

IL TREATY SHOPPING

Il *treaty shopping* è una particolare tecnica operativa utilizzata dalle società (in particolare grandi gruppi societari) per diminuire ed alleggerire il carico fiscale gravante sui flussi finanziari, sfruttando i trattati contro le doppie imposizioni, scegliendo la convenzione fiscalmente più vantaggiosa, nel momento in cui si deve effettuare un'operazione economica.

In pratica, si utilizzano le convenzioni contro le doppie imposizioni, al fine di trarne vantaggio sotto il profilo fiscale.

Il meccanismo elusivo può essere così descritto: una società madre residente in uno stato (A), avente una partecipata nello stato (B) individua un paese terzo (C) che abbia stipulato con entrambi gli Stati (A e B) dei trattati con delle condizioni favorevoli, privi di clausole anti-abuso.

Individuato il tipo di risparmio che si vuole conseguire (dividendi, interessi, *royalties*) e scelta la convenzione più favorevole in questo senso tra il paese (B) e quello (C), nonché tra i paesi (C) ed (A), si deve decidere la struttura ottimale da impiantare nel paese (C).

Per fare ciò è necessario esaminare il regime tributario del paese (C) ed individuare il tipo di società con la quale massimizzare i vantaggi fiscali.

Di fatto si hanno:

- “*acquisti*” di trattati;
- “*sponde*” fra i paesi;
- continue triangolazioni.

Giugno 2010