, è chiaramente ovvio che ciò che le nostre società dicono al I.R.S. sulla posizione dei loro profitti è vero solo sulla carta. E’ impossibile per le società americane avere un guadagno in un paese che sia superiore del prodotto interno lordo dello stesso paese. Per esempio, le corporazioni riferiscono all’ IRS che i loro profitti generati nelle loro filiali estere sono uguali al 7% del PIL svizzero. Lo stesso vale per le Isole Cayman, dove le aziende americane hanno registrato un totale di 45,6 miliardi di dollari di profitti nel 2012, anche se il PIL del paese è stato solo 3,5 miliardi di dollari.

Le regole vigenti americane permettono alle imprese di differire i pagamenti d’imposta sul reddito, fino a quando i profitti non rimpatriano in America. Questo permette alle imprese americane di sviluppare stratagemmi contabili per far in modo che i profitti risultino generati in paesi a imposte nulle o minime. Esistono molti modi in cui le aziende possono ritardare il rimpatrio e addirittura aggirare la tassa a volte. Le regole fiscali federali consentono alle società due interruzioni che permettono ai profitti esteri di essere esenti di imposta dagli Stati Uniti.

⁴⁵ CITIZEN FOR TAX JUSTICE (2016) – American Corporations Tell IRS the Majority Of Their Offshore Profits are in 10 Tax Havens [online]. Disponibile su: www.ctj.org

La prima interruzione è il credito d'imposta estero. Nel calcolo delle loro imposte sul reddito delle società statunitensi, queste sono autorizzate all'applicazione di un credito d'imposta che consente di recuperare le imposte pagate fuori dai confini nazionali. Questo evita sensibilmente la doppia imposizione dei profitti. La seconda pausa è spesso chiamata "differimento". Le regole fiscali permettono alle società americane di rinviare l'imposizione delle imposte sui profitti, guadagnati attraverso le loro filiali offshore, fino a quando tali profitti non saranno rimpatriati.

I profitti aziendali generati all'estero da reali attività economiche sono soggetti a tassazione locale, quindi secondo le normative del paese produttore di utile. Nel caso, invece, venissero rimpatriati i profitti, la legge americana applica un'aliquota pari a quella che sarebbe stata applicata nel paese "straniero". Differentemente, per le aziende che volontariamente spostano i profitti in paradisi fiscali e poi li rimpatriano, la percentuale di imposta è del 35%, ciò quella applicata normalmente.

Tra le più note aziende americane possiamo citare:

company	Number of Tax Haven Subsidiaries	Location of Tax Haven Subsidiaries	Amount Held Offshore (\$ millions)	Tax Rate Paid on Offshore Cash	Estimated U.S. Tax Bill on Offshore Cash	State Headquarters
Nike	54	Bermuda (2), HongKong(7), Jordan(1), Netherlands(39), Panama(1), Singapore(3), Switzerland (1)	12,200	1%	4,100	Oregon
Walt Disney	5	Hong Kong (1), Luxembourg (1), Netherlands (3)	3,400	14%	700	California
Goldman Sachs Group	905	Bahamas (1), Barbados (2), Bermuda (13), British Virgin Islands (6), Cayman Islands(511), Channel Islands(12), Costa Rica (1), Cyprus (2), Gibraltar (1), Hong Kong (22), Ireland (52),	31,240	15%	6,180	New York

		Isle of Man (3), Luxembourg(183), Mauritius (41), Netherlands (30), Panama (1), Singapore (23), Switzerland (1)				
Microsoft	5	Ireland (3), Luxembourg (1), Singapore (1)	142,000	3%	45,000	Washington
American express	31	Bahrain (1), Channel Islands(10), Hong Kong (3), Luxembourg (4), Netherlands (9), Singapore (2), Switzerland (2)	10,400	4%	3,200	New York

46

Come è stato precedentemente detto, le Bermuda sono il sogno proibito di ogni multinazionale, un vero e proprio paradiso per effettuare investimenti offshore grazie, soprattutto, alla bassa pressione fiscale. Andando ad analizzare in profondità, in questa giurisdizione non è prevista alcuna tassazione né dei redditi né di persone fisiche o giuridiche, che siano essi residenti o non. Unica eccezione sono le società per azioni ,operanti in questo paese, che dovranno sostenere il peso di una tassa fissa in funzione dell'ammontare del capitale sociale, che varia tra i 650 e 18.410 Dollari di Bermuda. L'introito fiscale principale di questo paese sono i dazi doganali: l'aliquota fluttua tra il 22,5% ed il 150% in relazione alla natura del bene. Secondo la "Tax Justice Network" *«poco più di una quarto di tutte le aziende comprese nella lista "Fortune 500" ha stabili organizzazioni nelle Bermuda»*

Nelle Isole Cayman ,invece, non è prevista alcuna tassazione, per il momento, diretta o indiretta su attività produttive, salari ecc...A Panama, invece, la fiscalità è basata sull'applicazione del principio della fonte della tassazione dei redditi, quindi non saranno soggetti a tassazione tutti i redditi al di fuori del territorio nazionale. In base quindi alla tipologia di imposizione fiscale e semplificazioni che i paradisi fiscali offrono, essi si andranno a specializzare in determinate attività di offshore.

⁴⁶ INSTITUTE ON TAXATION AND ECONOMY POLICY (2017) - Fortune 500 Companies Hold a Record \$2.6 Trillion Offshore [online] - Marzo 2017.

3.2 Lussemburgo

Il Lussemburgo cuore dell'Unione Europea è stato definito dall'Oxfam uno dei paradisi fiscali più aggressivi, per la sua normativa fiscale e societaria privilegiata, che concede ai gruppi multinazionali di risparmiare milioni di euro di imposte, localizzando una filiale nel territorio del Granducato.

Specificamente, per le società residenti, cioè quelle che hanno sede legale o di direzione effettiva del proprio business, l'aliquota ordinaria è del 21%. Tuttavia, è prevista una riduzione al 20% per le società a reddito inferiore di 15.000 Euro. Sono soggette a questa tassazione le società di Capitali (Società anonime e SRL), Società Cooperative, Società di Mutua Assicurazione, Organizzazioni No Profit, mentre le società di persone ne sono esenti. Per quanto riguarda le società non residenti sosterranno questa imposta solo in relazione ad alcune categorie di reddito, ad esempio i proventi derivanti da immobili.

Uno dei principali vantaggi del sistema fiscale lussemburghese è il trattamento degli interessi. Le imprese registrate in Lussemburgo sono esenti da imposte su interessi attivi. Di conseguenza per le multinazionali è logico progettare le loro operazioni in modo tale che i profitti generati altrove possano convogliare come interessi in Lussemburgo. Questo è possibile attraverso l'applicazione del "prestito ibrido"⁴⁷, cioè uno strumento finanziario che contiene elementi di capitale di rischio e di prestito. Queste entità ibride vengono trattate in maniera differente in due ordinamenti giuridici. Infatti può essere categorizzato come capitale di rischio in un paese e capitale di prestito in un altro. Nel caso del Lussemburgo i bond ibridi vengono classificati come debiti ai fini fiscali. Molte aziende, quindi, utilizzano prestiti partecipativi, il cui tasso di interesse sul prestito ammonta circa all'equivalente dei profitti annuali della controllata. In modo tale da far risultare il reddito imponibile pari allo zero. Un altro vantaggio del sistema fiscale lussemburghese è un'esenzione fiscale del 80% su tutti i redditi derivanti dalla proprietà intellettuale.

⁴⁷ I bond ibridi sono una classe di strumenti di debito che sta a metà strada fra il debito puro e l'azione, fra il debito e il capitale di rischio. Questi 'ibridi' si sono fatti strada negli ultimi anni, e non hanno caratteristiche standardizzate. Sono titoli più rischiosi rispetto alle obbligazioni normali, ma possono anche essere più redditizi. I bond ibridi vengono solitamente sottoscritti da investitori istituzionali. Il vantaggio per l'investitore è che hanno un rendimento più elevato di quello delle obbligazioni normali (ma anche un rischio più elevato).

Oggi il Lussemburgo è la meta preferita dagli investitori europei come rifugio per i propri risparmi, grazie al segreto bancario⁴⁸, ma il suo successo è dovuto allo sviluppo di un meccanismo di creazione di ricchezza formidabile il Tax ruling.

Nel 2014 il Lussemburgo si è ritrovato al centro dell'attenzione mondiale per lo scandalo Lux-Leaks⁴⁹, che ha rivelato come gli accordi fiscali con le autorità lussemburghesi abbiano permesso a più di 300 multinazionali di eludere il pagamento delle imposte sul reddito. Il sistema consiste in un tacito e reciproco accordo: le aziende spostano flussi finanziari in Lussemburgo in cambio di una tassazione tributaria privilegiata. I “vinti” di tale tecnica sono le PMI e il paese di origine dell'azienda, i quali vengono privati dei gettiti fiscali sugli affari deviati nei paradisi fiscali. Da quanto stimato dal “The International Consortium of Investigative Journalists” (ICIJ)⁵⁰, i profitti realizzati all'estero dalle multinazionali americane ammontano nel 2012 a 95 miliardi di dollari, ma passando per il Granducato, le tasse pagate corrispondono pressappoco ad 1 miliardo di dollari, l'equivalente dell' 1,1% dei profitti.

Tra le imprese coinvolte in questo scandalo si possono citare Apple, Amazon, Ikea, Pepsi, Heinz, Verizon, Gazprom, Procter&Gamble e 31 aziende italiane, tra cui Intesa San Paolo, Unicredit, Banca Marche e Sella, Finmeccanica e Fiat.

3.3 Caso aziendale : Fiat Chrysler Auto

Nel 2009 Fiat Industrial inizia le trattative di fusione con Chrysler, che si concluderanno solamente nel 2014 quando l'assemblea straordinaria approva la fusione con Chrysler e quindi la nascita di “Fiat Chrysler Auto”(Fca). Questo è un momento storico in quanto, dopo 115 anni, la nota azienda automobilistica abbandonerà l'Italia, spostando la sede legale in olanda e il domicilio fiscale in Gran Bretagna. Trasferire la sede legale in Olanda ha molteplici vantaggi: diritto societario flessibile, norme di protezione di proprietà intellettuali

⁴⁸ Il segreto bancario è l'obbligo, cui sono tenuti gli istituti di credito, di non comunicare notizie relative all'attività di raccolta del risparmio e all'esercizio del credito del cliente, se non in presenza del consenso di quest'ultimo o di specifiche disposizioni di legge. Il s. b. opera a favore sia dei clienti della banca sia di coloro che si siano solo rivolti a essa senza stipulare alcun contratto. È un s. professionale, assimilabile a quello delle categorie dei medici o degli avvocati, che mira a tutelare la riservatezza del cittadino, vietando a chi lavora o ha lavorato in una banca di fornire informazioni a terzi.

⁴⁹ Lux-Leaks è un'inchiesta condotta da una rete internazionale di giornalisti, l'International consortium of investigative journalists (Icij)

⁵⁰ È un network che conta oggi 185 giornalisti di 65 Paesi ed è specializzato soprattutto in indagini su corruzione e crimini transnazionali.

all'avanguardia e una forte politica commerciale. La Gran Bretagna , invece, sta riducendo progressivamente l'aliquota fiscale, passando dal 28% nel 2010 al 20% circa nel 2015. Una percentuale di imposta al di sotto della media europea, dove, ad esempio in Italia e in Francia, il prelievo fiscale sulle aziende ruota attorno al 40%. Proprio l'ex premier David Cameron sostiene «Per le aziende non c'è Paese al mondo più attraente della Gran Bretagna» grazie al pacchetto di aliquote basse, burocrazia e servizi di alta qualità che offre agli investitori stranieri .

Fiat finance and Trade è parte del gruppo Fiat ed è stata costituita nel 1985 in base alla legislazione delle Isole Cayman e nel 1997 è stata trasformata in una società anonima in base alla legge del Lussemburgo. La FFT svolge attività di tesoreria e di intermediazione finanziaria tra le società estere del gruppo fiat e sui mercati internazionali. L'obiettivo primario del gruppo è assicurare che i fondi siano disponibili per supportare tutte le operazioni delle società del Gruppo, che la liquidità, i flussi finanziari e l'esposizione ai rischi finanziari siano correttamente gestiti. Di conseguenza, gli utili FFT e la sua posizione finanziaria possono essere influenzati da diversi fattori macroeconomici, inclusi gli aumenti o le diminuzioni del prodotto interno lordo, il livello di fiducia dei consumatori e degli affari, le variazioni dei tassi di interesse sui consumi e sul business credit, i prezzi dell'energia, il costo di materie prime e del tasso di disoccupazione - nei vari paesi in cui opera.

Nel 2012 dalle autorità fiscali del Granducato FFT ottiene un Advanced Pricing Agreement. Secondo il rapporto sui prezzi di trasferimento, il metodo considerato più appropriato per determinare l'utile imponibile di FFT all'interno del gruppo Fiat è il metodo del margine netto transazionale ("TNMM"). Secondo il consulente fiscale, il TNMM è il più appropriato, poiché FFT esegue solo servizi finanziari, per determinare i prezzi di trasferimento nel rispetto delle Linee guida dell' OCSE. Inoltre, poiché FFT svolge le proprie funzioni solo per le società del gruppo Fiat, che non ricevono servizi simili da terzi, un confronto interno non è possibile. Di conseguenza, il consulente fiscale considera più appropriato un confronto esterno individuando i margini netti che sarebbero stati guadagnati in operazioni paragonabili da imprese indipendenti. Il ruling fiscale emanato dal Lussemburgo ha portato un vantaggio selettivo a Fiat Finance and Trade, andando a creare una concorrenza sleale tra imprese. Sono infatti le Piccole Media Imprese (PMI) quelle maggiormente colpite, le quali sono tassate in base ai loro utili effettivi. L'accordo in questione avalla metodi complicati e artificiosi allo scopo di determinare gli utili imponibili e non riflettono la realtà economica. Di fatto, i prezzi fissati per la vendita di beni e servizi infragruppo non corrispondono alle condizioni di libero mercato. Nel caso di Fiat, gli utili imponibili sono stati sottostimati, ciò significa che ha

pagato le tasse solo su una minima percentuale del suo patrimonio contabile effettivo ed a una remunerazione estremamente bassa. Secondo le normative Europee sugli aiuti di stato, i ruling adottati tra Lussemburgo e FFT sono illegali. Pertanto la Commissione Europea ha imposto al Lussemburgo di recuperare le tasse non versate al fine di ristabilire la parità di trattamento con le altre imprese. E' stato stimato che il gruppo automobilistico dovrà restituire al Paese "tra i 20 e i 30 milioni di euro"

Tuttavia, secondo Fca «L'Advanced Pricing Agreement concluso da Fiat Chrysler Finance Europe con il Lussemburgo non ha comportato alcun aiuto di Stato» e che «l'obiettivo del tax ruling era esclusivamente chiarire le regole di transfer pricing che Fiat Chrysler Finance Europe doveva applicare alle sue attività di finanziamento di società collegate».

Conclusione

Possiamo concludere dicendo che la ragione più profonda che spinge le multinazionali a fuggire dal loro paese di origine è di natura fiscale. Le aziende puntano a voler “risparmiare” il denaro sulle imposte per poterlo sfruttare per investimenti interni. Esse stanno coinvolgendo il fior fiore di commercialisti, avvocati, contabili per ideare nuovi stratagemmi. La ricerca mette in luce le modalità concrete messe in atto dalle multinazionali per evadere, portando anche esempi empirici a supporto. Molte corporation americane riescono a vagliare le leggi fiscali grazie alle lacune o eccezioni delle normative. Precisamente sono le grandi multinazionali informatiche quelle che sfruttano, maggiormente, le lacune delle normative fiscali riguardanti le proprietà intellettuali. Nel contesto europeo, invece, molti sono gli stati, come Irlanda, Paesi Bassi, Lussemburgo, Malta, Cipro, Svizzera, in grado di attrarre le multinazionali, grazie alla fiscalità privilegiata o la possibilità di concludere tax ruling. Tuttavia, la ricchezza transita solo per l’Europa o quantomeno, quel poco che viene tassato, non va ad aumentare il benessere complessivo. Vediamo quindi che l’Europa non si sta arricchendo, ma è solo un conduttore o rifugio di ricchezza: la Svizzera, ad esempio, nasconde il denaro ma non lo investe. Le grandi aziende accrescono gli scambi commerciali interni, vendendo a prezzi non di mercato, quindi andando a generare un profitto maggiore trasferendolo poi in paradisi fiscali allo scopo di minimizzare le spese di imposte.

I paradisi fiscali incominciano a specializzarsi nell’offerta di determinati servizi per renderli il più efficaci ed efficienti, in modo tale da attrarre multinazionali specifiche. Ad esempio, il Lussemburgo offre accordi fiscali su misura, le Isole Vergini britanniche permette alla criminalità organizzata di creare società anonime, la Svizzera nasconde il denaro, mentre i trust sono di competenza dei micro-territori dell’Impero britannico.

Comunque, la concorrenza fiscale tra paesi si sta inasprendo e sta comportando una riduzione del benessere della popolazione. Lo Stato sta riducendo le spese pubbliche e aumentando la pressione fiscale ai suoi cittadini. I più colpiti sono i meno abbienti, i quali si ritrovano a dover lottare per continuare a sopravvivere in questo mondo. I paradisi fiscali sono, quindi, una delle principali forze trainanti alla base della crescente inuguaglianza economica nel mondo. Questo perché va a ledere il contratto sociale delle democrazie moderne: tutti devono pagare le tasse in modo equo per finanziare i beni e servizi pubblici.

Al contempo, organizzazioni mondiali, come OCSE , stanno elaborando nuovi progetti per fermare l’evasione ed elusione fiscale delle multinazionali. La commissione Europea ha approvato un piano dell’OCSE, denominato Beps, “Base Erosion and Profit Shifting”. Questo

progetto mira a impedire alle multinazionali di esportare profitti in un paese ad agevolazione fiscale. Inoltre, il progetto sviluppa misure di scambio automatico di informazioni tra paesi al fine di limitare la stipulazione di Tax Ruling illegali. Lo scopo primario di Beps è promuovere gli investimenti e la crescita nazionale dei paesi, creando un mercato unico dove vige la trasparenza di informazioni ed una corretta tassazione.

Bibliografia

ACTION AID (2015) - The West African Giveaway: Use & Abuse of Corporate Tax Incentives in ECOWAS [online]. Disponibile su:

http://www.actionaid.org/sites/files/actionaid/the_west_african_giveaway_2.pdf

BALESTRERI, G., RICCIARD, R. (2013, Dicembre 9) - Mille miliardi sottratti al Fisco. E' la maxi evasione europea - Repubblica "Economia&Finanza". Disponibile su: <http://www.repubblica.it>

BIONDANI, P., MALAGUTTI, V., SISTI, L. (2014) - Lussemburgo, il buco nero delle tasse - L'Espresso. Disponibile su: <http://espresso.repubblica.it>

BOFFEY D. (2017, Luglio 25) - Netherlands and UK are biggest channels for corporate tax avoidance - The Guardian. Disponibile su: www.theguardian.com

CITIZEN FOR TAX JUSTICE (2016) – American Corporations Tell IRS the Majority Of Their Offshore Profits are in 10 Tax Havens [online]. Disponibile su: www.ctj.org

CLAUSING K. A. (2003) - Tax motivated transfer pricing and Us intrafirm trade Prices - Journal of Public Economics 87 (2003) 2207-2223

CORPNET (2017,Luglio 24) - Offshore Financial Centers and The Five Largest Value Conduits in the World [online] - Amsterdam: Univerity of Amsterdam. Disponibile su: <http://corpnet.uva.nl/ofcs/> [Data di accesso: 5/09/17]

DE FILIPPIS, M., ROTA, L. (2010) - I paradisi fiscali, pp. 12-13

DEL GATTO M. - Transfer Pricing: Linee guida OCSE, comparabilità e determinazione del prezzo - Università degli Studi G.d'Annunzio di Chieti-Pescara.

DEMAIO D. (2012, marzo 6) - L'Ocse fa il punto sulle strutture "ibride" - FiscoOggi (Rivista Telematica) [online]. Disponibile su: <http://www.fiscooggi.it/dal-mondo/articolo/locse-fa-punto-sulle-strutture-ibride> [Accesso: 3 ottobre 2017]

EUROPEAN COMMISSION (2015) - State aid which Luxembourg granted to Fiat [online] - comunicato stampa IP/15/5880. 21 Ottobre 2015. Disponibile su: <http://ec.europa.eu>

FMI, OCSE, ONU, BANCA MONDIALE, (2015) - Options for Low Income Countries' Effective and Efficient Use of Tax Incentives for Investment - Disponibile su: <https://www.imf.org>

FONDAZIONE NAZIONALE COMMERCIALISTI (2002)- La lotta dell'OCSE alla concorrenza fiscale dannosa dopo il rapporto del 2001: lo stato dell'arte e i possibili sviluppi [online] - studio n. 1/02 – Documento n. 4 del 28 gennaio 2002. Disponibile su: www.fondazionenazionalecommercialisti.it [Data di accesso 21/08/2017]

GALBIATI W. (2014, Gennaio 31) - Utili nella holding estera, costi in Italia così Fiat-Chrysler pagherà meno tasse - Repubblica. Disponibile su: <http://www.repubblica.it>

GALBIATI W. (2014, Giugno 11) - Fisco, la Ue apre inchiesta su Fiat, Apple e Starbucks. Sotto accusa il transfer pricing - Repubblica "Economia&Finanza". Disponibile su: <http://www.repubblica.it>

INSTITUTE ON TAXATION AND ECONOMY POLICY (2017) - Fortune 500 Companies Hold a Record \$2.6 Trillion Offshore [online] - Marzo 2017. Disponibile su: <https://itep.org/wp-content/uploads/pre0327.pdf>

INSTITUTE ON TAXATION AND ECONOMY POLICY (2017) - Turning Loopholes into Black Holes [online] - Settembre 2017. Disponibile su: <https://itep.org/wp-content/uploads/Turning-Loopholes-into-Black-Holes-Final.pdf>

INTERNATIONAL TRANSFER PRICING 2013-14 Disponibile su: <https://www.pwc.com>

LE FIGARO ECONOMIA.(2017,Giugno 28) - Paradis fiscaux: un seul pays sur la liste noire de l'OCDE – Disponibile su: www.lefigaro.fr

MANIA R. (2016, luglio 25) - Il tesoro globale dei paradisi fiscali: così la finanza nasconde 8mila miliardi - Repubblica "Economia e Finanza". Disponibile su: <http://www.repubblica.it>

MARPLES, D. J., GRAVELLE, J. G. (2017) - Corporate Expatriation, Inversions, and Mergers: Tax Issue - Congressional Research Service. Disponibile su: <https://fas.org/sgp/crs/misc/R43568.pdf>

OECD (1998) - Harmful tax competition: An Emerging Global Issue – OECD Publications. Aprile 1998, www.oecd.org

OECD (2010) - TRANSFER PRICING METHODS - OECD Publications Disponibile su:
<http://www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/45765701.pdf>

OECD (2017) - Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations - OECD Publications.

OXFAM AMERICA (2016) - Broken at the Top How America's dysfunctional tax system costs billions in corporate tax dodging [online] - Disponibile su:
<https://www.oxfamamerica.org/>

OXFAM ITALIA (2016) - Battaglia fiscale: La pericolosa corsa globale al ribasso nella tassazione d'impresa [online] - Disponibile su: <https://www.oxfamitalia.org>

PWC Lussemburgo (2017) - Luxembourg income taxes 2017 [online] - Disponibile su:
<https://www.pwc.lu/en/tax-consulting/docs/pwc-luxembourg-income-taxes-2017.pdf>

SHAXSON N. (2012) - Le isole del tesoro. Viaggio nei paradisi fiscali dove è nascosto il tesoro della globalizzazione - 1°ed. in "serie bianca". Feltrinelli.

U.S. PIRG EDUCATION FUND (2017) - Offshore Shell Games 2017: The Use of Offshore Tax Havens by Fortune 500 Companies [online] – Disponibile su: <https://uspirg.org/>

UNCTAD (2017) - World Investment Report 2017, investment and digital economy

ZENTRUM FUR EUROPÄISCHE WIRTSCHAFTSFORSCHUNG GMBH (2013) - Profit Shifting and "Aggressive" Tax Planning by Multinational Firms: Issues and Options for Reform - Discussion Paper No. 13-078 . Disponibile su: <http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/dp/dp13078.pdf>

ZUCMAN G. (2013) - The missing wealth of nations: Are Europe and Us Net Debtors or Net Creditors? - «Quarterly Journal of Economics», CXXVIII, n.3.

ZUCMAN G. (2017) - La ricchezza nascosta delle nazioni. Indagini sui paradisi fiscali - Torino: Add Editore. PP.51-70, 100-130

http://www.forextradingitalia.it/elenco-paesi-black-list-agenzia-delle-entrate_6996.html

<http://www.taxjustice.net/topics/corporate-tax/transfer-pricing/>

