



## Un rapporto della Cisl internazionale fa emergere il paradosso Per le multinazionali profitti e poche tasse

di **Silvana Cappuccio**  
Bruxelles

Un recente rapporto della Cisl internazionale (Confederazione Internazionale dei Sindacati Liberi, a cui aderiscono Cgil, Cisl e Uil) mette in risalto che mai come negli ultimi anni le multinazionali sono state in fase di espansione, continuando a incassare profitti, anche molto elevati, e, al tempo stesso, paradossalmente hanno beneficiato di sgravi fiscali.

Si tratta di un'altra delle contraddizioni che si accompagnano alla globalizzazione e la cui portata spesso sfugge alla conoscenza dei cittadini e dei lavoratori. Per farsene un'idea, basti pensare che, nell'arco di vent'anni,

**Causa del fenomeno è la concorrenza fiscale, divenuta uno strumento per attirare capitali. Il rapido aumento di zone franche e paradisi fiscali si spiega così**

il tasso medio delle imposte sulle società nei paesi industrializzati è diminuito di un terzo, passando dal 45% al 30%, solo a causa della concorrenza fiscale.

Il rapporto della Cisl è ricco di informazioni supportate da dati puntuali: dal 2000 al 2005, 24 dei 30 paesi OCSE (Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico) hanno diminuito le imposte societarie e nessun paese le ha aumentate. In media, i tassi sono scesi dal 33,6% nel 2000 al 28,6% nel 2005. Ed un andamento simile si è verificato nei 45 paesi che non fanno parte dell'OCSE, in cui i tassi, che erano appena oltre il 40%, sono passati a meno del 30%. Negli Stati Uniti ed in Italia, Germania e Giappone, cioè in quattro paesi che rappresentano quasi la metà dell'economia mondiale, il peso delle imposte sulle società nell'am-

bito delle finanze pubbliche è diminuito di circa il 20% dalla metà degli anni '90 ad oggi. Negli Stati Uniti, 82 delle 275 maggiori imprese non hanno pagato alcuna imposta, oppure hanno beneficiato di un rimborso almeno per un anno tra il 2001 ed il 2003. Nell'Unione Europea, servendosi della grande mobilità di capitali, investimenti ed imprese, gli Stati membri sono lanciati in una corsa al ribasso dei tassi di imposta delle società, tendenza che si è intensificata dal 2004, vale a dire dopo l'entrata dei nuovi Paesi.

Gli autori dello studio individuano la causa principale di questo processo, soprattutto nell'ultimo decennio, nella crescente espansione delle multinazionali, la gran parte delle quali ha sede di origine nelle grandi economie. Esse, in ragione della loro dimensione, sono in grado di costringere numerosi Governi a concedere loro degli alleggerimenti fiscali. Grazie al carattere internazionale del loro campo di azione, riescono poi facilmente a trasferire redditi, benefici, perdite e debiti a loro arbitrio. Si disegna così un quadro nel quale, in modo progressivo negli anni, la mobilità delle multinazionali si è ancora ulteriormente accentuata e con essa la concorrenza fiscale, che è divenuta uno strumento per attirare capitali. La mondializzazione del mercato del lavoro ha dato al capitale una capacità di dominio che non ha precedenti dalla rivoluzione industriale. L'internazionalizzazione crescente delle imprese private fa sì che una parte considerevole dei profitti sfugga ai sistemi di tassazione e a tutto questo si accompagna il progressivo venir meno dei sistemi di finanziamento sociale da parte dell'impresa.

In molti paesi, si sono concepite forme varie di incentivazione di investimenti che consentono alle società multinazionali condizioni speciali come la deduzione di imposta

o l'esonerazione fiscale temporanea, vale a dire dei periodi durante i quali non vi sono imposte da pagare. La concorrenza fiscale assume, comunque, varie forme e non si presenta solo come diminuzione più o meno trasparente di tassi legali. Due esempi per tutti: le zone franche e i paradisi fiscali. Per usufruire di esenzioni fiscali permanenti esiste il ricorso alle zone franche di esportazione. Il numero di zone industriali franche è passato da 850 nel 1998 a oltre 5.000 nel 2004.

Esse da un lato avvantaggiano le società sotto il profilo fiscale, dall'altro rappresentano un costo (piuttosto che un beneficio, come talvolta viene fatto credere) per i paesi in cui sono impiantate, poiché necessitano di investimenti ed

**Solo a causa dei paradisi fiscali i paesi in via di sviluppo perdono 50 miliardi di dollari all'anno. Per contrastare questa tendenza servono soluzioni multilaterali**

infrastrutture pagate dallo Stato. Il rapido aumento dei paradisi fiscali ha anch'esso favorito questo processo. Esistono oggi almeno 73 paesi o territori che possono essere classificati come paradisi fiscali, la metà dei quali è stata creata negli ultimi 25 anni. La loro normativa "leggera" è ragione di attrazione non solo per singoli individui ricchi ma anche per multinazionali che se ne servono per sfuggire al fisco.

E' estremamente difficile quantificare l'ammontare di denaro che viene così sottratto alle entrate degli Stati. Secondo uno studio citato dal rapporto, solo a causa dei paradisi fiscali i paesi in via di sviluppo perdono 50 miliardi di dollari all'anno, vale a dire l'equivalente dei flussi annuali di aiuto verso questi paesi o sei volte il costo stimato per anno per finanziare l'educazione primaria universale.

## ATTUALITÀ



DISEGNO DI ANTONIO MARINO SOUTO (CUBA). TRATTO DAL LIBRO "SPICCIOLI DI SATIRA, GRAFFI SULL'ECONOMIA GLOBALE". A CURA DELLO STUDIO D'ARTE ANDROMEDA

Va ancora aggiunto che, grazie alla sofisticazione ed alla diversificazione crescente dei prodotti e servizi finanziari, le società dispongono di una quantità di mezzi cosiddetti legali per venir meno alle loro responsabilità e non contribuire ai bisogni della società.

In ogni caso e in tutte le sue varie forme, la concorrenza fiscale inevitabilmente genera la diminuzione delle entrate pubbliche ed accresce il peso sui cittadini, i lavoratori ed i consumatori.

Il rapporto della Cisl mette l'accento su un'evoluzione ben preoccupante, che prospetta la possibilità di una grave crisi delle finanze statali, sia nei paesi industrializzati che in quelli in via di sviluppo. Le 250 maggiori società degli Stati Uniti e le 50 più grandi nel Regno Unito, negli ultimi vent'anni, hanno da sole contribui-

to per un terzo della totalità delle imposte societarie dello Stato. Un'eventuale progressiva riduzione non potrà non pesare sulle piccole imprese, sui lavoratori ed i consumatori, che dovranno pagarne il conto. E' di tutta evidenza un circolo vizioso ingiusto, antidemocratico e non sostenibile, che favorisce la crescita delle disuguaglianze: le multinazionali pagano meno imposte in maniera crescente mentre i loro profitti sono in verticale ascesa e i livelli di occupazione storicamente bassi.

Solo delle soluzioni multilaterali possono contrastare questa tendenza. Occorre il riconoscimento, al livello mondiale, che tutti i paesi hanno un interesse comune a negoziare un livello minimo di imposta sulle società, a cominciare dai paesi che hanno dei comparabili livelli di sviluppo

economico e sono in prossimità geografica. Nessun paese, quale che sia il suo peso, è in grado di far fronte da solo alla pressione verso il basso. Anche se è comunemente riconosciuto che le grandi economie sono meno esposte, che esse devono dispiegare meno sforzi per attirare gli investimenti stranieri e pertanto che hanno meno ragioni per impegnarsi nella concorrenza fiscale, sono comunque le grandi economie quelle che più hanno perso in termini di entrate negli ultimi decenni.

Ancora una volta, affinché i governi, la comunità politica internazionale e le sue istituzioni si impegnino in un'azione realmente costruttiva ed efficace per contrastare queste pratiche che minano lo sviluppo e la democrazia dalle sue fondamenta, occorre una chiara e ferma volontà politica.

## Usa, la mossa di Tiaa-Cref «Non rispetta i diritti»: fondo sociale esclude la Coca Cola

Coca-Cola è stata esclusa dal paniere di TIAA-CREF un fondo pensione da 8 miliardi di dollari che investe secondo criteri sociali. La posizione della Coca-Cola è stata venduta dopo che consulenti del fondo statunitense hanno accertato che il produttore di soft drink non rispettava i requisiti nelle aree di marketing ai bambini, diritti dei lavoratori stranieri e questioni di carattere ambientale.

Herbert Allison, presidente e amministratore di TIAA-CREF, ha rivelato la vendita durante una botta e risposta nel corso del meeting annuale del CREF, il College Retirement Equities Fund. Al 31 marzo scorso, ultimo periodo per cui sono disponibili i dati, il Social Choice Account aveva 1,2 milioni di azioni Coca-Cola, per un valore di mercato pari a 52,4 milioni di dollari. CREF ha in gestione 184 milioni di dollari in asset, e con TIAA-CREF gestisce complessivamente più di 380 miliardi di dollari. La società fornisce piani pensione in campo accademico, medico e culturale. Amy O'Brien, direttore dell'investimento sociale per TIAA-CREF ha

**La decisione è stata presa a seguito di una revisione effettuata dalla società Kld, che ha riscontrato carenze nel marketing ai bambini, nella tutela dei lavoratori stranieri e dell'ambiente. La replica: nessun fatto, solo insinuazioni**

dichiarato che le azioni della Coca-Cola sono state vendute a seguito di una revisione periodica del Broad Market Social Index da parte della KLD Research & Analytic Inc. L'ultima revisione è stata completata alla fine di giugno. KLD ha riscontrato carenze da parte della Coca-Cola in diverse aree, inclusi i diritti dei lavoratori negli impianti di imbottigliamento oltreoceano, il marketing di bevande frizzanti indirizzato ai bambini e le questioni ambientali legate all'utilizzo dell'acqua oltreoceano, ha dichiarato Karin Chamberlain, manager degli Indici KLD, nel corso di un'intervista telefonica. «Da una parte producono un rapporto sulla responsabilità sociale molto buono e si stanno impegnando attivamente con gli azionisti, ma riteniamo che siano davvero troppo reazionari», ha dichiarato la Chamberlain. «Sono leader nel settore e dovrebbero essere all'avanguardia nel risolvere questioni di questo tipo».

Coca-Cola ha affermato in un comunicato: «KLD non ha mai discusso con noi la sua decisione, e hanno lasciato che fosse un attivista travolto a comunicare la loro iniziativa», riferendosi a Ray Rogers, direttore di un gruppo chiamato «Campaign to Stop Killer Coke», che ha preso parte al meeting della CREF e ha diffuso un comunicato sul disinvestimento. «La decisione presa non riflette i significativi progressi che abbiamo fatto sulle questioni citate dalla KLD», ha dichiarato Coca-Cola. «L'investimento socialmente responsabile è un'attività seria e di grande importanza. Deve essere basata su fatti comprovati e su una chiara informazione, non su insinuazioni e supposizioni».

La Chamberlain ha detto che la Coca-Cola è sempre stata nel Broad Market Social Index da quando esso è stato lanciato nel Gennaio 2001. La KLD, con sede a Boston, revisiona le compagnie nel Russell 3000 Index e ne esclude molte sulla base di criteri esclusivi, come quando l'attività principale riguarda il tabacco o il gioco d'azzardo. KLD utilizza anche criteri "qualitativi" come la gestione aziendale o le condizioni sul posto di lavoro, ha affermato O'Brien.



Coca-Cola rimane nel KLD's Domini 400 Social Index, che viene utilizzato dal Fondo di Equità Sociale Domini, del valore di 2 miliardi di dollari. L'indice è autorizzato anche da clienti che lo usano per monitorare le performance di portafogli basati sui criteri sociali.

Il Social Choice Account del TIAA-CREF è il maggior fondo che viene influenzato dalle modifiche nel Broad Market Social Index. Il fondo conta più di 430 mila investitori ed è considerato il maggior fondo sociale per investitori individuali a livello mondiale.

I critici della Coca-Cola presenti al meeting della CREF hanno affermato di essere soddisfatti per la esclusione della compagnia dal fondo. Neil Wollman, professore di psicologia al Manchester College nel North Manchester, Indiana, ha detto, «E' una buona mossa, ma sarebbe potuto accadere prima». Wollman è stato un critico assiduo di TIAA-CREF per ciò che chiama "trascinare i piedi" sulle questioni dell'investimento sociale. Comunque, ha affermato di essere soddisfatto per i passi compiuti da quando O'Brien si è unito all'organizzazione poco più di un anno fa. A Maggio, TIAA-CREF ha istituito un nuovo Dipartimento per l'Investimento Sociale all'interno della sua area per il management degli asset.

## La formula americana dei bassi salari, del sorriso forzato al cliente e dell'impacchettatore alla cassa non ha fatto breccia tra i tedeschi. L'unico effetto è stato l'inasprimento dei rapporti con i sindacati. Clamoroso il divieto, poi annullato, di relazioni sentimentali tra dipendenti Germania, Wal Mart si ritira e cede le sue 85 filiali alla rivale Metro

di **Adolfo Picchioni**

Dopo 9 anni di passione Wal-Mart ha ceduto le armi, in Germania, alla rivale tedesca Metro. La voce di Michael Duke, vicepresidente del colosso statunitense della vendita al dettaglio - 1,6 miliardi di dipendenti, 310 miliardi di dollari di fatturato nel 2005 e più di 5 mila filiali in 13 paesi - lascia poche ombre sulle ragioni del ritiro: «L'obiettivo è avere massimi ritorni dagli investimenti. E lo sviluppo delle attività tedesche non ha dato i risultati attesi».

La Metro - società per azioni di Düsseldorf, leader del commercio all'ingrosso e al dettaglio, con più di 270 mila dipendenti nel mondo, di cui 140 mila in Germania - ha così acquistato a un prezzo "di favore" le 85 filiali tedesche Wal-Mart con i loro 11 mila dipendenti e un volume d'affari stimato intorno ai due miliardi di euro. L'insuccesso peserà sulle casse della compagnia statunitense per un miliardo di dollari almeno. L'acquisizione porterà, secondo le prime stime, alla chiusura della centrale Wal-Mart di Wuppertal e al ricollocamento dei suoi 700 dipendenti.

Ancora lo scorso giugno il capo del gruppo Wal-Mart in Germania, David Wild, definiva «assurda» l'idea di un ritiro dalla piazza tedesca, «dopo Usa e Giappone, il più grande mercato per la vendita al dettaglio nel mondo». In effetti i tre centri logistici e la sede amministrativa, oltre alle 85 filiali (poche), sono la testimonianza che il gruppo statunitense aveva «puntato forte» sul mercato tedesco. Ma i profitti attesi non sono mai arrivati negli Usa: meno 487 milioni di euro per il bilancio 2003. Un trend negativo che è proseguito fino al 2005, secondo fonti dei setti-

manale tedesco *der Spiegel*. In nove anni il marchio Wal-Mart non è riuscito a penetrare la società tedesca, che del mo-

**Dopo la rinuncia ai 16 supermercati sudcoreani dello scorso maggio, per il gruppo statunitense di Bentonville è il secondo abbandono in terra straniera**

dello di vendita "discount", con Aldi, Lidl e la stessa Metro è leader in Europa. La formula americana del sorriso, forzato, al cliente e dell'impacchettatore alla cassa non ha fatto breccia nei consumatori. L'unico effetto è stato l'inasprimento dei

rapporti con i dipendenti, rappresentati dai forti sindacati tedeschi. Clamoroso il caso, esplosivo lo scorso anno, del divieto di far nascere relazioni sentimentali tra i dipendenti, poi ritirato.

Dopo la rinuncia ai 16 supermercati sudcoreani dello scorso maggio, per il gruppo statunitense di Bentonville, in Arkansas, è il secondo abbandono in terra straniera. Sarebbe però un errore pensare che Wal-Mart stia ripiegando in patria. In 14 anni la divisione internazionale della compagnia è diventata, da zero, un affare da 63 miliardi di dollari. Il recente acquisto, in Giappone, della catena di magazzini Seiyu, insieme all'espansione

nel mercato cinese, rivelano la strategia della compagnia, decisa a concentrare i suoi sforzi est - oltre che in America Lati-

**Dal 1987 la compagnia supera la concorrenza di più del 40% in termini di produttività. A pagare la filosofia dei prezzi bassi sono i lavoratori ma anche fornitori e contribuenti**

na. Wal-Mart aggredisce dove la sua politica di bassi prezzi e bassi salari può svilupparsi al meglio, abbattendo la concorrenza. Stando ai dati del McKinsey Global Institute - think tank dell'omonima compagnia di consulenza multina-

zionale statunitense -, dal 1987 Wal-Mart ha ininterrottamente superato la concorrenza di più del 40%, in termini di produttività. La strategia, che in patria ha funzionato così bene - negli Stati Uniti Wal-Mart totalizza un quinto delle vendite al dettaglio -, rompe gli schemi tradizionali del mercato.

Teoria economica vorrebbe che, sbaragliata la concorrenza, il competitore vincente alzasse i prezzi per ottimizzare i profitti derivati dalla posizione di monopolio, con l'effetto, nel medio periodo, di riaprire il mercato a nuovi soggetti. Ma la strategia Wal-Mart non segue le "leggi" classiche della vendita in un mercato deregolato. La filosofia dei "prezzi sempre più

bassi" non si interrompe nemmeno quando la concorrenza degli altri retailer è annullata. A pagare sono i lavoratori, quelli del colosso di Bentonville e quelli impiegati nel variegato universo dei fornitori, spinti a tirare a loro volta i prezzi al ribasso. Non pagano, però, solo i lavoratori: il sistema Wal-Mart scarica il fardello della sua politica di bassi salari altrove. E quell'altrove è lo stato sociale, dove esiste (e funziona). Secondo uno studio dell'Università di California citato dal Guardian, nel 2003 i contribuenti californiani hanno pagato più di 20 milioni di dollari per l'assistenza medica dei lavoratori dello zio Sam (Walton, il fondatore di Wal-Mart).

## Stand up for your rights

**Lo scandalo del Malawi, dove i bambini muoiono di fame perché le istituzioni internazionali impongono la coltivazione del mais**

Quando Cristoforo Colombo scoprì le nuove Indie, non capì che le distese di pannocchie dorate che quasi lo abbagliavano valevano molto di più delle spezie e dell'oro che aveva sperato di trovare. Non sapeva che il mais aveva già una storia di 8 mila anni, e che quella che lui giudicava una coltura da selvaggi avrebbe travolto tutte le altre coltivazioni care al vecchio continente come il grano, il riso, il sorgo. Oggi la maggioranza del mais che arriva nelle nostre tavole arriva proprio dalle Americhe, dalla Cina e dal Brasile, che insieme mettono insieme oltre i due terzi della produzione mondiale, più di 450 milioni di tonnellate in tutto. Ma di mais si può anche morire... di fame. Succede in Malawi, 13 milioni di abitanti stretti tra Tanzania, Mozambico e Zambia, nel sud della Madre Africa, che secondo le Nazioni Unite su 177 Paesi del mondo si classifica al 165esimo posto per sviluppo umano. Un bambino su due sotto i cinque anni in Malawi soffre di denutrizione cronica, 900 mila, per la fame e l'Aids, sono orfani, l'85% della popolazione vive sotto la linea della povertà anche se, ironia del destino, oltre l'80% sono contadini. I piccoli

coltivatori, che producono ancora la quasi totalità del cibo del Paese, sotto la spinta delle speculazioni e delle istituzioni internazionali che concedono soldi e aiuti soltanto a certe condizioni, sono forzati a concentrarsi sulle grandi materie prime da esportazione: tabacco, soprattutto, poi tè, cotone e zucchero i cui prezzi internazionali sono in caduta libera da tanti anni. Così, in questi primi mesi del 2006 circa 5 milioni di persone non hanno avuto di che mangiare, e il World Food Program è riuscito a portare aiuti alimentari ad appena 2 milioni tra loro. Perché, però, regalare cibo a chi potrebbe procurarne con le proprie mani? Se lo è chiesto una delegazione di 7 esperti africani di diritti umani che ha condotto un'inchiesta in Malawi pubblicata da Rights and Democracy, istituzione indipendente canadese. Il Malawi si è dato addirittura nella Costituzione della Repubblica l'obiettivo di rispettare il diritto umano al cibo e allo sviluppo. Cassava, zucche, fagioli, arachidi, ma anche polli, papere, mucche: l'agricoltura tradizionale offrirebbe alle comunità molte alternative per mangiare. Ma le istituzioni internazionali hanno decretato che solo il mais può sconfiggere la carestia anche se di mais, ormai primo raccolto alimentare nel Paese, non ce n'è mai abbastanza, e mai per tutto l'anno. La terra, stressata dalle colture da esportazione e dalla monocoltura di mais, è diventata negli anni dura e poco fertile. La mancanza di soldi per cisterne, canali e affini espone i villaggi contadini

alle inondazioni come alle grandi siccità, in una giostra infernale che nessuno riesce a fermare. Il distretto di Kasungu, 100 chilometri a nord del capitale Lilongwe, viene considerato il silos del Malawi perché da qui proviene la maggior parte dell'oro vegetale prodotto nel Paese. Eppure dal 2001 tutta la regione fa la fame. Vendere un chilo di mais al mercato, quando si riesce a coltivarlo, significa guadagnare 50 kwacha, ovvero due decimi di euro lavoro escluso, con i quali i contadini devono mantenere, in media, famiglie di almeno quattro persone. La distribuzione di Stato a prezzi calmierati, grazie agli aiuti internazionali, costringe i più poveri ad affrontare file di 10-12 ore per ricevere 20 chili di mais al prezzo di 340 kwacha. Mais che per lo più non viene comprato sul posto, ma da ricchi produttori del Nord che scaricano sui mercati più poveri le loro eccedenze, già strapagate con i sussidi alle esportazioni. Molte denunce raccontano, come se non bastasse, di grossisti che ne ritirano anche 100 sacchi da venti chili alla volta, per poi rivenderli a 1000-1200 kwacha al sacco alla borsa nera. E di fertilizzanti messi a disposizione dallo Stato che spariscono in fretta, per poi ricomparire nei negozi per i ricchi, al triplo del prezzo. Nel mercato globale, insomma, per alcuni il mais splende come oro, per altri si tinge di giallo, ma non c'è mistero: chi vince e chi perde sono sempre gli stessi.

Monica Di Sisto