



Dipartimento di Impresa e Management

Cattedra: Scienze delle finanze

Comportamenti fiscali elusivi: il caso delle internet companies

RELATORE

Prof. MARCO SPALLONE

CANDIDATO

MARCO ANATRIELLO
MATR. 182031

ANNO ACCADEMICO 2015 - 2016

INDICE

Introduzione.....	1
Capitolo 1: Il Commercio Elettronico.....	2
Introduzione.....	2
1.1 Definizione e Classificazione	2
1.1.1 Definizione.....	2
1.1.2 Classificazione	3
1.2 I dati statistici dell'e-commerce.....	4
1.3 I principi di riscossione delle imposte indirette.....	6
1.3.1 Tassazione Iva del commercio elettronico indiretto.....	6
1.3.2 Tassazione Iva del commercio elettronico diretto.....	7
Capitolo 2: L'economia digitale e le opportunità per eludere il fisco internazionale	11
Introduzione.....	11
2.1 L'economia digitale.....	11
2.1.1 Definizione e modello di business	11
2.1.2 Cosa significa BEPS?.....	12
2.1.3 BEPS Action Plan	14
2.2 La stabile organizzazione	15
2.3 Il transfer pricing	17
2.4 Norme in tema di controllate estere e scambio di informazioni.....	20
2.4.1 Le CFC.....	20
2.4.2 Scambi di informazioni	22
2.5 Hybrid mismatch arrangements.....	23
2.6 Il <i>tax ruling</i> e l'elusione fiscale dei grandi gruppi.....	27
2.7 I casi studio.....	28
2.7.1 Il caso Google	28
2.7.2 Il caso Apple	30
2.7.3 Il caso Amazon.....	31
Capitolo 3: Proposte di riforma passate, presenti e future	33
Introduzione.....	33
3.1 Le proposte di tassazione passate	33
3.1.1 La bit tax	33
3.1.2 La conferenza di Ottawa	34
3.2 Le riforme in ambito europeo	34
3.2.1 I punti chiave su cui intervenire	34

3.2.2 L'azione n° 13 del Pacchetto BEPS	35
3.3 L'esempio inglese.....	36
3.4 Le riforme italiane	37
3.4.1 La Web Tax.....	37
3.4.2 La Digital Tax	38
3.4.3 Voluntary Disclosure.....	38
3.4.4 Il Patent Box.....	39
Conclusioni.....	41
Bibliografia.....	42
Sitografia	43

Introduzione

Il presente elaborato nasce con l'obiettivo di analizzare come le internet *companies* riescano ad eludere il fisco internazionale, sfruttando tutte le opportunità offerte loro dai disallineamenti dei sistemi fiscali, in Europa e nel mondo.

Per ogni argomento trattato si fornirà una definizione e si approfondirà il legame con le *web companies*; soltanto successivamente saranno indicate le misure di prevenzione che l'OCSE o la Commissione Europea hanno pensato di introdurre per risolvere la problematica.

Per raggiungere tale obiettivo, lo studio è stato suddiviso in tre fasi: in primis si cercherà di porre l'attenzione sul commercio elettronico, giacché numerose, delle imprese in questione, sviluppano il loro business attraverso quest'innovativa modalità di acquisto, approfittando dei numerosi vantaggi insiti nella natura dell'*e-commerce*. Dopo aver definito le caratteristiche del commercio elettronico, si passerà ad evidenziare la consistenza dei dati statistici a livello globale, europeo e nazionale, che sottolineeranno la chiara esplosione di tale modalità d'acquisto. In ultimo si esporrà la disciplina Iva, recentemente aggiornata, relativa all'argomento, soprattutto perché, nel passato, venivano sfruttate le possibilità offerte dalla normativa per conseguire dei vantaggi fiscali.

Nel secondo capitolo si chiariranno le modalità attraverso le quali le internet *companies* eludono il fisco internazionale: la definizione di stabile organizzazione, il *transfer pricing*, la disciplina delle CFC, gli *hybrid mismatch arrangements*. Successivamente si analizzeranno i legami tra Stati ed alcune grandi imprese multinazionali, le quali godono, ancora oggi, di un trattamento fiscale favorevole, anche dentro l'Europa. Infine saranno esposti dei casi studio che riguardano direttamente tre importanti e famose *web companies* (Google, Apple e Amazon), che esemplificheranno le modalità di sfruttamento delle opportunità di elusione fiscale.

Nel terzo ed ultimo capitolo saranno ripercorse le ipotesi di tassazione del commercio elettronico, avanzate negli anni '90 a seguito dell'emersione di questo nuovo fenomeno. Successivamente l'analisi coinvolgerà le proposte che la Commissione Europea e gli Stati del vecchio continente, tra cui l'Italia, stanno pensando di attuare o che hanno già approvato per porre un freno ai vantaggi fiscali delle grandi multinazionali del web.

Capitolo 1: Il Commercio Elettronico

Introduzione

Il presente capitolo ha l'obiettivo di definire il commercio elettronico, di disciplinarlo in tutte le sue classificazioni e di esporre le sue dimensioni attraverso l'uso di dati statistici a livello globale, europeo e locale. In ultimo si andrà ad esporre il funzionamento della normativa IVA, la quale in passato è stata oggetto di elusione fiscale, ma che oggi, invece, è stata opportunamente revisionata per garantire la corretta applicazione.

1.1 Definizione e Classificazione

1.1.1 Definizione

L'OCSE definisce il commercio elettronico (o e-commerce) la vendita o l'acquisto di beni o servizi, condotta tramite Internet attraverso metodi specificatamente predisposti per ricevere o inviare ordini. I beni e i servizi vengono ordinati tramite questi metodi, ma il pagamento e la consegna non devono essere effettuati online. La transazione può avvenire tra imprese, famiglie, individui, governi e altre organizzazioni sia pubbliche che private. Nella definizione devono essere inclusi gli ordini effettuati tramite il *web*, le *extranet* e l'interscambio di dati tra sistemi informativi. Devono essere esclusi gli ordini effettuati tramite chiamate telefoniche, via fax ed e-mail¹.

Sotto la denominazione di commercio elettronico è possibile individuare un consistente numero di attività tra cui:

- la commercializzazione di beni e servizi per via elettronica;
- la distribuzione online di contenuti digitali;
- l'effettuazione per via elettronica di operazioni finanziarie e di borsa;
- la stipula di appalti pubblici e applicazione di procedure di tipo transattivo della Pubblica Amministrazione.

Ad oggi sono tre i canali elettronici di commercio:

1. la televisione interattiva, attraverso la quale il consumatore può acquistare beni e servizi mediante l'uso del telecomando;

¹ "OECD, *Glossary of Statistical Terms*" [Traduzione di chi scrive].

2. le vendite televisive online, mediante le quali il consumatore viene persuaso all'acquisto tramite la visione di spot pubblicitari o televendite, e chiama il numero dedicato;
3. le vendite su Internet, ossia l'acquisto da parte di un consumatore di un bene o un servizio attraverso un mezzo che consente l'accesso alla navigazione su Internet.

1.1.2 Classificazione

In base agli attori che partecipano al processo di vendita, è possibile distinguere diverse tipologie di commercio elettronico:

- *Business to Consumer (B2C)*, il quale si occupa di tutte le transazioni che avvengono tra organizzazioni e consumatore finale;
- *Business to Business (B2B)*, il quale è incentrato sui rapporti commerciali tra le organizzazioni;
- *Consumer to Consumer (C2C)*, il quale individua il commercio tra consumatori, il caso delle aste online;
- *Intra-Business (IB)*, il quale identifica il commercio che avviene nella stessa azienda o tra aziende dello stesso gruppo.

Una classificazione fondamentale, soprattutto, come vedremo, ai fini della tassazione IVA, è quella che si opera in base alle modalità di consegna. Vengono così a distinguersi il commercio elettronico indiretto da quello diretto.

- *Il commercio elettronico indiretto è costituito da quelle transazioni nelle quali la cessione giuridica del bene e la conclusione del contratto tra venditore e cliente si perfezionano per via telematica, mentre la consegna del bene avviene attraverso i canali tradizionali² (corriere espresso o ritiro presso istituti postali). I beni oggetto di transazione sono quindi necessariamente beni materiali.*
- *Il commercio elettronico diretto è caratterizzato dal fatto che l'intera transazione commerciale (cessione e consegna del bene) avvenga unicamente per via telematica³. I beni acquistati sono dunque immateriali o digitalizzati e vengono recapitati al consumatore mediante un download. La Commissione europea attraverso l'art. 7, comma 2, del regolamento 282/2011/CE, identifica i servizi che rientrano nell'accezione di commercio elettronico diretto:*

² Cerato Sandro, Salmistraro Lara, *E-commerce: regime fiscale IVA*, "Il Sole 24 Ore", Guida IVA Edizione 10/2014, n. 10 p. 18.

³ Cerato Sandro, Salmistraro Lara, *E-commerce: regime fiscale IVA*, "Il Sole 24 Ore", Guida IVA Edizione 10/2014, n. 10 p. 18.

- a) *la fornitura di prodotti digitali in genere, compresi software, loro modifiche e aggiornamenti;*
- b) *i servizi che veicolano o supportano la presenza di un'azienda o di un privato sulla rete elettronica, quali un sito o una pagina web;*
- c) *i servizi automaticamente generati da un computer attraverso Internet o una rete elettronica, in risposta a dati specifici immessi dal destinatario;*
- d) *la concessione, a titolo oneroso, del diritto di mettere in vendita un bene o un servizio su un sito Internet che operi come mercato online, in cui i potenziali acquirenti fanno offerte attraverso un procedimento automatizzato e in cui le parti sono avvertite di una vendita attraverso posta elettronica generata automaticamente da un computer;*
- e) *le offerte forfettarie di servizi internet (internet service packages, ISP) nelle quali la componente delle telecomunicazioni costituisce un elemento accessorio e subordinato (vale a dire, il forfait va oltre il semplice accesso a Internet e comprende altri elementi, quali pagine con contenuto che danno accesso alle notizie di attualità, alle informazioni meteorologiche o turistiche, spazi di gioco, hosting di siti, accessi a dibattiti online, ecc.).*

1.2I dati statistici dell'e-commerce

I dati statistici che verranno riportati di seguito sono tratti dal rapporto “L’e-commerce in Italia-2016”, realizzato dalla Casaleggio Associati. Nel 2015, a livello globale, l’e-commerce detiene circa il 7,4% del commercio al dettaglio, con un totale delle vendite che si attesta complessivamente a 1.671 miliardi di dollari, con previsioni più che raddoppiate per il 2019. Ancora meglio registra il mercato B2B che raggiungerà i 6.700 miliardi di dollari nel 2019, in virtù dello sviluppo, su questo mercato, delle piattaforme e-commerce online più importanti (Alibaba e Amazon). Questi marketplaces stanno facilitando l’entrata nel mercato del commercio elettronico a molte aziende, localizzate in vari Paesi in tutto il mondo, tuttavia stanno sottraendo quote mercato ai retail specializzati nei vari settori merceologici. Come si può pensare, Stati Uniti e Cina si spartiscono una grande fetta del fatturato mondiale, rispettivamente sono il primo e il secondo mercato al mondo. Non a caso i due marketplaces, sopra citati, sono di provenienza cinese e statunitense. Il mercato del Paese asiatico in particolare sta crescendo a ritmi elevatissimi (+59,4% nel 2014⁴) e presto diventerà il principale al mondo. A livello europeo il mercato e-commerce vale circa 477 miliardi di dollari, con Regno

⁴ Dato divulgato dall’Ufficio nazionale di Statistica cinese.

Unito, Germania e Francia che rilevano i due terzi del fatturato totale. Si assiste ad una profonda spaccatura tra Nord e Sud Europa. I dati riportano che il 7,3% del mercato mondiale al dettaglio è di matrice europea, tuttavia il Sud Europa registra a mala pena il 2%. L'Italia occupa soltanto il settimo posto a livello europeo, per un fatturato totale che ammonta a circa 28,8 miliardi di euro nel 2015, in aumento del 19% rispetto all'anno precedente. Verrà qui di seguito riportato un grafico che illustra la crescita del fatturato del commercio elettronico in Italia. Questa illustrazione dimostra come l'e-commerce sia, sempre più, una modalità di vendita che sta suscitando interesse e successo nel nostro Paese. Il successivo grafico è ancora tratto dal rapporto "L'e-commerce in Italia-2016", realizzato dalla Casaleggio Associati.



Fig. 1: L'evoluzione del fatturato del commercio elettronico in Italia

Il rapporto evidenzia come le aziende italiane che sono attive nella vendita di beni e servizi online sono circa 16 mila, un terzo delle quali sono localizzate in due regioni, Lombardia e Lazio. Positivi e in netta crescita sono i dati relativi al numero di italiani che accedono ad Internet ogni giorno, circa 28,7 milioni, il 75% dei quali ha visitato almeno un sito e-commerce, dedicandovi in media 1 ora e 39 minuti. Nel nostro Paese si sta assistendo sì ad una crescita delle vendite online, tuttavia gli italiani si servono, per lo più, su marketplaces stranieri, come Amazon. La multinazionale di Seattle sta intensificando le sue vendite e al contempo allargando le categorie merceologiche del suo catalogo, soprattutto verso l'elettronica di consumo, la moda e il settore alimentare. Circa il 41% delle imprese italiane vendono i loro prodotti su

marketplaces, per incrementare il fatturato sia in Italia che all'estero (si stima che abbiano fatturato 133 milioni di euro a fine 2015 soltanto vendendo i loro prodotti su Amazon).

Il mobile, che comprende le categorie *smartphone* e *tablet*, sta rivoluzionando il mercato dell'e-commerce. Non a caso, numerose imprese stanno ripensando la loro strategia di vendita a fronte dell'intensivo uso che oggi si fa di questi strumenti elettronici. Addirittura il 22% delle vendite online in Italia vengono realizzate tramite *smartphone* o *tablet*, percentuale che sarà soggetta ad incrementi significativi di anno in anno. Con il passare del tempo si stanno sviluppando app dal design sempre più accattivante, pratiche e facili da usare, che stanno modificando la *customer experience*, ossia l'interazione, la relazione tra cliente e bene desiderato durante il processo d'acquisto. Infine il mobile rappresenta per le imprese una grande opportunità di crescita, giacché questo mezzo garantisce, rispetto al computer, una maggiore frequenza di interazione e una possibilità di fare compere addirittura anche quando si è fuori casa.

1.3 I principi di riscossione delle imposte indirette

Come anticipato in precedenza, a seconda della tipologia di commercio elettronico, indiretto o diretto, esistono regole diverse che permettono la corretta individuazione degli adempimenti e del regime Iva da applicare. Il legislatore ha stabilito che le transazioni del commercio elettronico indiretto devono essere considerate come fattispecie di cessione di beni, mentre quelle del commercio elettronico diretto sono riconducibili all'ipotesi di prestazioni di servizio.

1.3.1 Tassazione Iva del commercio elettronico indiretto

Ai fini dell'applicazione IVA, la normativa nazionale assimila il commercio elettronico indiretto alle vendite per corrispondenza, giacché si tratta di cessioni di beni materiali con consegna fisica di questi ultimi. Vengono così ad applicarsi le seguenti norme interne, comunitarie ed internazionali:

- per le operazioni interne, effettuate quindi tra soggetti entrambi residenti nel territorio italiano, si applicano le regole ordinarie (si applica l'aliquota Iva sul bene oggetto di cessione), ai sensi dell'art. 7-bis del D.P.R. del 26 ottobre 1972, n. 633;
- per le operazioni comunitarie, effettuate tra due soggetti residenti in due Paesi diversi dell'Ue, la normativa equipara le transazioni di commercio elettronico indiretto alle vendite a distanza.
 - Come espresso nell'art. 40, co. 4, lett. b), D.L. 30 agosto 1993, *nell'ipotesi di acquisti (cedente comunitario e acquirente privato fiscalmente residente nel*

territorio italiano), avviene l'applicazione dell'Iva in Italia, se il cedente comunitario ha effettuato vendite nei confronti di privati italiani nell'anno precedente o in corso d'anno, per un ammontare pari o superiore ad euro 35.000. Viceversa, in caso di non superamento del predetto limite, il cedente comunitario può scegliere di assoggettare l'operazione ad Iva nel suo Stato di residenza.

- Come espresso nell'art. 41, co. 1, lett. b), D.L. 331/1993, *nell'ipotesi di cessioni (cedente soggetto Iva italiano e acquirente privato consumatore residente in altro Stato membro dell'Ue) si registra l'applicazione dell'Iva in Italia se l'ammontare delle cessioni effettuate nell'altro Stato membro non ha superato, nell'anno solare precedente, né supera in quello in corso, la soglia di euro 100.000, ovvero la soglia dell'eventuale minore ammontare al riguardo stabilito dallo Stato di destinazione dei beni. Se invece il fatturato realizzato dall'impresa italiana nell'altro Stato membro supera tale soglia, l'operazione deve essere assoggettata a imposta nello Stato di residenza dell'acquirente.*
- *Nell'ipotesi invece di una transazione tra due soggetti passivi Iva, residenti in due Paesi diversi membri dell'Ue, si applica il meccanismo del reverse charge. Ovvero il cedente emette fattura senza Iva indicando che l'operazione è soggetta a reverse charge per effetto dell'art. 17 (comma 3 – 5 – 6) del DPR 633/72. Il destinatario del bene o del servizio soggetto a reverse charge integra la fattura ricevuta con l'indicazione dell'aliquota Iva propria dell'operazione. Lo scopo del reverse charge è impedire la detrazione dell'Iva sugli acquisti e combattere le frodi "carosello" evitando che l'acquirente detragga l'Iva anche in mancanza di versamento da parte del fornitore.*
- Per le operazioni internazionali si rende necessario applicare le norme in tema di importazioni ed esportazioni:
 - ai sensi degli artt. 7 e segg. del D.P.R. 633/1972, l'Iva per i beni oggetto di importazione dovrà essere assolta in dogana insieme ai dazi doganali;
 - ai sensi dell'art. 8 del D.P.R. 633/1972, i beni oggetto di esportazione non sono soggetti all'applicazione dell'aliquota Iva.

1.3.2 Tassazione Iva del commercio elettronico diretto

Ai fini del calcolo dell'Iva il commercio elettronico diretto viene assimilato alla prestazione di servizi. Questo significa che si applicano diversi criteri di territorialità a seconda che il committente sia un operatore economico o un consumatore privato, così come indicato

nell'articolo 7-ter del D.P.R. 633/1972. Si distingue nel seguente modo la normazione per le operazioni interne, comunitarie ed internazionali:

- le prestazioni rese a committenti italiani (soggetti passivi Iva e privati consumatori italiani) da parte di soggetti italiani sono assoggettate ad Iva in Italia, come da regola generale;
- le operazioni comunitarie hanno la seguente territorialità Iva:
 - le prestazioni rese a soggetti passivi Iva italiani da parte di soggetti passivi Ue hanno territorialità Iva in Italia;
 - le prestazioni rese a soggetti privati italiani da parte di soggetti Ue hanno territorialità Iva nel Paese dei prestatori;
 - le prestazioni rese a soggetti passivi Ue da parte di soggetti passivi italiani hanno territorialità Iva nel Paese dei committenti;
 - le prestazioni rese a soggetti privati Ue da parte di soggetti passivi italiani hanno territorialità Iva in Italia.
- Le operazioni internazionali hanno la seguente territorialità Iva:
 - le prestazioni rese a soggetti passivi Iva italiani da parte di soggetti Extra-Ue hanno territorialità Iva in Italia;
 - le prestazioni rese a soggetti privati italiani da parte di soggetti Extra-Ue hanno territorialità Iva in Italia, ai sensi dell'art. 7-sexies, co.1, lett. f) del D.P.R. 633/1972, in deroga alla regola generale di cui sopra;
 - le prestazioni rese a soggetti Extra-Ue (operatori economici e privati da parte di soggetti passivi italiani sono fuori campo Iva, ai sensi dell'art. 7-septies, lett. i) del D.P.R. 633/1972.

Al fine di adempiere alla normativa comunitaria, ogni soggetto passivo Extra-Ue (che non ha nell'Unione Europea la sede della propria attività economica e non dispone di una stabile organizzazione situata nel territorio di uno Stato membro Ue) si deve identificare fiscalmente in un Paese comunitario, a sua scelta, e gli sarà assegnato un numero identificativo Iva. Di seguito verrà riportata una tabella riepilogativa che riassumerà le modalità della tassazione IVA del commercio elettronico diretto.

COMMERCIO ELETTRONICO DIRETTO		
Prestatore	Committente	Territorialità Iva Italia
Soggetto passivo italiano	<i>Italiano</i>	<i>SI</i>
	<i>Ue (soggetto passivo)</i>	<i>NO</i>
	<i>Ue (soggetto privato)</i>	<i>SI</i>
	<i>Extra-Ue</i>	<i>NO</i>
Soggetto passivo Ue	<i>Italiano (sogg. passivo)</i>	<i>SI</i>
	<i>Italiano (sogg. privato)</i>	<i>NO</i>
Soggetto passivo Extra-Ue	<i>Italiano (sogg. passivo)</i>	<i>SI</i>
	<i>Italiano (sogg. privato)</i>	<i>SI</i>

Tab. 1: Tassazione IVA del commercio elettronico diretto⁵

A livello procedurale, le modalità di applicazione dell’Iva saranno, invece, differenziate a seconda dello status del committente (soggetto Iva o meno), in quanto:

- *nei rapporti “B2B”, l’imposta sarà applicata dal cliente con il meccanismo del reverse charge;*
- *nei rapporti “B2C”, invece, l’imposta sarà applicata direttamente dal fornitore (comunitario o extracomunitario):*
 - *previa identificazione ai fini Iva nel Paese Ue del committente*
 - oppure*
 - *avvalendosi del regime speciale del “mini sportello unico” (MOSS)⁶.*

Il MOSS (Mini One Stop Shop) è un regime speciale ai fini Iva che comporta una notevole semplificazione delle procedure, poiché evita ad ogni operatore economico di doversi registrare presso tutti gli Stati in cui effettua delle transazioni. Come riportato dall’Agenzia delle entrate: Nell’ambito di questo regime, un soggetto passivo registrato al MOSS in uno Stato membro (Stato membro di identificazione) trasmette telematicamente le dichiarazioni IVA trimestrali,

⁵ Cerato Sandro, Salmistraro Lara, *E-commerce: regime fiscale IVA*, “Il Sole 24 Ore”, Guida IVA Edizione 10/2014, n. 10 p. 18.

⁶ Cerato Sandro, Salmistraro Lara, *E-commerce: regime fiscale IVA*, “Il Sole 24 Ore”, Guida IVA Edizione 10/2014, n. 10 p. 18.

*in cui fornisce informazioni dettagliate sui servizi di telecomunicazione, teleradiodiffusione ed elettronici prestati a persone che non sono soggetti passivi in altri Stati membri (Stati membri di consumo), e versa l'IVA dovuta. Le dichiarazioni, assieme all'IVA versata, vengono poi trasmesse dallo Stato membro di identificazione ai rispettivi Stati membri di consumo mediante una rete di comunicazioni sicura*⁷. Ogni contribuente che deciderà di avvalersi del MOSS dovrà registrarsi presso il Paese in cui ha fissato la sede principale. Gli operatori economici Extra-Ue, invece, se non dispongono di una stabile organizzazione nel territorio europeo, possono scegliere un Paese, a loro discrezione, come Stato di identificazione.

L'introduzione del regime MOSS ha permesso di eliminare due distorsioni create dall'economia digitale, soprattutto per la vendita a privati. La prima riguardava la vendita online di beni di basso valore. Spesso le multinazionali in oggetto inviavano ai propri clienti i loro prodotti da Paesi offshore, che tutt'ora riconoscono l'esenzione IVA per questo tipo di beni. La seconda concerneva la vendita di servizi, sempre a clienti privati, sui quali non era possibile esigere il pagamento di alcuna imposta, dal momento che i fornitori di questi servizi si localizzavano fiscalmente in Paesi Extra-Ue.

⁷ <http://www.agenziaentrate.gov.it/wps/content/Nsilib/Nsi/Home/Servizi+online/Mini+one+stop+shop/>.

Capitolo 2: L'economia digitale e le opportunità per eludere il fisco internazionale

Introduzione

In questo capitolo verrà analizzato l'oggetto di questo elaborato, ovvero le modalità attraverso le quali le internet *companies* riescono ad eludere il fisco internazionale. Verranno passati in rassegna quei meccanismi elusivi applicati in modo particolare dalle *web companies*, con qualche eccezione ovviamente. Per ogni tecnica elusiva sarà fornita una definizione, saranno descritte le modalità di elusione e indicate le raccomandazioni o le previsioni OCSE di risoluzione alla problematica in questione. Infine saranno presentati dei casi studio, che dimostrano la reale applicazione dei meccanismi elusivi da parte di tre famose imprese digitali, quali Google, Apple e Amazon.

2.1 L'economia digitale

2.1.1 Definizione e modello di business

L'economia digitale è il risultato di un processo trasformativo operato dalle tecnologie dell'informazione e della comunicazione (ICT). La rivoluzione digitale ha realizzato tecnologie meno costose, più potenti e largamente standardizzate, migliorando i processi di business e supportando l'innovazione in tutti i settori dell'economia. Non a caso l'utilizzo delle tecnologie della *new economy* sta aumentando la produttività delle imprese, come solo l'elettrificazione ha saputo fare, durante il 19° e il 20° secolo. Se nel passato un'impresa avesse voluto investire all'estero, quest'ultima avrebbe dovuto aprire una sede sussidiaria, venendo subito in contatto con una serie di problemi, quali ad esempio dazi doganali, lenta comunicazione, rischi di cambio e alti costi di trasporto, i quali rendevano più difficile operare su larga scala. Oggi invece le barriere geografiche sono irrilevanti. Lo sviluppo delle tecnologie ICT, parallelamente all'integrazione del commercio internazionale, ha reso più facile l'adozione di nuovi modelli di business, a livello globale, sia da parte delle grandi che per le piccole-medie imprese⁸.

Le caratteristiche chiave che si possono rilevare tra le digital companies, soprattutto da un punto di vista fiscale, sono state individuate dal *Discussion Draft on Action 1*, e sono le seguenti:

- mobilità, rispetto agli intangibili, agli utenti e alle attività business;

⁸ OCSE, *Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy, Action 1 - 2015 Final Report*, [Traduzione di chi scrive].

- rilevanza dei dati, includendo in particolare i cosiddetti *big data*, i quali vengono analizzati per capire le preferenze dei consumatori in modo da poter migliorare prodotti e servizi;
- effetti di network e *multi-sided business model*, che permettono la creazione di valore, giacché, attraverso delle piattaforme, consentono a diversi gruppi di persone di interagire e scambiarsi delle idee, influenzando positivamente o negativamente gli altri gruppi;
- tendenza a creare monopoli o oligopoli;
- volatilità, in termini di caduta delle barriere all'entrata e qualunque operatore può entrare e velocemente migliorare la tecnologia⁹.

La *digital economy* oggi è oggetto di numerosi studi da parte dell'OCSE e del G-20, in quanto riesce a sfruttare delle evidenti distorsioni in tema di fiscalità internazionale. L'OCSE ha individuato nei modelli di business delle compagnie digitali opportunità di elusione fiscale, soprattutto riguardo quattro questioni in particolare:

- *le operazioni aventi a oggetto i beni cd. intangibili, che grazie alla facilità con la quale gli stessi possono essere trasferiti all'interno dei gruppi multinazionali, per motivi fiscali, creano sostanziali opportunità di BEPS;*
- *la definizione di stabile organizzazione e l'utilizzo di strutture e operazioni artificiose volte a eludere la configurazione della stessa;*
- *l'impatto sulle regole per la definizione dei prezzi di trasferimento su tre elementi caratterizzanti tali modelli di business, ovvero la componente di intangibili, l'uso dei dati e la diffusione e frammentazione su scala globale delle value chain;*
- *il possibile bisogno di adattare le norme in tema di controllate estere all'economia digitale per far fronte alla facilità con la quale tali imprese limitano o eliminano del tutto la tassazione a livello della società-madre¹⁰.*

2.1.2 Cosa significa BEPS?

Secondo quanto affermato dal rapporto del Senato italiano in merito, *per Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) si intende l'insieme di strategie di natura fiscale che talune imprese pongono in essere per erodere la base imponibile (base erosion) e dunque sottrarre imposte al*

⁹ OCSE, *Public Discussion Draft BEPS ACTION 1: ADDRESS THE TAX CHALLENGES OF THE DIGITAL ECONOMY* [Traduzione di chi scrive].

¹⁰ Piergiorgio Valente, *Economia digitale e commercio elettronico*, Wolters Kluwer Italia, 2015

*fisco*¹¹. Queste aziende, per lo più famose multinazionali, riescono a spostare i profitti (*profit shifting*) realizzati in Paesi contraddistinti da un'alta imposizione fiscale in altri, dove questi capitali vengono sottoposti a tassazione mediante aliquote ridotte, se non addirittura nulle, consentendo loro un indebito vantaggio fiscale. Ciò determina la creazione di *statless income*, ovvero di redditi che riescono a non essere tassati in nessuno Stato. Si riesce a concentrare così un'enorme massa di profitti in Paesi dove questa ricchezza non è stata prodotta e che sono stati scelti unicamente per i vantaggi fiscali che offrono. Un esempio su tutti è il cosiddetto *Double Irish with a Dutch Sandwich*, di cui si parlerà più avanti, un profilo di strategie usato da Google che permette di risparmiare miliardi di dollari l'anno. Sempre il già citato rapporto del Senato riesce a proporre delle stime di gettito fiscale sottratte al fisco internazionale, perdite che sono comprese tra i 100 e i 240 miliardi di dollari l'anno. Piergiorgio Valente, noto fiscalista internazionale, traccia quelle che sono le pratiche che consentono a queste multinazionali di ottenere indebiti vantaggi fiscali: *tali risultati possono essere determinati da vari fattori come i disallineamenti normativi tra gli ordinamenti giuridici dei Paesi, l'utilizzo di regimi fiscali preferenziali cd. "harmful", l'uso distorto delle regole in tema di prezzi di trasferimento infragruppo (transfer pricing) e in generale da una pianificazione fiscale che sfrutta tutte le smagliature (loopholes) determinabili dall'operatività simultanea di più sistemi giuridici non allineati, nazionali e sovranazionali, per le medesime operazioni economiche o strutture organizzative (cd. "pianificazione fiscale aggressiva"). Queste situazioni, nelle premesse del progetto BEPS, sarebbero oggi agevolate da regole fiscali, a livello domestico e sovranazionale, pensate diversi anni or sono per determinati modelli di business, in parte tuttora esistenti e operanti con le medesime caratteristiche. Allo stesso tempo nuove forme di business con caratteristiche del tutto differenti si sono nel frattempo sviluppate in modo esponenziale su scala mondiale e le regole attuali non sembrano più idonee a regolarle efficacemente, quantomeno, per quel che qui interessa, sotto il profilo del loro idoneo trattamento fiscale*¹². Infatti l'ordinamento fiscale internazionale è stato elaborato nel secolo scorso al fine di evitare casi di doppia imposizione fiscale e agevolare così il commercio internazionale. Queste norme sono ispirate ai principi sviluppati dalla Società delle Nazioni durante gli anni Venti. Queste regole difatti non prendono in considerazione il nuovo fenomeno del commercio elettronico e così, nell'ultimo decennio, le normative internazionali si sono dimostrate inadeguate e hanno permesso l'istaurarsi di queste politiche aggressive. Addirittura oggi il fisco internazionale deve sopportare problemi non di doppia imposizione, ma di doppia non imposizione. È bene sottolineare che però tutte le operazioni adottate dalle MNEs sono

¹¹ Servizio del Bilancio, (2015). Nota breve, "Il Progetto Base Erosion and Profit Shifting(BEPS)". NB n. 13, ottobre2015, Senato della Repubblica, XVII legislatura.

¹² Piergiorgio Valente, *Economia digitale e commercio elettronico*, Wolters Kluwer Italia, 2015

legittime e tuttavia naturalmente in contrasto con lo scopo della norma. Per questo motivo si parla più spesso di elusione fiscale, e non di evasione.

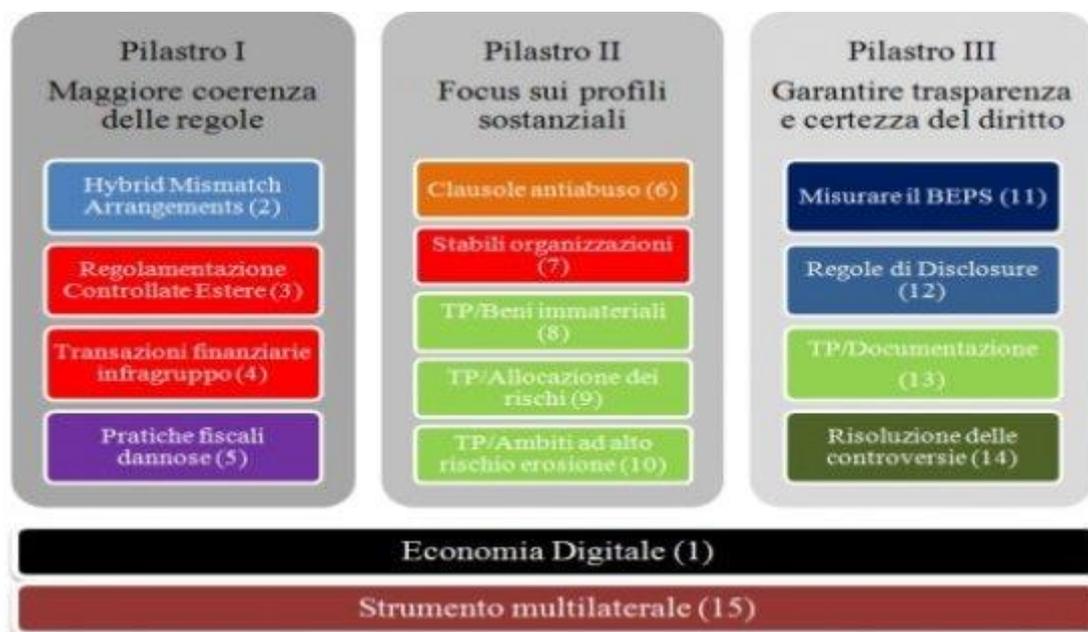
2.1.3 BEPS Action Plan

Da oltre due anni il G20 e l'OCSE stanno unendo le forze per rendere inefficaci le politiche di pianificazione fiscale aggressiva e finalmente si è giunti alla definizione di 15 azioni specifiche, che formano appunto il Progetto BEPS. Formulato dai ministri delle Finanze e dai Governatori delle Banche Centrali di ogni Paese del G20, il testo si propone di offrire soluzioni agli Stati nazionali per colmare le lacune presenti nei loro sistemi fiscali e quindi di impedire lo spostamento di profitti. Il pacchetto di azioni di contrasto al BEPS rappresenta la prima importante riforma delle regole di fiscalità internazionale, da quando queste ultime sono state introdotte circa cento anni fa. L'obiettivo è quello di ricondurre l'imposizione dei profitti nei Paesi in cui sono stati prodotti. *Il pacchetto di azioni BEPS comprende nuovi standard minimi in materia di: scambio di informazioni tra paesi, con l'obiettivo di fornire, per la prima volta, alle amministrazioni finanziare un quadro globale delle strategie implementate dalle imprese multinazionali; abuso (uso) dei trattati, per porre fine allo sfruttamento delle società veicolo con finalità elusive; limitazione alle pratiche fiscali dannose, in particolare nel settore della proprietà intellettuale; lo scambio automatico di informazioni in sede di accordi fiscali tra multinazionali e paesi (ruling); accordi tra amministrazioni fiscali al fine di evitare che le azioni di contrasto alla doppia-non-imposizione si traducano in una doppia tassazione. Inoltre il Pacchetto BEPS rivede le linee guida in tema di transfer pricing con l'obiettivo di impedire il ricorso alle cd. "cash box" per sottrarre base imponibile al fisco e ridefinisce il concetto di stabile organizzazione per porre un freno alle pratiche di erosione della base imponibile rese possibili dalla previgente nozione¹³. Il pacchetto di azioni detta regole per i giganti del Web e si fonda su tre pilastri:*

1. introdurre coerenza ai regimi fiscali nazionali in materia di attività transnazionali;
2. garantire l'effettiva tassazione nell'Ue;
3. migliorare la trasparenza fiscale.

Di seguito sarà proposta un'immagine riassuntiva delle 15 azioni del Pacchetto BEPS, e di come queste ultime si vadano combinando.

¹³ Servizio del Bilancio, (2015). Nota breve, "Il Progetto Base Erosion and Profit Shifting(BEPS)". NB n. 13, ottobre2015, Senato della Repubblica, XVII legislatura.



TP: transfer pricing

Figura 2 - Schema riassuntivo del BEPS Action Plan¹⁴

2.2 La stabile organizzazione

Nei Paesi OCSE, la residenza fiscale è il presupposto fondamentale per il calcolo delle imposte dovute. Per i soggetti giuridici residenti nel territorio dello Stato è in vigore il principio della tassazione dei redditi ovunque prodotti, ovvero sono sottoposti a tassazione anche i redditi prodotti all'estero. Le organizzazioni estere invece vengono sottoposte a tassazione solamente per i redditi prodotti sul territorio nazionale. Ai sensi dell'art. 7 del Modello di Convenzione OCSE, questa norma può essere derogata esclusivamente nel caso in cui un'impresa dimostri di produrre reddito nel territorio dello Stato, senza ricorrere all'uso di una stabile organizzazione ivi situata, attraverso cui gestire il proprio business. Ma cosa si intende per stabile organizzazione? Solamente l'art. 5 del suddetto modello, offre una definizione di quest'ultima, ossia *una sede fissa di affari in cui l'impresa esercita in tutto o in parte la sua attività*. Si individua una stabile organizzazione in presenza di almeno uno dei seguenti parametri:

- una sede di direzione;
- una succursale;
- un ufficio;
- un'officina;
- un laboratorio;

¹⁴ Servizio del Bilancio, (2015). Nota breve, "Il Progetto Base Erosion and Profit Shifting(BEPS)". NB n. 13, ottobre2015, Senato della Repubblica, XVII legislatura.

- una miniera, un giacimento di petrolio o di gas, una cava o qualunque altro luogo di estrazione di risorse naturali.

Al contrario non si individua una stabile organizzazione quando avviene:

- a) l'utilizzo di strutture esclusivamente per il deposito, l'esposizione e la consegna di beni o merci appartenenti all'impresa;
- b) il mantenimento di un magazzino di beni o merci appartenenti all'impresa esclusivamente per il deposito, l'esposizione o la consegna;
- c) il mantenimento di un magazzino di beni o merci appartenenti all'impresa esclusivamente per la loro trasformazione, ad opera di un'altra impresa;
- d) il mantenimento di una sede fissa di affari con lo scopo di acquistare merci o raccogliere informazioni per l'impresa;
- e) il mantenimento di una sede fissa di affari con lo scopo di portare avanti, per l'impresa, altre attività di carattere preparatorio o ausiliare;
- f) il mantenimento di una sede fissa di affari esclusivamente per qualunque combinazione di attività menzionate nei sotto paragrafi dalla a) alla e), tenendo conto che le attività della sede fissa di affari complessivamente, quale risulta da tale combinazione, sia di carattere preparatorio o ausiliare¹⁵.

Il concetto di stabile organizzazione risulta difficilmente applicabile nell'ambito del commercio elettronico. Le *web companies* infatti esercitano la loro attività d'impresa on-line, in rete, vendono i loro prodotti o servizi mediante il sito web e possono concludere contratti attraverso via telefonica, fax o agenti indipendenti. Condizione per cui si individui una stabile organizzazione è la presenza fisica sul territorio, o almeno l'inquadramento di personale che abbia la capacità di concludere contratti a nome della società. Il problema è proprio questo, le *internet companies* non hanno un collegamento, un *nexus*, né una *taxable presence* con un dato territorio, sono bensì imprese a-spaziali. Le MNEs (*Global Multinational Enterprises*) riescono dunque ad eludere la tassazione diretta sui profitti registrati nei Paesi in cui non hanno una "presenza fisica" con gli stessi. Spesso poi queste imprese riescono a progettare il loro business in modo tale che, anche qualora avessero delle strutture fisiche sul territorio, queste si inquadrebbero come ausiliarie o preparatorie (vedi il caso Amazon, paragrafo 2.7.3).

L'OCSE, nell'azione 1 e 7 del Progetto BEPS, propone delle soluzioni che gli enti statali potrebbero attuare per risolvere il problema della *taxable presence*:

- proporre un nuovo concetto di *nexus* secondo quello che sono le attività core delle *digital companies*. Ad esempio un'impresa che svolge attività dematerializzate e che

¹⁵ OCSE, *Model Tax Convention with Respect to Taxes on Income and on Capital*, [Traduzione di chi scrive].

riporta una significativa presenza digitale dovrebbe registrare una stabile organizzazione nel territorio dello Stato;

- registrare una stabile organizzazione per quelle imprese che hanno strutture fisiche per il deposito e la consegna di beni, funzioni core del business aziendale;
- registrare una stabile organizzazione in riferimento alle seguenti tre soluzioni alternative:
 - *“virtual fixed place of business PE”*: si configura una stabile organizzazione ogniqualvolta un’impresa mantenga il proprio website sul server di un’altra impresa con sede in uno Stato diverso e svolge attività di business per il tramite di quel website;
 - *“virtual agency PE”*: la fattispecie dell’agente dipendente potrebbe essere “estesa” a quelle situazioni in cui i contratti sono abitualmente sottoscritti per conto di un’impresa, per il tramite di soggetti situati in uno Stato diverso, ma esclusivamente con strumenti tecnologici;
 - *“on site business presence PE”*: l’*“economic presence”* di una impresa in uno Stato potrebbe rinvenirsi in tutti i casi in cui l’impresa estera medesima fornisce on-site services o altra business interface, nel luogo in cui è stato situato il consumatore¹⁶.

2.3 Il transfer pricing

Col termine *transfer pricing* (prezzo di trasferimento) si intende la procedura di determinazione dei prezzi delle operazioni commerciali tra imprese appartenenti ad un medesimo gruppo, situate in Paesi differenti. Il transfer pricing è sempre più al centro dell’attenzione delle autorità fiscali, poiché una sua manipolazione permetterebbe di spostare reddito verso Paesi con fiscalità agevolata. Queste pratiche permetterebbero al gruppo delle imprese, a livello macro, di ottenere un indebito risparmio fiscale. Ad esempio un’impresa A, residente in una Nazione ad elevata pressione fiscale, acquista beni o servizi dall’impresa B, residente in una Nazione a fiscalità agevolata. Per permettere di drenare liquidità e reddito verso il Paese a bassa pressione fiscale, le imprese realizzano una transazione, stabilendo un prezzo molto elevato, in modo tale che l’impresa B (colei che ottiene il pagamento in cambio della vendita di un bene o servizio, per esempio) ottenga maggiori profitti e l’impresa A abbatta la base imponibile, con espliciti vantaggi per il gruppo di imprese. Questa procedura può essere applicata anche senza ricorrere allo scambio di beni o servizi, coinvolgendo direttamente i costi aziendali. Naturalmente tale

¹⁶ Piergiorgio Valente, *Elusione Fiscale Internazionale*, p. 1121, Wolters Kluwer Italia, 2014.

comportamento elusivo non verrebbe alla luce se il prezzo che si scambiassero le due parti, in operazioni *intercompany*, fosse congruo al valore di mercato. Nella normativa italiana si parla a tal punto di “valore normale”, il quale si basa sul principio di libera concorrenza (*arm's length principle*) indicato dall'OCSE, ossia il prezzo che due imprese tra loro indipendenti fisserebbero per la stessa operazione. Ai sensi dell'art. 9, co. 3 del TUIR, il valore normale viene definito come “*il prezzo o corrispettivo mediamente praticato per i beni e i servizi della stessa specie o similari, in condizioni di libera concorrenza e al medesimo stadio di commercializzazione, nel tempo e nel luogo in cui i beni o servizi sono stati acquistati o prestati, e, in mancanza, nel tempo e nel luogo più prossimi.*” L'OCSE ha fissato dei criteri base per valutare e determinare il prezzo di libera concorrenza:

- metodo del confronto del prezzo: si mette a confronto il prezzo della transazione tra imprese appartenenti allo stesso gruppo con quello praticato da imprese indipendenti, aventi ad oggetto lo stesso bene o lo stesso servizio in operazioni comparabili;
- metodo del prezzo di rivendita: si basa sul prezzo di rivendita del bene precedentemente acquistato da un'impresa associata. Il prezzo di rivendita dovrà essere “normalizzato” sottraendo il giusto ricarico dei costi sostenuti dall'impresa nella fase di acquisto e il giusto profitto che l'impresa venditrice realizza. Questo metodo viene utilizzato soprattutto nei casi in cui una società del gruppo svolge l'attività di vendita dei beni prodotti da tutte le società associate;
- metodo del costo maggiorato: il valore normale viene determinato sommando un margine di profitto al costo di produzione del bene oggetto di scambio. Caso tipo in cui viene applicato questo metodo è quello di un'impresa che vende materiali, solitamente semilavorati, ad una società del gruppo, la quale dovrà ancora trasformarli per poi rivendere il suo prodotto sul mercato.

In alternativa a questi criteri base è possibile applicare, in via sussidiaria, i criteri basati sugli utili:

- *profit split method*: consiste nell'imputare il profitto totale dell'operazione ad ogni impresa del gruppo, secondo un criterio di ripartizione dei profitti conforme a quello che sarebbe stato fissato tra imprese indipendenti per la stessa transazione.
- *net margin method*: considera il margine netto che l'impresa realizza nella transazione e lo compara con quello che otterrebbe sul libero mercato, e, qualora questo non fosse possibile, il margine netto va confrontato con quello di un'altra impresa indipendente che opera sul libero mercato in transazioni simili.

L'OCSE nella sua analisi si è concentrata in particolare sull'analisi dei beni immateriali, poiché per questi ultimi è più difficile la comparazione con altre transazioni e dunque la corretta

stabilizzazione del “valore normale”. Come è stato evidenziato in precedenza, le digital companies fanno largo uso dei beni immateriali, essendo gli *intangibles* una componente strutturale dei loro business model, dunque le MNEs, anche in questo caso, possono avere opportunità di elusione fiscale. Gli scambi si compongono nell’uso di *intangibles assets*, a scopo di migliorare la produzione di beni o la fruizione di servizi (brevetti, marchi, software, proprietà intellettuali ecc.), e/o la trasmissione di diritti immateriali tra imprese appartenenti allo stesso gruppo. In genere per lo sfruttamento di beni immateriali vengono siglati degli accordi di licenza, in ragione di un corrispettivo, meglio definito come *royalty*. Per identificare il giusto prezzo di libera concorrenza, l’OCSE suggerisce di analizzare e comparare tra loro gli accordi di licenza aventi ad oggetto i medesimi beni immateriali. Prima di procedere a declinare la disciplina OCSE, riguardo il transfer pricing dei beni immateriali, è bene definire la distinzione tra “beni immateriali commerciali” e “beni immateriali di marketing”:

- *i beni immateriali commerciali includono brevetti, know-how, modelli e disegni utilizzati per la produzione di un bene o la prestazione di un servizio, nonché i beni immateriali che costituiscono essi stessi dei beni d’impresa, trasferiti ai clienti o utilizzati nella gestione d’impresa (ad esempio, il software)¹⁷;*
- *i beni immateriali di marketing includono invece i marchi di fabbrica e le denominazioni commerciali che favoriscono lo sfruttamento commerciale di un prodotto o di un servizio, la clientela, i canali di distribuzione, nonché le denominazioni, i simboli o i disegni con un rilevante valore promozionale per il prodotto cui si riferiscono¹⁸.*

È evidente come i beni immateriali commerciali vengono usati ai fini della produzione di beni e/o della prestazione dei servizi. I beni immateriali di marketing invece aiutano le imprese a promuovere e vendere il loro pacchetto di beni e servizi.

Le linee guida dell’OCSE consigliano le amministrazioni finanziarie di ogni Paese membro di applicare:

- il metodo del confronto del prezzo, per la vendita o la concessione in licenza di un bene immateriale, qualora questa transazione sia comparabile con un’altra effettuata tra imprese indipendenti;
- il metodo del confronto del prezzo oppure il metodo del prezzo di rivendita, per la sola vendita di beni immateriali. Qualora la vendita coinvolgesse beni immateriali di marketing, l’OCSE impone di condurre un’analisi di comparabilità, considerando il

¹⁷ OCSE, *Linee Guida dell’OCSE sui prezzi di trasferimento per le imprese multinazionali e le amministrazioni fiscali*.

¹⁸ OCSE, *Linee Guida dell’OCSE sui prezzi di trasferimento per le imprese multinazionali e le amministrazioni fiscali*.

valore aggiunto che questi beni apportano, la localizzazione geografica, le quote di mercato, il volume delle vendite e altre componenti rilevanti. Se invece la vendita coinvolgesse beni immateriali di produzione, l'analisi di comparabilità dovrebbe concentrarsi in particolare sul valore di questi beni e sulle attività di ricerca e sviluppo in corso.

- il *profit split method*, quando gli scambi tra due imprese coinvolgono beni immateriali di elevato valore, dato l'elevato livello di difficoltà nel trovare operazioni comparabili.

2.4 Norme in tema di controllate estere e scambio di informazioni

Quando si fa riferimento alla disciplina CFC (“Controlled Foreign Companies”), si intende concentrare l'attenzione verso le società controllate estere residenti nei cosiddetti “paradisi fiscali” e verso lo scambio di informazioni con questi Paesi. Questi Stati permettono a molte multinazionali di ottenere bassi livelli impositivi e garantiscono riservatezza, condizione necessaria per permettere sia alle persone fisiche che a quelle giuridiche di ottenere e mantenere un risparmio fiscale.

2.4.1 Le CFC

È possibile che delle imprese creino società sussidiarie in Paesi a bassa o nulla tassazione, esclusivamente per motivi fiscali, spostando gli utili conseguiti dalla società madre alla società figlia. Tale processo può essere messo in atto soltanto nel caso in cui lo Stato, dove è collocata la sede ufficiale della società, garantisca l'esenzione alla società madre degli introiti prodotti dalle stabili organizzazioni estere, loro subordinate. Il meccanismo di elusione fiscale viene attuato in tale modo: di solito in primis si spostano le proprietà dei beni immateriali e poi, in seguito, si trasferiscono ingenti quantità di denaro verso la controllata estera (ora proprietaria dei diritti sui beni immateriali), in forma di pagamento per l'utilizzo degli *intangibles*, ovvero sotto forma di *royalties*. L'azione 3 del pacchetto BEPS mira appunto ad impedire spostamenti fittizi di reddito a favore di società controllate residenti in Paesi a fiscalità agevolata.

È possibile notare come tra i meccanismi di politica fiscale aggressiva dei CFC e quelli del *transfer pricing* ci sia una certa somiglianza. Le norme di *transfer pricing* permettono di evidenziare quella particolare tecnica attraverso cui due imprese, legate da rapporti partecipativi, trasferiscono utili in seguito ad uno scambio di beni, servizi o beni immateriali. La normativa CFC invece va a tassare imprese estere, controllate da imprese italiane, che detengono profitti, realizzati in Italia, e che sono residenti in Paesi a bassa fiscalità o Paesi dove la tassazione è minore della metà di quella che verrebbe applicata in Italia. Quindi in alcuni casi

le normative sono complementari, cioè portano all'individuazione dello stesso reddito eluso, in altri casi le norme CFC possono portare a catturare redditi che quelle relative al *transfer pricing* non catturerebbero e viceversa. La normativa sul *transfer pricing* non elimina il bisogno delle regole CFC.

La normativa italiana applica in materia di controllate e collegate estere il DPR 917/86, artt. 167 e 168. Secondo l'art 167, il reddito generato da un'impresa estera, che è residente in uno Stato inserito nella *black list*, controllata da un soggetto IRPEF o IRES residente in Italia, o nella quale il soggetto italiano possiede una partecipazione superiore al 20% (al 10% in caso di società quotate), viene tassato in Italia in proporzione alle quote detenute, sia in maniera diretta che indiretta. La tassazione cosiddetta "per trasparenza" non trova applicazione allorquando il soggetto residente dimostra che:

- a) *o la società o altro ente non residente svolga un'effettiva attività industriale o commerciale, come sua principale attività, nel mercato dello Stato o territorio di insediamento; per le attività bancarie, finanziarie e assicurative quest'ultima condizione si ritiene soddisfatta quando la maggior parte delle fonti, degli impieghi o dei ricavi originano nello Stato o territorio di insediamento;*
- b) *dalle partecipazioni non consegue l'effetto di localizzare i redditi in Stati o territori a fiscalità agevolata*¹⁹.

L'art 167 si applica, in casi molto particolari, quando una controllata, che risiede in uno Stato *white list*, viene sottoposta ad una tassazione inferiore alla metà di quella che sarebbe praticata in Italia, oppure quando i proventi ottenuti dalla società madre derivino per più del 50% dalle società figlie.

Affinché si applichi la normativa occorre verificare la sussistenza della situazione di controllo, ovvero quando:

- la società madre possiede la maggioranza dei voti in assemblea ordinaria (controllo di diritto);
- la società madre possiede una quantità tale di voti da esercitare un'influenza dominante nell'assemblea ordinaria (controllo di fatto);
- la società madre esercita un'influenza dominante in ragione di particolari vincoli contrattuali (controllo contrattuale);
- la società madre controlla indirettamente la sussidiaria, in ragione dell'esistenza di una catena partecipativa;
- la società madre possiede la sussidiaria per interposta persona;
- esistenza di un trust nella catena partecipativa.

¹⁹ Testo Unico del 22/12/1986 n. 917, art. 167 co. 5.

2.4.2 Scambi di informazioni

Lo scambio di informazioni è uno strumento oggi quanto mai necessario per combattere l'evasione fiscale transfrontaliera. Con il passare del tempo è emerso un desiderio di cambiamento che ha portato alla creazione di una coalizione di Paesi, avendo l'obiettivo comune di formulare un accordo multilaterale per lo scambio automatico di informazioni, mirate ad abbattere l'evasione fiscale internazionale. Nel 2013 i governi di Italia, Francia, Germania, Regno Unito, Spagna e USA hanno dichiarato l'intenzione di promuovere un progetto pilota, auspicando l'intervento e la cooperazione anche di altri Stati membri dell'Unione Europea. Nel 2014 finalmente si è arrivati a definire uno standard internazionale per garantire lo scambio automatico di informazioni fiscal-finanziarie. Il Common Reporting Standard (CRS) disciplina in maniera molto articolata i dati oggetto di scambio, le modalità e le tempistiche da adottare. Il documento è stato redatto dall'OCSE e sottoscritto da ben 96 Paesi, suoi membri e non, e disciplina con particolare enfasi i seguenti aspetti:

- la natura delle informazioni finanziarie. Il CRS individua diversi costituenti di reddito, tra i quali royalties, dividendi e interessi e ricavi dalla vendita di *asset*;
- gli intestatari dei conti, i quali possono essere sia persone fisiche che giuridiche;
- le istituzioni finanziarie che devono obbligatoriamente comunicare le informazioni. Per queste ultime non si intendono soltanto le banche, ma anche *broker*, compagnie assicurative e altre organizzazioni presso le quali è possibile investire.

Il CRS entrerà in vigore dal 1° gennaio 2017 (per alcuni Paesi dal 2018) e prevede un tempo massimo di 9 mesi per la trasmissione di informazioni richieste da Stato a Stato. Come redatto in un documento della Camera dei Deputati riguardo l'argomento di lotta all'evasione fiscale, *convinzione comune dei Paesi del G20 è la necessità che la lotta all'evasione fiscale internazionale passi da accordi internazionali che consentano negoziati multilaterali, in quanto le manovre antielusive poste in essere da singoli Stati rischiano di generare asimmetrie e confusione allontanando gli investimenti dall'estero, con scarsi risultati da un punto di vista pratico in termini di gettito. [...] Scopo del progetto è coadiuvare i governi nell'ottica di proteggere la base imponibile, offrendo certezza ai contribuenti e al contempo con lo scopo di evitare che la legge nazionale consenta fenomeni di doppia imposizione e restrizioni al legittimo esercizio di attività di natura transnazionale*²⁰.

Il governo italiano ha inoltre siglato accordi di trasparenza fiscale, molti dei quali con effetto retroattivo, con Paesi inseriti nella *black list* (Lussemburgo, San Marino, Città del Vaticano, Principato di Monaco, ecc.), così da poter effettuare controlli e verifiche su soggetti sia fisici

²⁰ http://www.camera.it/leg17/561?appro=evasione_internaizionale.

che giuridici. Molti altri accordi sono in procinto di essere siglati con altri Stati (Isole Cook, Isole di Cayman, ecc.) che porteranno l’Agenzia delle Entrate ad avere una situazione più chiara su uno dei problemi più forti e stringenti che affliggono l’Italia ormai da molto tempo.

2.5 Hybrid mismatch arrangements

Gli *hybrid mismatch arrangements* sono strumenti finanziari e/o entità ibride che sfruttano le differenze nel trattamento fiscale di un’entità o di uno strumento sotto le leggi di due o più giurisdizioni al fine di produrre un’incompatibilità nei risultati fiscali. Quest’incompatibilità ha l’effetto di abbassare la pressione fiscale di entrambe le parti dell’accordo²¹. Piergiorgio Valente, nel suo libro “Elusione Fiscale Internazionale”, distingue gli *hybrid mismatch arrangements* in:

- *entità ibride, trattate come trasparenti ai fini fiscali in uno Stato e come trasparenti in un altro Stato;*
- *entità con doppia residenza, considerate residenti ai fini fiscali in due Stati;*
- *strumenti ibridi, trattati fiscalmente in maniera differente nei diversi Stati (ad esempio, il medesimo strumento può essere qualificato quale capitale di prestito in uno Stato e quale capitale di rischio in un altro);*
- *trasferimenti ibridi, cioè arrangements che sono disciplinati ai fini fiscali come trasferimento della proprietà di un asset in uno Stato e come uno strumento collateralizzato in un altro Stato.*

Si tratta quindi di tecniche che permettono di sfruttare le discrasie tra le diverse giurisdizioni nazionali al fine di trarne un vantaggio fiscale, vantaggio che può risultare da una doppia deduzione, da una deduzione in uno Stato e dalla non imposizione nell’altro o dalla formazione artificiosa di un credito d’imposta.

Verranno ora riportati degli esempi che chiariranno come, per delle società, sia possibile eludere il fisco tramite gli *hybrid mismatch arrangements*. Un esempio tipico nei casi di doppia deduzione si verifica quando una società A, residente nello Stato A, ha il controllo indiretto di una società B, quest’ultima residente nello Stato B. Tra le due società si inserisce un’entità ibrida, che controlla la società B, ma che a sua volta viene controllata dalla società A. In questi casi, a fini fiscali, l’entità ibrida viene riconosciuta come entità trasparente dallo Stato A, come entità non trasparente dallo Stato B.

Ora ipotizziamo che l’entità ibrida aumenti il capitale della società B, servendosi di nuovi finanziamenti concessi da terze parti, e ipotizziamo che, oltre agli interessi passivi, l’entità

²¹ OCSE, *Neutralising the Effects of Hybrid Mismatch Arrangements*, [Traduzione di chi scrive].

ibrida non rilevi altri movimenti reddituali rilevanti. Ne risulterà che l'entità ibrida pagherà allo Stato B l'imposta sul reddito; tuttavia, come sappiamo, gli interessi passivi possono essere dedotti dalla base imponibile. Diversamente, lo Stato A tassa per trasparenza la società A, dunque come spiegato nel paragrafo precedente, la società A deduce gli interessi passivi dell'entità ibrida dalla sua base imponibile. L'effetto che ne consegue è quello di generare una duplice deduzione fiscale.

Di seguito un grafico che illustra il posizionamento dell'entità ibrida fra le due società.

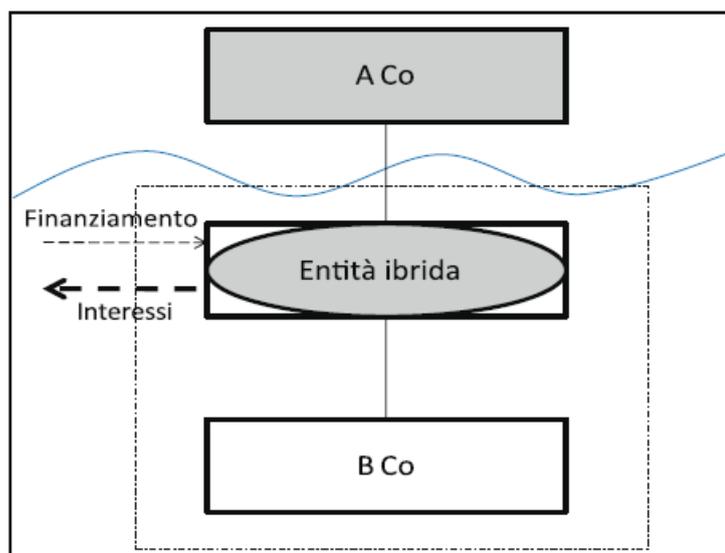


Fig. 3: "doppia deduzione" con un'entità ibrida²²

Un esempio tipico invece nei casi di deduzione e al contempo di non inclusione, naturalmente in due Paesi diversi, si verifica quando una società B viene finanziata mediante uno strumento ibrido da una società A (le società sono rispettivamente residenti nel Paese B e A). Come avviene, ipotizziamo che nel Paese A lo strumento ibrido venga considerato capitale di rischio, mentre nel Paese B capitale di debito. Il finanziamento, fiscalmente parlando, è assimilato ad interessi passivi nel Paese B, mentre, nel Paese A, a dividendi, i quali sono esenti dalla tassazione. Questa fattispecie porta dunque ad una deduzione a favore della società B e ad una non tassazione in quanto gli interessi che la società A riceve sono considerati dividendi.

²² OCSE, *Le Strutture Ibride: tematiche di politica e compliance fiscale*, 2015.

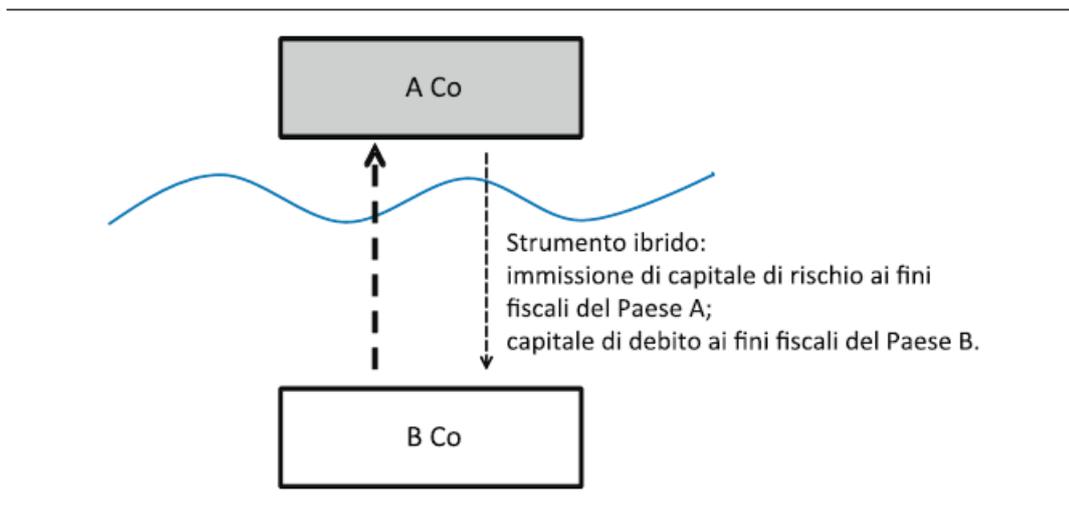


Fig. 4: “deduzione/non inclusione” con strumenti ibridi²³

Un esempio per quanto riguarda la creazione artificiosa di un credito d'imposta avviene mediante il trasferimento ibrido di uno strumento che fa parte del capitale di rischio. Caso tipico quello di un contratto per la vendita e il riacquisto di azioni, classificato come tale dal Paese B, come prestito, avente come garanzia il riacquisto di azioni, dal Paese A. Ipotizziamo che la società A ottenga una somma dalla società B (A è residente nel Paese A, B nello Stato B) e che A istituisca una società veicolo, ottenendo azioni in virtù di conferimenti a capitale di rischio. Ipotizziamo ancora che A stipuli un contratto pronti contro termine con la società B avente ad oggetto proprio le suddette azioni della società veicolo, in cambio di denaro. Durante la vita del contratto, ipotizziamo infine che la società del veicolo realizzi un utile e che quindi versi l'imposta sul reddito nel Paese A e, nello stesso tempo, distribuisca dividendi alla società B. Sotto un punto di vista legale, la società B ha il pieno diritto di incassare i suddetti dividendi. Oltretutto la società B ottiene un credito d'imposta per le imposte sul reddito pagate dalla società veicolo nel Paese A. Di contro, lo Stato A considera beneficiaria dei dividendi la società residente nel suo territorio, poiché considera lo strumento come finanziamento collateralizzato. Alla scadenza del contratto la società A riceverà i dividendi senza pagare alcuna tassa. Per di più la società A deduce gli interessi passivi dalla base imponibile, per l'importo dei dividendi. L'effetto che ne consegue è dunque una completa deduzione dell'importo dell'operazione nel Paese A e una tassazione nel Paese B opportunamente bilanciata dall'ottenimento di un credito d'imposta indiretto.

²³ OCSE, *Le Strutture Ibride: tematiche di politica e compliance fiscale*, 2015.

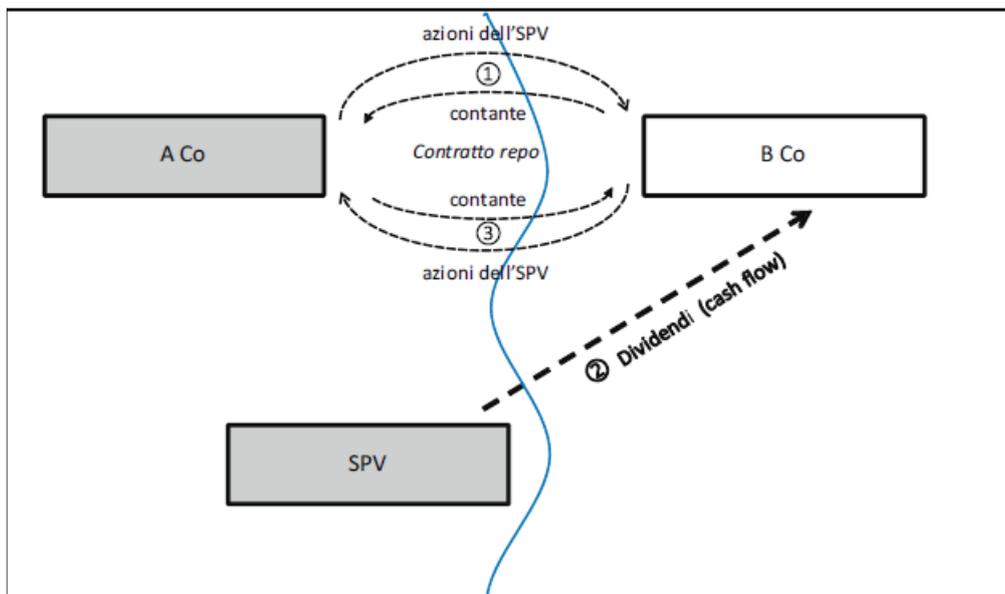


Fig. 5: “generazione artificiosa del credito d'imposta per redditi prodotti all'estero” con trasferimento ibrido²⁴

Come rileva l'OCSE nel documento “Le strutture ibride: Tematiche di politica e compliance fiscale”, gli *hybrid mismatch arrangements* permettono, ai gruppi di società che li adottano, di godere di una serie di vantaggi riguardo:

- il gettito fiscale, in quanto si assiste a riduzioni di imposte in tutti gli Stati coinvolti;
- la concorrenza, poiché le piccole e medie imprese non riescono a cogliere queste opportunità;
- l'efficienza economica, in quanto un investimento così realizzato risulta più remunerativo di uno identico realizzato nel Paese dell'investitore o da un imprenditore locale che vuole investire nei Paesi protagonisti dell'operazione;
- la trasparenza;
- l'equità, poiché queste opportunità possono essere più facilmente colte da contribuenti che realizzano redditi di capitale rispetto a quelli che realizzano redditi da lavoro.

L'OCSE ha dedicato l'azione n°2 del Progetto BEPS al contrasto degli effetti degli *hybrid mismatch arrangements*. La prima parte del rapporto finale riguardo la seconda azione contiene delle raccomandazioni per apportare dei cambiamenti alle leggi interne, in modo tale da:

- negare l'esenzione dei dividendi qualora questi ultimi siano stati oggetto di deduzione in altri Stati;
- bloccare l'utilizzo di trasferimenti ibridi scambiati solo con lo scopo di creare artificialmente dei crediti d'imposta;

²⁴ OCSE, *Le Strutture Ibride: tematiche di politica e compliance fiscale*, 2015.

- migliorare il regime delle CFC, affinché le entità ibride siano tassate nella giurisdizione della società madre e gli intermediari finanziari siano obbligati a scambiare informazioni riguardo gli *hybrid mismatch arrangements*.

La seconda parte invece riporta le modifiche all'*OECD Model Tax Convention*. Vengono in primis analizzate le entità economiche con doppia residenza e in secondo tempo gli strumenti ibridi. In ultimo la seconda parte approfondisce gli eventuali problemi che potrebbero scaturire dall'applicazione delle raccomandazioni suggerite nella Parte I.

2.6 Il *tax ruling* e l'elusione fiscale dei grandi gruppi

Le opportunità di elusione fin qui descritte (stabile organizzazione, transfer pricing, norme delle CFC, *hybrid mismatch arrangements*) sono, per lo più, colte dalle *digital companies*, poiché hanno modelli di business che permettono il pieno sfruttamento delle asimmetrie fiscali a livello internazionale. La pratica che ora verrà ad approfondita, ovvero il *tax ruling*, non rientra nel novero delle tecniche impiegate soprattutto dalle MNEs, ma viene anche utilizzata da grandi multinazionali non facenti parte del settore digitale o che non vendono i loro prodotti su Internet. La scelta di approfondire il *tax ruling* deriva dal fatto che quest'ultimo condiziona in maniera particolare le scelte strategiche delle grandi società multinazionali.

Il *tax ruling* è un accordo fiscale anticipato tra uno Stato e una *corporation*, con almeno 100 milioni di fatturato e consiste nella formulazione, da parte dell'agenzia delle entrate, di un preventivo nel quale viene indicato il reddito imponibile su cui sarà applicata l'aliquota fiscale. Un'impresa difatto può sfruttare la complicità di uno Stato e minimizzare così le spese sugli utili da pagare. La normativa Ue giudica naturalmente tale comportamento inammissibile, poiché riduce in maniera artificiosa le imposte che gravano sulle imprese e altera il sistema concorrenziale. Nel 2014 è venuta alla luce un'inchiesta giornalistica, denominata *LuxLeaks*, che coinvolge lo Stato del Lussemburgo, colpevole di aver stipulato accordi segreti con numerose multinazionali (tra cui Amazon, Ikea, Pepsi, Deutsche Bank, Procter & Gamble, Fiat, Finmeccanica, ecc.) per la concessione di agevolazioni fiscali tra il 2002 e il 2010. L'analisi dei documenti contabili ha dimostrato come molte multinazionali residenti nel Lussemburgo hanno evitato di pagare milioni di euro di tasse, in ragione dell'applicazione di aliquote fiscali dell'1% o inferiori. È bene precisare che gli accordi stretti dal governo lussemburghese rispettano la legge europea; è proprio per questo motivo che oggi la Commissione europea non indaga sui vantaggi fiscali dati alle imprese, bensì sull'ipotesi di aiuti di Stato concessi ad alcune imprese che avrebbero permesso a queste ultime un chiaro vantaggio sul mercato interno. Il caso *Luxleaks* ha portato al centro del dibattito europeo l'importanza dello scambio di informazioni, soprattutto finanziarie, tra Stati e ha accelerato l'introduzione del CRS già dal 2017.

Oltre al Lussemburgo, l'attenzione è posta su altri Stati che permettono alle imprese di trarre vantaggi fiscali, in primis Olanda e Irlanda. L'Irlanda, senza essere considerata paradiso fiscale, offre un regime fiscale vantaggioso, mediante l'applicazione di un'aliquota pari al 12,5% sui redditi commerciali e acconsente all'applicazione di meccanismi di politica fiscale aggressiva che portano all'imposizione di aliquote ancora minori. L'Olanda invece permette alle multinazionali di far transitare ingenti quantità di soldi, semplicemente fondando una *letterbox company*, in cambio di una piccolissima percentuale. Questi due Paesi permettono l'applicazione del più grande e celebre schema per l'elusione fiscale transnazionale conosciuto appunto con il nome "*Double Irish with a Dutch Sandwich*". Il "doppio irlandese con panino olandese" è una tecnica di elusione fiscale utilizzata da alcune grandi multinazionali che implica l'uso di una combinazione tra società sussidiarie irlandesi e olandesi, con l'obiettivo di spostare i profitti verso una giurisdizione che applica un'aliquota sui redditi minima o non la applica proprio. Tale tecnica è utilizzata soprattutto dai giganti del web, perché, non avendo un radicamento fisico in un territorio ed operando fuori dai criteri internazionali, non hanno un luogo di produzione, bensì svolgono solo un'attività di vendita. Ai fini fiscali, assume quindi particolare rilevanza il luogo in cui sono localizzati le proprietà intellettuali, che molto spesso si trovano in capo a una sussidiaria irlandese.

2.7 I casi studio

2.7.1 Il caso Google

La tecnica del "Double Irish with a Dutch Sandwich" è stata resa famosa in particolare da Google, poiché consente di eludere miliardi di euro l'anno. Per tale motivo verrà ora ricomposta la strategia fiscale del famoso motore di ricerca. Quanto segue è una ricostruzione realizzata da Fidusuisse Offshore.

Google ha uffici in tutto il mondo, ma il suo Stato natale sono gli USA. Google tuttavia ha aperto in Irlanda una sede in cui lavorano più di duemila persone, la "*Google Ireland LTD*". Il motore di ricerca possiede ancora un'altra azienda nel Paese europeo, la "*Google Ireland Holding*", quest'ultima però sprovvista sia di un luogo di lavoro fisico che del personale a sua disposizione. "*Google Ireland Holding*" infatti è gestita direttamente dalle Isole Bermuda e possiede le proprietà intellettuali, il brand, le tecnologie, i diritti e molto altro del colosso di *Mountain View*. Secondo la legge irlandese, se un'azienda viene gestita completamente da un'altra residente altrove, la tassazione della società irlandese spetta all'altro Stato, nel caso le Isole Bermuda, che, guarda caso, applicano un'aliquota dello 0%. Google possiede però anche un'altra *company* situata in Olanda, con il nome "*Google Netherlands B.V*", che ha il controllo

di *Google Ireland LTD*. Vediamo un esempio pratico per capire meglio i legami tra le società. Una società europea compra pubblicità da *Google USA* per 1000 \$; *Google USA* pagherà 800 \$ a *Google Ireland Holding*, poiché ha gestito la vendita in quanto ha creato una campagna promozionale, possiede il brand e molto altro. *Google Ireland Holding* pagherà 700 \$ a *Google Ireland LTD* per fare tutto il lavoro. Quest'ultima pagherà 700 \$ dollari a *Google Netherlands B.V*, in quanto sua controllante. La società olandese spedisce poi questi 700 \$ alle Isole Bermuda. Questo passaggio è fondamentale giacché, secondo le leggi olandesi, i Paesi Bassi non applicano alcuna ritenuta fiscale sulle *royalties* in uscita. Infatti se non ci fosse questo spostamento di capitali verso la società olandese, Google dovrebbe pagare l'aliquota sulle *royalties* che si scambierebbero le due società irlandesi. Questi 700 \$ rappresentano i profitti di Google, su cui dovrebbe essere applicata l'aliquota, che però è nulla. Con i restanti 300 \$ il motore di ricerca paga i costi di gestione, le spese, i salari e altri costi rimanenti. In conclusione, con questo stratagemma Google non paga né le tasse sul reddito, né le *royalties*, riuscendo ad eludere le tasse laddove registra i suoi profitti. Di seguito un'immagine che chiarirà le movimentazioni realizzate da Google e quindi l'architettura del "Double Irish with a Dutch Sandwich".

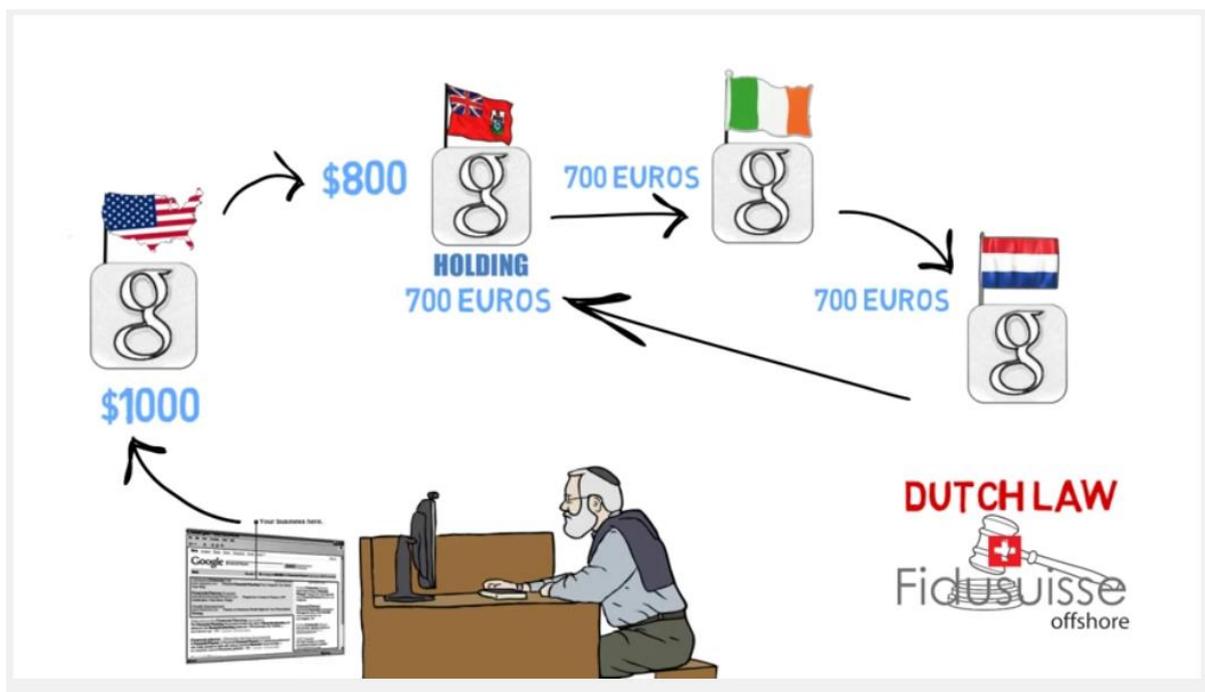


Fig. 6: il Double Irish with Dutch Sandwhich di Google²⁵

A causa di questa triangolazione Google è ormai da tempo nel mirino dei governi di tutta Europa. Il colosso di *Mountain View*, interpellato sulla faccenda, si è difeso ribadendo che: *Google rispetta le normative fiscali in Italia e in tutti i paesi in cui opera. La realtà dei fatti è*

²⁵ <https://www.youtube.com/watch?v=EFKGmmm-j5M>, fermo immagine.

che la maggior parte dei governi usa gli incentivi fiscali per attrarre investimenti stranieri e questo crea posti di lavoro e crescita economica e, naturalmente, le aziende rispondono a questi incentivi. È una delle ragioni per cui Google ha stabilito la propria sede europea in Irlanda, unitamente alla possibilità di assumere personale qualificato. Se ai politici non piacciono queste leggi, loro hanno il potere di cambiarle²⁶. Tuttavia il famoso motore di ricerca ha recentemente siglato un accordo con il fisco inglese in cui accetta di pagare centotrenta milioni di sterline (circa centosettanta milioni di euro) e ha dichiarato che dal 2016 in avanti si impegnerà a pagare le tasse in base al fatturato generato dalla vendita di pubblicità in Inghilterra.

2.7.2 Il caso Apple

Anche Apple utilizza come Google la tecnica del *Double Irish with a Dutch Sandwich*, in maniera molto simile al colosso di *Mountain View*, e cioè grazie all'esistenza di rapporti di licenza- sub licenza tra aziende dislocate in Paesi diversi. Per questo motivo non verrà riportato la trama fiscale costruita dalla casa di Cupertino. Piuttosto si andrà ad approfondire la ragione per la quale Apple ha pagato una multa di ben trecento diciotto milioni di euro al fisco italiano. Prima di procedere alla ricostruzione del caso, è bene sottolineare che la società che vende i prodotti Apple in Italia è "*Apple Sales International*", azienda residente, guarda caso, in Irlanda. Apple Italia s.r.l. infatti realizza per conto di *Apple Sales International* semplicemente un'attività di consulenza, costituirebbe cioè una struttura ausiliaria che avrebbe permesso alla casa dell'Iphone di non dichiarare in Italia i profitti realizzati nel nostro Paese. A marzo 2015 gli inquirenti italiani avevano messo sotto processo la casa di Cupertino per estero vestizione e omessa dichiarazione dei redditi dal 2008 al 2013 per aver evaso circa ottocento ottanta milioni di euro di Ires. Secondo i magistrati italiani *all'interno di Apple Italia S.r.l. si annida in maniera occulta una struttura svincolata rispetto alle attività ausiliarie svolte dalla società residente, che svolge una vera e propria attività di vendita sul territorio per conto di Apple Sales International*²⁷. Apple Italia avrebbe disposto infatti della possibilità di concludere contratti, negoziare condizioni economiche e contrattuali, decidere modalità e tempi di consegna, attività in cui risulta del tutto assente l'impegno di *Apple Sales International*. Gli inquirenti italiani giovano della sentenza della Corte di Cassazione sul caso Philip Morris, la quale ha creato un precedente molto importante per la giurisprudenza italiana. La Corte di Cassazione infatti dichiarò che l'affidamento della funzione di affari, ossia il management, alla società controllata

²⁶ http://www.corrierecomunicazioni.it/it-world/22573_amazon-e-facebook-dribblano-il-fisco-italiano.htm.

²⁷ http://www.repubblica.it/economia/2015/03/24/news/apple_italia_un_organizzazione_occulta_che_fattura_oltre_un_miliardo_di_euro-110357456/.

italiana, da parte della famosa multinazionale delle sigarette, anche di una sola parte di attività, che aveva comportato l'acquisto per la controllata italiana della nozione di stabile organizzazione. Questo caso ha ripensato la definizione di stabile organizzazione, giacché non si tiene soltanto conto della sede formale, ma soprattutto della sede sostanziale, cioè il luogo in cui si prendono le decisioni, si concludono contratti. Apple, a causa delle contestazioni mosse a suo carico e visto il precedente *Philip Morris*, lo scorso gennaio ha accettato di pagare il compromesso con l'Agenzia delle entrate di trecento diciotto milioni di euro. Quest'accordo tra la casa di Cupertino e il fisco italiano è stato giudicato unanimemente di portata rivoluzionaria, giacché è la prima volta che la casa dell'Iphone accetta di pagare multe a suo carico per elusione fiscale e perché questo caso può diventare un precedente molto importante per altri Paesi europei che hanno nel mirino la famosa casa hi-tech.

2.7.3 Il caso Amazon

L'agenzia di stampa britannica *Reuters* ha ricostruito le modalità con le quali Amazon riusciva ad eludere il fisco internazionale. Il tutto ha avuto inizio quando nel 2005 Amazon decise di trasferire la propria sede legale nel Granducato del Lussemburgo, creando la "*Amazon Eu Sarl*", e registrato in loco le vendite delle sue unità europee, naturalmente con l'obiettivo minimizzare le tasse da pagare. Come cita un documento di Borsa Italiana: *attraverso un sistema di trasferimenti dei ricavi, Amazon era infatti riuscita a sfuggire ai propri doveri fiscali, grazie al tax ruling, l'accordo fiscale che regola i transfer pricing all'interno di diverse aziende di uno stesso gruppo, concesso dal Lussemburgo, che prevedeva lo spostamento di denaro verso aziende controllate in Irlanda o in Lussemburgo, dove la tassazione è molto più bassa rispetto ad altri stati appartenenti all'UE*. In Italia Amazon possiede due società, "Amazon Italia Logistica S.r.l." che si occupa essenzialmente della gestione del magazzino di Castel San Giovanni e "Amazon Italia (Corporate) Services S.r.l.", a Milano, che si occupa di attività di marketing e merchandising (la multinazionale di Seattle possiede anche un customer service a Cagliari). Entrambe le società sono controllate al 100% dall'*headquarter* lussemburghese; le tasse venivano così pagate nel Granducato, con l'applicazione di aliquote minime. Amazon fatturava in Lussemburgo, ma la spedizione e la consegna dei beni ordinati avvenivano attraverso personale italiano. Questo si giustifica con il fatto che Amazon dichiarava che le decisioni più importanti del suo business (politiche di prezzo e distribuzione per esempio) venivano prese a livello corporate in Lussemburgo. La sede di Milano invece di occupa soltanto di applicare le direttive che le vengono impartite dall'*headquarter* lussemburghese. Nel paragrafo riguardo la stabile organizzazione, ci si è soffermati sulle nuove proposte di definizione di stabile organizzazione che l'OCSE sta pensando di attuare per rispondere alle

nuove esigenze emerse con l'avvento della *new economy*. Si dovrebbe arrivare alla definizione di stabile organizzazione per quelle imprese che hanno strutture fisiche per il deposito e la consegna di beni che funzionano da attività core del business aziendale. Questa possibilità farebbe rientrare i magazzini Amazon, dislocati in tutt'Europa, nella definizione di stabile organizzazione, modificando la strategia fiscale della casa di Seattle. Dal 1° maggio 2015 Amazon, con un comunicato, è corsa ai ripari, dichiarando che inizierà a pagare le tasse laddove ha localizzato delle filiali che gestiscono direttamente il business affidato loro. Questo ha portato l'azienda di Seattle a disapplicare il meccanismo del *reverse charge*, a pagare l'Iva in Italia e non più nel Lussemburgo, e a fatturare in Italia, poiché si è prontamente riconosciuta come stabile organizzazione la filiale italiana della sede lussemburghese, la quale gestirà direttamente il business nel nostro Paese.

Capitolo 3: Proposte di riforma passate, presenti e future

Introduzione

In questo capitolo individueremo le proposte di riforma che l'OCSE e taluni governi nazionali hanno proposto di introdurre per aggiornare la normativa contro le doppie non imposizioni e, dunque, per porre un freno alle politiche di fiscalità aggressive adottate dalle multinazionali.

3.1 Le proposte di tassazione passate

3.1.1 La bit tax

La bit tax è passata alla storia come la prima proposta di tassazione del commercio elettronico; nel 1997 l'OCSE si riuniva a Turku, in Finlandia, per analizzare i principali inconvenienti che il commercio elettronico poteva far emergere, ed è proprio qui che questa proposta aveva preso forma. L'introduzione di questa tassa era stata suggerita da Arthur J. Cordell, il quale proponeva di introdurre un pagamento a fronte di ogni MB trasmesso; lo stesso autore paragonava la bit tax alle imposte sulla benzina o al pagamento di un pedaggio per l'attraversamento di un ponte. Nelle intenzioni di Cordell c'era quella di colpire soltanto le transazioni interattive digitali che creano valore aggiunto. La bit tax avrebbe colpito soltanto tre ampie categorie:

- le linee a lunga distanza (generalmente pubbliche), tramite una tassazione direttamente proporzionale ai flussi digitali;
- le linee in noleggio (private), tramite un tasso fisso proporzionale alla capacità di trasportare bits;
- il traffico locale, tramite un tasso variabile basato su la media statistica dei flussi di informazione lordi catturati a livello locale tramite degli accurati software²⁸.

La proposta non è stata poi approvata, poiché in quel periodo la rete Internet si stava sviluppando e quindi non si voleva porre freno alla sua crescita a causa di interventi troppo frettolosi. Sia gli Stati Uniti che i Paesi dell'Unione Europea vedevano allora nello sviluppo della rete e quindi, conseguentemente, di quello del commercio elettronico una nuova via per sviluppare ancora di più le loro economie. Tant'è vero che le conferenze di Turku (1997) e di Ottawa (1998) hanno avuto l'obiettivo di smantellare tutte le possibili barriere che potevano

²⁸ <http://library2.usask.ca/gic/v2n4/cordell/cordell.html> [Traduzione di chi scrive].

ostacolare lo sviluppo del commercio elettronico globale. La Commissione Europea poi bocciò l'introduzione delle bit tax, poiché giustificò che le transazioni digitali erano già soggette a tassazione IVA, dunque non c'era bisogno di una nuova tassa che andava a tassare la rete. Inoltre c'è da ricordare che, un utente che si vuole collegare ad Internet è obbligato a pagare delle tasse, come ad esempio l'IVA (per l'acquisto del computer e del modem), l'utilizzo della corrente elettrica e le imposte per la semplice connessione.

3.1.2 La conferenza di Ottawa

Nel 1998 si svolse ad Ottawa una conferenza che pose le basi dello sviluppo del commercio elettronico e che fissò i principi base per l'introduzione di sistemi di tassazione riguardanti l'e-commerce. Ripercorriamo ora questi principi fissati dall'OCSE per regolare i sistemi di tassazione dei Paesi suoi aderenti:

- neutralità, la tassazione dovrebbe cercare di essere omogenea ed equa tra le diverse forme di commercio elettronico e tra l'e-commerce e il commercio tradizionale, così da evitare doppie tassazioni o involontarie non tassazioni;
- efficienza, i costi di adempimento tributario e i costi amministrativi devono essere minimizzati quanto più possibile;
- certezza e semplicità, le regole di tassazione devono essere chiare e semplici da capire, così che i contribuenti possano capire il loro funzionamento;
- efficacia ed imparzialità, la tassazione dovrebbe produrre la giusta quantità di tasse e il rischio di evasione e frodi dovrebbe essere minimizzato;
- flessibilità, il sistema di tassazione dovrebbe essere flessibile e dinamico in modo da tenere il passo con gli avanzamenti tecnologici e commerciali²⁹.

3.2 Le riforme in ambito europeo

3.2.1 I punti chiave su cui intervenire

La Commissione europea lavora in ambito sovranazionale per porre fine alle lacune presenti nei sistemi fiscali e ai disallineamenti tra le leggi nazionali che consentono l'istituzione di politiche fiscali aggressive. Il 18 marzo 2015 il braccio esecutivo dell'Ue ha presentato un pacchetto di riforme per la trasparenza fiscale che hanno l'obiettivo di estendere il più possibile

²⁹ OCSE, *Taxation and Electronic Commerce*, 2001 [Traduzione di chi scrive].

lo scambio di informazioni tra Paesi appartenenti all'Unione e arrivare alla stipula di numerosi trattati con Paesi appartenenti alla *black list*. La Commissione europea ha poi individuato degli ambiti chiave in cui intervenire:

- stabilire massima trasparenza riguardo i *tax rulings*, per evitare nuovi casi LuxLeaks;
- migliorare lo scambio automatico di informazioni, rendendo più semplice la legislazione a tal riguardo e ampliando il raggio d'azione dei trattati internazionali;
- migliorare la trasparenza delle multinazionali, obbligando queste ultime a fornire dati precisi e determinate informazioni fiscali;
- aggiornare il codice di condotta riguardo la tassazione delle imprese, poiché è fermo dal 1997 e non prevede l'analisi dei casi di elusione fiscale fin qui esaminati;
- stimare l'ammontare di denaro eluso ogni anno.

3.2.2 L'azione n° 13 del Pacchetto BEPS

L'azione n° 13 del Pacchetto BEPS prevede l'introduzione, per ogni Paese aderente all'iniziativa, di un set di documenti che nell'insieme vadano a contrastare lo spostamento dei profitti tramite operazioni di *transfer pricing*. Soltanto le imprese che hanno un fatturato cumulato superiore ai 750 milioni di euro l'anno saranno obbligate a fornire dati, in via confidenziale, alle Agenzie delle Entrate di ognuno dei Paesi aderenti all'iniziativa e nei quali l'impresa svolge il suo business. Le MNEs dovranno presentare annualmente tre documenti: il *master file*, il *local file* e il *country-by-country reporting*. Il *master file* fornisce uno sguardo generale delle attività dell'impresa, del tipo di operazioni che registra e della politica di *transfer pricing* che mette in atto a livello mondiale. Il *local file* integra il *master file* e individua nel dettaglio tutte le transazioni che sono state effettuate dal gruppo e il criterio di fissazione del prezzo deciso. Il terzo documento è sicuramente il più importante poiché fornisce dei dati chiari alle Agenzie delle Entrate per stabilire la regolarità delle operazioni intra-gruppo. Il *country-by-country reporting* si suddivide in due documenti. Nel primo vengono indicati il fatturato complessivo, i profitti prima della tassazione, le tasse pagate e quelle maturate, il capitale sociale conferito, i profitti accumulati, il numero di dipendenti e il valore netto delle immobilizzazioni materiali che il gruppo registra in ogni giurisdizione. Nel secondo documento il gruppo deve individuare tutte le entità costitutive presenti nella giurisdizione del Paese dove presenta il documento e deve indicare il tipo di attività svolto nelle stesse. Il capo del Progetto BEPS, Raffaele Russo, in un'intervista rilasciata all'Espresso, spiega il cambiamento che seguirà all'introduzione del *country-by-country reporting*: *immagini un caso nel quale un gruppo ha 2.000 dipendenti in Italia che si occupano della produzione e della ricerca, 200*

dipendenti in Francia ed in Germania che si occupano di vendite, un dipendente in una giurisdizione a sua scelta che si occupa dei finanziamenti intra-gruppo e protezione dei beni immateriali, e nessun dipendente in un'isola caraibica dove è localizzata una società del gruppo che contrattualmente assume tutti i rischi derivanti dalle attività delle altre società del gruppo e agisce come proprietaria dei beni immateriali del gruppo. Per farla breve, immagini che il 70 per cento dell'imponibile del gruppo venga dichiarato nell'isola caraibica. Con il *country by country reporting*, tutte queste informazioni dovranno essere fornite all'amministrazione fiscale del Paese nel quale si trova la capogruppo, che a sua volta le invierà alle amministrazioni fiscali degli altri Paesi interessati. Se lei fosse il Ceo di questo gruppo, si sentirebbe tranquillo? Probabilmente starebbe già effettuando delle ristrutturazioni per assicurare che l'imponibile sia dichiarato nei Paesi nei quali viene realizzato³⁰.

3.3 L'esempio inglese

La Gran Bretagna è già da tempo impegnata al contrasto dell'elusione fiscale. Nella legge finanziaria del 2013, il governo inglese ha introdotto una regola anti abuso (*General Anti-Abus Rule*, GAAR) che ha come scopo principale proprio quello di contrastare operazioni che permettono l'ottenimento di un vantaggio fiscale. Per la legge inglese sono da considerare elusive tutte quelle operazioni che non superano il "test della doppia ragionevolezza", ovvero quando non si può provare che un'operazione messa in atto sia giudicata ragionevole sulla base delle disposizioni fiscali applicabili. Inoltre sono da considerare elusive tutte quelle transazioni anomale o che mirano a sfruttare delle lacune legislative. Dal 1° aprile 2015 è inoltre in vigore la *diverted profit tax*, un nuovo regime fiscale che assoggetta tutte le aziende, inglesi e non, aventi una stabile organizzazione in Gran Bretagna, con un fatturato superiore ai 10 milioni di sterline, al controllo dei loro conti da parte della HM Revenue & Customs, l'equivalente della nostrana Agenzia delle Entrate e delle Dogane. La HMRC raffronta il fatturato dichiarato con quello puntualmente rilevato e, una volta completato l'accertamento, emette un giudizio. Se l'Agenzia delle Entrate britannica riscontra profitti non dichiarati, su questi ultimi sarà applicata un'aliquota del 25%. Alle multinazionali incriminate saranno concessi solamente 30 giorni per presentare opposizione. Il calcolo di questi profitti viene stimato in base:

- alle regole che interessano il *transfer pricing*;
- alle leggi che definiscono l'attribuibilità dei profitti di una stabile organizzazione situata in territorio britannico, ma controllata da un'organizzazione residente all'estero;

³⁰ <http://espresso.repubblica.it/affari/2015/12/11/news/la-grande-elusione-e-pari-al-pil-della-finlandia-1.243178>.

- alle leggi che riguardano le imprese residenti all'estero che possiedono una stabile organizzazione in Gran Bretagna.

Il ministro del tesoro britannico George Osborne ha fatto sua questa battaglia e intende recuperare con questa manovra oltre 1 miliardo di sterline in 5 anni.

3.4 Le riforme italiane

3.4.1 La Web Tax

In virtù di quanto detto nei precedenti capitoli, solo da poco tempo si è tornati a discutere di introdurre nuove modalità di tassazione che possano permettere di frenare le attività di politica fiscale aggressiva. Tra queste proposte c'è da annoverare la cd. web tax, che era stata prima inserita dal governo italiano nella Legge di stabilità per il 2014, per poi essere abrogata, giacché si è preferito aspettare la formulazione di una normativa a livello europeo. La web tax non si inseriva nel novero di quelle proposte mirate a colpire direttamente il commercio elettronico, ma aspirava a imporre un regime di tassazione per l'acquisto di pubblicità online nel settore B2B, per questo motivo era soprannominata "Google Tax". La web tax introduceva un cambiamento in fatto di soggetti IVA alla legge n°17-bis del D.P.R. 633/72 che regola tutt'ora l'acquisto di pubblicità online. Si prevedeva l'obbligo per le organizzazioni che volevano pubblicizzarsi online di acquistare gli spazi pubblicitari, visualizzabili nel territorio italiano, solo da soggetti in possesso della partita IVA italiana. Dunque non si obbligavano i giganti del web ad adottare una partita IVA italiana, ma si affermava che gli spazi pubblicitari potevano essere venduti soltanto da motori di ricerca, editori o quant'altro in regolare possesso della partita IVA italiana. Il provvedimento poi prevedeva che l'acquisto di pubblicità e servizi online potesse essere effettuato soltanto ricorrendo a mezzi di pagamento che consentissero la tracciabilità dell'operazione, tipo il bonifico bancario, per garantire piena trasparenza e poter rintracciare la partita IVA del beneficiario. Il deputato del Pd Francesco Boccia, promotore della legge, era convinto di poter recuperare ben 1 miliardo di euro in quattro anni. Come detto la norma è stata abrogata, salvo gli emendamenti sulla tracciabilità delle operazioni, nel decreto Salva Roma, suscitando le ire del deputato Boccia e di parte dell'opinione pubblica che vedevano nella legge un primo tentativo di tassare le multinazionali del web.

La web tax comunque presentava delle incongruenze nella sua formulazione, poiché, da una sua interpretazione un po' paradossale ed estensiva, essendo tutti i siti web visibili dall'Italia, allora anche un'impresa straniera che volesse acquistare pubblicità su un sito .com ad esempio, avrebbe dovuto rivolgersi ad un soggetto con partita IVA italiana. L'associazione "Iwa Italy" e

due privati (Andrea Caccia e Marco Bazzoni) invece avevano riscontrato una violazione delle norme in tema di libera circolazione di beni e servizi in ambito europeo e avevano sporto denuncia alla Commissione europea. Lo stesso portavoce del commissario europeo riguardo la fiscalità e l'unione doganale Emer Traynor aveva destato delle perplessità sull'argomento in quanto la web tax sarebbe potuta essere contraria a dei trattati europei riguardo le libertà fondamentali e i principi di non discriminazione.

3.4.2 La Digital Tax

Il governo italiano ha recentemente annunciato l'introduzione della digital tax dal 1° gennaio 2017; questa tassa, che poi tassa non è, è stata ispirata dalla *diverted profit tax* di matrice inglese. Secondo il sottosegretario all'Economia Enrico Zanetti si dovrebbe intendere come una norma antielusione digitale, giacché intende contrastare l'elusione fiscale nelle transazioni effettuate per via telematica. Il provvedimento mira ad applicare una ritenuta alla fonte del 25% su tutte le transazioni che hanno come beneficiari imprese del digitale, che erogano servizi in Italia, ma che sono residenti all'estero. Le aziende interessate dalla legge sono tutte quelle che accolgono proventi dall'Italia superiori ai 5 milioni di euro, in un periodo di tempo superiore ai 6 mesi, eccezion fatta per quelle imprese che hanno una sede fiscale in Italia o che hanno siglato degli accordi con il fisco. Con questo provvedimento il governo italiano decide di sconfessare la sua linea di attesa nei confronti dell'Europa, emersa con l'abrogazione della web tax.

C'è da sottolineare comunque, come, sicuramente, la digital tax sia una manovra più equa e legittima rispetto alla web tax, che tanto aveva fatto discutere in ambito europeo. La nuova proposta invece si vuole porre come norma antiabuso, per questo motivo la digital tax non presenta alcuna antinomia con i trattati europei. Sta di fatto che il governo italiano ha voluto accelerare l'introduzione di una norma volta al contrasto del *profit shifting* e dell'elusione fiscale in campo digitale, senza aspettare la fine del dibattito europeo.

3.4.3 Voluntary Disclosure

Il governo italiano, a seguito alla sigla di numerosi accordi di trasparenza fiscale con Paesi che garantivano il segreto bancario (uno su tutti la Svizzera), ha introdotto dal 1° gennaio 2015 la possibilità, per soggetti residenti e non, di riportare in Italia i capitali detenuti all'estero in maniera illegale, senza incorrere in sanzioni penali. Per tutto il 2015 lo Stato italiano ha dato l'occasione di presentare una domanda di *voluntary disclosure*, con allegato una relazione di

accompagnamento che doveva indicare la totalità delle attività finanziarie e patrimoniali detenute, anche indirettamente, all'estero, e tutte le modifiche apportate su tali patrimoni (movimentazioni, prelievi, ecc.). Ogni contribuente era chiamato a versare all'Agenzia delle Entrate le imposte evase e gli interessi, mentre alle sanzioni che si applicavano veniva applicato uno sconto. La collaborazione volontaria, inizialmente pensata soltanto per i soggetti residenti, è stata estesa poi anche alle imprese non residenti, che volevano regolarizzare la loro posizione a causa del mancato pagamento delle imposte sia dirette (IRES e IRAP) che indirette. È stata data la possibilità dunque alle multinazionali di dichiarare la presenza di una stabile organizzazione sul territorio italiano. Il 9 dicembre 2015 il Ministero dell'Economia e delle Finanze ha presentato i dati fino ad allora emersi. L'Agenzia delle Entrate ha ricevuto richieste di regolarizzazione fiscale per un ammontare di oltre 59 miliardi e 500 milioni di euro, sui quali il Ministero intende recuperare oltre 4 miliardi di euro considerando gli interessi³¹.

3.4.4 Il Patent Box

Il Patent box è un'agevolazione fiscale che prevede l'esclusione dalla tassazione di una quota del reddito derivante dall'utilizzo di opere dell'ingegno, da brevetti industriali, da marchi d'impresa, da disegni e modelli, nonché da processi, formule e informazioni relativi ad esperienze acquisite nel campo industriale, commerciale o scientifico giuridicamente tutelabili³². Il governo italiano garantisce l'abbattimento del reddito imponibile realizzato in virtù dell'uso di beni immateriali, per un totale del:

- 30% per il 2015;
- 40% per il 2016;
- 50% per il 2017 e seguenti.

Inserito nella Legge di Stabilità 2015, Il Patent box ha l'obiettivo di fermare la fuga della localizzazione di marchi e brevetti all'estero e di incoraggiare le spese in Ricerca e Sviluppo nel nostro Paese. L'agevolazione fiscale ha durata quinquennale ed è rinnovabile e ne possono fare uso sia i soggetti residenti che non, tuttavia questi ultimi devono avere residenza in un Paese in cui siano in vigore i trattati contro le doppie imposizioni e che sia disponibile allo scambio di informazioni. Inoltre i soggetti non residenti devono obbligatoriamente stipulare

³¹ http://www.mef.gov.it/inevidenza/article_0176.html.

³² http://www.agenziaentrate.gov.it/wps/file/Nsilib/Nsi/Documentazione/Archivio/Normativa+prassi+archivio+documentazione/Archivio+comunicati+stampa/CS+2015/CS+Dicembre+2015/Cs+01122015+Patent+box/185_Com.+st.+Circolare+e+provvedimento+Patent+box+1.12.2015.pdf.

accordi o contratti con università o centri di ricerca italiani, affinché si dimostri che queste attività avvengano in territorio italiano.

Questo provvedimento rivede le strategie di politica fiscale in Italia, alla luce della crescente importanza che le proprietà intellettuali stanno avendo nell'attuale fase economica e tenta di creare un nuovo legame, un nuovo approccio soprattutto con le grandi multinazionali del web, accogliendo in pieno i suggerimenti dell'OCSE.

Conclusioni

Il presente elaborato ha avuto l'obiettivo di evidenziare i comportamenti elusivi delle grandi multinazionali del web, che, soltanto oggi, stanno avendo risonanza pubblica, a seguito dell'apertura di procedure di recupero fiscale contro queste società e penali contro i loro manager. Per molti anni le internet *companies* hanno approfittato dei disallineamenti dei sistemi fiscali in tutto il mondo, specialmente in Europa, anche in virtù dell'ausilio di Stati come l'Irlanda e il Lussemburgo. Queste multinazionali hanno goduto della mancanza di legislazione per conseguire vantaggi competitivi rispetto alla diretta concorrenza, che invece non era in grado di replicare a quanto opportunamente architettato dai sistemi di pianificazione fiscale aggressiva. Tuttavia oggi siamo ad un punto di svolta: l'OCSE e la Commissione Europea, a livello sovranazionale, soprattutto la Gran Bretagna e l'Italia, a livello locale, hanno approvato interessanti proposte di riforma, che porranno un limite alle opportunità elusive, fino ad oggi concesse.

È possibile affermare che si sono compiuti fondamentali passi in avanti verso l'eliminazione delle opportunità fiscali utilizzate dalle *digital companies*, tuttavia bisognerà aspettare ancora qualche altro anno per la creazione di un corpus di regole a livello sovranazionale e per il recepimento di queste ultime da parte degli Stati nazionali, per porre finalmente fine ad illeciti risparmi fiscali, che, ricordiamo essere, ben superiori ai cento miliardi di dollari l'anno.

BIBLIOGRAFIA

- Casaleggio Associati (2016), *E-commerce in Italia 2016*, (report non pubblicato).
- Cerato Sandro, Salmistraro Lara (2014), *E-commerce: regime fiscale IVA*, “Il Sole 24 Ore”, Guida IVA Edizione 10/2014.
- OECD (2015), *Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy, Action 1 - 2015 Final Report*, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris.
- OECD (2015), *Le Strutture Ibride: tematiche di politica e compliance fiscale*, OECD Publishing.
- OECD (2013), *Linee Guida dell'OCSE sui prezzi di trasferimento per le imprese multinazionali e le amministrazioni fiscali*, Luglio 2010, OECD Publishing.
- OECD (2014), *Model Tax Convention with Respect to Taxes on Income and on Capital*, OECD Publishing.
- OECD (2015), *Neutralising the Effects of Hybrid Mismatch Arrangements, Action 2 - 2015 Final Report*, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris.
- OECD (2011), *Taxation and Electronic Commerce*, OECD Publishing.
- Piergiorgio Valente (2015), *Economia digitale e commercio elettronico*, Wolters Kluwe Italia.
- Piergiorgio Valente (2014), *Elusione Fiscale Internazionale*, Wolters Kluwer Italia.
- Servizio del Bilancio, (2015). Nota breve, “*Il Progetto Base Erosion and Profit Shifting (BEPS)*”. NB n. 13, ottobre 2015, Senato della Repubblica, XVII legislatura.
- Testo Unico del 22/12/1986 n. 917, art. 167 co. 5.

SITOGRAFIA

<http://www.agenziaentrate.gov.it/wps/content/Nsilib/Nsi/Home/Servizi+online/Mini+one+sto+p+shop/>.

http://www.agenziaentrate.gov.it/wps/file/Nsilib/Nsi/Documentazione/Archivio/Normativa+prassi+archivio+documentazione/Archivio+comunicati+stampa/CS+2015/CS+Dicembre+2015/Cs+01122015+Patent+box/185_Com.+st.+Circolare+e+provvedimento+Patent+box+1.12.2015.pdf.

<http://browse.oecdbookshop.org/oecd/pdfs/free/9311021e.pdf>.

http://www.camera.it/leg17/561?appro=evasione_internaizionale.

<http://consumatori.e-coop.it/index.php/archivio/2015/2015-maggiogiugno/i-giganti-dellelusione-la-sfida-col-fisco-di-apple-google-c/>.

http://www.corrierecomunicazioni.it/it-world/22573_amazon-e-facebook-dribblano-il-fisco-italiano.htm.

<http://espresso.repubblica.it/affari/2015/12/11/news/la-grande-elusione-e-pari-al-pil-della-finlandia-1.243178>.

<http://www.europinione.it/italia-cose-e-come-funzionera-la-digital-tax/>.

<https://www.fiscoetasse.com/approfondimenti/12306-e-commerce-e-nuova-territorialit-iva-registrazione-moss.html>.

<http://www.fiscooggi.it/dal-mondo/articolo/progetto-beps-quindici-elementiper-piano-ocse-ben-orchestrato>.

<http://www.ilfattoquotidiano.it/2015/03/21/gran-bretagna-dal-aprile-scatta-google-tax/1526471/>.

<http://www.ilsole24ore.com/art/notizie/2013-11-02/web-tax-commercio-e-pubblicita--180302.shtml?uuid=AB5FU4a>.

<http://www.ilsole24ore.com/art/tecnologie/2012-12-12/ecco-come-amazon-elude-125247.shtml?uuid=AbmuxLBH>.

<http://library2.usask.ca/gic/v2n4/cordell/cordell.html>.

http://www.mef.gov.it/inevidenza/article_0176.html.

<http://www.panorama.it/economia/aziende/apple-evasione-fiscale-italia-880-milioni-euro/>.

<http://www.panorama.it/economia/tech-social/google-risparmia-tasse-irlanda/>.

<http://espresso.repubblica.it/affari/2015/10/08/news/come-far-pagare-le-tasse-ai-giganti-del-web-1.233082>.

<http://www.leggioggi.it/2015/07/28/tassazione-internazionale-digital-economy/>.

http://www.repubblica.it/economia/2015/03/24/news/apple_italia_un_organizzazione_occulta_che_fattura_oltre_un_miliardo_di_euro-110357456/.

http://www.repubblica.it/economia/2015/11/13/news/beps_ocse_evasione_fiscale_elusione_g20-126975585/.

<https://www.youtube.com/watch?v=EFKGmmm-j5M>.