UNIVERSITA' POLITECNICA DELLE MARCHE

FACOLTA' DI ECONOMIA "GIORGIO FUÀ"

Corso di laurea triennale in

ECONOMIA E COMMERCIO

DUBAI TRA I PARADISI FISCALI E LA NUOVA ERA DELLA TASSAZIONE GLOBALE

DUBAI BETWEEN TAX HAVENS AND THE NEW ERA OF GLOBAL TAXATION

Relatrice:

Prof.ssa: Raffaella Santolini

Rapporto finale di:

Chiara Filipponi

Anno Accademico 2025/2026

INDICE

Introduzione……...……..…1

Capitolo 1 "Il fenomeno dei paradisi fiscali nella concorrenza fiscale internazionale" ……..…….……3

"Definizione, caratteristiche e criteri OCSE"…….…..…….3

"L'elusione globale e l'impatto sui bilanci pubblici : il caso Italia"…….8

Capitolo 2 "Il caso degli Emirati Arabi Uniti: Dubai"……...…..14

2.1 "Quadro economico"…….……..15

2.1.1. "Trasformazione fiscale"……..15

2.1.2. "L'analisi quantitativa del FCSC e la dinamica dei conti nazionali"……...17

2.1.3. "Le riforme strutturali e la politica fiscale del governo"……..18

2.1.4. "La Stabilità Monetaria e la Vigilanza Prudenziale della Banca Centrale degli Emirati Arabi Uniti"……...…20

2.2. "Il modello degli Emirati Arabi Uniti a confronto"……..…..22

2.2.1. "La privatizzazione del welfare state e l'assenza di uscite correnti rigide"..23

2.2.2. "Confronto con il modello italiano"…….24

Conclusioni……26

Bibliografia……...……...….28

INTRODUZIONE

Nel contesto economico contemporaneo, a causa della globalizzazione, i capitali e le risorse finanziarie possono spostarsi facilmente da un paese all'altro. Questa libertà di movimento ha creato una competizione fra gli Stati, portando molte nazioni ad abbassare la pressione fiscale con l'obiettivo di attirare sul proprio territorio ricchi investitori, grandi patrimoni e multinazionali.

Il presente lavoro nasce per analizzare il fenomeno dei "paradisi fiscali", cioè quelle giurisdizioni che offrono tasse bassissime o nulle al fine di favorire il trasferimento di attività finanziare ed economiche sul proprio territorio. Inoltre, verrà analizzato il caso studio della città di Dubai negli Emirati Arabi Uniti, con l'intento di approfondire le caratteristiche del suo sistema fiscale. L'obiettivo principale è capire come Dubai riesca a sostenersi senza applicare imposte dirette, confrontandolo con un sistema di tassazione opposto come quello italiano, dove lo Stato necessita di un forte prelievo fiscale per coprire la spesa pubblica e ripianare il debito pubblico. Il lavoro si articola in due capitoli, con l'intento di collegare la teoria al caso pratico.

Il primo capitolo analizza le basi teoriche normative dei paradisi fiscali. In questo capitolo viene fornita una definizione di tali giurisdizioni, evidenziando le caratteristiche individuate dall'Organismo per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (OCSE). Di seguito vengono esaminati i meccanismi di elusione adottatati dalle multinazionali e dai privati per spostare il denaro e ridurre il carico fiscale. Qui vengono utilizzati dati provenienti dalla Banca d'Italia e dal MEF,

permettendo di vedere i flussi finanziari sottratti agli Stati tradizionali e in special modo all'Italia.

Il secondo capitolo si concentra sul caso di studio di Dubai, comprendendo i fattori che garantiscono la stabilità di un modello "free taxes" (senza tasse). In questo capitolo viene messa in luce la diversificazione economica di tale Paese, utilizzando anche informazioni provenienti dal centro statistico di Dubai, mostrando come questa ricchezza non dipende più unicamente dal petrolio ma dal commercio, dal turismo e dagli investimenti statali. Viene inoltre esaminata la struttura demografica della popolazione di Dubai. Dai dati emerge come Dubai sia popolata quasi interamente da lavoratori stranieri giovani che risiedono qui solo per il periodo di svolgimento dell'attività lavorativa. Inoltre, viene evidenziata la privatizzazione della sanità e dell'istruzione, pagata dai cittadini in base alle loro esigenze e possibilità, alleggerendo le uscite dello Stato. L'intento di questo elaborato è quello di dimostrare che il modello di Dubai non è solo una scelta di politica tributaria ma un risultato unico in termini di struttura sociale e demografica. Tale modello risulta impossibile da applicare in Italia per motivi principalmente riconducibili all'anzianità della popolazione e al welfare pubblico.

Capitolo 1
I PARADISI FISCALI: DEFINIZIONE E CARATTERISTICHE

1.1 Definizione, caratteristiche dei paradisi fiscali e criteri OCSE

Il paradiso fiscale è uno Stato o una giurisdizione che offre a cittadini e imprese straniere la possibilità di pagare sui propri guadagni e sui propri patrimoni tasse bassissime o nulle. Tradizionalmente, un cittadino o un'impresa è obbligato a pagare una quota dei propri guadagni sotto forma di tasse allo Stato. Questo prelievo serve a finanziare i servizi pubblici (ad esempio, ospedali, strade, scuole...) a cui tutti beneficiano. Tuttavia, se queste entità riescono a spostare i propri soldi verso un paradiso fiscale aggireranno la tassazione. Lo Stato off-shore (paradiso fiscale) guadagna lo stesso applicando piccolissime commissioni su questi capitali, generando così un danno allo Stato di provenienza.

Nell'economia moderna, questo fenomeno è stato studiato dall'economista francese Gabriel Zucman[1], il quale definisce i paradisi fiscali come snodi strutturali della finanza globale e non come semplici anomalie. La teoria economica evidenzia come queste giurisdizioni creano una frattura profonda tra dove il denaro viene prodotto e dove viene dichiarato, causando gravi inefficienze e inuguaglianze nell'allocazione delle risorse.

[1] Zucman G. (2015). *La ricchezza nascosta delle nazioni. Indagine sui paradisi fiscali.* Roma: LUISS University Press.

I paradisi fiscali possiedono caratteristiche strutturali che rispondono a precise strategie di mercato. Tra le varie tipologie si possono delineare innanzitutto quelli dedicati alle persone fisiche e quelli dedicati alle società. I primi si occupano di attirare grandi patrimoni privati (ad esempio, imprenditori, sportivi, influencer…) offrendo loro l'azzeramento/abbassamento delle tasse su rendite finanziarie, successioni e redditi personali. I secondi sono strutturati per raccogliere i profitti delle multinazionali offrendo una situazione molto più vantaggiosa per quanto

Un ulteriore elemento riguarda le imposte su dividendi e plusvalenze, dando inoltre la possibilità di registrare marchi e brevetti a tassazione zero. [2]

Un ulteriore elemento distintivo dei paradisi fiscali risiede nella commercializzazione della propria sovranità legislativa[3]. Molti di questi territori, che spesso sono piccoli Stati privi di grandi risorse naturali o di un sistema industriale sviluppato, scelgono strategicamente di sfruttare la propria autorità di fare le leggi a beneficio del mercato internazionale. Ciò si traduce nella creazione di norme e modelli societari flessibili e "su misura" per le esigenze dei clienti stranieri. L'obiettivo è quello di sviluppare un'economia interna basata quasi interamente sulla fornitura di servizi legali, finanziari, bancari e di consulenza, superando così i limiti della propria economia di partenza. I paradisi fiscali puntano ad avere un'estrema stabilità politica e una stretta osservanza della legge con l'intento di garantire all'interno del territorio una forte protezione e sicurezza.

---

[2] Parlamento Europeo, Sottocommissione per i problemi fiscali (FISC), *Relazione sull'impatto dei regimi fiscali nazionali sulla concorrenza nell'UE e sulla lotta all'elusione fiscale*, 2022, pp.8-14. Brexelles.

[3] Palan R. 2003. The Offshore Word: Sovereign Markets, Virtual Places, and Nomad Millionaires, Cornell University Press.

Le diverse tipologie sopra analizzate, dimostrano come queste giurisdizioni non siano tutte uguali ma si differenziano in base ai servizi e ai vantaggi offerti ai non residenti.

Il paradiso fiscale si colloca esattamente in una "zona grigia" sospesa fra evasione ed elusione fiscale. L'evasione fiscale è un comportamento illegale che si verifica quando un contribuente viola la legge del proprio Paese per non pagare le tasse (nasconde i guadagni). In Italia tale fenomeno era disciplinato dal D.Lgs. 74/2000, il quale poi è stato assorbito dal testo unico n.173 del 2024.[4]

Tuttavia, il paradiso fiscale si riconosce meglio nel fenomeno dell'elusione, Art 10-bis della Legge n. 212/2000 (introdotto dal D.Lgs. 128/2015), che avviene quando il contribuente non viola direttamente una norma ma sfrutta "buchi" normativi al fine di aggirarla. [5]

Per contrastare ed evitare ciò, le istituzioni internazionali hanno fissato dei criteri rigidi per identificare queste zone d'ombra e contrastarle. Tale analisi è rappresentata dal rapporto dell'OCSE del 1998 intitolato "Harmful Tax Competition: An Emerging Global Issue". [6] In questo documento l'organizzazione ha definito quattro criteri, utilizzati anche oggi, per classificare una giurisdizione come paradiso fiscale.

Il primo criterio si riferisce all'imposizione fiscale nulla o nominale, ossia alla presenza di aliquote d'imposta pari a zero oppure estremamente ridotte, applicate sulla ricchezza o sui redditi. Questo rappresenta uno degli elementi più caratteristici dei paradisi fiscali, poiché consente a persone fisiche e imprese di beneficiare di un carico fiscale molto inferiore rispetto a quello previsto in altri ordinamenti.

---

[4] Testo unico del 05/11/2024 n.173, pubblicato in Gazzetta Ufficiale n.279 del 28/11/2024.

[5] Legge del 27/07/2000 n.212, pubblicato in Gazzetta Ufficiale n.177 del 31/07/2000.

[6] OECD (1998), "Harmful Tax Competition: An Emerging Global Issue ", Paris: OECD Publishing.

Il secondo criterio riguarda la mancanza di trasparenza. In particolare, si fa riferimento all'esistenza di leggi locali e di accordi fiscali segreti, noti come tax rulings, stipulati tra lo Stato e le imprese multinazionali. Tali accordi rendono i dettagli relativi al trattamento fiscale non accessibili alle autorità estere, ostacolando così lo scambio di informazioni e i controlli da parte delle amministrazioni fiscali di altri Paesi.

Il terzo criterio consiste nella presenza di barriere legali o burocratiche che impediscono o limitano la condivisione delle informazioni fiscali con le autorità straniere. Queste restrizioni sono spesso finalizzate a tutelare l'anonimato degli investitori e dei titolari di capitali, rendendo più difficile identificare i reali beneficiari delle attività finanziarie.

Il quarto criterio riguarda l'assenza di attività economiche reali. In questo caso, vengono concessi significativi vantaggi fiscali a soggetti che non svolgono alcuna effettiva attività produttiva o commerciale nel Paese ospitante. Si tratta, quindi, di entità create esclusivamente per convogliare flussi di denaro e beneficiare del regime fiscale favorevole, senza contribuire concretamente all'economia locale.

Ad ogni modo, oggi questi criteri storici si sono evoluti adeguandosi agli standard globali di scambio delle informazioni, rendendo la trasparenza il fulcro della distinzione moderna tra giurisdizioni cooperative e non cooperative.

Inoltre, come anticipato sopra, la colonna portante di questo sistema è stato il segreto bancario con l'intento di evitare di far circolare le informazioni dei clienti delle banche, al fine di nascondere anche l'identità del proprietario dei capitali. Negli ultimi anni però, a seguito di inchieste giornalistiche internazionali e della reazione politica del G20, il segreto bancario è stato quasi ovunque scardinato.

Ciò è avvenuto soprattutto grazie all'introduzione dello scambio automatico delle informazioni promosso dall'OCSE tramite il Common Reporting Standard (CRS).[7] Tramite ciò, si è passati da uno scambio "su richiesta" che avveniva solo dopo lunghe indagini ad uno scambio "automatico" e continuo. Questo significa che i dati bancari dei cittadini stranieri vengono inviati regolarmente in automatico al 11loro paese di origine, togliendo ai paradisi fiscali l'anonimato. L'attività si occupa di obbligare le istituzioni bancarie a identificare la residenza fiscale dei propri clienti e nel caso in cui il correntista risulti residente in uno Stato estero che ha aderito al CRS, allora scatterà lo scambio di informazioni che verranno raccolte dall'amministrazione finanziaria dello Stato in cui il soggetto è residente.

Tuttavia, i paradisi fiscali hanno risposto, evolvendo e nascondendo il nome del cliente dietro a delle strutture legali complesse al fine di mantenere l'anonimato che le ha contraddistinte.

Infine, studi del Parlamento Europeo, hanno dimostrato che possiamo trovare queste giurisdizioni non sono nelle isole esotiche ma anche all'interno dei confini dell'Unione Europea, ne sono da esempio il Lussemburgo, Paesi Bassi, Malta, Cipro, Stati che, pur rispettando la trasparenza sui conti bancari offrono alle multinazionali legislazioni societarie e fiscali favorevoli.

Questo scenario di asimmetria normativa ha innescato la cosiddetta "Race to the Bottom" (corsa al ribasso), portando gli Stati ad abbassare le aliquote fiscali nei confronti delle imprese, al fine di attirare capitali e combattere la concorrenza con gli altri paesi.

[7] OCSE (2025), "Consolidated text of the Common Reporting Standard - Standard for Automatic Exchange of Financial Account Information in Tax Matters", Paris: OECD Publishing.

Questa attività genera però un profondo squilibrio macroeconomico e sociale, indebolendo i sistemi di welfare state ed i servizi pubblici a causa della contrazione delle risorse e ponendo maggior peso sulle spalle dei cittadini e dei lavoratori dipendenti.

1.2 Elusione globale e impatto sui bilanci: il caso Italia

Per evitare confusioni concettuali all'interno dell'analisi è importante chiarire la differenza tra l'evasione e l'elusione fiscale. L'evasione consiste in una violazione diretta, intenzionale e illegale della norma tributaria: ne è un esempio la falsificazione dei documenti contabili, il lavoro sommerso (in nero) o la mancata emissione di scontrini o ricevute. L'elusione fiscale invece, è una pratica che consiste nell'approfittarsi di lacune normative per aggirare la legge e per ridurre il carico fiscale. È considerato un abuso di diritto perché vengono utilizzati strumenti giuridici legittimi, ma per il solo scopo di ottenere un vantaggio fiscale.[8]

Le multinazionali usano le strategie sopra elencate, sfruttando un fenomeno che l'OCSE chiama BEPS (Base Erosion and Profit Shifting), ovvero lo spostamento dei guadagni all'estero per pagare meno tasse. Quindi le aziende spostano i propri profitti nei paesi dove le tasse sono più basse riducendo così la ricchezza tassabile nel paese d'origine. Questo meccanismo avviene principalmente in tre modi[9]:

1) i prezzi di trasferimento (transfer pricing);
2) la localizzazione degli asset intangibili;
3) la dematerializzazione dell'economia digitale.

[8] Borsa Italiana (2021) "Evasione, elusione e frode fiscale: definizione e differenze", Milano. Disponibile al link: https://www.borsaitaliana.it/notizie/sotto-la-lente/evasione.htm (accesso in data 16 settembre 2026).

[9] OCSE (2013), Addressing Base Erosion and Profit Shifting", OECD Publishing.

Il Transfer Pricing si basa sulla manipolazione dei prezzi nelle transazioni commerciali che avvengono all'interno del gruppo societario. Si può considerare il caso Apple dove il prezzo finale del prodotto venduto ad esempio al consumatore europeo, rimane lo stesso del resto del mondo, a discapito di un costo di produzione del prodotto differente. Tuttavia, la filiale europea che realizzerà la vendita attuerà questo fenomeno, trasferendo i profitti ad una consociata del gruppo situata in una giurisdizione a fiscalità privilegiata (es.: Dubai). Ciò comporta un duplice risultato, da una parte si abbatte l'utile dello Stato ad elevata tassazione (es.: Europa) dall'altro si aumenta il margine di profitto nel paradiso fiscale, permettendo alla multinazionale di scollegare il luogo in cui il valore viene realmente generato dal luogo in cui viene tassato, sfruttando le asimmetrie normative globali.

Questo distaccamento tra produzione reale e tassazione lo troviamo nella gestione e nella localizzazione degli asset intangibili. Ad oggi, infatti, il valore di un'azienda è sempre più legato ai beni immateriali come marchi brevetti e diritti d'autore e sempre meno legato a beni fisici come fabbriche o macchinari. Le multinazionali, infatti, tendono a registrare la proprietà di questi asset intangibili in una holding situata in un paradiso fiscale. Successivamente tutte le filiali operative che si trovano in diverse parti del mondo, pagano alla holding off-shore grandi somme a titolo di Royalty (diritti di licenza) per poter utilizzare il marchio o il software. Queste operazioni consentono di abbattere l'utile in un paese ad alta tassazione così da avere maggiori profitti nelle aziende situate presso paesi con tassazioni agevolate.

L'evoluzione estrema di questa dematerializzazione degli asset ha portato al fenomeno della dematerializzazione dell'economia digitale. Questo sistema viene soprattutto utilizzato da colossi del web, anche chiamati big tech, permettendo di vendere i propri servizi digitali ai cittadini di un territorio senza la necessità di possedere infrastrutture locali. Questo modello permette di aggirare legalmente la

tassazione lasciando lo Stato in cui avviene il consumo effettivo privo di qualsiasi tassazione sul reddito societario.

Secondo la "Relazione sull'economia non osservata e sull'evasione fiscale e contributiva" pubblicata dal Ministero dell'Economia e delle Finanze (MEF) [10], l'Italia risente del tax gap, ovvero la differenza tra le tasse che lo Stato dovrebbe incassare e quelle che effettivamente entrano nelle casse pubbliche. Sebbene la quota maggioritaria del tax gap sia dovuta dall'evasione fiscale domestica come il lavoro in nero o la mancata emissione di scontrini, anche l'elusione internazionale delle grandi imprese societarie sta crescendo, consumando molto la base imponibile dell'IRES (imposta sul reddito della società).

Ciò si evince dalla tabella sottostante 1.1 che mostra nel dettaglio la scomposizione del tax gap in Italia durante il periodo 2018-2022, distinguendo l'evasione tra omessa dichiarazione e mancati versamenti.

Per quanto riguarda l'Imposta sul Reddito delle Società (IRES), nel 2018 il divario fiscale ammontava a 8723 mln di euro salendo poi a 10320 mln di euro nel 2022, registrando un aumento notevole rispetto all'inizio del quinquennio.

Andando più nel profondo si può notare che quest'ultimo dato è derivante da mancati versamenti, come insolvenze o errori liquidatori, per 1929 mld di euro ma in special modo deriva dagli 8390 mld di euro dell'omessa dichiarazione.

[10] Ministero dell'Economia e delle Finanza (MEF) (2025) *Relazione sull'economia non osservata e sull'evasione fiscale e contributiva. Anno 2025*. Roma: MEF.

Tabella 1.1 "Gap delle entrate tributarie e contributive" *(in milioni di euro)*

Tipologia di imposta	2018	2019	2020	2021	2022	Differenza 2022-2018	Media 2018-2022
IRPEF lavoro dipendente (irregolare)	4.532	4.675	3.882	3.997	3.606	-926	4.138
IRPEF lavoro autonomo e impresa	35.941	35.064	33.620	35.333	36.952	1.010	35.382
di cui omessa dichiarazione	33.658	32.871	31.914	33.018	34.392	733	33.171
mancati versamenti (MV)	2.283	2.194	1.706	2.316	2.560	277	2.212
Addizionali locali IRPEF (lavoro dipendente)	801	804	691	680	733	-68	742
IRES	8.723	9.171	8.205	7.607	10.320	1.597	8.805
di cui omessa dichiarazione	7.188	7.575	6.976	5.794	8.390	1.202	7.185
mancati versamenti (MV)	1.535	1.595	1.229	1.813	1.929	395	1.620
IVA	32.137	31.071	26.647	27.945	28.966	-3.171	29.353
di cui omessa dichiarazione	21.918	21.191	18.174	19.059	19.755	-2.163	20.019
mancati versamenti (MV)	10.219	9.880	8.474	8.886	9.211	-1.008	9.334
IRAP	5.354	5.040	4.492	4.920	3.617	-1.737	4.685
di cui omessa dichiarazione	4.285	4.023	3.768	3.816	2.526	-1.759	3.684
mancati versamenti (MV)	1.069	1.017	724	1.103	1.091	22	1.001
LOCAZIONI	970	935	716	625	875	-95	824
CANONE RAI	239	241	248	225	209	-30	232
di cui omessa dichiarazione	163	167	171	155	140	-24	159
mancati versamenti (MV)	75	74	78	70	69	-6	73
ACCISE sui prodotti energetici (benzina e gasolio)	1.498	1.914	1.722	1.753	712	-786	1.520
IMU-TASI	5.377	5.381	5.110	4.976	4.925	-452	5.154
Totale entrate tributarie	**95.573**	**94.296**	**85.335**	**88.060**	**90.914**	**-4.659**	**90.835**
di cui omessa dichiarazione	**80.392**	**79.536**	**73.124**	**73.872**	**76.054**	**-4.338**	**76.596**
mancati versamenti (MV)	**15.181**	**14.760**	**12.210**	**14.188**	**14.860**	**-321**	**14.240**

Nel caso del lavoro dipendente irregolare si ipotizza l'ipotesi massima.
Per le accise sui prodotti energetici sono state riportate solo le stime dei prodotti per i quali si dispone dell'intera serie.

Fonte: Ministero dell'Economia e delle Finanze (MEF), *Relazione sull'economia non osservata e sull'evasione fiscale e contributiva,* Roma, p.11.

Si può dunque notare che per l'Imposta sul Valore Aggiunto (IVA) o l'Imposta sul Reddito delle Persone Fisiche (IRPEF) da lavoro autonomo il divario risente storicamente dal sommerso economico interno mentre nel caso dell'IRES, l'omessa dichiarazione riflette in modo palese l'efficacia delle strategie attuate dalle grandi multinazionali riguardanti lo spostamento dei profitti verso l'estero. Sfruttando infatti i meccanismi di erosione della base imponibile e i prezzi di trasferimento, molta ricchezza prodotta sul territorio italiano viene sottratta alla sottomissione tributaria, generando la riduzione delle entrate tributarie per una somma pari a 4659 nel quinquennio.

Inoltre, un'altra importante precisazione viene data durante la presentazione della "Relazione Annuale dell'Antitrust al Parlamento", avvenuta il 2 luglio 2019, il presidente dell'AGCM, Roberto Rustichelli ha dedicato una parte del suo discorso al fenomeno del dumping, spiegando questa competizione fiscale all'interno dell'UE da parte di alcuni Stati membri che si comportano come dei paradisi fiscali.

A supporto della sua "denuncia" citò studi di diversi ricercatori, tra cui Gabriel Zucman. Da tali ricerche emerge che le multinazionali sottraggono all'Italia oltre 23 miliardi di profitti all'anno, portando lo Stato italiano ad avere una perdita di gettito fiscale compresa fra i 5 e gli 8 miliardi annui. [11]

Questa perdita di gettito derivante dai capitali mobili costringe i governi a mantenere elevata la pressione fiscale sui fattori produttivi che non possono fuggire all'estero. Questo provoca un maggiore carico fiscale sul lavoro dipendente, sui pensionati, sui consumi tramite le imposte come IVA e accise. A seguito di questo meccanismo, si crea un'ingiustizia che contrasta i pilastri della Costituzione Italiana in particolare l'articolo 3 relativo all'uguaglianza sostanziale e l'articolo 53 che stabilisce il dovere di concorrere alla spesa pubblica in base alla propria capacità contributiva secondo un criterio di progressività. L'elusione permette quindi ai soggetti che hanno una maggiore forza economica di trovare una strada per sottrarsi dal dovere costituzionale portando un riflesso negativo sulla struttura produttiva del paese.

L'economia italiana è infatti composta da oltre il 90%[12] da piccole e medie imprese che essendo ancorate al territorio non hanno le risorse e competenze adeguate a creare holding all'estero o delocalizzare i propri marchi. Di conseguenza queste si trovano a pagare tasse notevoli, subendo delle aliquote superiori rispetto alle aziende estere concorrenti, ma ciò viene fatto per compensare quello che non

[11] Relazione annuale AGCM, Presidente Roberto Rustichelli, 2 luglio 2019. Roma. Disponibile al link:https://agcm.it/dotcmsdoc/relazioni-annuali/relazioneannuale2018/PresentazionePresid_2019.pdf (accesso in data 16 settembre 2026).

[12] Istituto Nazionale di Statistica (ISTAT), *Censimento permanente delle imprese e registri statistici,* 2023, Roma.

pagano coloro che beneficiano dell'elusione fiscale. Alla fine, si può notare che il mercato non premia l'azienda più innovativa o efficiente sotto il profilo industriale, ma quella che riesce ad attuare una pianificazione fiscale più sofisticata e ad aggirare la legge.

L'Italia seguendo le direttive europee, come l'Anti Tax Avoidance Directive (ATAD)[13] ha cercato di contrastare questi scenari distorsivi grazie anche alla riforma internazionale promossa dall'OCSE e dal G20 denominate "Pillar Two".

Inoltre, questa normativa introduce una tassa al 15% per i gruppi multinazionali con ricavi superiori a 750 milioni di euro. Tale operazione avviene con l'obiettivo di recuperare una parte di gettito perduto, ma soprattutto per attrarre capitali dall'estero. Difatti, imponendo una tassazione più bassa, le multinazionali non avranno l'intenzione di spostare il denaro in paradisi fiscali ma si accontenteranno di tenerlo in Italia, pagando un'aliquota leggermente più alta rispetto a ciò che gli verrebbe imposto dai paradisi fiscali ma senza sottostare agli insistenti controlli delle autorità.

[13] Direttiva UE 2016/1164 del 12 luglio 2016, Parlamento Europeo.

Capitolo 2:
IL CASO STUDIO DELLA CITTA' DI DUBAI

Come si è potuto leggere nel primo capitolo, le multinazionali riescono spesso a ridurre le tasse da pagare sfruttando i Paesi che applicano imposte bassissime o pari a zero. In passato, gli Emirati Arabi Uniti (EAU) e la città di Dubai sono stati considerati a livello internazionale come dei veri e propri "paradisi fiscali" (o giurisdizioni off-shore), capaci di attirare capitali e aziende straniere proprio grazie alla possibilità di tagliare i costi fiscali.

Negli ultimi anni, però, le cose sono cambiate. Sotto la pressione delle grandi organizzazioni internazionali (come l'OCSE e il G20) e con l'avvio delle nuove regole globali contro l'elusione (in particolare il progetto BEPS Pillar Two), gli EAU hanno deciso di trasformare il proprio sistema fiscale. L'introduzione dell'IVA al 5% e delle tasse sulle società al 9% non cancella il loro modello economico, ma lo fa evolvere in modo strategico. L'obiettivo principale di questa riforma è uscire dalle black list internazionali per accreditare Dubai non più come un semplice "scudo" per non pagare le tasse, ma come un centro finanziario e commerciale trasparente, ben integrato nell'economia mondiale e sostenuto da solide basi economiche.

2.1. Quadro economico

2.1.1. Trasformazione fiscale

Gli Emirati Arabi Uniti hanno intrapreso un percorso di profonda strutturazione e diversificazione economica negli ultimi dieci anni con l'obiettivo di ridurre gradualmente l'impatto degli idrocarburi sul PIL. Questa transizione non è solo una risposta all'esigenza di ridurre la volatilità dei prezzi delle materie prime sui mercati internazionali; è parte di una visione strategica di lungo periodo che mira a costruire un'economia basata sulla conoscenza, sui servizi finanziari ad alto valore aggiunto, sul commercio internazionale e sull'innovazione tecnologica[14].

L'evoluzione del modello economico emiratino offre uno studio di caso unico nell'ambito della macroeconomia dello sviluppo e della politica economica del Medio Oriente. Gli Emirati Arabi Uniti hanno portato a termine una serie di riforme istituzionali, fiscali e regolatorie, in una tradizione economica in cui il bilancio statale era basato sulle entrate derivanti dall'estrazione e dall'esportazione di gas naturale e petrolio greggio. Il risultato di questo processo è stato un ambiente di affari estremamente competitivo che ha attirato flussi continui di Investimenti Diretti Esteri (IDE) e ha posizionato il paese come uno dei principali centri logistici e finanziari globali.

La comprensione di questa struttura richiede un'analisi su più livelli, che mette insieme i dati statistici ufficiali con le linee guida strategiche delle principali autorità di regolazione e le valutazioni degli organismi internazionali. In particolare, ci sono quattro pilastri istituzionali che controllano in modo costante le

[14] Portale Ufficiale del Governo degli EAU, *UAE Centennial 2071 Strategy*, Gabinetto dei Ministri degli Emirati Arabi Uniti, Abu Dhabi.

informazioni e i dati a disposizione: la politica fiscale e le riforme tributarie sono gestite dal Ministero delle Finanze degli Emirati Arabi Uniti (MoF) [15]; la stabilità monetaria e il sistema finanziario sono gestiti dalla Central Bank of the UAE (CBUAE) [16]; il Centro Federale per la Competitività e la Statistica (FCSC), che si occupa di raccogliere i dati sui conti nazionali[17]; e il Fondo Monetario Internazionale (FMI), il cui compito è quello di controllare l'andamento generale dell'economia e approvare le riforme in corso. L'analisi integrata di queste fonti consente di evidenziare come la crescita economica degli UAE non sia più legata unicamente alla produzione del petrolio, ma sia il risultato di un vero e proprio sviluppo del PIL non petrolifero. Quest'ultimo è spinto soprattutto da settori ad alta intensità di capitale e lavoro qualificato, quali il turismo, il mercato immobiliare, la logistica portuale e aeroportuale, le tecnologie dell'informazione e della comunicazione e i servizi bancari e assicurativi [18].

[15] Ministero delle Finanze degli EAU (MoF), *Decreto-Legge Federale n. 47 del 2022 sulla Tassazione delle Società e delle Imprese (Corporate Tax Law)*, Abu Dhabi, 2022, art. 3 e 18.

[16] Banca Centrale degli Emirati Arabi Uniti (CBUAE), *Quarterly Economic Review*, Dipartimento di Politica Monetaria e Stabilità Finanziaria, Abu Dhabi, 2023, pp. 8-15.

[17] Centro Federale per la Competitività e la Statistica (FCSC), *Annual National Accounts Dataflow: Gross Domestic Product*, Categoria: Economia - Sezione: Conti Nazionali Annuali, Portale Dati Aperti degli EAU, Abu Dhabi.

[18] Fondo Monetario Internazionale (FMI), *United Arab Emirates: 2023 Article IV Consultation - Press Release and Staff Report*, Rapporto Paese FMI n. 23/230, Washington D.C., 2023, pp. 4-17.

2.1.2. L'analisi quantitativa del FCSC e la dinamica dei conti nazionali

È necessario esaminare i dati forniti dal Federal Competitiveness and Statistics Centre (FCSC) per comprendere il livello reale di diversificazione economica negli Emirati Arabi Uniti. L'FCSC elabora e pubblica serie storiche e report periodici sui Conti Nazionali Annuali, fornendo una panoramica dettagliata della composizione del Prodotto Interno Lordo sia a prezzi correnti che costanti. È l'organo centrale per la statistica ufficiale della nazione.

La relazione tra il settore primario estrattivo e quello secondario e terziario è stata instabile nel tempo, come dimostra l'analisi dei dati sui Conti Nazionali. La quota del PIL generata dall'estrazione di idrocarburi, che storicamente ha rappresentato la maggior parte della ricchezza prodotta, è diminuita a favore delle attività non petrolifere. Questa evoluzione non è dovuta a un calo della capacità produttiva del petrolio, che rimane al vertice mondiale e richiede continui investimenti in efficienza. È dovuto invece a una crescita molto più rapida nei settori della produzione, del commercio e dei servizi.

Un indicatore chiave rilevato dall'FCSC è la Formazione Lorda di Capitale Fisso (FLCF). L'andamento della FLCF negli ultimi anni dimostra una capacità straordinaria di accumulazione di capitale, alimentata sia dall'intervento pubblico diretto in grandi opere infrastrutturali (trasporti, energia rinnovabile, telecomunicazioni), sia dagli investimenti privati internazionali. I dati statistici sui consumi finali delle famiglie e delle amministrazioni pubbliche mostrano una crescita solida e sostenibile. Questa espansione è sostenuta dall'incremento demografico causato dall'afflusso di lavoratori altamente qualificati e residenti stranieri.

La metodologia utilizzata dall'FCSC nell'aggiornamento dei Conti Nazionali segue gli standard internazionali del System of National Accounts (SNA 2008),

garantendo elevati livelli di comparabilità, trasparenza e accuratezza delle rilevazioni [19]. Il commercio all'ingrosso e al dettaglio, la gestione immobiliare e i servizi alle imprese, le attività finanziarie e assicurative, i trasporti e il magazzinaggio sono i settori con i tassi di crescita più elevati, secondo un'analisi dettagliata del valore aggiunto lordo per settore economico.

La struttura produttiva emiratina ha sviluppato una propria indipendenza dai cicli economici, come dimostra la tenuta di questi indicatori persino durante periodi di forte volatilità dei mercati energetici globali o di crisi monetaria globale. Secondo i dati forniti dall'FCSC, l'aumento del PIL reale non derivante dal petrolio e la formazione lorda del capitale fisso sono prove concrete del passaggio da un modello economico passivo a una struttura produttiva complessa, diversificata e capace di resistere agli shock esterni [20].

2.1.3. Le riforme strutturali e la politica fiscale del governo

La misurazione della trasformazione economica è fornita dalla rilevazione statistica dell'FCSC; tuttavia, le strategie messe in atto dal Ministry of Finance degli Emirati Arabi Uniti sono le principali responsabili della gestione politica ed esecutiva di questa transizione. L'assenza quasi totale di imposte dirette sui redditi societari e personali è stata una caratteristica storica della struttura fiscale degli Emirati Arabi

[19] Divisione Statistica delle Nazioni Unite (UNSD), *System of National Accounts 2008 (2008 SNA)*, Commissione Statistica delle Nazioni Unite, New York, 2009 (standard recepito dal FCSC EAU).

[20] Centro Federale per la Competitività e la Statistica (FCSC), *Annual National Accounts Dataflow: Gross Domestic Product*, Categoria: Economia - Sezione: Conti Nazionali Annuali, Portale Dati Aperti degli EAU, Abu Dhabi.

Uniti, che per decenni è servita come strumento principale per attirare capitali e aziende straniere. Tuttavia, il consolidamento dello Stato contemporaneo e l'integrazione nei mercati finanziari internazionali hanno richiesto di rivedere in modo significativo il sistema fiscale.

Il vero e proprio punto di svolta avviato dal *Ministry of Finance* è rappresentato dall'introduzione della *Corporate Tax* (Imposta sul Reddito delle Società), entrata ufficialmente in vigore con un'aliquota statutaria del 9% per i profitti d'impresa che superano la soglia stabilita di 375.000 AED [21]. Questa riforma costituisce un passaggio di rilevanza storica per due ragioni fondamentali.

In primo luogo, dal punto di vista del bilancio pubblico, l'imposta sulle società crea una fonte permanente e prevedibile di entrate fiscali non legate al petrolio. Questo permette al governo federale di finanziare la spesa corrente e gli investimenti nelle infrastrutture a lungo termine senza dover dipendere sempre dalle esportazioni energetiche o dall'emissione di debito pubblico.

In secondo luogo, la riforma adegua gli UAE agli standard internazionali definiti dall'OCSE e dal G20 all'interno del progetto *Base Erosion and Profit Shifting* (BEPS Pillar Two), nato per contrastare l'evasione fiscale internazionale e la pianificazione fiscale aggressiva delle multinazionali [22].

Per mantenere la competitività dell'economia nazionale, il Ministry of Finance ha studiato la misura nei minimi dettagli. Tra i paesi che applicano una vera e propria imposta sulle società, l'aliquota del 9% rimane tra le più basse al mondo. Inoltre, le aziende che operano nelle diverse Free Zone emiratine devono rispettare i requisiti

[21] Ministero delle Finanze degli EAU (MoF), *Decisione del Consiglio dei Ministri n. 116 del 2022 sulla determinazione della soglia di reddito imponibile per l'imposta sulle società*, Abu Dhabi, 2022.

[22] OCSE, *Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy – Global Anti-Base Erosion Model Rules (Pillar Two)*, Quadro Inclusivo OCSE/G20 sul BEPS, Parigi, 2021.

di sostanza economica e non ricavare redditi direttamente dal mercato interno (mainland). Tale differenza garantisce che gli Emirati Arabi Uniti continueranno ad essere attrattivi per gli investitori internazionali che utilizzano le zone franche come centri logistici e operativi regionali.

Il MoF ha iniziato una serie di riforme fiscali, tra cui l'introduzione dell'Imposta sul Valore Aggiunto (IVA) al 5%, applicata a una vasta gamma di beni e servizi [23]. La struttura delle entrate dello Stato è così cambiata grazie all'unione di IVA e tasse societarie, insieme a un controllo più rigido della spesa pubblica e a procedure di controllo e trasparenza finanziaria più moderne. Il Ministero delle Finanze ha raggiunto il suo obiettivo di modernizzare l'amministrazione finanziaria pubblica rimuovendo l'etichetta di paradiso fiscale e creando una giurisdizione a fiscalità controllata, trasparente, efficiente e pienamente integrata nella governance fiscale globale. [24]

2.1.4. La stabilità monetaria e la vigilanza prudenziale della Banca Centrale degli Emirati Arabi Uniti

La Central Bank of the United Arab Emirates (CBUAE) opera costantemente per garantire la stabilità del sistema economico e finanziario, mentre la politica fiscale stabilisce la direzione strategica dello Stato e le entrate. La Banca Centrale degli Emirati Arabi Uniti svolge tre funzioni principali come punto di riferimento dell'infrastruttura monetaria e finanziaria del paese: mantenere la stabilità della

[23] Autorità Fiscale Federale degli EAU (FTA), *Decreto-Legge Federale n. 8 del 2017 sull'Imposta sul Valore Aggiunto (IVA)*, Abu Dhabi, 2017.

[24] Ministero delle Finanze degli EAU (MoF), *Decreto-Legge Federale n. 47 del 2022 sulla Tassazione delle Società e delle Imprese (Corporate Tax Law),* Abu Dhabi, 2022, art. 3 e 18.

moneta, migliorare la regolamentazione e la vigilanza del settore bancario e aggiornare i sistemi di pagamento.

L'elemento portante della politica monetaria della CBUAE è il mantenimento del tasso di cambio fisso (*peg*) tra il Dirham degli UAE (AED) e il Dollaro Statunitense (USD). Questa scelta strategica, mantenuta inalterata da decenni, garantisce una stabilità valutaria assoluta, un elemento fondamentale per un'economia fortemente aperta agli scambi internazionali, all'importazione di beni di consumo e di investimento, e all'attrazione di capitale estero. Il peg azzera il rischio di cambio per gli investitori internazionali e offre un riferimento sicuro per contenere l'inflazione. Di contro, questo comporta per la CBUAE la necessità di allineare la propria politica dei tassi di interesse a quella della *Federal Reserve* statunitense, gestendo la liquidità interna attraverso interventi sul mercato aperto, la gestione delle riserve obbligatorie e l'emissione di titoli di debito a breve termine (*Monetary Bills*) [25].

La Central Bank delle Emirati Arabi Uniti ha seguito le direttive internazionali di Basilea III e ha adottato un sistema di vigilanza prudenziale molto severo per garantire la stabilità finanziaria[26]. I coefficienti di adeguatezza patrimoniale, noti anche come coefficienti di adeguatezza patrimoniale (CAR), sono molto più alti dei minimi stabiliti dai regolamenti internazionali. Secondo i dati sulla salute del settore bancario emiratino, le banche commerciali locali, sia tradizionali che islamiche, hanno ampie riserve di liquidità, elevati livelli di capitale primario di classe 1 (Tier

[25] Banca Centrale degli Emirati Arabi Uniti (CBUAE), *Quarterly Economic Review*, Dipartimento di Politica Monetaria e Stabilità Finanziaria, Abu Dhabi, 2023, pp. 8-15.

[26] Comitato di Basilea per la Vigilanza Bancaria / Banca dei Regolamenti Internazionali (BRI), *Basilea III: Quadro regolamentare internazionale per le banche*, Basilea.

1 Capital) e tassi di copertura dei crediti deteriorati (Non-Performing Loans, o NPL) del tutto adeguati [27].

Un aspetto centrale dell'azione recente della CBUAE riguarda la digitalizzazione del settore finanziario e la prevenzione dei rischi sistemici. La Banca Centrale ha promosso la modernizzazione dei sistemi di pagamento nazionali attraverso l'introduzione di piattaforme per i pagamenti istantanei in tempo reale e lo sviluppo di regolamentazioni specifiche per i servizi *Fintech*, la moneta elettronica e la finanza digitale. Parallelamente, la CBUAE ha intrapreso misure decisive per rafforzare i controlli contro il riciclaggio di denaro e il finanziamento del terrorismo (*Anti-Money Laundering* e *Countering the Financing of Terrorism* - AML/CFT). L'adozione di standard rigorosi di controllo (*due diligence)*, l'obbligo di segnalazione delle transazioni sospette e il costante monitoraggio dei flussi finanziari internazionali hanno consentito di migliorare la reputazione del sistema bancario emiratino, garantendo il collegamento e il pieno accesso alle reti di banche corrispondenti internazionali [28].

2.2. Il modello degli Emirati Arabi Uniti a confronto

Per comprendere fino in fondo come un'economia come quella di Dubai riesca a sostenere una pressione fiscale contenuta se paragonata a quella dei Paesi europei, non basta limitarsi all'analisi del gettito fiscale o alla diversificazione del PIL. L'elemento centrale di questa differenza risiede infatti nella struttura sociale e

[27] Banca Centrale degli Emirati Arabi Uniti (CBUAE), *Financial Stability Report*, Dipartimento di Vigilanza Bancaria e Stabilità Finanziaria, Abu Dhabi, 2022, pp. 20-35.

[28] Gruppo d'Azione Finanziaria Internazionale (GAFI/FATF), *Anti-money laundering and counter-terrorist financing measures - United Arab Emirates Mutual Evaluation Report*, Segretariato FATF, Parigi, 2020.

demografica del Paese, oltre che nella particolare organizzazione della spesa pubblica. Da questo punto di vista, l'assetto demografico degli Emirati Arabi Uniti, e in particolare dell'Emirato di Dubai, costituisce un caso unico su scala globale. La popolazione residente è infatti composta per oltre 1'85-90% da cittadini stranieri privi della cittadinanza emiratina [29]. Questa massiccia presenza di espatriati si riflette in una piramide dell'età fortemente sbilanciata, in cui la maggior parte degli abitanti si concentra nelle fasce d'età centrali e lavorativamente attive, comprese tra i venti e i cinquant'anni, mentre la quota di popolazione anziana over 65 risulta pressochè irrilevante tra i residenti non cittadini. A garantire questo equilibrio contribuisce in modo decisivo la rigida disciplina che regola il diritto di soggiorno. La permanenza della forza lavoro straniera è infatti strettamente subordinata al possesso di un contratto di lavoro attivo o all'ottenimento di specifici titoli di investimento, come la Golden Visa. Di conseguenza, nel momento in cui il rapporto lavorativo si interrompe, il lavoratore straniero è tenuto a trovare rapidamente un nuovo impiego oppure a rientrare nel proprio Paese d'origine.

2.2.1. La privatizzazione del welfare state e l'assenza di uscite correnti rigide

L'assenza di un'imposta diretta sui redditi delle persone fisiche (*Personal Income Tax*) non genera un deficit strutturale nei conti pubblici emiratini in quanto lo Stato non deve sostenere i costi elevati tipici di un sistema di *Welfare State* universalistico. Nel modello emiratino, infatti, l'assistenza sanitaria per i lavoratori

[29] Centro Federale per la Competitività e la Statistica (FCSC), *Annual National Accounts Dataflow: Gross Domestic Product*, Categoria: Economia - Sezione: Conti Nazionali Annuali, Portale Dati Aperti degli EAU, Abu Dhabi.

stranieri non grava sulla fiscalità generale, ma è interamente privatizzata; la normativa locale impone infatti al datore di lavoro, o al singolo residente, la sottoscrizione obbligatoria di un'assicurazione sanitaria privata. Allo stesso modo, il sistema di istruzione destinato ai figli dei residenti espatriati è gestito quasi esclusivamente da istituti privati a pagamento, le cui rette sono a carico delle famiglie o rientrano nei pacchetti retributivi concessi dalle aziende sponsor. Anche sul piano previdenziale si riscontra una forte differenza rispetto ai modelli europei, poiché non esiste un sistema pensionistico pubblico a ripartizione per la forza lavoro straniera. Al termine del rapporto di lavoro, la legge emiratina si limita infatti, a prevedere l'erogazione di un'indennità di fine rapporto, nota come *End of Service Gratuity*, accantonata dal datore di lavoro sulla base degli anni di servizio resi.[30]

2.2.2. Confronto con il modello italiano

L'analisi comparativa tra gli Emirati Arabi Uniti e la Repubblica Italiana mette in luce due modelli economico-sociali opposti.

Tabella 2.1 “Confronto strutturale e socio-economico tra Italia ed Emirati Arabi Uniti”.

	Repubblica Italiana	Emirati Arabi Uniti
Demografia	Popolazione prevalentemente anziana, basso tasso di natalità.	Popolazione giovane in età lavorativa.

[30] Osservazione diretta sul posto e informazioni pratiche raccolte grazie alle spiegazioni di guide e operatori locali, con riferimento alla gestione quotidiana della sanità privata, dei servizi e del mercato del lavoro a Dubai.

Modello di Welfare	Pubblico e universalistico.	Privatizzato per i non cittadini.
Composizione della Spesa Pubblica	Rigida ed elevata spesa per pensioni e sanità, oltre all'onere del debito pubblico.	Ridotta spesa pubblica spesa pubblica per residenti e uscite concentrate su investimenti infrastrutturali e sviluppo.
Pressione fiscale	Elevato prelievo su redditi da lavoro e d'impresa, finalizzato alla copertura dei costi.	Assenza di tassazione sui redditi personali, Corporate Tax al 9% ed esenzione fiscale all'interno delle Free Zones.

Fonte: elaborazione propria.

Il confronto dimostra in modo chiaro che il modello *tax-free* o ad aliquote estremamente ridotte adottato da Dubai non è una semplice scelta di politica fiscale, ma dipende da una struttura sociale e demografica impossibile da replicare nei Paesi Occidentali. L'Italia, infatti, deve fare i conti con una popolazione anziana, un alto debito pubblico e regole costituzionali che garantiscano scuola, sanità e pensioni a tutti i cittadini. Di conseguenza, il sistema italiano non potrebbe ridurre drasticamente le tasse o azzerarle senza compromettere l'equilibrio dei conti pubblici e il funzionamento dello Stato sociale.

CONCLUSIONI

Le valutazioni del Fondo Monetario Internazionale (FMI) mostrano che le riforme economiche, fiscali e monetarie messe in atto dagli Emirati Arabi Uniti sono efficaci e sostenibili. L'FMI svolge consultazioni periodiche (ai sensi dell'Articolo IV del suo Statuto) per valutare lo stato della macroeconomia degli Emirati Arabi e fornire valutazioni indipendenti ed esaustive sulla qualità delle politiche pubbliche adottate e formulare raccomandazioni di politica economica.

I report dell'FMI evidenziano con chiarezza la bontà del percorso di diversificazione intrapreso dagli UAE. Le analisi del Fondo sottolineano come i risultati macroeconomici del Paese siano tra le più solide della regione Middle East and North Africa (MENA) [31]. Secondo il FMI, la crescita del PIL non-petrolifero riflette la riuscita attuazione delle riforme strutturali orientate al mercato, tra cui figurano la liberalizzazione delle regole sulla proprietà delle aziende, (che oggi consente la titolarità estera al 100% delle imprese anche al di fuori delle zone franche), l'allentamento delle restrizioni sui visti d'ingresso e di soggiorno per lavoratori qualificati e investitori (*Golden Visa*), e l'aggiornamento delle leggi sul diritto societario e fallimentare.

Il Fondo Monetario Internazionale ha elogiato la gestione delle finanze pubbliche degli Emirati Arabi Uniti, sottolineando che i saldi di bilancio primario e corrente

[31] Fondo Monetario Internazionale (FMI), *World Economic Outlook: Navigating Global Divergences*, Washington D.C., ottobre 2023, cap. 1.

degli Emirati Arabi Uniti presentano un saldo positivo[32]. Per garantire la sostenibilità del debito pubblico, che si mantiene su livelli molto bassi rispetto alle altre nazioni, questi avanzi consentono allo Stato di avere ampi margini di manovra fiscale, o spazio fiscale, per affrontare shock negativi macroeconomici o geopolitici[33]. La stabilità economica e finanziaria a lungo termine è ulteriormente garantita dall'accumulo di ingenti riserve estere e dalla gestione professionale dei fondi sovrani nazionali (SWF, dall'inglese Sovereign Wealth Funds).

Inoltre, le raccomandazioni del Fondo Monetario Internazionale concordano sull'importanza di proseguire nell'integrazione delle politiche di transizione ecologica ed energetica con gli obiettivi di crescita economica. L'impegno degli UAE per il raggiungimento della neutralità carbonica entro il 2050 (*Net Zero by 2050*) richiede grandi investimenti nelle energie rinnovabili, nel solare e nell'idrogeno verde, settori nei quali il Paese sta già assumendo una posizione di leadership tecnologica ed economica globale. Il FMI sottolinea come la transizione energetica, se gestita in modo integrato con le riforme fiscali del *Ministry of Finance* e la vigilanza monetaria della CBUAE, rappresenti un'opportunità straordinaria di attrazione di capitali orientati ai criteri ESG (*Environmental, Social, and Governance*).[34]

---

[32] Fondo Monetario Internazionale (FMI), *United Arab Emirates: 2023 Article IV Consultation - Press Release and Staff Report,* Rapporto Paese FMI n. 23/230, Washington D.C., 2023, pp. 4-17.

[33] Banca Centrale degli Emirati Arabi Uniti (CBUAE), *Quarterly Economic Review*, Dipartimento di Politica Monetaria e Stabilità Finanziaria, Abu Dhabi, 2023, pp. 8-15.

[34] Ministero del Cambiamento Climatico e dell'Ambiente degli EAU (MOCCAE), *Iniziativa Strategica UAE Net Zero by 2050*, Governo degli Emirati Arabi Uniti, Dubai/Abu Dhabi.

BIBLIOGRAFIA

Banca Centrale degli Emirati Arabi Uniti (CBUAE), Financial Stability Report, Dipartimento di Vigilanza Bancaria e Stabilità Finanziaria, Abu Dhabi, 2022, pp. 20-35.

Banca Centrale degli Emirati Arabi Uniti (CBUAE), Quarterly Economic Review, Dipartimento di Politica Monetaria e Stabilità Finanziaria, Abu Dhabi, 2023, pp. 8-15.

Borsa Italiana (2021) "Evasione, elusione e frode fiscale: definizione e differenze", Milano.

Centro Federale per la Competitività e la Statistica (FCSC), Annual National Accounts Dataflow: Gross Domestic Product, Categoria: Economia - Sezione: Conti Nazionali Annuali, Portale Dati Aperti degli EAU, Abu Dhabi.

Comitato di Basilea per la Vigilanza Bancaria / Banca dei Regolamenti Internazionali (BRI), Basilea III: Quadro regolamentare internazionale per le banche, Basilea.

Divisione Statistica delle Nazioni Unite (UNSD), System of National Accounts 2008 (2008 SNA), Commissione Statistica delle Nazioni Unite, New York, 2009 (standard recepito dal FCSC EAU).

Fondo Monetario Internazionale (FMI), United Arab Emirates: 2023 Article IV Consultation - Press Release and Staff Report, Rapporto Paese FMI n. 23/230, Washington D.C., 2023, pp. 4-17.

Fondo Monetario Internazionale (FMI), World Economic Outlook: Navigating Global Divergences, Washington D.C., ottobre 2023, cap. 1.

Gruppo d'Azione Finanziaria Internazionale (GAFI/FATF), Anti-money laundering and counter-terrorist financing measures - United Arab Emirates Mutual Evaluation Report, Segretariato FATF, Parigi, 2020.

Istituto Nazionale di Statistica (ISTAT), Censimento permanente delle imprese e registri statistici, 2023, Roma.

Ministero del Cambiamento Climatico e dell'Ambiente degli EAU (MOCCAE), Iniziativa Strategica UAE Net Zero by 2050, Governo degli Emirati Arabi Uniti, Dubai/Abu Dhabi.

Ministero dell'Economia e delle Finanza (MEF) (2025) Relazione sull'economia non osservata e sull'evasione fiscale e contributiva. Anno 2025. Roma: MEF.

OCSE (2013), Addressing Base Erosion and Profit Shifting", OECD Publishing.

OCSE (2025), "Consolidated text of the Common Reporting Standard - Standard for Automatic Exchange of Financial Account Information in Tax Matters", Paris: OECD Publishing.

OCSE, Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy – Global Anti-Base Erosion Model Rules (Pillar Two), Quadro Inclusivo OCSE/G20 sul BEPS, Parigi, 2021.

OECD (1998), "Harmful Tax Competition: An Emerging Global Issue ", Paris: OECD Publishing.

Palan R. 2003. The Offshore Word: Sovereign Markets, Virtual Places, and Nomad Millionaires, Cornell University Press.

Parlamento Europeo, Sottocommissione per i problemi fiscali (FISC), Relazione sull'impatto dei regimi fiscali nazionali sulla concorrenza nell'UE e sulla lotta all'elusione fiscale, 2022, pp.8-14. Brexelles.

Portale Ufficiale del Governo degli EAU, UAE Centennial 2071 Strategy, Gabinetto dei Ministri degli Emirati Arabi Uniti, Abu Dhabi.

Relazione annuale AGCM, Presidente Roberto Rustichelli, 2 luglio 2019. Roma. (accesso in data 16 settembre 2026).

Zucman G. (2015). La ricchezza nascosta delle nazioni. Indagine sui paradisi fiscali. Roma: LUISS University Press.