

Accordi fiscali e aiuti di stato

Una commistione pericolosa

Di Massimiliano Trovato

Executive Summary

- In the last few months, the EU Commission launched four investigations on the tax dealings of Apple in Ireland, Starbucks in the Netherlands, and Amazon and Fiat Finance in Luxembourg, claiming that tax rulings obtained by these companies in their respective countries of establishment might amount to illegal state aid under article 107 TFEU.
- On Nov. 5 the International Consortium of Investigative Journalists disclosed thousands of documents related to tax rulings awarded by Luxembourg to some 340 corporations between 2002 and 2010. Shortly after the leak, the Commission demanded that all 28 member states submitted evidence regarding their own tax ruling practices.
- Tax measures can trigger state aid procedures, as far as they meet all four requirements: they provide a benefit; they are granted by the State or through State resources, including missed revenues; they target selectively certain undertakings or productions; they affect trade between Member States. However, the general tax system of any particular country can't be called into question.
- Tax rulings, or Advance Tax Agreements (ATAs) are used in most EU and OECD countries to enhance certainty and stability in the fiscal treatment of corporate operations, particularly when international transactions are taking place within the same multinational group and transfer pricing is a concern. As a matter of fact, both the OECD and the EU recommend their adoption. There can be no presumption that an individual tax ruling gives rise to a state aid.
- Even the "Draft Commission Notice on the notion of State aid" which underwent public consultation last year upholds the prima facie legitimacy of ATAs, provided that administrative discretion and selectivity are minimized.
- A certain amount of discretion is embedded in the notion of ATA. Indeed, if the applicable law was crystal-clear, there would be no room or need for advance agreements. When the law can be interpreted in multiple ways, enhanced certainty is desirable for both the taxpayer and the administration, as it helps prevent costly and time-consuming litigation.
- Discretion is especially relevant to transfer pricing, an area where market prices can only provide limited information—so much so that the OECD guidelines feature a variety of evaluation methods to be employed, as far as the arm's length principle is not violated. Thus, the Commission should merely make sure that the rulings comply with the principle, but it shouldn't

Massimiliano Trovato è Fellow dell'Istituto Bruno Leoni

advance a particular reading of the principle.

- As regards selectivity, the Luxleaks findings attest that rulings were available to many, if not all, corporation.
- Prejudiced scrutiny of tax rulings may reduce certainty and hinder investments. If the Commission feels there's a potential for abuse, it should look to clarify the relevant rules instead of going after individual rulings on a casual basis.
- Critics denounce the alleged abuse of tax rulings as a tool for shifting profits to low-tax countries and eroding the tax base of high-tax countries; however, they fail to recognize that they are conflating two very different issues: international taxation may deserve a thorough overhaul, but competition policy tools should not be bent to tax policy goals. State aid law should only be used when there's probable cause.

Introduzione

Nel novembre scorso, un gruppo di cronisti che fanno capo all'International Consortium of Investigative Journalists ha [divulgato](#) alcune migliaia di documenti attinenti al trattamento fiscale applicato dall'amministrazione finanziaria del Lussemburgo alle multinazionali stabilite nel Granducato. In particolare, il materiale pubblicato copre oltre 500 accordi intervenuti tra il governo lussemburghese e circa 340 imprese nel periodo compreso tra il 2002 e il 2010. Per la verità, pur senza sollevare il medesimo scalpore, una parte significativa di tali rivelazioni era affiorata già [due anni prima](#) – e allo stesso momento risalgono le prime [denunce](#) relative alla sottrazione dei documenti.

Tuttavia, molte cose possono cambiare in due anni. In generale, l'attenzione della comunità internazionale al tema dell'imposizione tributaria sulle imprese operanti in molteplici mercati nazionali ha raggiunto un picco, catalizzando gli sforzi del G20, delle Nazioni Unite, dell'Ocse, della Commissione Europea e di numerosi governi, anche – sebbene non esclusivamente – in virtù del contributo fornito dall'innovazione tecnologica alla dematerializzazione e alla delocalizzazione dei servizi e dei processi produttivi.¹ Inoltre, la Commissione stessa ha inaugurato nei mesi scorsi una serie d'indagini volte a verificare se costituissero indebiti favori, ai sensi della disciplina sugli aiuti di stato, gli accordi garantiti dalle amministrazioni fiscali locali ad Apple in Irlanda, a Starbucks in Olanda, ad Amazon e Fiat Finance in Lussemburgo. A ciò si aggiunga che, proprio nei giorni in cui i quotidiani rilanciavano il cosiddetto caso Luxleaks, s'insediava alla guida dell'esecutivo comunitario Jean-Claude Juncker – artefice, a partire dalla metà degli anni Novanta, del miracolo grazie al quale un paese di poco più di mezzo milione di abitanti è diventato uno dei centri nevralgici dell'economia continentale.

Si può ben capire come l'azione combinata di questi elementi abbia garantito una formidabile risonanza allo scoop – a prescindere dalla sua effettiva originalità – e ne abbia, indirettamente, rafforzata la seducente narrativa sottostante: il governo lussemburghese avrebbe cospirato con un gran numero d'impresе multinazionali, assicurando a quelle che avessero deciso di stabilirvisi un sensibile abbattimento del carico fiscale; il tutto a danno degli altri stati europei, depredati di decine di miliardi di gettito. Come ha [sintetizzato](#) l'economista del momento, Thomas Piketty, «il Lussemburgo cercava un nuovo modello di business e così ha rubato la base imponibile degli altri paesi».

1 Per una ricognizione delle iniziative intraprese, rimandiamo al nostro “La tassazione dell'economia digitale. Una soluzione in cerca di un problema?”, IBL Special Report, 18 ottobre 2014, pp. 2-5, http://brunoleonimedia.it/public/Papers/IBL_SR-Tassazione_Digitale.pdf. Da ultimo, va segnalata l'[introduzione](#) in Gran Bretagna di un'imposta del 25% sui profitti presumibilmente generati nel paese da imprese prive di una stabile organizzazione.

L'effetto più immediato delle rivelazioni è stato quello di indurre il Lussemburgo a modificare la propria disciplina degli accordi, con la promulgazione di un decreto granducale entrato in vigore il 1° gennaio anche per le richieste già pendenti;² l'intervento normativo ha introdotto novità in materia di trasparenza del procedimento e, soprattutto, ha demandato a un'apposita Commissione la definizione dei *ruling*. Tuttavia, non manca chi vorrebbe trarne conseguenze ulteriori sullo stato della fiscalità internazionale. In questo senso sembra deporre l'iniziativa del commissario Vestager, che ha esteso la portata delle indagini [richiedendo](#) a tutti i 28 stati membri di documentare gli accordi fiscali intervenuti tra il 2010 e il 2013.

Come ricordato, il ruolo delle giurisdizioni tributarie più permissive e il principio della concorrenza fiscale sono già oggetto di ampio e vivace dibattito in altre sedi, senza alcun bisogno d'invocare l'eventualità di aiuti di stato.³ Sin da questi cenni introduttivi, però, si ricava una consapevolezza apparentemente estranea a coloro che cavalcano le indagini in corso e l'indignazione diffusa sul tema per rafforzare gli argomenti a favore di una più intensa armonizzazione della funzione impositiva: la logica proconcorrenziale e quella fiscale non necessariamente implicano le medesime conclusioni e, anzi, sembra potersi rilevare una fondamentale tensione tra le due. Vediamo perché.

Aiuti di stato e misure fiscali

Come noto, l'art. 107 del Trattato sul funzionamento dell'Unione Europea dichiara «incompatibili con il mercato interno, nella misura in cui incidano sugli scambi tra Stati membri, gli aiuti concessi dagli Stati, ovvero mediante risorse statali, sotto qualsiasi forma che, favorendo talune imprese o talune produzioni, falsino o minaccino di falsare la concorrenza». Alla luce dell'inciso «sotto qualsiasi forma», è pacifico che anche misure fiscali possano costituire aiuti di stato vietati, come confermato da una costante giurisprudenza della Corte di giustizia e precisato dalla Comunicazione 98/C 384/03, che tuttora costituisce il riferimento in materia.⁴

Naturalmente, è necessario che ricorrano tutti i requisiti previsti dalla norma: un vantaggio per i beneficiari, sia esso una riduzione della base imponibile o dell'ammontare dell'imposta o ancora un differimento o un annullamento del debito fiscale; la concessione da parte dello Stato o mediante il ricorso a risorse statali, con il che si possono intendere anche le perdite di gettito tributario; l'influenza sullo scenario concorrenziale, che si traduce in un miglioramento relativo della posizione competitiva dell'impresa beneficiaria; la selettività della misura, la cui specificità può discendere tanto dalla lettera normativa quanto dalla prassi applicativa.

Occorre precisare che non è in discussione «il potere degli Stati membri di scegliere la politica economica che ritengono più appropriata e, in particolare, di ripartire la pressione fiscale nella maniera prescelta sui diversi fattori di produzione»⁵, così come riconosciuto esplicitamente dall'ex commissario [Almunia](#) a proposito dell'indagine sul *ruling* accordato dal Lussemburgo ad Amazon. Si tratta di distinguere il tema della concorrenza fiscale da quello della concorrenza tra operatori economici.

2 Regolamento granducale del 23 dicembre 2014 relativo alla procedura applicabile alle decisioni anticipate in materia di imposte dirette e istitutivo della Commissione per le decisioni anticipate, in *Journal Officiel du Grand-Duché de Luxembourg*, A-264, 29 dicembre 2014.

3 Ci sia concesso rimandare nuovamente a «La tassazione», cit., specialmente pp. 15-19.

4 Comunicazione della Commissione sull'applicazione delle norme relative agli aiuti di Stato alle misure di tassazione diretta delle imprese, in *Gazzetta ufficiale delle Comunità Europee*, C 384, 10 dicembre 1998, p. 3.

5 *Ivi*, p. 5.

In altre parole, il riferimento rispetto al quale parametrare la valutazione di legittimità della misura fiscale è il regime tributario generale del paese considerato, non certo il regime tributario degli altri paesi membri. Una disposizione fiscale più favorevole rispetto a quella vigente in un altro paese – pensiamo a una riduzione dell'aliquota d'imposta – potrà benissimo attribuire un vantaggio alle imprese che rientrano nel suo campo d'applicazione e avrà, di norma, un impatto sulla loro posizione rispetto ai concorrenti, ma sarà irrilevante ai fini della disciplina sugli aiuti di stato, fintantoché interessi tutti gli agenti economici e tutte le produzioni operanti nel paese e non integri, pertanto, il criterio della selettività.

Gli accordi fiscali preventivi: a) teoria

Gli accordi fiscali preventivi (*Advance Tax Agreements* o ATA) sono strumenti noti alla maggior parte dei paesi europei e dell'area OCSE, e volti ad assicurare certezza e stabilità ai rapporti tra le imprese e l'amministrazione tributaria. Conosciuti anche come *ruling*, hanno una ratio per molti versi assimilabile a quella dell'interpello, istituto di portata generale previsto, in Italia, dall'art. 11 dello Statuto dei diritti del contribuente,⁶ da cui si distinguono, però, per la natura bilaterale del procedimento. Gli accordi trovano un'area privilegiata di applicazione nell'attività internazionale delle imprese e, in particolare, nella disciplina dei prezzi di trasferimento (si parlerà, allora, di *Advance Pricing Agreements* o APA), i valori monetari attribuiti a beni o servizi nell'ambito di transazioni che hanno luogo tra parti correlate, tipicamente entità appartenenti al medesimo gruppo multinazionale. Gli APA, in particolare, sono oggetto di raccomandazione dell'OCSE e della Commissione Europea.⁷

In nessun modo, dunque, gli accordi preventivi si possono considerare elementi stravaganti rispetto al sistema dell'imposizione internazionale; né appare legittimo applicare a essi una sorta di presunzione di violazione della normativa sugli aiuti di Stato, se non in presenza di ulteriori elementi qualificanti. A conferma di ciò, valga la menzione contenuta nel Progetto di comunicazione della Commissione sulla nozione di aiuto di Stato,⁸ progetto sottoposto a consultazione pubblica nei primi mesi dell'anno passato, che individua i principali elementi di selettività che possono colorare d'illegittimità gli accordi (la discrezionalità delle autorità tributarie, la disparità di trattamento rispetto a imprese che si trovino in analoghe situazioni di fatto e di diritto, il contrasto tra la decisione e la normativa applicabile, quando ne derivi un minore debito d'imposta⁹). Se si può predicare la generale legittimità dello strumento nel quadro tratteggiato dal Progetto di comunicazione, a fortiori essa dev'essere riconosciuta nel vigore della Comunicazione del 1998, che tace sul punto.

Gli accordi fiscali preventivi: b) pratica

È, però, necessario riflettere sulla natura del *ruling* e, in particolare, sul modo in cui possa declinarsi in questa cornice il problema della discrezionalità. Come ricordato, l'istituto risponde a esigenze di certezza del diritto, vivamente enfatizzate dalla complessità della disciplina tributaria. Il suo utilizzo denota, a monte, la sussistenza di un'ambiguità nel tessuto

6 Legge 27 luglio 2000, n. 12.

7 V. la Comunicazione della Commissione al Consiglio, al Parlamento Europeo e al Comitato economico e sociale Europeo relativa ai lavori svolti dal Forum congiunto dell'UE sui prezzi di trasferimento nel settore delle procedure di prevenzione e soluzione delle controversie e agli orientamenti in materia di accordi preventivi sui prezzi di trasferimento nell'UE (COM/2007/71).

8 Il documento è reperibile a quest'indirizzo: http://ec.europa.eu/competition/consultations/2014_state_aid_notion/draft_guidance_it.pdf. I passaggi che qui rilevano si rinvergono ai §§ 174-177.

9 A margine, ciò induce a interrogarsi sul rimedio invocabile quando dall'accordo discenda un aumento dell'imposta dovuta; ma si tratta di un dilemma che fuoriesce dal campo degli aiuti di stato.

normativo o, comunque, di una difficoltà interpretativa che è opportuno rimuovere preliminarmente al fine di dare stabilità alle scelte organizzative delle imprese e così limitare, per quanto possibile, l'eventualità di un contenzioso, prospettiva indesiderabile tanto per il contribuente, quanto per l'amministrazione finanziaria.

Se così è, appare velleitario richiedere che gli accordi si limitino a una pedissequa reiterazione delle disposizioni applicabili: da un lato, perché queste possono essere di difficile definizione; dall'altro, perché le ipotetiche aperture sul piano interpretativo possono essere compensate dell'esclusione del rischio di contestazioni future. Del resto, sarebbe incongruo pretendere di applicare uno standard di valutazione così rigoroso agli accordi preliminari, quando il sistema ammette, al contempo, sia pure a determinate condizioni, il ricorso a condoni e transazioni fiscali,¹⁰ strumenti che implicano, per definizione, un certo livello di rinunce e concessioni da parte delle autorità tributarie.

L'apertura a un limitato livello di discrezionalità deve valere, a maggior ragione, in un ambito come quello dei prezzi di trasferimento, che coinvolge la stima del valore di beni o servizi di ardua quantificazione, perché privi di un mercato di riferimento sufficientemente liquido – si pensi all'utilizzo dei marchi dei grandi gruppi multinazionali – o perché oggetto di processi produttivi fortemente integrati, sicché risulterebbe complesso valutare separatamente i contributi delle entità partecipanti. In questi casi, una certa componente di arbitrio è irrinunciabile. Questa, peraltro, non attiene unicamente alla determinazione finale del prezzo di trasferimento, ma anche all'individuazione del metodo più indicato per addivenirvi.

Le stesse indicazioni dell'OCSE prescrivono che, a patto che sia preservato il principio della libera concorrenza (*arm's length principle*), a tenore del quale le transazioni tra parti correlate devono avvenire secondo condizioni e termini che sarebbero applicati dalle stesse anche in assenza di qualsiasi collegamento funzionale, la valorizzazione dei prezzi di trasferimento può ispirarsi a metodi diversi, analiticamente illustrati.¹¹ Inoltre, le linee guida ammettono espressamente l'adozione di metodi ulteriori rispetto a quelli previsti, ove le condizioni del caso lo richiedano.¹² Se ne conclude che, nella maggior parte dei casi, non si produrrà un prezzo di trasferimento univoco, bensì s'individuerà una serie di prezzi egualmente legittimi e compatibili con la disciplina generale.

In questo senso, non spetta alla Commissione il compito d'imporre il metodo da essa considerato preferibile, ma solo quello di verificare che i *ruling* siano conformi alle linee guida OCSE e che il metodo di valorizzazione dei prezzi di trasferimento prescelto dal contribuente e avallato dall'autorità locale rientri tra quelli previsti, ovvero che la sua adozione sia stata adeguatamente giustificata.

In altre parole, come detto, il riferimento rispetto al quale valutare il carattere di selettività di un accordo è rappresentato dalla disciplina generale applicabile nel singolo paese membro. Nel caso dei prezzi di trasferimento, che sono al cuore delle indagini di cui discutiamo, la disciplina generale applicabile è dettata dall'*arm's length principle*, come declinato dalle linee guida OCSE e recepito nei rispettivi ordinamenti nazionali, ma si tratta di un riferimento – per così dire – flessibile. Spetta alla Commissione verificarne la coerente applicazione, ma non imporne un'interpretazione unitaria e autonoma.

Altro aspetto d'interesse, e qui rileva, in particolare, la tensione tra logica fiscale e logica

¹⁰ In questo senso, il citato Progetto di comunicazione, rispettivamente ai §§ 165-169 e 172-173.

¹¹ OCSE, Linee guida sui prezzi di trasferimento per le imprese multinazionali e le amministrazioni fiscali (luglio 2010), Parigi, 2013, pp. 65-115, www.oecd-ilibrary.org/taxation/linee-guida-dell-ocse-sui-prezzi-di-trasferimento-per-le-imprese-multinazionali-e-le-amministrazioni-fiscali-luglio-2010_9789264189904-it.

¹² *Ivi*, p. 67.

procompetitiva, è quello relativo alla possibilità di accesso agli accordi preventivi da parte di aziende che versino in situazioni di fatto e di diritto comparabili: le rivelazioni del caso Luxleaks testimoniano che circa 340 imprese hanno beneficiato, nel corso degli anni, del ricorso al *ruling*: se sul piano fiscale, a sentire i critici, ciò denota una vera e propria emergenza a danno degli altri paesi europei, sul piano che qui più ci interessa, il livello di diffusione della pratica sembra escludere, o quantomeno ridimensionare, i sospetti di applicazione discriminatoria. “Così fan tutti” non giustifica, di norma, comportamenti inerentemente dannosi; ma, quando il pericolo si esaurisce nella selettività del trattamento, la pervasività della condotta deve escluderne l’illegittimità.

È appena il caso di ricordare che la valutazione delle misure fiscali dovrebbe essere estremamente cauta, alla luce delle possibili conseguenze, che non si limitano all’inapplicabilità per il futuro della disciplina ritenuta illegittima, ma si estendono al recupero dell’imposta non pagata – in virtù delle qualificazioni concordate – fino ai dieci anni precedenti.

Infine, un breve cenno su un altro dei criteri citati, quello dell’impiego di risorse statali. Sebbene, in via generale, sia corretto assimilare a un sussidio indiretto la rinuncia a un gettito potenziale, viene da chiedersi se tale conclusione tenga di fronte alla considerazione che, in taluni casi, l’impresa può attendere l’ottenimento di un *ruling* favorevole come *conditio sine qua non* per il proprio stabilimento in una determinata giurisdizione, sicché l’alternativa non è tra un gettito “integrale” e un gettito ridotto, bensì tra un gettito ridotto e nessun gettito (e, quel che più importa, nessun contributo all’economia nazionale). Di nuovo, la logica di una simile obiezione sembra accordarsi con quella sottesa all’asserita legittimità di transazioni e condoni fiscali, quando essi agevolino l’adempimento (eventualmente parziale) dell’obbligazione tributaria.

Conclusioni

Per le ragioni sin qui esposte, l’attivismo della Commissione sul versante degli accordi fiscali desta molte preoccupazioni. In primo luogo, esso rischia di minare quell’esigenza di certezza che rappresenta la ratio stessa dell’istituto: non si vede, infatti, perché un’impresa dovrebbe promuovere un dialogo con le autorità tributarie nonostante il pericolo tangibile che le determinazioni congiuntamente assunte vengano in seguito travolte dalle istituzioni comunitarie, con le conseguenze di non poco conto che ciò implicherebbe, inoltre, sul piano sanzionatorio. La Commissione potrebbe più utilmente intervenire sulla chiarezza e sull’uniformità del quadro normativo, per esempio portando a termine la revisione delle linee guida per l’applicazione della disciplina sugli aiuti di stato, di cui il più volte citato Progetto di comunicazione rappresenta uno snodo primario.

La sensazione è che dietro lo sbandierato intento di tutela della concorrenza si celino assai più prosaici interessi di natura fiscale. Il tema è quello di una presunta sovranità sulla base imponibile, icasticamente espresso da Piketty nella battuta riportata in sede d’introduzione: i bilanci pubblici sono in affanno e le multinazionali – possibilmente americane, ancor meglio se attive nell’economia digitale – rappresentano un bersaglio ideale. Un piano miope, a ben guardare, per due ragioni: perché le fonti possono disseccarsi; e perché i loro [investimenti](#), ben più del gettito eventualmente generato, possono contribuire a portare le economie europee fuori dal guado.

In questo schema, il ruolo di paesi come il Lussemburgo e dei loro allettanti regimi fiscali è quello di una resistenza, invero non particolarmente probante, da superare. Non è questa la sede più opportuna per una disamina dei benefici della concorrenza fiscale, benefici che si estendono anche ai paesi a più alta tassazione.¹³ Ci limiteremo a un’osservazione periferica.

In un'istruttiva intervista al quotidiano lussemburghese [d'Lëtzebuurger Land](#), in seguito ripresa polemicamente dal [Guardian](#), Robert Comfort, già Chief Tax Officer di Amazon, ha dichiarato che il motivo fiscale, pur importante, non ha determinato interamente la decisione dell'azienda di localizzare nel Granducato il suo quartier generale europeo: «il governo lussemburghese si presenta come un socio in affari, e credo che sia una descrizione accurata: aiuta a risolvere i problemi» – curiosamente, una simile caratterizzazione richiama il frequente [auspicio](#) del Presidente del Consiglio Renzi di fare dell'Agenzia delle entrate una sorta di consulente delle aziende. Probabilmente, quest'attitudine proattiva ha qualcosa a che vedere con la maggior capacità di attrarre capitali evidenziata dal Lussemburgo rispetto a paesi per i quali l'unica partnership contemplata è quella con l'esattore.

Pur astraendo dalle opinioni sul tema della concorrenza fiscale, però, dobbiamo soffermarci sulla relazione, se ve n'è una, tra la sanzione di aiuti di stato ipoteticamente realizzati dagli accordi e la lotta a fenomeni di elusione o, secondo la dicitura più aggiornata, di traslazione dei profitti ed erosione della base imponibile. Per meglio dire, la questione è se la Commissione stia perseguendo indirettamente il secondo obiettivo utilizzando obliquamente le procedure approntate a tutela del primo, agendo oltre i confini delle proprie competenze in materia di tassazione diretta. La richiesta di documentazione degli accordi sottoscritti, indirizzata a tutti gli stati membri, a prescindere da ogni concreto riscontro, fa propendere per questa ipotesi.

Naturalmente, non si contesta il diritto e dovere della Commissione di dar seguito a possibili casi di aiuti di Stato con indagini scrupolose ed eque; ma occorre che degli elementi di sospetto sussistano. Affrontare una presunta emergenza fiscale con strumenti pensati per il diritto della concorrenza non è solo un'operazione discutibile dal punto di vista intellettuale, ma appare come una palese violazione dei limiti tracciati dal diritto europeo, che inficia la validità di entrambi gli obiettivi. Non sempre pescare a strascico paga: occasionalmente si può catturare qualche pesce grosso, ma più spesso si rischia di rimetterci le reti.

IBL Focus

Chi Siamo

L'Istituto Bruno Leoni (IBL), intitolato al grande giurista e filosofo torinese, nasce con l'ambizione di stimolare il dibattito pubblico, in Italia, promuovendo in modo puntuale e rigoroso un punto di vista autenticamente liberale. L'IBL intende studiare, promuovere e diffondere gli ideali del mercato, della proprietà privata, e della libertà di scambio. Attraverso la pubblicazione di libri (sia di taglio accademico, sia divulgativi), l'organizzazione di convegni, la diffusione di articoli sulla stampa nazionale e internazionale, l'elaborazione di brevi studi e briefing papers, l'IBL mira ad orientare il processo decisionale, ad informare al meglio la pubblica opinione, a crescere una nuova generazione di intellettuali e studiosi sensibili alle ragioni della libertà.

Cosa Vogliamo

La nostra filosofia è conosciuta sotto molte etichette: "liberale", "liberista", "individualista", "libertaria". I nomi non contano. Ciò che importa è che a orientare la nostra azione è la fedeltà a quello che Lord Acton ha definito "il fine politico supremo": la libertà individuale. In un'epoca nella quale i nemici della libertà sembrano acquistare nuovo vigore, l'IBL vuole promuovere le ragioni della libertà attraverso studi e ricerche puntuali e rigorosi, ma al contempo scevri da ogni tecnicismo.