



Dipartimento di Impresa e Management

Cattedra di Scienza delle Finanze

**Gli aspetti fiscali dell'Economia Digitale**

Relatore

Chiar.mo Prof

Mauro Milillo

Candidato

Federico Vilmercati

Matr. 200071

ANNO ACCADEMICO 2017/2018



# Indice

INTRODUZIONE	4
CAPITOLO I: L'ECONOMIA DIGITALE	7
1.1 LA DIGITAL ECONOMY: EVOLUZIONE DEI MODELLI SOCIETARI ED ASPETTI INTERNAZIONALI	7
1.2. IL COMMERCIO ELETTRONICO: PROFILI GENERALI	10
1.2.1. IL COMMERCIO ELETTRONICO E LA FISCALITÀ DIRETTA E INDIRETTA	14
1.2.2. IL COMMERCIO ELETTRONICO E LA FISCALITÀ INDIRETTA	24
1.3. ANDAMENTO DEL MERCATO DIGITALE IN ITALIA: TREND DEL SETTORE	28
CAPITOLO II: LA WEB TAX	32
2.1 NASCITA ED EVOLUZIONE DELLA WEB TAX IN ITALIA	32
2.2. LA DISCUSSIONE IN SEDE EUROPEA	39
2.2.1 IL TALLINN DIGITAL SUMMIT	39
2.2.2. IL CONSIGLIO EUROPEO DEL 19-20 OTTOBRE 2017	44
2.3. LE PROPOSTE DELLA COMMISSIONE EUROPEA	47
CAPITOLO III: IL CASO AMAZON E LE MISURE DELLA COMMISSIONE EUROPEA	50
3.1 ELUSIONE E TAX PLANNING	50
3.1.1. PIANIFICAZIONE FISCALE LEGITTIMA VS ELUSIONE FISCALE	53
3.2. CASO AMAZON: TAX RULING LEGITTIMO VS CONCORRENZA SLEALE	58
3.3. LE STRATEGIE DELLA COMMISSIONE E LA DOTTRINA VESTAGER	61
CONCLUSIONI	69
BIBLIOGRAFIA	72
SITOGRAFIA	74

## Introduzione

Per poter essere al passo con le trasformazioni tecnologiche e digitali che stanno investendo il panorama mondiale, bisogna senza dubbio essere protagonisti attivi e recepire gli stimoli che tali novità stanno apportando alla nostra vita e farne un uso consapevole e al tempo stesso profittevole. La società dell'informazione, come viene oggi definito l'ambiente in cui viviamo e operiamo, sta portando con sé, come ogni rivoluzione, molti aspetti positivi ma altrettanti aspetti che se non risolti o delimitati circa un perimetro normativo, possono rischiare di alterare quelli che sono gli equilibri sociali ed economici. A tal punto è utile considerare che la rivoluzione digitale, ormai iniziata alla fine degli anni cinquanta con il passaggio dalla tecnologia meccanica e analogica a quella elettronica digitale, sta negli ultimi anni trasformando i paradigmi sociali come nessuna rivoluzione prima d'ora. Le imprese si stanno adattando a nuovi modelli di business per far fronte alla rapidità dei cambiamenti, creando modelli societari più flessibili, i consumatori sono sempre più protagonisti del mercato, con le prime che cercano giorno dopo giorno di stabilire interazioni più personali proprio con i clienti stessi, di realizzare servizi in grado di anticipare le loro esigenze o addirittura di scoprirle. Proprio per questo, sentiamo sempre più spesso parlare di concetti quali personalizzazione del prodotto, esperienza del cliente o di sesto senso delle imprese, riferito proprio alla capacità di quest'ultime di soddisfare bisogni ancora sconosciuti dal cliente. La tecnologia si è così trasformata in un ambiente da abitare, in un alter ego della vita reale che con essa si mescola fino a raggiungere un'unità in grado di ristrutturare le proprie esperienze personali, relazionali ed emotive. Attraverso questo lavoro, che analizza principalmente le problematiche fiscali di queste trasformazioni, ho cercato di analizzare il fenomeno dell'economia digitale partendo dalla sua definizione, tenendo in considerazione quelli che sono i rapporti fra commercio elettronico e fiscalità diretta e indiretta. Inoltre, sempre all'interno dell'analisi generale dell'economia digitale, ho presentato alcune statistiche riguardanti l'evoluzione e l'impatto che il settore digitale ha avuto e avrà nei prossimi anni nel nostro Paese. Ho successivamente presentato il tema della Web Tax partendo dal suo iter legislativo nazionale, iniziato con la Legge di Stabilità 2014, per arrivare a quelle che sono state le ultime discussioni in sede europea il 21 marzo 2018. È infatti dalla curiosità circa la necessità di una equa regolamentazione del settore digitale, a cui si ispira la Web Tax, pervaso da imprese multinazionali che attraverso le loro pianificazioni fiscali riescono ad ottenere regimi fiscali privilegiati, e dalle lezioni seguite, che ho deciso di mettere al centro del mio progetto questo argomento, che ritengo di primaria importanza per uno sviluppo del settore che si basi sui

concetti di libera concorrenza ed equità fiscale. Rimanendo sempre su quest'ultimo tema, ho cambiato punto di vista, passando dal lato del legislatore, in cui mi trovavo nel secondo capitolo, a quello dell'impresa, al centro della trattazione nel terzo capitolo. A tal punto, ho fornito dapprima una definizione dell'elusione fiscale illustrando le caratteristiche e le modalità con le quali le imprese fanno uso di alcuni espedienti per creare sistemi fiscali privilegiati, per poi passare ad un'analisi concreta del fenomeno in questione. Ho così riportato il caso Amazon, riguardante gli aiuti di Stato, dichiarati illegali dalla Commissione Europea, concessi dal Lussemburgo nei confronti di alcune multinazionali tra cui l'appena citata società statunitense, per poi terminare il progetto con le strategie in tema di ruling fiscale e trasparenza tra Stati membri adottate dalla Commissione europea.



# Capitolo I: L'Economia Digitale

## 1.1 La Digital Economy: evoluzione dei modelli societari ed aspetti internazionali

La tecnologia digitale ha profondamente cambiato la società e l'economia del nostro tempo; lo ha fatto, e lo sta facendo, sfidando la capacità di innovazione delle strutture economiche e politiche e la capacità di reazione delle persone. La tecnologia interpreta i nostri bisogni e allo stesso tempo crea nuove aspettative spostando ogni giorno in avanti il limite del possibile: ciò che fino a pochi anni fa sembrava fantascienza, oggi appare semplicemente una nuova sfida possibile<sup>1</sup>. La nascita e la crescita dell'Economia Digitale, chiamata anche *Web Economy*, *Internet Economy* o *the New Economy*, sono il risultato di una trasformazione guidata dalle tecnologie dell'informazione e della comunicazione (ITC)<sup>2</sup>, ovvero "l'insieme dei metodi e delle tecnologie che realizzano i sistemi di trasmissione, ricezione ed elaborazione di informazioni (tecnologie web e digitali comprese)", le quali hanno consentito una rapida innovazione in tutti i settori dell'economia a partire dagli anni '70, dove le tecnologie proprie dell'informatica vengono adottate dalle telecomunicazioni e, a partire dalla metà degli anni '80, grazie alla diffusione dei personal computer, con la quale inizia una rivoluzione di portata epocale e più precisamente la rivoluzione digitale applicata al campo audiovisivo. L'avanzamento delle aziende high tech<sup>3</sup> e la crescita della tecnologia, verificatisi entrambi dalla crisi del 2008 in poi, sono stati etichettati come "cambiamenti di paradigma" da McKinsey e "quarta rivoluzione industriale" dal presidente esecutivo del World Economic Forum<sup>4</sup>. La posizione sempre più dominante che l'economia digitale svolge all'interno dell'economia stessa, tanto da essere definita dall'OCSE<sup>5</sup> essa stessa l'economia, ha fatto aumentare le possibilità di business per le imprese, sviluppando un mercato sempre più importante e redditizio. Proprio in termini di business sono considerevoli le novità introdotte da questa rivoluzione che ha trasformato i concetti di tempo e spazio, alla base degli ordinari principi di imposizione, consentendo alle imprese di agire in una nuova dimensione caratterizzata da regole improprie. La capacità di quest'ultime di adattarsi alle esigenze del mercato e di cambiare velocemente e facilmente il loro assetto organizzativo presentando modelli di business che si caratterizzano per rapidità, efficienza e intangibilità, mette

---

<sup>1</sup> <https://www.bluebook.it/wp-content/uploads/2017/09/E-commerce-Report-Italian.pdf>

<sup>2</sup> Miccoli G., *Digital Economy: le multinazionali digitali e i nuovi modelli di business*, 2016, PM Edizioni, pagina 9.

<sup>3</sup> Si identificano come high tech le imprese e i settori che effettuano investimenti rilevanti in ricerca e sviluppo, oltre a focalizzarsi sullo sfruttamento di applicazioni (beni e servizi), grazie a tecnologie innovative rispetto a quelle tradizionali. [http://www.treccani.it/enciclopedia/high-tech\\_%28Dizionario-di-Economia-e-Finanza%29/](http://www.treccani.it/enciclopedia/high-tech_%28Dizionario-di-Economia-e-Finanza%29/)

<sup>4</sup> Srnicek N., *Capitalismo digitale – Google, Facebook, Amazon e la nuova economia del web*, 2017, Luiss University Press, pagina 37

<sup>5</sup> Acronimo di Organizzazione per la Cooperazione e Sviluppo Economico

in seria difficoltà la normativa nazionale e internazionale, non in grado di contrastare le finalità elusive delle nuove imprese digitali. Andando ad analizzare alcuni dati possiamo renderci subito conto dell'importanza, economica e strutturale, che la digital economy si è rapidamente conquistata. Il grafico a barre riportato di seguito mostra la situazione dei 28 Paesi membri dell'Unione Europea registrata nel 2017. Si tratta dei dati registrati dall'indice di digitalizzazione dell'economia e della società (il cui acronimo in inglese è DESI), ovvero un indice che misura, attraverso circa trenta indicatori, le prestazioni e i progressi degli Stati membri verso un'economia e una società digitali. Il DESI raggruppa gli indicatori in base all'attuale mix di indirizzi programmatici del digitale in Europa e li descrive attraverso cinque parametri principali: connettività, capitale umano, utilizzo di Internet, integrazione delle tecnologie digitali, servizi pubblici digitali.

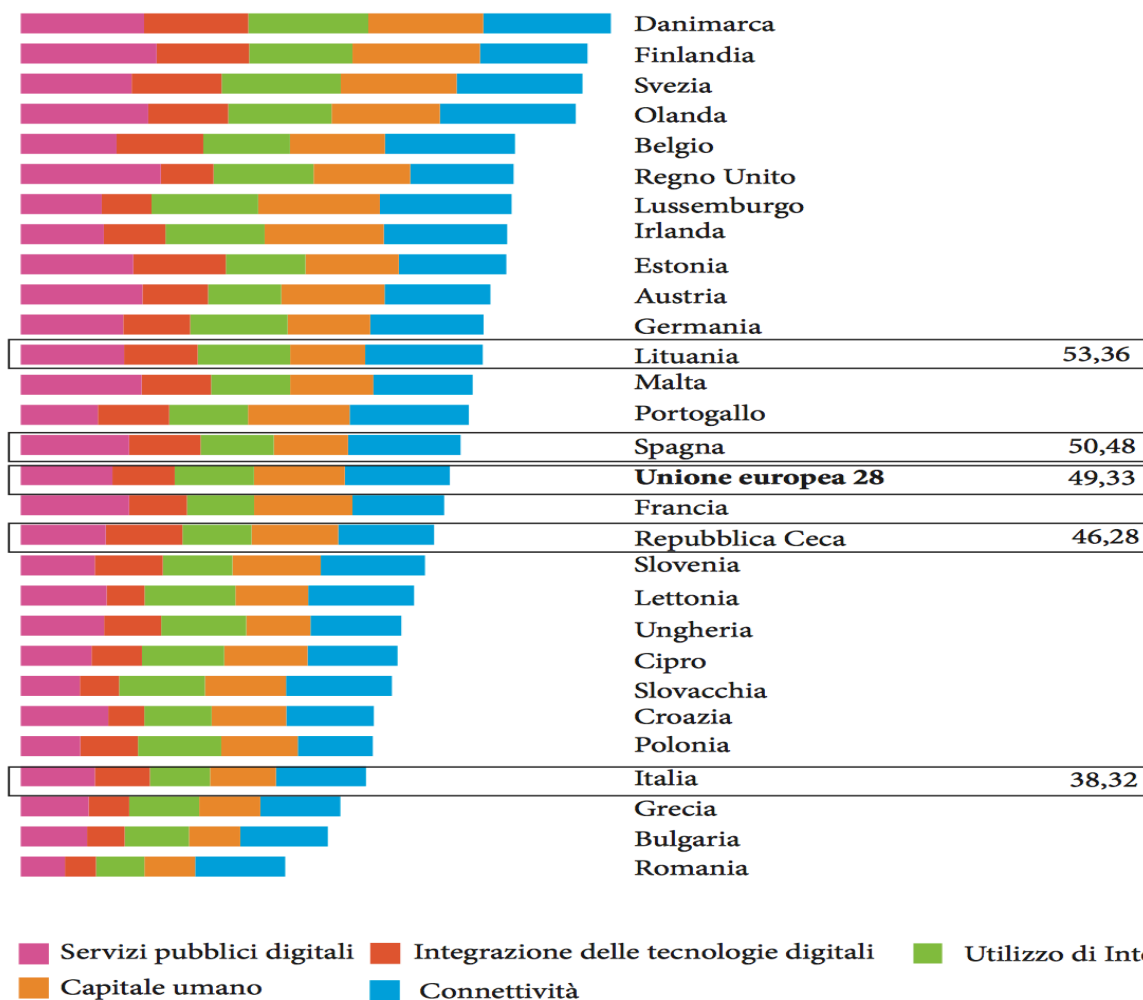


Grafico 1: L'indice di digitalizzazione dell'economia e della società: stato dell'arte e trend<sup>6</sup>

La tabella sottostante riporta le variazioni dell'indice DESI calcolato nel biennio 2016/2017, mostrandoci come l'Italia stia attraversando un processo di allineamento al resto dell'Europa per

<sup>6</sup> vedi nota 1, pagina 18



quanto concerne l'utilizzo delle tecnologie digitali da parte delle imprese e l'erogazione di servizi pubblici online.

	Italy			DESI 2016		EU
	DESI 2017 value	rank	rank	value	rank	DESI 2017 value
<b>5a1 eGovernment Users</b> % internet users (last year)	16% 2016	↓	25	18% 2015	24	34% 2016
<b>5a2 Pre-filled Forms</b> Score (0 to 100)	33 2016	↓	19	37 2015	16	49 2016
<b>5a3 Online Service Completion</b> Score (0 to 100)	84 2016	↓	16	85 2015	14	82 2016
<b>5a4 Open Data<sup>8</sup></b> % of maximum score	52% 2016	↑	19	49% 2015	13	59% 2016

Tabella 1: Servizi pubblici digitali<sup>7</sup>

Se da una parte vi è la legittima necessità di non ostacolare questo sviluppo, come testimoniato anche dalle parole del Presidente della Commissione Europea Jean-Claude Juncker in Parlamento Europeo il 14 settembre 2016: "Le tecnologie digitali sono parte della nostra vita. Tutto quello di cui hanno bisogno è l'accesso ad internet ad alta velocità. Dobbiamo essere connessi, la nostra economia ne ha bisogno, la gente ne ha bisogno", per gli ovvi effetti sulla crescita, sui guadagni di efficienza e sulle migliori condizioni di vita per i cittadini, dall'altra, c'è anche la corretta esigenza delle autorità fiscali di evitare elusioni ed aggiramento della tassazione, con il rischio di scomparsa delle basi imponibili. Al fine di affrontare il tema della tassazione delle *web companies* con nuovi strumenti, in sede OCSE sono state definite quelle che sono le caratteristiche principali caratteristiche dell'economia digitale:

- la mobilità, dal punto di vista: degli utenti (users e professional users), dei beni intangibili sui quali si fonda l'economia digitale e infine sulla localizzazione delle imprese che permette una divisione delle funzioni e degli asset in diversi Stati;
- c.d. effetto network, o legge di Metcalfe, che rappresenta il valore delle interazioni e sinergie fra utenti;
- l'uso consistente di dati che riguardano fornitori, consumatori e operazioni;
- la creazione di oligopoli e monopoli, grazie alla combinazione dei relativi costi incrementali e l'effetto network sopra citato che consentono all'impresa di raggiungere una posizione dominante in breve periodo;
- la volatilità: creata dalla presenza quasi nulla di barriere all'ingresso per le nuove imprese e dalla rapidità dell'innovazione tecnologica.<sup>8</sup>

<sup>7</sup><https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/desi>

<sup>8</sup> Gallo M., "Regime fiscale dell'economia digitale", Audizione Commissione Finanze della Camera dei Deputati, Roma, 24 febbraio 2015

Le prime trattazioni, riguardo una normativa internazionale in grado di contrastare tali fenomeni, sono state effettuate dalle autorità per la prima volta in occasione del Summit G20 del 18-19 giugno 2012 in Messico dove si è arrivati all'intesa dei Leader per prevenire l'erosione della base imponibile e del c.d. *profit shifting*. Tale tematica è poi stata ampiamente discussa nei successivi forum fino ad arrivare alla presentazione del rapporto "Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting" Al G20 di Mosca (19-20 luglio 2013), con l'individuazione di un vero e proprio piano d'azione, articolato in 15 azioni, per affrontare la tematica a livello internazionale<sup>9</sup>. Prima di approfondire il tema della regolamentazione, che è la base sulla quale nasce l'idea della web tax, è opportuno descrivere l'evoluzione di un altro fenomeno che negli ultimi anni ha assunto sempre più importanza e che rappresenterà l'ambito di applicazione delle regolamentazioni future sul digitale: il commercio elettronico.

## 1.2. Il commercio elettronico: profili generali

Il commercio elettronico (o *e-commerce*) comprende qualsiasi iniziativa di supporto ad un'attività commerciale che venga svolta utilizzando il canale telematico *internet*. Per *e-commerce*, di fatto, si intende la molteplicità di transazioni effettuabili per via telematica, relative alla cessione di beni e alla prestazione di servizi. In altri termini il *commercio elettronico*:

- consiste nello svolgimento di attività commerciali per via elettronica;
- è basato sull'elaborazione e la trasmissione di dati (tra cui testo, suoni e immagini video) per via elettronica;
- comprende attività quanto mai variegata (quali, ad esempio, la commercializzazione di merci e servizi per via elettronica; la distribuzione *on-line* di contenuti digitali; l'effettuazione per via elettronica di operazioni quali trasferimenti di fondi, compravendita di azioni, emissione di polizze di carico, vendite all'asta, progettazione e ingegneria in cooperazione; la vendita diretta al consumatore nonché i servizi *post-vendita*);
- riguarda i prodotti (ad esempio, prodotti di consumo) e servizi (ad esempio, servizi d'informazione e finanziari) di tipo tradizionale e attività di nuovo tipo (ad esempio, "centri commerciali virtuali").

---

<sup>9</sup> Servizio del Bilancio, 2015. Nota breve, "Il Progetto Base Erosion and Profit Shifting (BEPS)". NB n. 13, ottobre 2015, Senato della Repubblica, XVII legislatura, pagina 2.

Con lo svilupparsi delle nuove tecnologie il commercio elettronico si è affiancato alle forme di commercio tradizionali, modificando i concetti di spazio e di tempo che hanno caratterizzato secoli di relazioni commerciali. Più nel dettaglio possiamo dividere il commercio elettronico indiretto da quello diretto. Nel *commercio elettronico indiretto* la cessione avviene per via telematica mentre la consegna fisica del bene segue i canali tradizionali. Nel caso, invece, del *commercio elettronico diretto* anche la consegna viene effettuata per via telematica. Sotto il profilo tributario, è di particolare interesse il commercio elettronico *diretto*. Con esso infatti il bene oggetto della transazione si *smaterializza*. In altri termini la trasmissione telematica stacca il bene immateriale dal suo supporto materiale, rendendolo incorporeo e, in un'ottica fiscale, potenzialmente invisibile. È questo il caso di alcuni classici binomi (musica/disco; immagine/fotografia; informazione/giornale; poesia/libro), il cui trasporto telematico non presenta più alcun problema tecnico. Le vie telematiche hanno sciolto definitivamente i vincoli relativi alla fisicità del bene. Ha perso in tal modo rilevanza il tradizionale dualismo tra il *bene immateriale* e la sua percezione, che si identifica nella manifestazione tangibile rappresentata dal *supporto* materiale che la incorpora<sup>10</sup>. Il commercio elettronico poi, non si esaurisce in un'unica forma ma, al contrario, può essere suddiviso in base all'ambiente in cui svolge la sua attività commerciale e ai soggetti coinvolti.

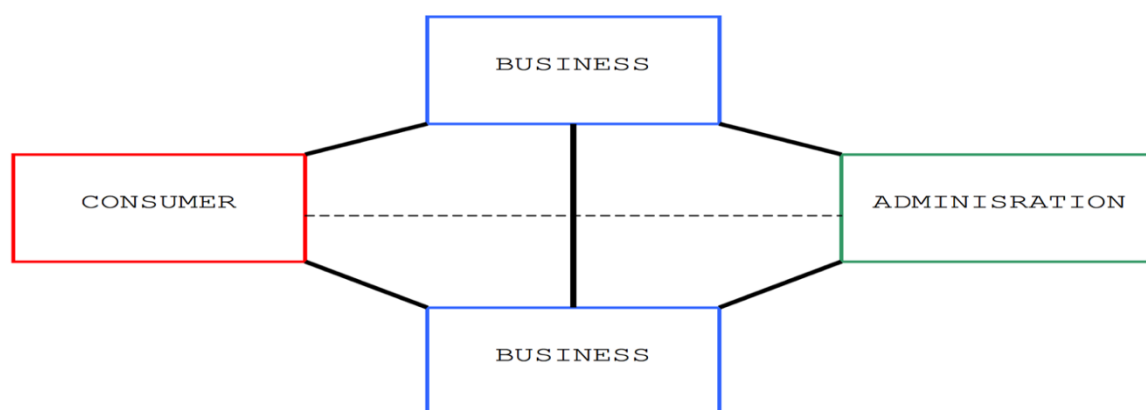


Grafico 2: Tipologie di e-commerce<sup>11</sup>

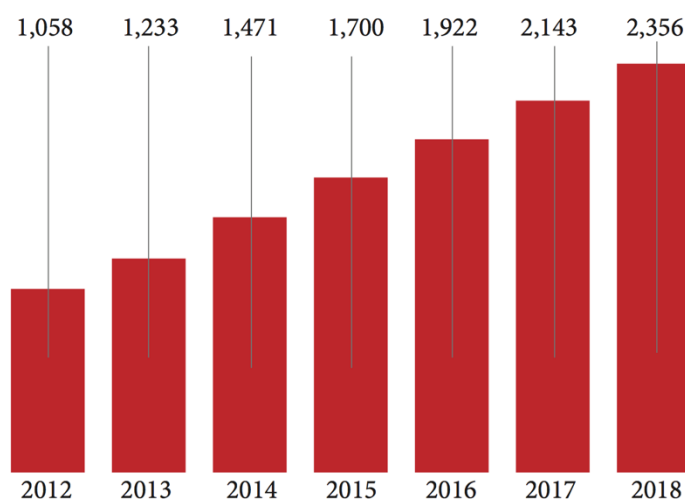
A tal proposito possiamo dividere il commercio elettronico in quattro categorie:

- Business to Business (B2B): sono transazioni commerciali effettuate tra aziende che riguardano scambio di informazioni in tempo reale su prodotti e listini, ordini di beni o servizi e pagamento elettronico, che non coinvolgono il consumatore finale.

<sup>10</sup> Valente P., Ianni G., Roccatagliata F., Economia digitale e commercio elettronico – fiscalità in Internet nella gestione di impresa, 2015, Wolters Kluwer, pagina 6

<sup>11</sup> [http://www.biblioteche.unibo.it/neri/sist\\_inf/materiale\\_didattico/09.pdf](http://www.biblioteche.unibo.it/neri/sist_inf/materiale_didattico/09.pdf)

- Business to Consumer (B2C): sono transazioni commerciali realizzate tra azienda e consumatore finale. Categoria diffusa notevolmente con l'avvento del Web e delle nuove tecnologie che hanno permesso di realizzare siti multimediali ed interattivi, in modo da poter illustrare nel migliore dei modi il prodotto al potenziale acquirente. Si parla così di negozi virtuali, in cui sono presenti cataloghi e listini liberamente accessibili ai visitatori del sito, corredati da informazioni sempre più dettagliate ed aggiornate.<sup>12</sup>



*Grafico 3: B2C vendite online nel mondo 2012-2018 | Bilioni di dollari americani<sup>13</sup>*

- Consumer to Consumer (C2C): riguarda il sistema di scambi che viene effettuato fra consumatori finali, come ad esempio le aste on-line in cui i consumatori propongono offerte e cercano prodotti.
- Intrabusiness (IB): sono transazioni che avvengono all'interno della stessa azienda o dello stesso gruppo<sup>14</sup>.

Oltre alla definizione e alle tipologie di e-commerce sopracitate è opportuno analizzare quali sono i vantaggi e gli svantaggi che il commercio elettronico produce nei confronti del sistema, dei consumatori e delle aziende. Infatti, essendo un fenomeno che si è sviluppato negli anni recenti, esso presenta elevatissime possibilità di miglioramento ma anche numerosi rischi connessi agli svantaggi creati da questa nuova forma di mercato. Per quanto concerne i vantaggi possiamo distinguerli in vantaggi per le aziende e vantaggi per i clienti:

i vantaggi per le aziende riguardano:

<sup>12</sup> vedi nota 11

<sup>13</sup> vedi nota 1, pagina 15

<sup>14</sup> Santacroce B. – Ficola S., Il commercio elettronico, aspetti giuridici e regime fiscale, 2015, Maggioli Editore, pagina15

- Coloro che hanno una connessione ad internet diventano dei potenziali clienti, aprendo un negozio virtuale si ha accesso ad un mercato globale, con la possibilità di vendere i prodotti in tutto il mondo.
- L'e-commerce permette di soddisfare le esigenze dei consumatori, infatti quest'ultimi possono effettuare gli acquisti quando vogliono poiché hanno a disposizione 24 ore su 24, 7 giorni su 7 e 365 giorni l'anno, a differenza dei tradizionali negozi che hanno degli orari di apertura e chiusura;
- l'apertura di un punto vendita online permette di ridurre i costi, sia fissi che variabili, rispetto ad un punto di vendita fisico
- Il commercio elettronico consente di raccogliere una grande quantità di dati sui clienti. Infatti, è possibile tracciare e analizzare l'esperienza dell'utente all'interno dello store online. Alcune informazioni che si possono raccogliere sono ad esempio, quanti sono gli utenti che visitano il negozio, da dove, quanto tempo trascorrono alla ricerca di informazioni, quali sezioni vengono visitate e quali acquisti vengono fatti.
- L'apertura di un e-commerce consente di evitare di affidarsi agli intermediari, infatti attraverso la vendita diretta dei prodotti si riducono i costi legati alla distribuzione. Questo consente di proporre i prodotti ad un prezzo inferiore mantenendo invariati i ricavi.

I vantaggi per i clienti sono relativi a:

- collegato al primo vantaggio esposto per le aziende, riguarda la possibilità per il cliente di effettuare acquisti in totale autonomia, in quanto libero da vincoli temporali e fisici come per i luoghi d'acquisto fisici;
- possono consultare e analizzare tutte le informazioni e le caratteristiche tecniche relative a un prodotto, inoltre possono ottenere opinioni da parte dei clienti che hanno già effettuato un determinato acquisto da quel produttore o di quello specifico prodotto;
- il prezzo, che rappresenta il maggior vantaggio per il cliente. Infatti, grazie ai minori costi che le imprese del web riescono a ottenere con un e-commerce rispetto a un negozio fisico, possono presentare prezzi più bassi che avvantaggiano l'acquisto online per il cliente;

Per quanto riguarda gli svantaggi invece abbiamo:

- la mancanza del contatto fisico con il prodotto, in quanto quest'ultimo non può essere provato prima dell'acquisto;
- la mancanza degli addetti alle vendite, in quanto l'acquisto avviene in solitudine con la mancanza da parte dell'azienda di invogliare il consumatore all'acquisto;

- i tempi di attesa, che consistono nella mancata possibilità per il cliente di ottenere l'oggetto acquistato nel momento in cui lo compra. Legati a quest'ultimi abbiamo anche i costi di spedizione, che possono essere a carico del consumatore o dell'azienda;
- la mancanza di fiducia che i consumatori nutrono nei confronti degli e-commerce, dovuta a una cultura digitale che si sta quotidianamente evolvendo<sup>15</sup>.

### 1.2.1. Il commercio elettronico e la fiscalità diretta e indiretta

Andiamo ora ad analizzare quelli che sono le problematiche apportate dal commercio elettronico dal punto di vista fiscale. A tal proposito, distinguiamo il rapporto che l'e-commerce ha con le due fattispecie della fiscalità ovvero quella diretta e indiretta. In questo paragrafo ci occuperemo della fiscalità diretta partendo dal fatto che in un contesto in cui le nuove tecnologie hanno rivoluzionato i classici principi base del sistema fiscale, come ad esempio i criteri di collegamento col territorio, occorre domandarsi quale significato possa attribuirsi ai concetti di sovranità fiscale, stabile organizzazione e residenza fiscale nel cyberspazio<sup>16</sup>. I problemi che pone il commercio elettronico sono numerosi, come ad esempio l'individuazione della residenza del soggetto che opera nelle transazioni, l'esistenza o meno di una stabile organizzazione o ancora il rifugio in paradisi fiscali, connesso al fenomeno del *transfer pricing*<sup>17</sup>. Tutti questi fenomeni, che sono legati fra loro, derivano dalla natura extraterritoriale della tipologia di operazioni di commercio elettronico. Infatti, mentre le classiche transazioni lasciano delle tracce importanti come prova, basti pensare alle fatture, quelle virtuali lasciano poche tracce individuabili della concretizzazione dell'operazione, rendendo estremamente arduo il controllo del pagamento delle imposte relative a tali operazioni. Questa difficoltà poi, porta con sé quella dell'identificazione del luogo ove il reddito è prodotto e quindi quali norme di quale Paese debbano essere utilizzate ai fini impositivi<sup>18</sup>. Si è così creata la tendenza di molti soggetti a localizzare le proprie attività nei cd. *paradisi fiscali*<sup>19</sup>. Inoltre, c'è da considerare che anche nella trattazione relativa all'imposizione diretta diventa necessaria una distinzione fra

<sup>15</sup> <http://www.webstrike.it/e-commerce/>

<sup>16</sup> Cyberspazio: spazio tridimensionale creato da una rete di computer, dove accedono gli utilizzatori della rete, in cui segnali elettronici audio e video viaggiano liberamente.

<sup>17</sup> Il *transfer pricing* è una tecnica elusiva attraverso la quale - "manipolando" i prezzi di trasferimento praticati nelle transazioni infragruppo - si spostano redditi imponibili da una società ad un'altra. da [http://www.confindustria.tn.it/confindustria/trento/istituzionale.nsf/0/207e43f97cf1fcb8c125784100489219/\\$FILE/L%20TRANSFER%20PRICING%2011-02-16.pdf](http://www.confindustria.tn.it/confindustria/trento/istituzionale.nsf/0/207e43f97cf1fcb8c125784100489219/$FILE/L%20TRANSFER%20PRICING%2011-02-16.pdf)

<sup>18</sup> vedi nota 16, pag. 92

<sup>19</sup> Si definiscono paradisi fiscali quei Paesi in cui le imposte sul reddito prodotto sono di gran lunga inferiori rispetto a quelle applicate normalmente negli altri paesi.

commercio elettronico diretto e indiretto. Andiamo ora concretamente ad analizzare le singole fattispecie connesse alla tassazione diretta:

**La stabile organizzazione:** prima del decreto legislativo n. 344/2003, che ha introdotto l'Ires – imposta sul reddito delle società – il concetto di stabile organizzazione non era disciplinato nel nostro ordinamento con la conseguenza che per una corretta determinazione bisognava rifarsi ai vari richiami contenuti nei vari articoli del D.P.R. n 917/1986, il Testo Unico delle Imposte sui Redditi (T.U.I.R.)<sup>20</sup>. Mentre, nella versione attuale del T.U.I.R., e precisamente nel Capo III, “Società ed enti commerciali non residenti”, Titolo II, è stato introdotto un apposito articolo che introduce nel nostro ordinamento il concetto di stabile organizzazione, ai fini delle imposte dirette e dell'Irap, fermo restando quanto stabilito dal nuovo articolo 169 riguardo agli accordi internazionali, secondo cui si applicano comunque, se più favorevoli al contribuente, le disposizioni del T.U.I.R., anche in deroga agli accordi internazionali<sup>21</sup>. Questa nuova norma prevista nella bozza del Testo unico delle imposte sui redditi è l'articolo 162 che stabilisce:

- comma 1: “Fermo restando quanto previsto dall'articolo 169, ai fini delle imposte sui redditi e dell'imposta regionale sulle attività produttive di cui al decreto legislativo 15 dicembre 1997, n. 446, l'espressione "stabile organizzazione" designa una sede fissa di affari per mezzo della quale l'impresa non residente esercita in tutto o in parte la sua attività sul territorio dello Stato.
- comma 2: L'espressione "stabile organizzazione" comprende in particolare: a) una sede di direzione; b) una succursale; c) un ufficio; d) un'officina; e) un laboratorio; f) una miniera, un giacimento petrolifero o di gas naturale, una cava o altro luogo di estrazione di risorse naturali, anche in zone situate al di fuori delle acque territoriali in cui, in conformità al diritto internazionale consuetudinario ed alla legislazione nazionale relativa all'esplorazione ed allo sfruttamento di risorse naturali, lo Stato può esercitare diritti relativi al fondo del mare, al suo sottosuolo ed alle risorse naturali.
- comma 3: Un cantiere di costruzione o di montaggio o di installazione, ovvero l'esercizio di attività di supervisione ad esso connesse, è considerato "stabile organizzazione" soltanto se tale cantiere, progetto o attività abbia una durata superiore a tre mesi.
- comma 4: Una sede fissa di affari non è, comunque, considerata stabile organizzazione se:

---

<sup>20</sup> Come la vecchia formulazione dell'articolo 20 del TUIR che alla lettera e) dichiarava che, per i soggetti non residenti, si considerano prodotti nel territorio dello Stato “i redditi di impresa derivanti da attività esercitate nel territorio dello Stato mediante stabili organizzazioni”.

<sup>21</sup>vedi nota 16, pagina 94

- a) viene utilizzata una installazione ai soli fini di deposito, di esposizione o di consegna di beni o merci appartenenti all'impresa;
- b) i beni o le merci appartenenti all'impresa sono immagazzinati ai soli fini di deposito, di esposizione o di consegna;
- c) i beni o le merci appartenenti all'impresa sono immagazzinati ai soli fini della trasformazione da parte di un'altra impresa;
- d) una sede fissa di affari è utilizzata ai soli fini di acquistare beni o merci o di raccogliere informazioni per l'impresa;
- e) viene utilizzata ai soli fini di svolgere, per l'impresa, qualsiasi altra attività che abbia carattere preparatorio o ausiliario;
- f) viene utilizzata ai soli fini dell'esercizio combinato delle attività menzionate nelle lettere da a) ad e), purché l'attività della sede fissa nel suo insieme, quale risulta da tale combinazione, abbia carattere preparatorio o ausiliario.

- comma 5: Oltre a quanto previsto dal comma 4 non costituisce di per sé stabile organizzazione la disponibilità a qualsiasi titolo di elaboratori elettronici e relativi impianti ausiliari che consentano la raccolta e la trasmissione di dati ed informazioni finalizzati alla vendita di beni e servizi.
- comma 6: Nonostante le disposizioni dei commi precedenti e salvo quanto previsto dal comma 7, costituisce una stabile organizzazione dell'impresa di cui al comma 1 il soggetto, residente o non residente, che nel territorio dello Stato abitualmente conclude in nome dell'impresa stessa contratti diversi da quelli di acquisto di beni.
- comma 7: Non costituisce stabile organizzazione dell'impresa non residente il solo fatto che essa eserciti nel territorio dello Stato la propria attività per mezzo di un mediatore, di un commissionario generale, o di ogni altro intermediario che goda di uno status indipendente, a condizione che dette persone agiscano nell'ambito della loro ordinaria attività.
- comma 8: Nonostante quanto previsto dal comma precedente, non costituisce stabile organizzazione dell'impresa il solo fatto che la stessa eserciti nel territorio dello Stato la propria attività per mezzo di un raccomandatario marittimo di cui alla legge 4 aprile 1977, n. 135, o di un mediatore marittimo di cui alla legge 12 marzo 1968, n. 478, che abbia i poteri per la gestione commerciale o operativa delle navi dell'impresa, anche in via continuativa.
- comma 9: Il fatto che un'impresa non residente con o senza stabile organizzazione nel territorio dello Stato controlli un'impresa residente, ne sia controllata, o che entrambe le imprese siano



controllate da un terzo soggetto esercente o no attività d'impresa non costituisce di per sé motivo sufficiente per considerare una qualsiasi di dette imprese una stabile organizzazione dell'altra".

Risulta ora opportuno andare ad analizzare, attraverso l'ausilio del modello dell'OCSE, come le caratteristiche del commercio elettronico si possano inserire nel contesto della definizione di stabile organizzazione. A tal proposito, mi limiterò ad enunciare quelle che sono le prescrizioni dell'articolo 5 che appaiono più idonee ad essere applicate al commercio elettronico. Nel dettaglio:

1. Definizione principale di stabile organizzazione: si considera tale quando vi è l'esistenza di una sede fissa d'affari, tramite la quale l'impresa svolge in tutto o in parte a sua attività. Per "sede d'affari" si comprende ogni luogo, attrezzatura o installazione utilizzata per lo svolgimento dell'attività d'impresa. Deve trattarsi di "sede fissa", cioè fissata in un determinato luogo, con un certo grado di permanenza, in riferimento allo scopo per cui la sede d'affari sia stata istituita. Infine, l'impresa deve svolgere la propria attività in tutto o in parte tramite la stabile organizzazione, ossia si debbono poter attribuire degli utili prodotti dalla stabile organizzazione stessa. Si sottolinea inoltre che il tipo di attività svolta non deve avere carattere preparatorio o ausiliario all'attività principale svolta dall'impresa.
2. Ipotesi negative (eccezioni alla definizione generale cui si attribuisce rilevanza solo se contenute nelle singole convenzioni internazionali): non si considera stabile organizzazione l'esistenza sul territorio di un magazzino ai soli fini di deposito, esposizione o consegna merci. Ugualmente, non è stabile organizzazione una sede fissa in cui si svolge prevalentemente un'attività pubblicitaria, d'informazione e di ricerca scientifica, o comunque analoghe attività aventi carattere ausiliare.
3. Rapporti di agenzia e commissione: il soggetto che opera come agente, affinché possa essere considerato "stabile organizzazione", deve avere ed esercitare abitualmente il potere di concludere contratti in nome o per conto della casa madre<sup>22</sup> e non deve avere uno status indipendente.<sup>23</sup>

L'evoluzione normativa ha poi visto l'implementazione della trattazione in materia di stabile organizzazione grazie all'Action 7 dei Beps e al decreto di internazionalizzazione. Il Final Report

---

<sup>22</sup> Ovviamente, l'attività esercitata non deve essere compresa fra quelle che, secondo il Modello OCSE, non configurano l'esistenza di una stabile organizzazione (cd. ipotesi negative)

<sup>23</sup> vedi nota 16, pagina 97

del BEPS (Base erosion and profit shifting) comprende un insieme di azioni connaturate da nuovi standard minimi in materia di:

- scambio di informazioni tra paesi con l'obiettivo di fornire alle amministrazioni finanziarie 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 una doppia tassazione.

L'action plan del BEPS individua 15 aree di azione ritenute fondamentali per raggiungere le finalità indicate in precedenza e tali azioni sono articolate su tre pilastri fondamentali:

- 1) dare coerenza ai regimi fiscali nazionali in materia di attività trans-nazionali;
- 2) rafforzare i requisiti sostanziali alla base degli standard internazionali vigenti, perseguendo un riallineamento della tassazione e dei regimi impositivi, con la localizzazione sostanziale delle attività produttive e la creazione del valore;
- 3) aumentare la trasparenza, lo scambio di informazioni e migliorare le condizioni di certezza del diritto sia per i governi che per le imprese. In materia di stabile organizzazione, l'Italia recepisce la raccomandazione dell'azione 7 dei BEPS nel D.lgs. 147 del 14/09/2015 (decreto internazionalizzazione) che modifica gli artt. 151, 152 e 153 abrogando anche l'art. 154 del Tuir. La Commissione Europea ha promulgato la Raccomandazione 28 gennaio 2016 n. 2016/136 con la quale ha invitato tutti gli Stati membri ad attuare ed utilizzare le nuove disposizioni contenute nell'art. 5 del Modello OCSE sulla nozione di stabile organizzazione nei trattati fiscali conclusi. Vale la pena di riportare quanto stabilito di cui al punto n. 5 della Raccomandazione Ue citata: "Ai fini del corretto funzionamento del mercato interno è essenziale che gli Stati membri siano in grado di avvalersi di sistemi fiscali efficienti e di prevenire l'erosione indebita della loro base imponibile dovuta all'involontaria assenza di imposizione e agli abusi e che le soluzioni adottate per proteggere la loro base imponibile non creino indebiti disallineamenti e distorsioni del mercato". I criteri di tassazione della casa madre, come già accennato prima, ed i metodi che ogni Stato adotta per evitare una doppia imposizione si possono riassumere in due principali tipologie volte al:

- riconoscimento di un credito d'imposta: la casa madre determina la propria base imponibile includendo anche quella riferibile alla stabile organizzazione all'estero e si vede riconosciuto un credito d'imposta pari al tributo assolto all'estero;

- riconoscimento dell'esenzione: i redditi prodotti all'estero, ove imputabili alla stabile organizzazione, non vengano inclusi nell'imponibile della casa madre e quindi sono tassati solo nello stato in cui la stabile organizzazione si trova.

L'action 7 in tema di stabile organizzazione definisce un nuovo e più articolato concetto di stabile organizzazione, di tipo materiale e personale, che tenga conto delle dinamiche evolutive di mercato. Nella stabile organizzazione personale gli elementi qualificanti sono: l'abituale conclusione di contratti in nome dell'impresa non residente ed il fatto che l'agente agisca in uno stato di sostanziale "dipendenza". Le finalità del piano di azione 7 dei BEPS sono volte a far prevalere la sostanza sulla forma, rendendo inefficaci le tecniche elusive consistenti nel sostituire i distributori con "*commissionaire arrangements*"<sup>24</sup> evitando pertanto lo spostamento dei profitti dal Paese; inoltre si vogliono evitare le tecniche artificiose legate alla frammentazione di attività commerciali tra imprese strettamente correlate. Relativamente alla stabile organizzazione personale si vuole impedire che possano essere considerati agenti indipendenti coloro che detengono in modo continuativo il potere di concludere contratti in nome di un'impresa<sup>25</sup>.

1. **La localizzazione del reddito e il concetto di residenza:** con l'avvento del commercio elettronico e per far fronte all'evoluzione che esso stava apportando, l'OCSE nel 2000 è intervenuta con un documento nel quale, in sintesi, dichiarava che il reddito d'impresa che un soggetto non residente produce in uno Stato è tassato in quello Stato se il soggetto vi opera tramite una stabile organizzazione. Le tasse così pagate generano un credito d'imposta presso il Paese d'origine. A tal punto, è utile ricorrere al concetto di determinazione della residenza di un soggetto, che ai fini fiscali, diviene elemento fondamentale per evitare la tassazione dello stesso reddito in due Stati diversi: quello della fonte e quello di residenza. Riguardo la definizione di residenza fiscale di una persona fisica o di una società, dettato dalle norme nazionali, si rinvia

---

<sup>24</sup> Attraverso tali accordi gli intermediari/commissionari del *commissionaire agreement* stipulano contratti ad hoc in nome proprio ma relativi a beni o diritti di proprietà della società non residente. In sostanza, quest'ultima è in grado di vendere i propri prodotti in uno Stato diverso da quello nel quale risiede, senza avere tecnicamente una stabile organizzazione alla quale le cessioni, ed il relativo margine da esse derivanti, possono essere attribuite. Da <http://www.ipsoa.it/documents/fisco/fiscalita-internazionale/quotidiano/2017/04/28/beps-action-7-contro-l-uso-distorto-dei-commissionaire-agreement#>

<sup>25</sup> <http://www.diritto24.ilsole24ore.com/art/avvocatoAffari/mercatoImpresa/2017-02-06/stabile-organizzazione-172328.php?preview=true>

rispettivamente all'articolo 2, comma 2, all'articolo 5, comma 3, lettera d) e all'articolo 73, comma 3, del T.U.I.R.<sup>26</sup>. Mentre, il "Modello OCSE" disciplina il concetto di residenza fiscale nell'articolo 4, nel quale i tre concetti base per individuare la residenza di un soggetto sono i seguenti:

- Sede dell'amministrazione;
- sede legale della società;
- luogo di effettivo svolgimento (dell'oggetto principale) dell'attività: qui bisogna ricorrere a quanto stabilito dall'articolo 73, comma 4 del Tuir, secondo cui *"per oggetto principale s'intende l'attività essenziale per realizzare direttamente gli scopi primari indicati dalla legge, dall'atto costitutivo o dallo statuto"*.
- sede di direzione effettiva: ha lo scopo di definire, ai fini del trattato contro le doppie imposizioni, la residenza del soggetto, quando questo risulti, in base alla legislazione interna dei vari Stati contraenti, residente in entrambi.

In conclusione, come dichiarato dal Commentario all'articolo 4 del Modello, la corretta determinazione del luogo della direzione effettiva è una questione di fatto, dove deve prevalere la sostanza sulla forma. Pertanto, per individuare il Paese in cui il soggetto ha la residenza fiscale si devono considerare il luogo in cui concretamente vengono assunte le decisioni direzionali e commerciali e vengono determinate le strategie dell'azienda, necessarie per la gestione<sup>27</sup>.

2. **Il problema del transfer pricing<sup>28</sup>**: sia a livello nazionale che internazionale, è stato elaborato il principio della "congruità" del prezzo rispetto al valore di mercato. Viene quindi accolta la nozione di "valore normale" basata sull'*arm's length principle*<sup>29</sup>, che fa riferimento al prezzo che

---

<sup>26</sup> Articolo 2, comma 2: *"Ai fini delle imposte sui redditi si considerano residenti le persone che per la maggior parte del periodo di imposta sono iscritte nelle anagrafi della popolazione residente o hanno nel territorio dello Stato il domicilio o la residenza ai sensi del codice civile."*

Articolo 5, comma 3, lettera d): *"si considerano residenti le società e le associazioni che per la maggior parte del periodo d'imposta hanno la sede legale o la sede dell'amministrazione o l'oggetto principale nel territorio dello Stato."*  
Articolo 73, comma 3: *"Ai fini delle imposte sui redditi si considerano residenti le società e gli enti che per la maggior parte del periodo di imposta hanno la sede legale o la sede dell'amministrazione o l'oggetto principale nel territorio dello Stato."*

<sup>27</sup> vedi nota 16, pagina 107

<sup>28</sup> Le politiche di transfer pricing rappresentano variabili strategiche nell'ambito della pianificazione delle imprese multinazionali. Attraverso il processo di determinazione dei prezzi di trasferimento interni, infatti, un'impresa può trasferire utili da una società all'altra e, quindi, in un contesto internazionale, da un Paese all'altro, attuando piani di tax planning volti a contenere il carico fiscale del gruppo. Da: vedi nota 11, pagina 168

<sup>29</sup> L'Arm's length principle è il principio di libera concorrenza stabilito dalle Linee Guida dell'OCSE secondo il quale il prezzo equo applicabile nelle transazioni infragruppo è quello che sarebbe stato pattuito per transazioni similari poste in essere da imprese indipendenti. Da <http://www.professionisti.it/enciclopedia/voce/2036/Transfer-pricing-Principio-di-libera-concorrenza-Arms-length-principle>

sarebbe stato pattuito tra soggetti indipendenti. In ambito convenzionale, la disciplina relativa ai prezzi di trasferimento è contenuta nell'articolo 9 del Modello OCSE, dove si specifica che l'attribuzione dei profitti tra imprese associate deve avvenire alle stesse condizioni che si applicherebbero tra imprese indipendenti. In via generale, l'OCSE stabilisce che l'ammontare dei profitti da attribuire alla stabile organizzazione deve essere commisurato alla natura della funzione svolta, tenendo conto dei rischi assunti e delle risorse impiegate. A tal punto sono stati elaborati specifici criteri di allocazione dei redditi:

- i *transaction-based methods*, metodi relativi alla determinazione del valore normale delle singole operazioni;
- i *profit-based methods*, metodi diretti alla ripartizione dei profitti tra i soggetti che partecipano all'operazione.

I primi si basano su diversi principi:

- il confronto del prezzo (*CUP, comparable uncontrolled price*): ovvero per stabilire il valore normale di una determinata operazione deve essere preso in considerazione il prezzo relativo ad un'operazione comparabile, condotta alle stesse condizioni.

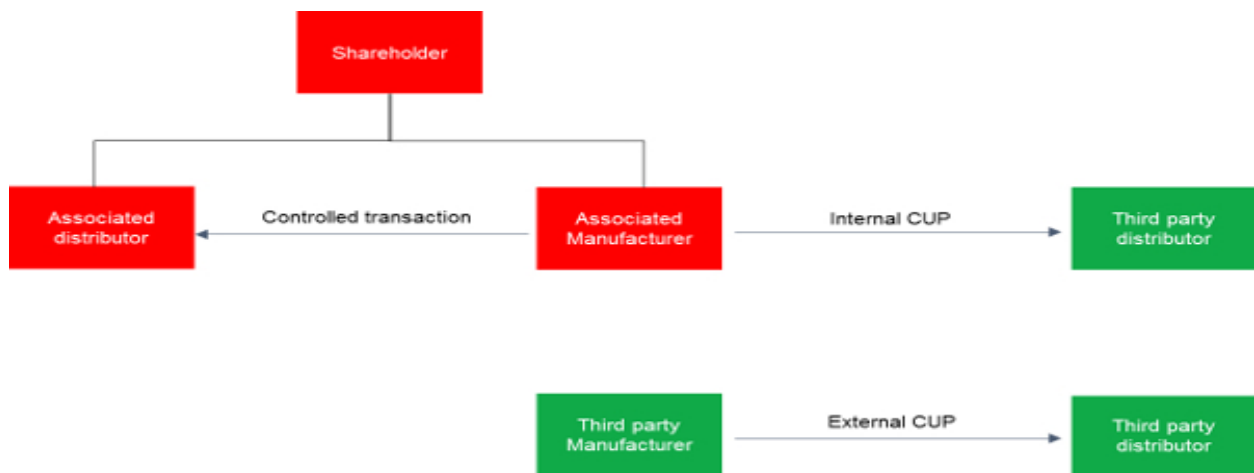


Grafico 4: metodo del confronto del prezzo

A tal proposito, per una maggiore certezza, la transazione può essere oggetto di una duplice verifica: il valore normale può essere confrontato sia con un'operazione conclusa tra un soggetto appartenente al gruppo e un soggetto indipendente (cd. confronto interno), sia con un'operazione tra soggetti indipendenti (cd. confronto esterno);

- il prezzo di rivendita (*RPM, replace price method*): ovvero il valore normale equivale al prezzo al quale i beni (o i servizi) acquistati da un soggetto del gruppo vengono rivenduti a un soggetto indipendente, diminuito di un margine utile lordo nel quale vanno compresi, oltre ai profitti del rivenditore stesso, anche i costi sostenuti nel processo di vendita;

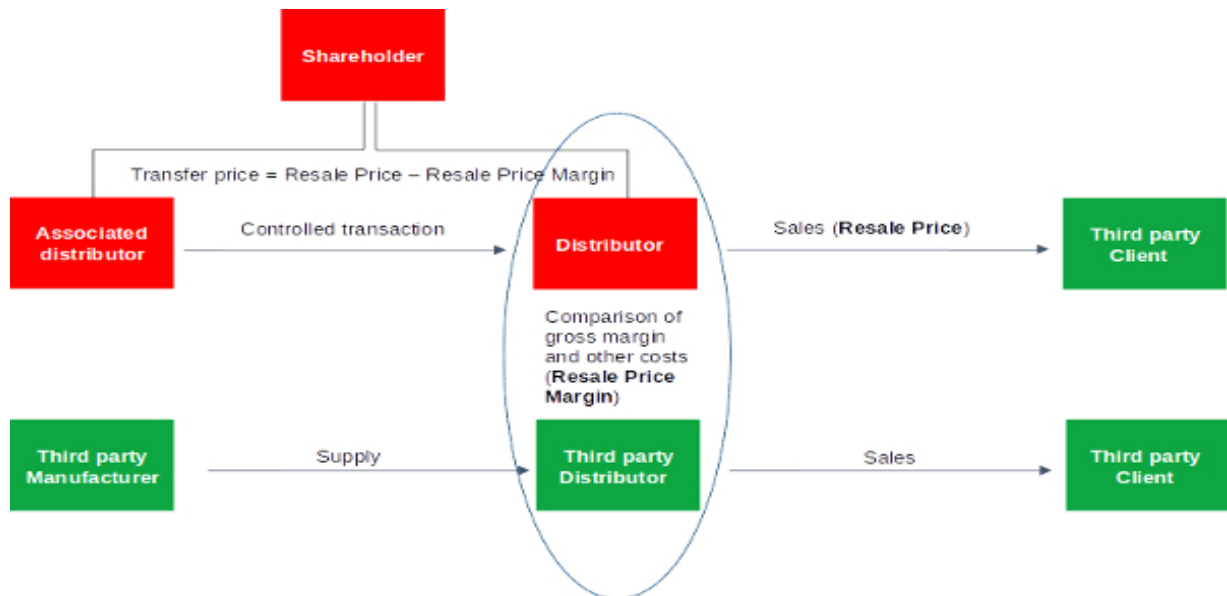


Grafico 5: metodo del prezzo di rivendita

- costo maggiorato (*CPM, cost plus method*): ovvero il valore normale viene calcolato aggiungendo un margine di utile al costo di produzione del bene oggetto della transazione<sup>30</sup>.

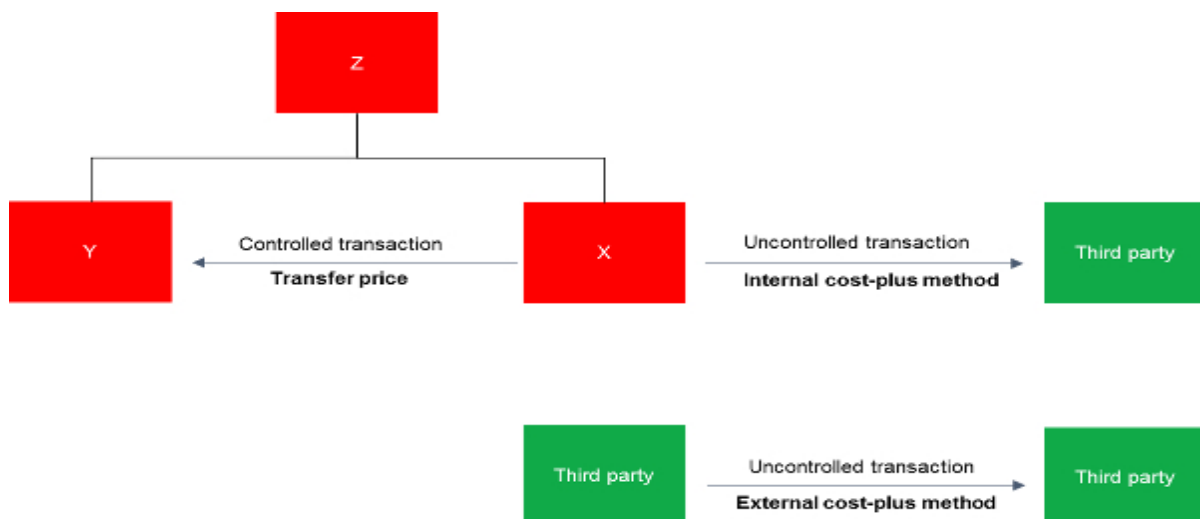


Grafico 6: metodo del costo maggiorato

<sup>30</sup> Grafici presi dal sito: <https://transferpricingasia.com/2017/03/17/five-transfer-pricing-methods-examples/>

Partendo dal Commentario all'articolo 7 del Modello di Convenzione OCSE, il Business Profits TAG<sup>31</sup> ha elaborato un apposito documento, *"Attribution of Profit to a Permanent Establishment Involved in Electronic Commerce Transactions"* (2001), in cui vengono prese in considerazione le tecniche di ripartizione di utili nelle diverse fattispecie che si possono presentare nel commercio elettronico. In particolare, viene analizzato il caso di un'impresa che distribuisce i propri prodotti/servizi mediante internet, attraverso un sito web ospitato (hosted) in un server che rappresenta una stabile organizzazione situata all'estero. In conclusione, le modalità che secondo il *Business Profits TAG* un'impresa ha per gestire la propria attività sono le seguenti:

- un server autonomo, che agisce senza presenza di personale;
- un gruppo di server che svolgono la medesima attività;
- un server affiancato dal personale che si occupa della fornitura di servizi on-line e del mantenimento del server;
- un server e un web site interamente sviluppati in seno alla stabile organizzazione<sup>32</sup>.

3. **Le royalties:** partendo dalla definizione fornita dall'articolo 23, secondo comma, lettera c), del T.U.I.R., si definiscono royalties *"i compensi per l'utilizzo di opere di ingegno, di brevetti industriali e di marchi di impresa nonché di processi, formule e informazioni relativi ad esperienze acquisite nel campo industriale, commerciale o scientifico"*, possiamo affermare che fra le numerose operazioni che avvengono in rete, non è sempre facile distinguere quando si verifica il pagamento di una royalty. In base alla classificazione corrisponde un diverso trattamento fiscale. Nel caso in cui il corrispettivo della prestazione si configuri come una royalty, lo stesso comma 2 dell'articolo 23 del d.P.R. 917/1986 stabilisce che tali corrispettivi sono in ogni caso imponibili in Italia se sono corrisposti da soggetti residenti in Italia, dallo Stato o da stabili organizzazioni non residenti. La definizione che ci viene fornita all'articolo 12 del Modello OCSE risulta essere più precisa e risolutiva in quanto si considerano canoni *"i compensi di qualsiasi natura corrisposti per l'uso o la concessione in uso di diritti d'autore su opere letterarie, artistiche e scientifiche, comprese pellicole cinematografiche, brevetti, marchi di fabbrica o di commercio, disegni, modelli, progetti, formule o processi segreti per l'uso o la concessione in uso di informazioni concernenti esperienze industriali, commerciali o scientifiche"*. A questo punto,

---

<sup>31</sup> Il gruppo di consulenza tecnica sul monitoraggio dell'applicazione delle norme vigenti in materia di tassazione dei profitti aziendali (il "Business Profits TAG") è stato istituito dalla commissione per gli affari fiscali nel gennaio 1999 con il mandato generale di "esaminare come le attuali norme del trattato per la tassazione degli utili delle imprese si applicano nel contesto del commercio elettronico ed esamina le proposte di regole alternative". Da <http://www.oecd.org/tax/treaties/arethecurrenttreatyrulesfortaxingbusinessprofitsappropriatefore-commerce.htm>

<sup>32</sup> vedi nota 12, pagina 170

bisogna considerare la nuova regola per tassare i redditi d'impresa e le royalties proposta dal documento OCSE emanato a settembre 2012 (*"Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy"*) nel quale si stabilisce una ritenuta alla fonte sui pagamenti fatti dai residenti di uno Stato per la fornitura di beni o servizi digitali da parte di un'impresa residente fiscalmente in altro Stato. Questo sistema però rende difficile la qualificazione di tali pagamenti come royalties e non come redditi d'impresa, che a livello convenzionale sono soggetti a tassazione nel solo Stato di residenza dell'impresa a meno che l'impresa estera non abbia una stabile organizzazione nello Stato di destinazione. Infatti, a questo livello, affinché un pagamento possa essere qualificato come royalty, è necessario che lo stesso venga corrisposto non per l'acquisizione piena del bene in cui il diritto immateriale è incorporato, ma per l'acquisizione del diritto alla riproduzione del bene stesso ai fini commerciali e non esclusivamente per finalità connesse all'utilizzo del bene stesso ovvero alla creazione di una copia di riserva. Ne deriva che, nell'ambito digitale, essendo nella stragrande maggioranza dei casi il bene acquisito per la diretta utilizzazione da parte dell'utente finale, i casi in cui il corrispettivo possa essere definito come royalty appare alquanto limitato.

4. **La disintermediazione:** è una fattispecie tipica del commercio elettronico ed è strettamente connessa alle caratteristiche proprie delle transazioni che avvengono on-line e vede la progressiva scomparsa della figura degli intermediari poiché soggetti, anche molto lontani, possono effettuare autonomamente transazioni, senza l'intervento degli intermediari che, invece, nel commercio di tipo tradizionale rivestono un ruolo fondamentale, sia dal punto di vista economico che fiscale. Dal punto di vista dei consumatori, questo fenomeno rappresenta un vantaggio in quanto sono gravati da un minor onere dato dall'eliminazione di uno o più passaggi di vendita produttore-consumatore. Mentre, per quanto riguarda le amministrazioni finanziarie, può risultare un problema in quanto vengono meno l'efficienza e la semplicità dell'attività di riscossione delle imposte.

### 1.2.2. Il commercio elettronico e la fiscalità indiretta

Tra i principali aspetti presentati dal commercio elettronico vi è senza dubbio il rapporto con la fiscalità indiretta e precisamente con l'Imposta sul Valore Aggiunto (IVA). Quest'ultima è definita come un'imposta plurifase, non cumulativa; ossia ad ogni passaggio non è colpito il valore pieno dello scambio, ma solo il valore aggiunto del bene o servizio in oggetto. Per il soggetto passivo l'IVA è un'imposta neutrale. Questo perché il soggetto passivo recupera l'imposta sugli acquisti,



ottenendo un credito d'imposta verso lo Stato, da contrapporre, grazie al meccanismo della rivalsa, alle vendite dei propri prodotti. Il consumatore finale, quindi, in linea generale, è l'unico soggetto che rimane inciso dall'imposta. L'articolo 1 del decreto istitutivo dell'Iva in Italia, il d.P.R. 26 ottobre 1972 n. 633, detta i tre requisiti fondamentali dell'imposta: *“L'imposta sul valore aggiunto si applica sulle cessioni di beni e le prestazioni di servizi, effettuate nel territorio dello Stato nell'esercizio di imprese o nell'esercizio di arti o professioni, e sulle importazioni da chiunque effettuate”*. Questi tre requisiti costituiscono rispettivamente il presupposto oggettivo, soggettivo e territoriale del tributo grazie ai quali delimitiamo il campo di applicazione dell'Iva. Tra le operazioni incluse invece, possiamo distinguere:

- operazioni imponibili, le quali comportano il sorgere del debito d'imposta
- operazioni non imponibili, le quali non comportano il sorgere del debito d'imposta
- operazioni esenti, le quali non comportano il sorgere d'imposta, ma hanno le stesse conseguenze formali delle operazioni imponibili e non consentono la detrazione dell'Iva a monte<sup>33</sup>.

Il corretto inquadramento della tipologia di operazione costituisce la base per la trattazione del nostro argomento. Per il commercio elettronico indiretto non si ravvisano particolari problemi per la disciplina Iva, dal momento che trovano applicazione i principi normativi relativi alle operazioni tradizionali, visto che questo tipo di transazione può essere assimilata ad una vera e propria vendita a distanza. Le operazioni di commercio elettronico diretto, invece, vanno ricondotte nel novero delle prestazioni di servizi (per le quali assume rilevanza il momento di ultimazione della prestazione o del pagamento ai fini della determinazione del momento impositivo). Da quanto sopra è stato stabilito che:

- alle operazioni di commercio elettronico diretto debba essere applicata la norma di cui all'articolo 7-septies del d.P.R. 633/1972;
- alle operazioni di commercio elettronico indiretto si applica la disciplina generale delle cessioni di beni, prevista dal medesimo decreto.

Altro aspetto importante riguarda il momento in cui l'operazione si considera effettuata. Tale momento, che coincide con il momento impositivo, individua il termine da cui le operazioni sono

---

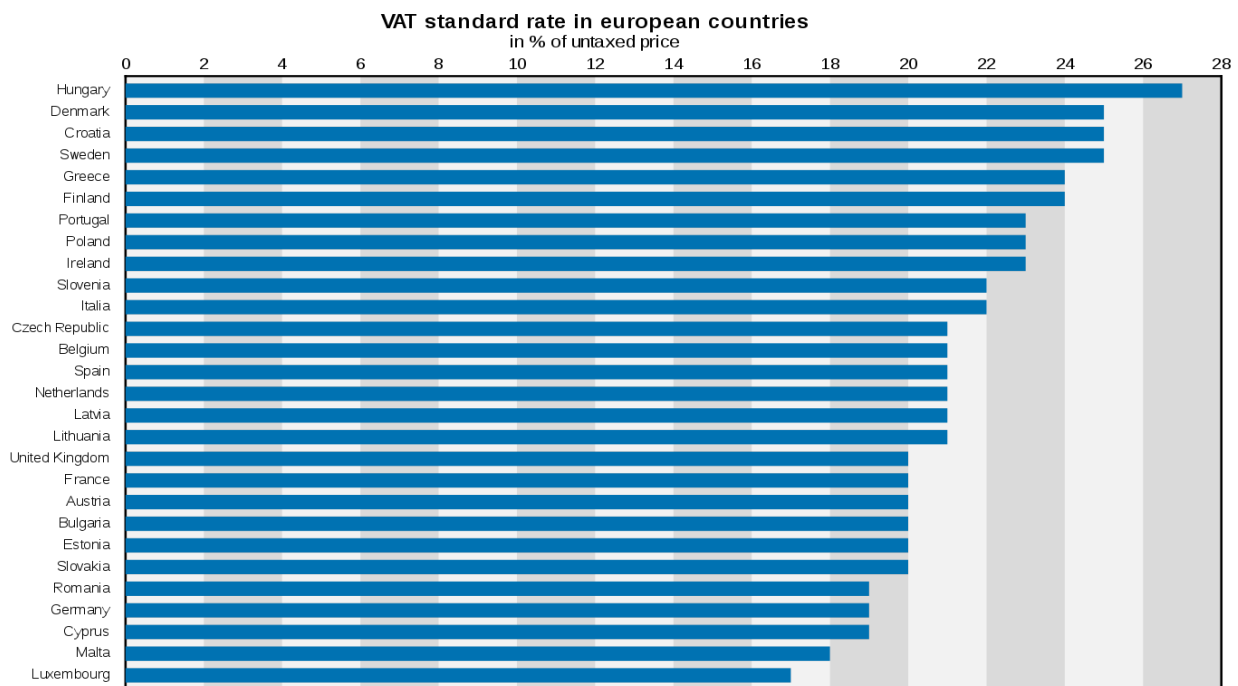
<sup>33</sup> vedi nota 16, pagina 126

considerate imponibili. Come previsto dall'articolo 6, comma 1 del d.P.R. 633/1972, le cessioni di beni mobili si considerano effettuate, e quindi sono assoggettate al tributo, nel momento della consegna o della spedizione dei beni medesimi. Tuttavia, il comma 4 stabilisce che, se il pagamento del corrispettivo avviene in un momento precedente rispetto alla consegna del bene, l'operazione si considera effettuata alla data del pagamento. Pertanto, se, come spesso avviene nel commercio elettronico indiretto, il cliente esegue il pagamento inviando on-line i dati della sua carta di credito, contemporaneamente al momento di effettuazione dell'ordine l'operazione diviene imponibile nel momento del pagamento alla banca. Per le prestazioni di servizio, invece, il comma 3 del medesimo art. 6 stabilisce che l'operazione si considera effettuata nel momento in cui il corrispettivo è stato versato, ovvero al momento della fatturazione dell'operazione, nel caso in cui l'emissione della fattura sia avvenuta prima del pagamento del corrispettivo. Quindi, in materia di e-commerce, sia che si tratti di commercio elettronico diretto che di commercio elettronico indiretto, l'operazione diventa generalmente imponibile all'atto del pagamento del corrispettivo<sup>34</sup>. Andando ora ad analizzare precisamente quelle che sono le differenze Iva in termini di commercio elettronico diretto e indiretto, per il primo, nel caso di B2B all'interno della Comunità Europea l'operazione non è rilevante ai fini IVA nel territorio italiano, per cui va emessa una fattura non imponibile ai fini IVA nei termini di cui all'art. 6, comma 3, del D.P.R. n. 633/1972. Per la vendita diretta B2B extra UE si emette fattura senza IVA unitamente alla bolletta di esportazione, quindi bisogna presentare la dichiarazione di esportazione alla dogana di partenza e ottenere il visto da quella di arrivo. Per la vendita B2C entro la Comunità Europea si fattura con IVA italiana, rispettando le condizioni sui volumi e sulla possibilità di optare all'applicazione del regime fiscale dello Stato a cui vende. Per la stessa vendita, ma fuori dalla Comunità Europea si emette fattura senza IVA unitamente alla bolletta di esportazione, quindi bisogna presentare la dichiarazione di esportazione alla dogana di partenza e ottenere il visto da quella di arrivo. Per quanto riguarda le transazioni relative al commercio elettronico diretto è necessario precisare che tali operazioni non godono dell'esonero dall'obbligo di emissione della fattura previsto dall'art. 22 D.P.R. n. 633/1972. Per il commercio elettronico indiretto invece, nel caso di B2B entro la UE si segue il regime di tassazione dello Stato del committente (colui che acquista il servizio) e l'applicazione dell'IVA avviene mediante autofattura. Quindi si configura come una cessione intracomunitaria non imponibile IVA ex art. 41 del D.L. n. 331/1993 e, pertanto, l'acquirente verserà l'IVA nel proprio Paese, emettendo ed integrando la

---

<sup>34</sup> <https://studiopadoan.com/il-commercio-elettronico-e-la-fiscalita-indiretta-parte-1-3/>

fattura ricevuta secondo la tecnica del “reverse-charge<sup>35</sup>”. Se lo stesso è extra UE l’operazione è fuori campo di applicazione del tributo ai sensi dell’art. 7 c.4 del D.P.R. 633/72 e non vi è l’obbligo di emissione della fattura, a meno che non sia richiesta dal cliente non oltre il momento di effettuazione dell’operazione. Presenterà apposita dichiarazione in dogana per acquisire il cosiddetto “visto uscire”, il quale rappresenta la prova dell’avvenuta esportazione definitiva del bene ceduto. Nel B2C intracomunitario, grazie a recenti semplificazioni, è possibile vendere online sia in Italia che nella Comunità Europea attraverso l’annotazione giornaliera nel libro dei corrispettivi dell’ammontare complessivo (IVA compresa) delle vendite effettuate. Questo significa che le vendite online verso i consumatori finali sono del tutto assimilabili a una vendita per corrispettivi senza l’obbligo di emissione della fattura fiscale. Va però specificato che il cliente finale può richiedere la fattura fiscale che in questo caso dovrà essere emessa dalla società venditrice. L’aliquota IVA applicabile in tutti questi casi è quella del paese in cui vengono svolte le attività di vendita.



*Grafico 7: Le aliquote IVA nei vari paesi europei <sup>36</sup>*

<sup>35</sup> Il meccanismo del reverse charge rappresenta una deroga al principio generale secondo il quale il debitore dell’iva nei confronti dell’erario è il soggetto che effettua l’operazione, il quale, secondo le regole ordinarie, emette la fattura con l’applicazione dell’imposta esercitando il diritto di rivalsa; per le operazioni per le quali è prevista l’applicazione del reverse charge l’assolvimento dell’iva invece è posto a carico dell’acquirente, ovvero lo stesso soggetto che ha diritto anche alla detrazione dell’imposta.

Il meccanismo ha, dunque, chiari intenti antielusivi e di contrasto alle frodi fiscali; interessa i settori considerati maggiormente e a rischio di pratiche fraudolente, quale ad esempio il settore edilizio. Da <https://www.danea.it/blog/reverse-charge-inversione-contabile/>

<sup>36</sup> da [https://en.wikipedia.org/wiki/European\\_Union\\_value\\_added\\_tax](https://en.wikipedia.org/wiki/European_Union_value_added_tax)

Questa aliquota va mantenuta però solo fino al raggiungimento delle soglie previste dalla Comunità Europea che possono variare a seconda dei diversi Paesi comunitari. Al superamento della soglia in uno o più paesi della Comunità Europea sarà necessario identificarsi mediante apertura di partita IVA estera in ogni paese in cui si siano superate le soglie previste. Per il B2C extra UE si prevede che venga emessa regolare fattura fiscale, esente IVA Ex Art.8. La merce spedita alla dogana sarà soggetta a IVA e dazi del paese di destinazione (a carico del cliente consumatore finale). Una volta effettuato lo sdoganamento e la consegna della merce, sarà necessario registrare i documenti MNR (Movement Reference Number) che attestano l'effettiva uscita della merce dal territorio comunitario e pertanto l'assoluzione degli adempimenti IVA e doganali<sup>37</sup>.

### 1.3. Andamento del mercato digitale in Italia: trend del settore

La crescita registrata dal mercato digitale italiano nel corso del 2016 sarà confermata e ulteriormente rafforzata tra il 2017 e il 2019. Le previsioni mostrano, infatti, tassi di crescita via via più consistenti, a partire dal 2,3% previsto per il 2017 per arrivare al 2,9% del 2019. Il ritmo di crescita previsto appare, quindi, superiore, e in certa misura anticiclico, rispetto all'andamento dell'economia italiana, ancora orientato a una forte stabilità. A partire dal 2015, il divario tra i tassi di sviluppo del mercato e la crescita del PIL nazionale era previsto incrementasse in modo significativo fino al 2019, quando lo scostamento sarebbe arrivato a 1,7 punti percentuali.

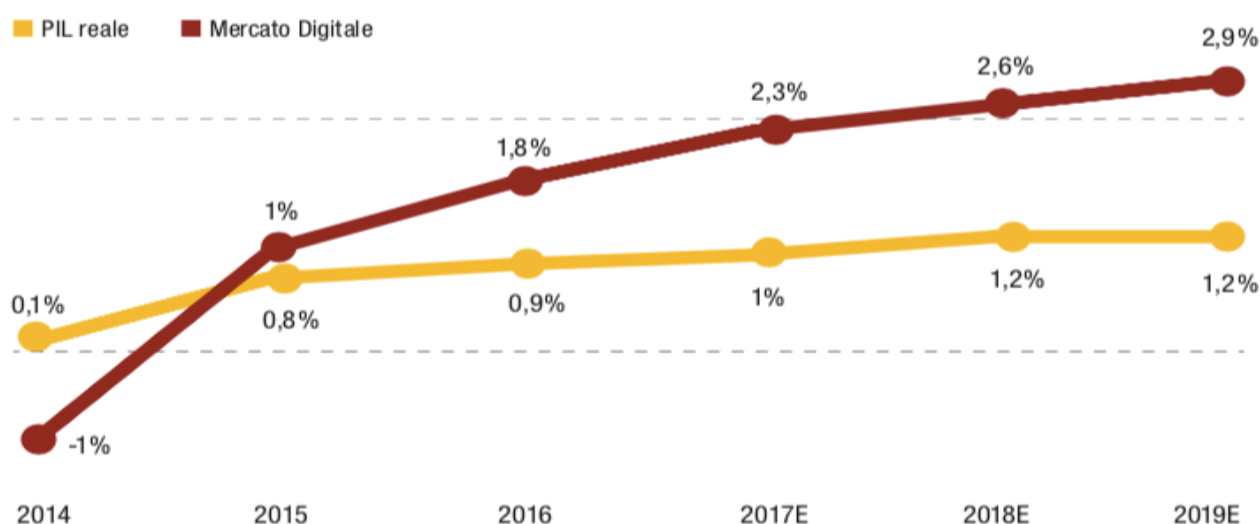


Grafico 8: Andamento del PIL e del Mercato digitale in Italia a confronto, 2014-2019

<sup>37</sup> da <https://www.addlance.com/blog/e-commerce-e-la-gestione-delliva-nella-fiscalita-internazionale/>

Lo scenario macroeconomico italiano appare fortemente influenzato non solo dal clima di incertezza politica, che si è rafforzato dopo l'esito del referendum costituzionale del 4 Dicembre 2016, ma anche dal persistere di tensioni internazionali. A ciò si sono aggiunte più recentemente la questione Brexit e l'avvicendamento alla presidenza degli Stati Uniti, poi assegnata a Donald Trump, che hanno avuto un impatto sia sullo scenario europeo che su quello italiano. Di conseguenza, una serie di indicatori, a livello sia di imprese che di consumatori, tra il 2016 e l'inizio del 2017, ha mostrato andamenti negativi. La flessione congiunturale ha riguardato, lato imprese:

- la produzione industriale, in particolare delle costruzioni;
- il fatturato, gli ordinativi;

e lato consumatori:

- il reddito disponibile;
- il potere di acquisto;
- l'occupazione.

In questo contesto, l'anti-ciclicità del mercato digitale appare guidata da una serie di fattori che NetConsulting cube, impresa che si occupa dell'analisi di mercato e della consulenza ICT, ha rilevato, come evidenziato nel seguente grafico, in relazione alle strategie di investimento messe in atto dalle imprese, dall'utenza consumer e dagli Enti Pubblici.

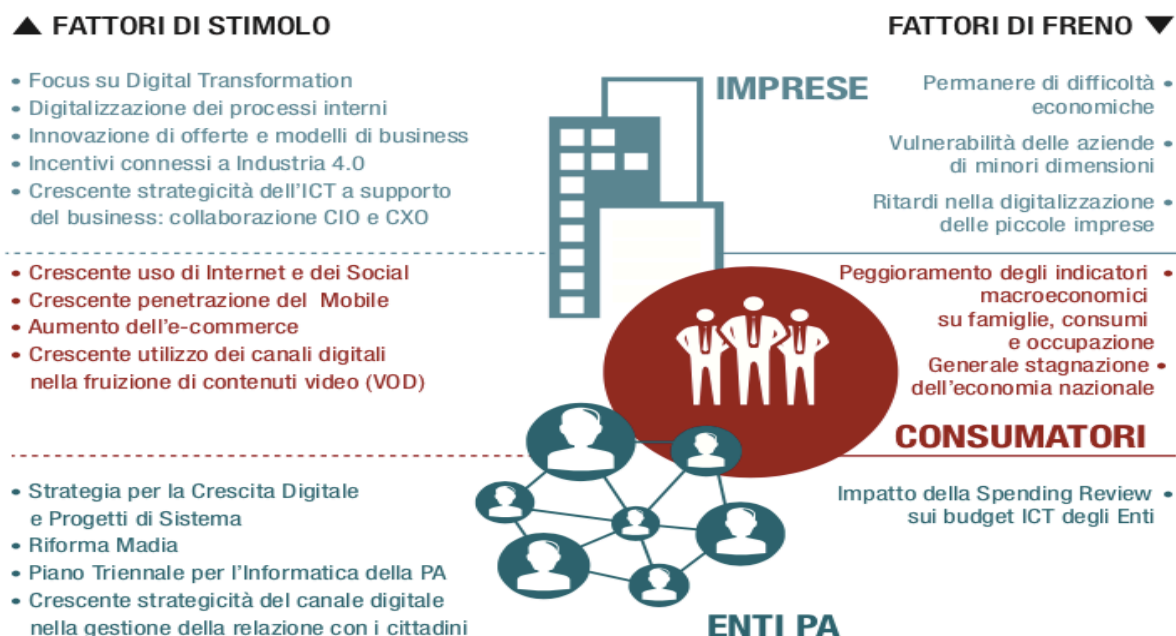


Grafico 9: I principali fattori di stimolo e freno allo sviluppo del digitale

Tra le imprese, soprattutto quelle di medio-grandi e grandi dimensioni, permane il focus sulle strategie di Digital Transformation dirette all'innovazione dei processi interni, delle relazioni con

clienti e con i principali attori esterni e delle offerte, sia di prodotto che di servizio. Al di là delle peculiarità settoriali, il Mobile e, in generale la multicanalità, rappresentano i principali driver della trasformazione dei processi interni e delle relazioni con il mondo esterno, ponendo al centro il cliente e le sue esigenze. Gli strumenti in area Mobile e Social, infatti, stanno rivoluzionando i rapporti con la clientela e i dati prodotti dai canali digitali rappresentano per il Marketing e le Vendite un patrimonio da sfruttare e capitalizzare attraverso i Big Data Analytics. Un forte impatto sugli investimenti digitali nelle aziende industriali deriverà dagli incentivi previsti dal Piano Calenda per l'industria 4.0, pur dovendo considerare un possibile ritardo delle regole attuative. Cloud e Security si confermano invece tematiche maggiormente trasversali e a diretto supporto di ogni progetto di Digital Transformation:

- il Cloud garantisce velocità, flessibilità ed efficacia del cambiamento;
- le soluzioni di Sicurezza proteggono l'azienda da una sempre maggiore apertura all'esterno.

L'adozione dei paradigmi digitali di più recente nascita rappresenta pertanto un elemento sempre più strategico per le imprese. Ne è una prova il fatto che i CIO sono sempre più coinvolti nella gestione degli aspetti business e organizzativi. Nelle realtà più illuminate i responsabili dei sistemi informativi siedono, infatti in comitati direzionali incentrati sulla stretta collaborazione tra figure business e tecniche. In questo quadro non mancano però elementi negativi che possono frenare lo sviluppo futuro del mercato:

- difficoltà macroeconomiche nei singoli settori e sofferenze finanziarie delle realtà più piccole portano in molti casi a tagli di budget e quindi a un rallentamento degli investimenti;
- un forte gap tra piccole e grandi aziende nel livello di digitalizzazione.

Per quanto riguarda l'utenza consumer, i dati provenienti da numerose fonti nazionali e internazionali continuano a delineare un quadro improntato alla crescente digitalizzazione di tutti gli aspetti della vita privata dei singoli e in modo abbastanza trasversale alle varie fasce della popolazione. Uso di Internet e delle principali piattaforme di Social networking, penetrazione della banda larga, adozione di dispositivi mobili stanno determinando una significativa trasformazione dei modelli comportamentali: acquisti, utilizzo di servizi, ascolto di musica, fruizione di contenuti di entertainment, per fare solo alcuni esempi, sono sempre più basati su applicazioni digitali/Social e Mobile. In questo ambito la rivoluzione digitale sta procedendo a una velocità significativamente maggiore che nelle aziende, tanto che la necessità di seguire il trend in atto nei consumatori ha spinto le stesse aziende a intraprendere i piani di trasformazione digitale. Il permanere di un buon livello della domanda di tecnologia, unito a un cambio strutturale nei profili comportamentali dei

consumatori, ha garantito fino ad ora un buon trend della spesa in tecnologia da parte dell'utenza consumer e con ogni probabilità continuerà a farlo anche nel medio periodo. Ciò sarà comunque influenzato dal trend del contesto macroeconomico che si orienterà al miglioramento degli indicatori relativi alle famiglie e al mercato del lavoro, con una conseguente accelerazione dei consumi, compresi quelli relativi alle tecnologie digitali. Infine, gli Enti pubblici stanno portando avanti una serie di progetti riconducibili alla Strategia per la Crescita Digitale, PagoPA, SPID/Sistema Pubblico di Identità Digitale, Open Data, Fatturazione Elettronica, Fascicolo Sanitario Elettronico che, pur con tempi di avanzamento più lenti rispetto ai programmi iniziali, stanno contribuendo a una progressiva digitalizzazione dei processi interni alla Pubblica Amministrazione. Anche, la Riforma Madia che, dopo la bocciatura del 2016, ha incassato l'approvazione degli ultimi cinque decreti attuativi oltre a impatti sui processi degli Enti, potrebbe generare effetti positivi anche a livello di Sistema Paese. Infine, nel 2017 è stato definito il Piano Triennale per l'Informatica nella Pubblica Amministrazione dall'Agenzia per l'Italia Digitale (AgID), che dovrà disegnare un quadro organico per l'attuazione dell'Agenda Digitale e definire il relativo Modello Strategico in relazione a infrastrutture materiali e immateriali, nonché alla nascita di una serie di ecosistemi digitali. Resta il fatto che l'impatto della Spending Review sui budget ICT della Pubblica Amministrazione non è ancora chiaro e potrebbe rallentare gli sforzi di ammodernamento<sup>38</sup>.

---

<sup>38</sup> Rapporto Assinform (2017), Il digitale in Italia 2017- Mercati, Dinamiche, Policy

## Capitolo II: La Web Tax

### 2.1 Nascita ed evoluzione della Web Tax in Italia

Con il termine Web Tax si indica la proposta di legge che, nell'era dell'economia digitale, mira alla regolamentazione del mercato delle imprese digitali, cercando di garantire un'equità fiscale che si sta via via perdendo a seguito della vendita di servizi dematerializzati da parte delle multinazionali del web che non sono soggetti ad una tassazione adeguata. Come abbiamo già accennato nel capitolo precedente parlando del commercio elettronico e della sua espansione a livello mondiale ed europeo, la necessità di una "regolamentazione del web" appare oggi più che mai necessaria visti gli squilibri che si sono evidenziati negli ultimi anni in Europa tra i fatturati dichiarati e le imposte versate dalle maggiori imprese digitali. All'interno del panorama italiano, la norma in tema di Web tax era stata introdotta la Legge di Stabilità per il 2014<sup>39</sup>. In realtà, non si trattava di una vera e propria imposta sul commercio elettronico bensì di un insieme di disposizioni che colpivano le operazioni cd. business to business di acquisto di servizi di pubblicità online<sup>40</sup>. Infatti, ai fini IVA, con l'introduzione dell'articolo 17-bis, del D.P.R. n.633/1972, rubricato "Acquisto di pubblicità online" veniva previsto:

*"1. I soggetti passivi che intendano acquistare servizi di pubblicità e link sponsorizzati on line, anche attraverso centri media e operatori terzi, sono obbligati ad acquistarli da soggetti titolari di una partita IVA rilasciata dall'amministrazione finanziaria italiana.*

*2. Gli spazi pubblicitari online e i link sponsorizzati che appaiono nelle pagine dei risultati dei motori di ricerca (servizi di search advertising), visualizzabili sul territorio italiano durante la visita di un sito internet o la fruizione di un servizio online attraverso rete fissa o rete e dispositivi mobili, devono essere acquistati esclusivamente attraverso soggetti, quali editori, concessionarie pubblicitarie, motori di ricerca o altro operatore pubblicitario, titolari di partita IVA rilasciata dall'amministrazione finanziaria italiana. La presente disposizione si applica anche nel caso in cui l'operazione di compravendita sia stata effettuata mediante centri media, operatori terzi e soggetti inserzionisti.*

---

<sup>39</sup> Legge 27 dicembre 2013, n. 147

<sup>40</sup> vedi nota 16, pagina 345



3. *Il regolamento finanziario, ovvero il pagamento, degli acquisti di servizi e di campagne pubblicitarie per via telematica deve essere effettuato dal soggetto che ha acquistato i medesimi servizi o campagne esclusivamente tramite lo strumento del bonifico bancario o postale, ovvero con altri strumenti di pagamento idonei a consentire la piena tracciabilità delle operazioni e la conoscibilità della partita IVA del beneficiario<sup>41</sup>.*

Come annunciato nella proposta di legge d’iniziativa dei deputati Boccia, Madia, Nardella, Covello, Castricone, Amendola, Antezza, Arlotti, Bargerò, Bonaccorsi, Borghi, Bruno Bossio, Capodicasa, Carra, Casati, Casellato, Coppola, D’Incecco, Fauttilli, Gribaudo, Iori, Lenzi, Marantelli, Melilli, Petrini, Rosato, Senaldi, Valiante, Venittelli, la ratio era “quella di contrastare l’evasione fiscale tipica delle transazioni on line, intese come commercio elettronico diretto o indiretto che, com’è ormai noto, sfuggono al regime di tassazione dei Paesi dove, in effetti, vengono utilizzati i beni o i servizi venduti e sui quali, quindi, si producono ricavi”. Inoltre, veniva anche richiamato il problema della territorialità esposto nel primo capitolo con l’ipotesi di “imporre, ai soggetti giuridici con sedi in mercati esteri, ma che traggono profitti dal contesto economico italiano, una contribuzione che si ritiene necessaria e che appare in linea, quanto meno nei principi generali, con proposte simili già presentate in altri Paesi europei.

L’esigenza è quella di prevedere che società estere paghino le tasse nei Paesi dove operano, e non solo nei Paesi dove hanno la sede legale che, molto spesso, risultano avere un’imposizione fiscale ridotta rispetto a quella dei principali Paesi membri dell’Unione europea<sup>42</sup>. La norma in tema Web Tax sarebbe dovuta entrare in vigore il 01 aprile 2014 ma prima fu rinviata al 1° luglio 2014 con il decreto “Salva Roma bis” e poi cancellata nel successivo decreto “Salva Roma ter” (Decreto Legge 6 marzo 2014, n. 16) dal neo segretario del Partito Democratico, Matteo Renzi. Veniva così abrogato, l’articolo 1, comma 33 della Legge di Stabilità, con la quale appunto era stata introdotta la web tax, e quindi l’articolo 17 bis del D.P.R. 633/72 che prevedeva appunto lo specifico obbligo di partita IVA italiana. Quel che restava allora della Web tax non erano altro che:

- l’articolo 1, comma 177 della Legge di Stabilità 2014 in materia di transfer pricing, dove si prevedeva limitatamente alle advertising companies<sup>43</sup>, che non era più consentito l’uso di indicatori di profitto sulla base del costo, salvo la possibilità di attivare la procedura di ruling internazionale;

---

<sup>41</sup> da <http://www.gazzettaufficiale.it/eli/id/2013/12/27/13G00191/sg>

<sup>42</sup> da <http://www.gazzettaufficiale.it/eli/id/2014/03/06/14G00029/sg>

<sup>43</sup> Sono così definite le società che operano nella raccolta di pubblicità on-line e dei servizi ad essi ausiliari

- l'articolo 1, comma 178 della Legge di Stabilità 2014, in materia di tracciabilità dei pagamenti che prevedeva l'acquisto di servizi di advertising on-line e ausiliari per il solo tramite di bonifici e/o metodi di pagamento "idonei a consentire la piena tracciabilità delle operazioni e a veicolare la partita IVA del beneficiario".

Le successive iniziative in tema di Web Tax italiana furono dapprima ricomprese nel ..... (Delega Fiscale 2014 all'articolo 9, comma 1, lettera a), che stabiliva che: "il Governo è delegato a prevedere l'introduzione, in linea con le raccomandazioni degli organismi internazionali e con le eventuali decisioni in sede europea, tenendo anche conto delle esperienze internazionali, di sistemi di tassazione delle attività transnazionali, ivi comprese quelle connesse alla raccolta pubblicitaria, basati su adeguati meccanismi di stima delle quote di attività imputabili alla competenza fiscale nazionale<sup>44</sup>". Con questo provvedimento si assegnava all'esecutivo un tempo massimo di 12 mesi per esercitare i vari decreti legislativi, ovvero il tempo per portare la questione in sede UE. Il sopracitato provvedimento è anche definito in gergo tecnico "apportionment", ovvero una procedura che consiste nel far pagare alle multinazionali con sede fiscale all'estero, le tasse in Italia per la parte di ricavi che si stima siano stati prodotti nel nostro Paese<sup>45</sup>. Successivamente, nel novembre 2014, il partito Sinistra Ecologia Libertà (SEL) ha proposto la reintroduzione della Web Tax abrogata grazie a un emendamento presentato in commissione Finanze dall'allora capogruppo del partito Giovanni Paglia, che fu però respinto dalla maggioranza poiché si riteneva l'argomento Web Tax di competenza europea. Soltanto un mese più tardi, quindi nel dicembre 2014, l'"emendamento Mucchetti" alla Legge di Stabilità 2015 proponeva l'introduzione di una ritenuta del 26% da applicare sui pagamenti verso l'estero per acquisti di beni e servizi digitali, laddove i beneficiari di tali pagamenti non configuravano una stabile organizzazione in Italia<sup>46</sup>. L'emendamento in questione, proposta di modifica n. 3.298-bis al DDL n. 1698, proponeva le seguenti novità:

- art. 34-bis. All'articolo 162 del D.P.R 22 dicembre 1986, n. 917 dopo il comma 2 è aggiunto il seguente 2-bis secondo il quale Indipendentemente dalla presenza di una sede fissa di affari, l'esercizio nel territorio dello Stato di attività digitali pienamente dematerializzate da parte di imprese non residenti si considera stabile organizzazione secondo determinati parametri come attività continuativa duratura non inferiore a 6 mesi.

---

<sup>44</sup> <http://www.camera.it/temiap/allegati/2015/10/05/OCD177-1530.pdf>

<sup>45</sup> <https://www.corrierecomunicazioni.it/digital-economy/web-tax-scatta-il-countdown-il-governo-ha-12-mesi-per-decidere/>

<sup>46</sup> vedi nota 46

- 34-ter. All'articolo 25-bis del D.P.R. 29 settembre 1973, n. 600, dopo il comma 8 è aggiunto il seguente comma 8-bis secondo il quale i soggetti incaricati di eseguire pagamenti verso non residenti per l'acquisto di beni e servizi acquisiti per via digitale devono operare, all'atto del pagamento, una ritenuta a titolo d'imposta del ventisei per cento sull'importo da corrispondere.
- 34-quater che prevedeva che le attività digitali pienamente dematerializzate di cui all'articolo 162, comma 2-bis, del D.P.R. 22 dicembre 1986, n. 917, sono individuate con provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate<sup>47</sup>.

Successivamente, la Web Tax è rimasta, e lo è tutt'oggi, argomento irrisolto ma proseguendo in ordine cronologico è necessario soffermarsi sull' articolo 1-bis del Decreto Legge 24 luglio 2017 numero 50, il quale ha introdotto la cd. "Web Tax transitoria" la quale era definita come un procedimento di "cooperazione e collaborazione" riservata a tutti i soggetti non residenti, indipendentemente dal tipo di attività esercitata. Nel dettaglio, la norma prevedeva che al verificarsi di determinati presupposti, fatturato consolidato del gruppo multinazionale superiore a 1 miliardo di euro e cessioni di beni e prestazioni di servizi nel territorio dello Stato per un ammontare superiore a 50 milioni di euro, anche avvalendosi di soggetti residenti appartenenti al medesimo gruppo, potesse essere messo in atto il regime di adempimento collaborativo ex Decreto Legislativo 128/2015 , al fine di chiedere all'Agenzia delle Entrate una valutazione della presenza dei requisiti che configurano una stabile organizzazione mediante la quale il soggetto in questione eserciterebbe l'attività all'interno del territorio dello Stato. Successivamente, qualora l'Agenzia delle Entrate avesse verificato la presenza di una stabile organizzazione, era prevista una procedura simile a quella della voluntary disclosure o regime collaborativo<sup>48</sup>. Quest'ultimo è stato introdotto nel nostro sistema dal decreto legislativo 5 agosto 2015, n. 128, al fine di promuovere l'adozione di forme di comunicazione e di cooperazione rafforzate basate sul reciproco affidamento tra Amministrazione finanziaria e contribuenti, nonché di favorire nel comune interesse la prevenzione e la risoluzione delle controversie in materia fiscale, fra l'Agenzia delle entrate e i contribuenti dotati di un sistema di rilevazione, misurazione, gestione e controllo del rischio fiscale, inteso quale rischio di operare in violazione di norme di natura tributaria ovvero in contrasto con i principi o con le finalità dell'ordinamento tributario<sup>49</sup>. Così, il soggetto non residente riceveva un invito per l'accertamento con adesione, che a differenza della collaborazione volontaria aveva sanzioni amministrative ridotte. La seconda fase della procedura si articolava attraverso la determinazione degli utili e delle

<sup>47</sup> da <http://www.senato.it/japp/bgt/showdoc/frame.jsp?tipodoc=Emendc&leg=17&id=817816&idoggetto=836529>

<sup>48</sup> da [http://www.gop.it/doc\\_pubblicazioni/707\\_aqbe8k974e\\_ita.pdf](http://www.gop.it/doc_pubblicazioni/707_aqbe8k974e_ita.pdf)

<sup>49</sup> da <https://www.fiscoetasse.com/approfondimenti/12821-web-tax---ecco-come-funziona.html>

perdite riferibili alla stabile organizzazione della quale il soggetto si serviva, tenendo conto dei beni utilizzati, dei rischi assunti e delle funzioni svolte, considerando la stabile organizzazione come entità separata e indipendente. Inoltre, costituiva causa di non punibilità del reato di omessa dichiarazione, l'“estinzione del debito tributario”. Tale effetto si realizzava con il versamento delle somme previste dall'accertamento con adesione, non sussistendo un debito tributario pregresso. Tale provvedimento però, presentava alcune criticità. Infatti, la disposizione sulla Web Tax transitoria non interveniva in alcun modo sui criteri di attrazione a imposizione delle attività che effettivamente producevano valore nel territorio dello Stato. Così bisognava far riferimento alle disposizioni interne relative alla stabile organizzazione nonché alle norme convenzionali in tema di permanent establishment contenute nei trattati stipulati dall'Italia. Il procedimento, dunque, non prevedendo alcuna semplificazione rispetto all'ordinaria disciplina di individuazione e di determinazione del reddito delle stabili organizzazioni si poggiava sulla volontaria emersione da parte del contribuente favorita soltanto dalla riduzione delle sanzioni amministrative e dell'esclusione della rilevanza penale<sup>50</sup>. Tuttavia, il primo passo che l'Italia ha fatto nei confronti di una regolamentazione del mercato digitale è arrivato soltanto con la Legge di Bilancio 2018, attraverso la quale è stata introdotta una forma di tassazione per le imprese che operano nel settore digitale, o Web Tax, per dare una risposta ad esigenze a livello nazionale ed europeo che, come ricordato più volte, hanno raggiunto un'importanza sempre maggiore negli ultimi anni. Per questo motivo, sono stati riscritti i criteri per determinare l'esistenza di una stabile organizzazione nel territorio dello Stato, “al fine di alleviare il nesso, finora imprescindibile, tra presenza fisica di un'attività nel territorio dello Stato e assoggettabilità alla normativa fiscale<sup>51</sup>”. È ora opportuno richiamare quelli che sono i commi più significativi, riguardanti la Web Tax, tra quelli introdotti con la Legge di bilancio 2018 (comma 1011-->1019). A tal fine, la Legge 27 dicembre 2017, n. 205, G.U. n.302 del 29 dicembre 2017 - Supplemento Ordinario n. 62, stabilisce all'articolo 1:

- comma 1011 – “È istituita l'imposta sulle transazioni digitali, relative a prestazioni di servizi effettuate tramite mezzi elettronici rese nei confronti di soggetti residenti nel territorio dello Stato indicati all'articolo 23, comma 1, del decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 600, diversi dai soggetti che hanno aderito al regime di cui all'articolo 1, commi da 54 a 89, della legge 23 dicembre 2014, n. 190, e dai soggetti di cui all'articolo 27 del Decreto Legge 6

---

<sup>50</sup> vedi nota 50

<sup>51</sup> Legge di Bilancio 2018, Quadro di sintesi degli interventi, A.C. 478, Dossier-XVII Legislatura, dicembre 2017

luglio 2011, n. 98, convertito, con modificazioni, dalla legge 15 luglio 2011, n. 111, nonché delle stabili organizzazioni di soggetti non residenti situate nel medesimo territorio.”

- comma 1013 – “L'imposta di cui al comma 1011 si applica con l'aliquota del 3 per cento sul valore della singola transazione. Per valore della transazione si intende il corrispettivo dovuto per le prestazioni di cui al comma 1012, al netto dell'imposta sul valore aggiunto, indipendentemente dal luogo di conclusione della transazione. L'imposta si applica nei confronti del soggetto prestatore, residente o non residente, che effettua nel corso di un anno solare un numero complessivo di transazioni di cui al comma 1011 superiore a 3.000 unità.”
- comma 1014 – “L'imposta è prelevata, all'atto del pagamento del corrispettivo, dai soggetti committenti dei servizi di cui al comma 1012, con obbligo di rivalsa sui soggetti prestatori, salvo il caso in cui i soggetti che effettuano la prestazione indichino nella fattura relativa alla prestazione, o in altro documento idoneo da inviare contestualmente alla fattura, eventualmente individuato con il provvedimento di cui al comma 1015, di non superare i limiti di transazioni indicati nel comma 1013. I medesimi committenti versano l'imposta entro il giorno 16 del mese successivo a quello del pagamento del corrispettivo.”
- comma 1016 – “Ai fini dell'accertamento, delle sanzioni, della riscossione e del contenzioso relativi all'imposta di cui al comma 1011, si applicano le disposizioni previste in materia di imposta sul valore aggiunto, in quanto compatibili.”
- comma 1018 – “Dall'attuazione dei commi da 1010 a 1019 non devono derivare nuovi o maggiori oneri a carico della finanza pubblica. Le amministrazioni interessate provvedono agli adempimenti previsti con le risorse umane, strumentali e finanziarie disponibili a legislazione vigente<sup>52</sup>.”

Pertanto, attraverso quest'ultimo intervento nella Legge di Bilancio 2018, si vuole stabilire una parità di trattamento fra i fornitori di servizi digitali e i fornitori di altri servizi, tassando i contenuti e il valore creato dagli utenti che non sono tassati dall'imposta sulle società. L'intento della “nuova Web Tax” è pertanto quello di colpire le transazioni digitali, relative a prestazioni di servizi effettuate mediante mezzi elettronici, eseguite nei confronti di società di capitali e di persone, di imprenditori individuali, di artisti e professionisti, nonché delle stabili organizzazioni di soggetti non residenti, indipendentemente dal luogo di chiusura della transazione. A tal punto occorre analizzare l'ambito di applicazione della Web Tax. Infatti, si considerano le prestazioni di servizi per mezzi elettronici quelle fornite tramite internet o una rete elettronica e la cui natura rende la prestazione

---

<sup>52</sup> da <http://www.normattiva.it/uri-res/N2Ls?urn:nir:stato:legge:2017-12-27;205>

automatizzata, munita di un intervento umano minimo e impossibile da garantire in assenza di tecnologie dell'informazione. Pertanto, sono escluse le prestazioni rese:

- nei confronti di soggetti committenti che hanno aderito al regime agevolato forfetario per imprese e professionisti di ridotte dimensioni;
- da soggetti prestatori che, nel corso di un anno solare, hanno effettuato transazioni digitali in misura non superiore a 3000 unità.

L'imposta, come già anticipato dai commi, si applica con aliquota al 3% sul valore della transazione al netto dell'imposta sul valore aggiunto. Per quanto riguarda le modalità di riscossione, l'imposta viene prelevata al momento del pagamento del corrispettivo, dai soggetti che richiedono i servizi o committenti, con l'obbligo di rivalsa sui soggetti che forniscono tali servizi o prestatori<sup>53</sup>. Il meccanismo della rivalsa, alla base dell'imposta sul valore aggiunto (IVA), configura il cedente/prestatore come un creditore di imposta e diviene debitore nei confronti dell'erario. Inoltre, la rivalsa consente al contribuente inciso dall'imposta di addebitare quest'ultima ad altro soggetto passivo, fino al consumatore finale, che sopporta definitivamente il tributo. Per cui, salvo il caso in cui i soggetti che effettuano la prestazione indichino nella fattura relativa alla prestazione, o in altro documento da inviare insieme alla fattura, di non superare i limiti di transazioni per l'applicazione dell'imposta, i committenti dei servizi in qualità di sostituti d'imposta devono versarla entro il giorno 16 del mese successivo. Infine, anche se le disposizioni relative alla Web Tax sono in vigore dall'inizio del 2018, l'imposta, come stabilito, diverrà operativa il 1° gennaio dell'anno seguente quello di pubblicazione sulla Gazzetta Ufficiale del decreto ministeriale che andrà ad individuare le prestazioni soggette al nuovo tributo<sup>54</sup>. La nuova imposta così definita presenta però alcune criticità. Prima di tutto, come già ripetuto, l'imposta si applica solo nel caso in cui vengano superate le tremila unità di transazioni. A tal punto, è lecito domandarsi se nel computo totale debbano rientrarvi solo le prestazioni di servizi con mezzi elettronici effettuate nei confronti dei sostituti d'imposta o se invece debbano essere considerate tutte le prestazioni di servizi di tale natura effettuate nei confronti di qualsiasi soggetto. Soffermandoci sul dettato della norma, sembrerebbe che siano rilevanti le operazioni dell'anno corrente e non quelle degli anni precedenti, con la conseguenza che un prestatore di servizi digitali potrebbe diventare soggetto passivo dell'imposta anche l'ultimo giorno del periodo d'imposta. Inoltre, considerando l'irrelevanza dell'importo delle singole transazioni, potrebbe succedere che venga considerato soggetto passivo

---

<sup>53</sup> <http://www.finanze.it/export/sites/finanze/it/.content/Documenti/Varie/SCHEDA-Legge-di-Bilancio-2018.pdf>

<sup>54</sup> vedi nota 50

colui che ha effettuato più di tremila transazioni dal valore unitario di qualche euro, e non colui che ha effettuato transazioni al di sotto della soglia ma di particolare rilevanza economica. Infine, per quanto riguarda la compatibilità del nuovo tributo con gli ordinamenti sovranazionali, la Web Tax dovrebbe avere la natura di imposta indiretta e quindi non rientrare nell'ambito di applicazione della normativa contro le doppie imposizioni. È rinviata quindi al paragrafo successivo la trattazione della Web Tax a livello europeo e a livello OCSE<sup>55</sup>.

## 2.2. La discussione in sede europea

Per poter ampliare gli orizzonti della nostra discussione e portarla verso il panorama internazionale, è utile analizzare le varie fasi che hanno portato alle recentissime proposte presentate dalla Commissione Europea lo scorso 21 marzo 2018 a Bruxelles. Le varie tappe dell'iter appena annunciato prevedono un'analisi dettagliata delle sfide che ci presenta l'economia digitale, e lo faremo prendendo spunto dal vertice che si è tenuto a Tallinn il 29 settembre 2017.

Sempre sotto questa lente di ingrandimento, verrà presentato un focus sul Digital Density Index, un indice fornito da Accenture, nota multinazionale di consulenza che, in maniera molto sintetica, studia l'impatto che l'economia digitale ha sulle attività economiche. Successivamente verranno approfondite dapprima le conclusioni del Consiglio Europeo tenutosi a Bruxelles il 19/20 ottobre 2017 e infine le proposte, ben più importanti delle precedenti, della Commissione europea del 21 marzo 2018.

### 2.2.1 Il Tallinn Digital Summit

Il summit del 29 settembre 2017, tenutosi a Tallinn, in Estonia, è stata un'occasione per il Consiglio europeo per discutere riguardo al tema dell'innovazione digitale e riguardo alcune questioni molto importanti per il futuro dell'Unione. Come affermato nel corso di questo capitolo e di quello precedente, la cd. rivoluzione digitale sta avanzando giorno dopo giorno a una velocità sempre maggiore, portando con sé visioni e modalità del tutto nuove. Secondo le previsioni del Cisco Visual Networking Index, dal 2020 si stima ci saranno 4,1 miliardi di utenti internet nel mondo e ben 26,3 miliardi di dispositivi di rete, circa il triplo della popolazione mondiale<sup>56</sup>. Inoltre, il progresso digitale

---

<sup>55</sup> vedi nota 50

<sup>56</sup> <https://www.cisco.com/c/en/us/solutions/collateral/service-provider/visual-networking-index-vni/complete-white-paper-c11-481360.pdf>

apporterà un aumento di 1,36 trilioni di dollari all'economia digitale entro il 2020. Come ribadito nel "Background Paper" riguardante il summit, per prosperare, l'economia europea necessita di nuove imprese e di aiutare quelle esistenti, attraverso i benefici della rivoluzione digitale, anche adottando nuove tecnologie e modelli di business. Oggi, 7 delle 20 migliori aziende al mondo per capitalizzazione di mercato sono aziende tecnologiche e più precisamente: cinque sono americane, due cinesi e nessuna europea. Inoltre, c'è da notare che nessuna di queste esisteva più di un secolo fa e cinque sono state fondate soltanto negli ultimi 25 anni, come mostrato dalla tabella seguente.

Company name	Nationality	Industry	Rank +/-	31 March 2017	
				Rank	Market Cap (\$bn)
Apple Inc	United States	Technology	32	1	754
Alphabet Inc-Cl A	United States	Technology	20	2	579
Microsoft Corp	United States	Technology	3	3	509
Amazon.Com Inc	United States	Consumer Services	-	4	423
Berkshire Hathaway Inc-Cl A	United States	Financials	7	5	411
Facebook Inc-A	United States	Technology	-	6	411
Exxon Mobil Corp	United States	Oil & Gas	-6	7	340
Johnson & Johnson	United States	Health Care	0	8	338
Jpmorgan Chase & Co	United States	Financials	19	9	314
Wells Fargo & Co	United States	Financials	45	10	279
Tencent Holdings Ltd	China	Technology	-	11	272
Alibaba Group Holding-Sp ADR	China	Consumer Services	-	12	269
General Electric Co	United States	Industrials	11	13	260
Samsung Electronics Co Ltd	South Korea	Consumer Goods	39	14	259
At&T Inc	United States	Telecommunications	-8	15	256
Ind & Comm Bk Of China-A	China	Financials	-12	16	246
Nestle	Switzerland	Consumer Goods	-2	17	239
Bank Of America Corp	United States	Financials	69	18	236
Procter & Gamble	United States	Consumer Goods	-9	19	230
China Mobile Ltd	Hong Kong	Telecommunications	-15	20	224

Tabella 2: migliori 20 imprese al mondo per capitalizzazione<sup>57</sup>

Questi dati sono rappresentativi del fatto che l'economia digitale sta riscrivendo quelli che sono i parametri economici che fino ad oggi avevamo conosciuto. Infatti, tutte queste aziende si basano su modelli di business improntati alla tecnologia, all'incessante innovazione e alle numerosissime analisi svolte sui dati che le hanno portate a raggiungere il valore e la quota di mercato che oggi hanno. L'Europa rimane leader mondiale nelle industrie manifatturiere tradizionali, dell'automotive<sup>58</sup> e farmaceutiche. Nonostante ciò, anche questi settori stanno facendo i conti con le nuove tecnologie digitali e i nuovi modelli di business che stanno trasformando le catene del valore tradizionale. Ad esempio, molte case automobilistiche sono diventate aziende di software e altre aziende di vendita al dettaglio sono diventate fondamentali per l'analisi dei dati. Per cui, vista la facilità con la quale la tecnologia sta permeando tutti i settori economici, la sfida principale è

<sup>57</sup> da <https://www.pwc.com/gx/en/audit-services/assets/pdf/global-top-100-companies-2017-final.pdf>

<sup>58</sup> Per automotive si intende il settore automobilistico



quella di garantire all'industria di essere al passo con la trasformazione digitale nel futuro prossimo. La digitalizzazione infatti è un'occasione unica per l'industria europea per creare una nuova generazione di prodotti e servizi, nuovi posti di lavoro e ottimizzare i processi di produzione. Come indicato dal "Digital Progress Report" dell'Europa per il 2017, soltanto un quinto delle società dell'Unione può essere considerata altamente digitalizzata. Questo ritardo nell'adozione del digitale ha ostacolato la capacità delle industrie tradizionali ad innovare e internazionalizzare. E questa conseguenza è stata ancor più delineata nelle PMI, le quali rappresentano una stragrande maggioranza di tutte le imprese nell'economia, con una percentuale inferiore al 20% tra le imprese che utilizzano internet come canale di vendita. Inoltre, i vantaggi derivanti dall'innovazione non sono semplicemente legati al passaggio dall'analogico al digitale. Si tratta di un nuovo approccio dove i consumatori svolgono un ruolo centrale, così come i produttori. La normalizzazione dell'età industriale passa il testimone alla personalizzazione, elemento che contraddistingue l'era digitale. Di conseguenza, il vantaggio dell'innovazione dipende dalla capacità di un'organizzazione di individuare una nuova classe di "promusers", che sono produttori ma al tempo stesso consumatori e viceversa, e nel plasmare la propria catena di produzione secondo le loro preferenze. La possibilità di realizzare quest'ultimo processo è dovuta all'analisi dei dati. Quest'ultimi sono considerati dalle imprese un nuovo fattore di produzione, e la modalità con la quale vengono sfruttati è considerata un fattore di successo. Per cui, rivoluzionare i modelli di business ottimizzando la produzione e i processi decisionali, e consentendo lo sviluppo di prodotti innovativi e servizi personalizzati, abbinato ad uno studio meticoloso dei dati dei consumatori, porterà senza dubbio ad un incremento dell'occupazione e stimolerà significativamente la competitività a beneficio delle imprese dell'Unione Europea e dei suoi cittadini<sup>59</sup>. A tal proposito, per analizzare in modo ancora più dettagliato tale argomento, è opportuno richiamare il Digital Density Index, ovvero un indice elaborato dalla nota multinazionale di consulenza Accenture, il quale misura il grado di penetrazione delle tecnologie digitali all'interno delle attività economiche. In un recente studio svolto da Accenture Strategy e Oxford Economics è stata dimostrata la connessione esistente fra aumento dell'utilizzo delle tecnologie digitali e miglioramento della produttività. Come testimoniato dai dati, l'incremento dell'utilizzo delle prime porterà ad un aumento di circa 1,36 trilioni di dollari del Prodotto Interno Lordo delle migliori dieci economie mondiali entro il 2020. Andando oltre questo primo dato, molto significativo se solo si pensa che si tratta di un arco temporale molto breve, un punteggio più alto dell'indice di densità digitale riflette un'adozione più ampia e profonda delle

---

<sup>59</sup> EU2017.EE (2017, 29 settembre), Tallinn Digital Summit – Background Paper

tecnologie digitali, così come delle competenze e dei processi produttivi, necessari per sfruttare il loro potenziale economico. Per quanto riguarda ancora l'indice, questo raggruppa più di cinquanta indicatori in altrettanto ponderate quattro aree di attività economica:

- “Making markets”: si riferisce ai mercati esistenti che si stanno sviluppando a livello digitale e quelli che stanno nascendo grazie alla digitalizzazione;
- “Sourcing Inputs”: è la misura in cui i fattori di produzione sono organizzati e utilizzati con la tecnologia digitale. La seconda parte di quest’area consiste nel catturare il grado in cui le tecnologie digitali modificano il ciclo di vita dell’approvvigionamento di questi fattori per l’azienda;
- “Running Enterprises”: si riferisce alla misura in cui le imprese stanno adottando tecnologie e attività digitali per svolgere funzioni aziendali come la catena di fornitura, strategia, approvvigionamento, ricerca e sviluppo;
- “Fostering Enablers”: si riferisce all’ambiente istituzionale e socio economico.

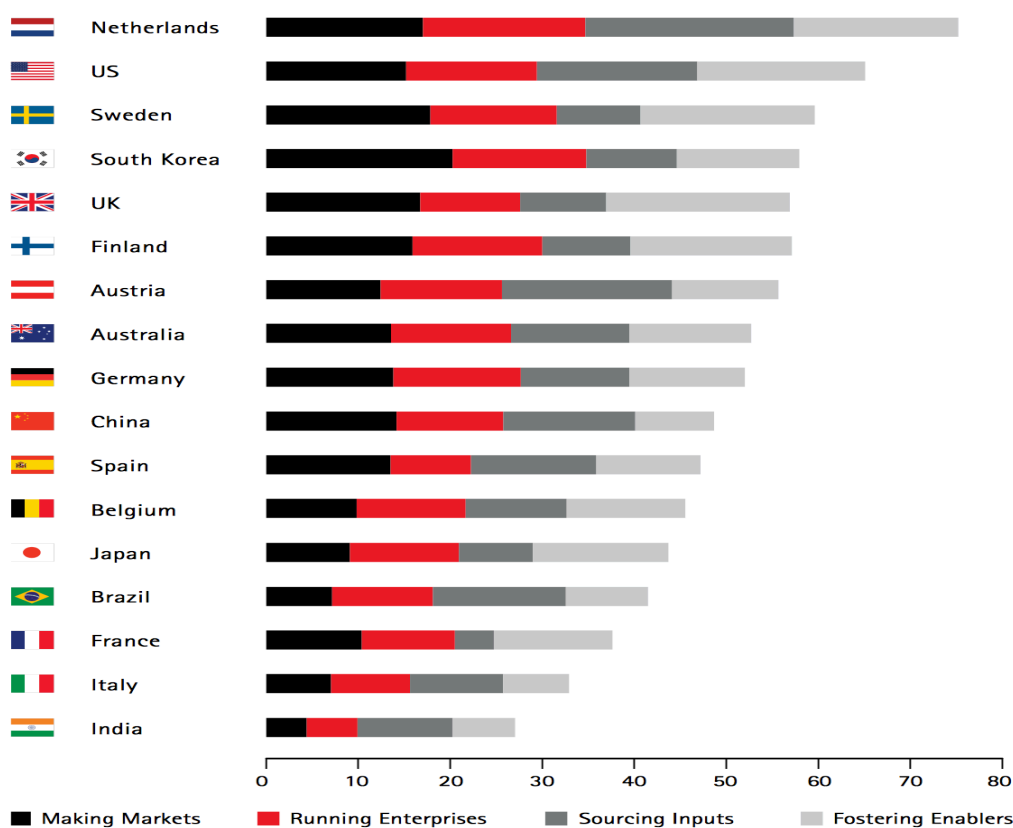


Grafico 10: le migliori diciassette economie classificate in base ai punteggi del Digital Density Index

Inoltre, secondo tale modello, affinché il pieno vantaggio economico dovuto a una maggiore densità digitale possa essere efficace possono essere necessari fino a sei anni al termine dei quali i benefici in termini di produttività sono evidenti nei tassi di crescita del PIL del trend in questo periodo. Aldilà

del modello tecnico infine, occorre sottolineare come tali indicatori possono individuare aree specifiche di miglioramento e aiutare governo e imprenditori a capitalizzare al meglio le opportunità di crescita offerte dalla tecnologia digitale. A tal punto è possibile richiamare alcuni esempi che valorizzano l'efficacia delle quattro aree. Per quanto riguarda il "Making Markets" un esempio di business e governo che lavorano insieme è il programma tedesco "Smart Service World". Il suo scopo è determinare come i modelli di business di fornitori, produttori e operatori saranno rivoluzionati da nuovi tipi di prodotti e servizi. Questa partnership pubblico-privata sostiene l'obiettivo della Germania diventare il numero uno in Europa in termini di crescita digitale. Per quanto riguarda la trasformazione nel modo di lavorare e quindi l'area "Running Enterprises", negli Stati Uniti, l'Internal Revenue Service ha utilizzato l'analisi predittiva per risparmiare \$ 20 miliardi di rimborsi fiscali nel 2012, mentre la politica Cloud First dell'Amministrazione dei servizi generali richiede che le agenzie utilizzino il cloud computing laddove possibile per massimizzare l'utilizzo della capacità, migliorare la flessibilità e la reattività dell'IT e ridurre al minimo i costi. Passando invece alla "Sourcing Inputs", ovvero all'area dedicata allo sfruttamento delle risorse in maniera sempre più efficiente, la soluzione EFFIFUEL™ di Michelin solutions utilizza high-tech e high-touch per ridurre il consumo di carburante nelle flotte di camion. I sensori all'interno dei veicoli raccolgono dati su consumo di carburante, temperatura, velocità e posizione. Gli esperti di carburante delle soluzioni Michelin analizzano questi dati e raccomandano ai conducenti di flotte e camionisti di utilizzare meno carburante diesel durante la guida. Il risparmio può arrivare a 2 litri di carburante ogni 100 chilometri percorsi. Infine, per quanto concerne l'ultima area relativa all'impatto che hanno gli ambienti istituzionali e socio-economici, viene richiamato l'incentivo dato agli imprenditori dal governo italiano nel 2014, quando vennero eliminate le tasse di registrazione per le startup e stabilito un quadro legale per il crowdfunding<sup>60</sup>. Pertanto, attraverso l'analisi svolta da Accenture non si fa altro che ribadire la necessità e la convenienza della tecnologia digitale come fonte di crescita e di maggiore competitività<sup>61</sup>. Tornando al tema principale, nel prossimo paragrafo verranno analizzate le decisioni prese a Bruxelles dal Consiglio Europeo il 19-20 ottobre 2017, dove sono continuate le discussioni riguardanti l'Europa digitale, con particolare riferimento alla necessità di completare e attuare la Strategia per il mercato unico digitale entro il 2018.

---

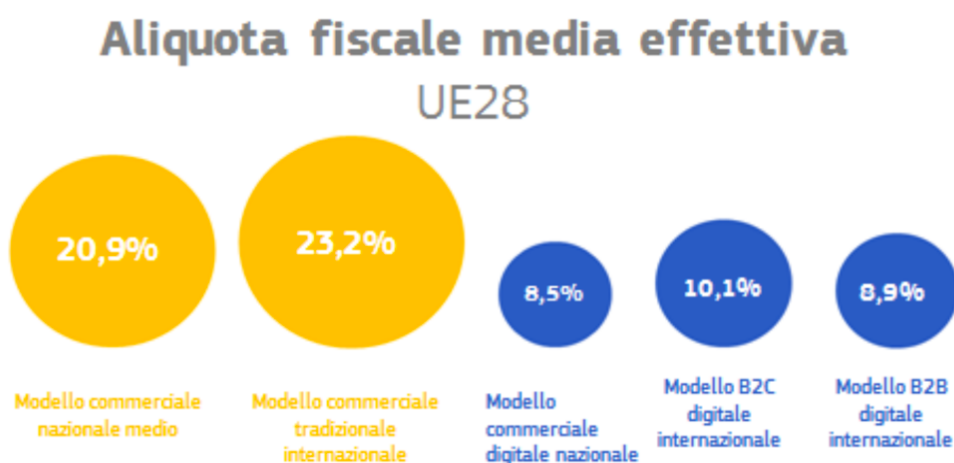
<sup>60</sup> "Il crowdfunding o finanziamento collettivo in italiano è un processo collaborativo di un gruppo di persone che utilizza il proprio denaro in comune per sostenere gli sforzi di persone e organizzazioni. È una pratica di microfinanziamento dal basso che mobilita persone e risorse." da <https://it.wikipedia.org/wiki/Crowdfunding>

<sup>61</sup> da [https://www.accenture.com/t20150523T023959\\_\\_w\\_/it-it/\\_acnmedia/Accenture/Conversion-Assets/DotCom/Documents/Global/PDF/Dualpub\\_13/Accenture-Digital-Density-Index-Guiding-Digital-Transformation.pdf](https://www.accenture.com/t20150523T023959__w_/it-it/_acnmedia/Accenture/Conversion-Assets/DotCom/Documents/Global/PDF/Dualpub_13/Accenture-Digital-Density-Index-Guiding-Digital-Transformation.pdf)

## 2.2.2. Il consiglio europeo del 19-20 ottobre 2017

La comunicazione della Commissione al Parlamento europeo e al Consiglio del 21 settembre 2017 dove si ribadiva la necessità dell'Unione Europea di un quadro fiscale moderno per sfruttare le opportunità offerte dal digitale, garantendo al contempo una tassazione equa. Si ribadiva altresì la necessità di condizioni di concorrenza paritarie affinché tutte le imprese potessero innovare, svilupparsi e crescere per migliorare la produttività, l'occupazione e la prosperità. Tuttavia, venivano presentate alcune problematiche quali:

- lo squilibrio del livello di digitalizzazione che varia da settore a settore, soprattutto tra i settori dell'alta tecnologia e quelli più tradizionali, come pure tra Stati membri e regioni.
- forti disparità tra le grandi imprese e le PMI. Mediamente i modelli d'impresa digitali nazionali sono soggetti a un tasso d'imposizione effettiva dell'8,5%, un tasso due volte inferiore a quello applicato ai modelli d'impresa tradizionali. Questa differenza è dovuta principalmente alle caratteristiche dei modelli d'impresa digitali, che dipendono in larga misura dai beni immateriali e beneficiano di sgravi fiscali. Tali differenze sono illustrate dalla seguente figura che presenta le aliquote fiscali medie dei vari modelli di business.



*Grafico 11: aliquote fiscali medie per ogni tipologia di business registrate nei 28 paesi membri dell'Unione Europea*

Venivano inoltre presentati gli obiettivi per un'impostazione globale e moderna in materia di tassazione dell'economia. Questa impostazione doveva e deve rispondere agli obiettivi seguenti:

- **Equità:** fare in modo che gli utili delle imprese siano tassati là dove il valore viene creato. Occorre mantenere condizioni di concorrenza eque e un sistema resiliente nei confronti degli abusi affinché tutte le imprese paghino la loro giusta parte di tasse, che siano piccole o grandi, più o meno digitali, stabilite nell'UE oppure no.
- **Competitività:** creare il giusto contesto fiscale per permettere alle *start-up* e alle imprese di espandersi e svilupparsi all'interno del nostro mercato unico. Per migliorare la competitività dell'UE è necessario però rimuovere gli ostacoli esistenti ed evitare di creare nuove barriere fiscali che impediscano l'emergere di nuove imprese capaci di promuovere l'innovazione e creare occupazione.
- **Integrità del mercato unico:** arrivare ad una soluzione comune che permetta di evitare misure unilaterali che avrebbero per effetto di destabilizzare il funzionamento del mercato unico. L'adozione di misure nazionali non coordinate infatti potrebbe generare una frammentazione del mercato unico, ulteriori distorsioni e ostacoli fiscali che impediranno alle imprese di crescere e investire nel mercato unico.
- **Sostenibilità:** garantire che il sistema di tassazione delle imprese regga nel tempo e sia sostenibile a lungo termine. Poiché i modelli di impresa tradizionale tendono a digitalizzarsi, le basi imponibili degli Stati membri potrebbero scomparire progressivamente se non vengono adottate regole fiscali adattate che tengano conto dei nuovi modelli di impresa digitali. In mancanza di una soluzione questa situazione porterà ad un aumento del carico fiscale altrove<sup>62</sup>.

Questa comunicazione aveva l'obiettivo di fornire una base per la discussione sul tema della tassazione digitale al vertice tenutosi a Tallinn il 29 settembre 2017 che, come è stato precedentemente anticipato, ha inviato un messaggio deciso in merito alla necessità di un'Europa digitale più forte e coerente. Così, passando alle conclusioni del Consiglio Europeo del 19-20 ottobre, che partiva da questo background, si affermava che per cogliere al meglio le opportunità offerte dalla digitalizzazione è necessario rispondere collettivamente ad alcune delle sfide poste dalla trasformazione digitale e rivedere le politiche interessate dalla digitalizzazione. A tal punto, per realizzare con esito positivo un'Europa digitale, primo step in ordine di importanza, l'Unione

---

<sup>62</sup> Commissione Europea (2017, 21 settembre), COM (2017) 547 final, Un sistema fiscale equo ed efficace nell'Unione europea per il mercato unico digitale, Bruxelles

Europea ha bisogno in particolare di alcune misure (per coerenza con il tema trattato verranno riportate solo quelle che vi sono strettamente connesse):

- pubbliche amministrazioni e settori pubblici che siano pienamente adeguati all'era digitale e che diano l'esempio: l'*e-government* e la diffusione delle nuove tecnologie, l'accessibilità, la pubblica amministrazione a sportello unico e il principio "una tantum", nonché un settore pubblico digitalizzato, sono fondamentali per trasformare le nostre società e sostenere le quattro libertà dell'UE. A tal punto il Consiglio europeo ha chiesto l'attuazione della dichiarazione ministeriale di Tallinn sull'*e-government*, attraverso la quale si richiede la diffusione in tutta l'Unione Europea dei mezzi di identificazione elettronica;
- un quadro normativo orientato al futuro: resta essenziale portare a termine in tutti i suoi elementi, entro la fine del 2018, la strategia per il mercato unico digitale. Nonostante i notevoli progressi realizzati, per rispettare la scadenza occorre accelerare i lavori in questo settore. A tal fine occorre che i co-legislatori giungano entro la fine del 2017 a un accordo sui blocchi geografici, i servizi di media audiovisivi e la consegna di pacchi. Entro il giugno 2018 dovrebbero altresì trovare un accordo sulla proposta relativa alla libera circolazione dei dati non personali e sul codice delle comunicazioni elettroniche. Il Consiglio europeo sottolinea l'importanza di garantire norme adeguate sui flussi di dati con i paesi terzi negli accordi commerciali, fatta salva la normativa UE. Inoltre, dovrebbero essere portati avanti in via prioritaria i negoziati sul diritto d'autore e sulla direttiva relativa al contenuto digitale;
- mercati del lavoro e sistemi di istruzione e di formazione adeguati all'era digitale: occorre investire nelle competenze digitali per dare a tutti i cittadini europei le capacità e gli strumenti per agire;
- un regime fiscale efficace ed equo, adeguato all'era digitale: è importante garantire che tutte le imprese versino la quota di tasse che spetta loro, nonché assicurare la parità di condizioni a livello mondiale, in linea con i lavori attualmente in corso all'OCSE.

Proprio in merito a quest'ultimo punto quindi il Consiglio Europeo invitava la Commissione a presentare proposte appropriate all'inizio del 2018 ma ancora più importante, ribadiva la necessità di trovare una soluzione a livello globale in sede OCSE, decisione che momentaneamente favoriva quei paesi contrari a una tassazione digitale accusati più volte di essere paradisi fiscali come l'Olanda, il Lussemburgo e l'Irlanda<sup>63</sup>. Nel prossimo paragrafo verranno invece esposte le nuove misure proposte dalla Commissione europea a Bruxelles il 21 marzo 2018 in merito alla Web Tax. In

---

<sup>63</sup> <https://www.consilium.europa.eu/media/21608/19-euco-final-conclusions-it.pdf>

questo modo verrà chiuso il discorso inerente alla discussione in sede europea che permetterà anche di mettere a confronto quest'ultime decisioni con la situazione italiana.

### 2.3. Le proposte della Commissione europea

La Commissione europea ha proposto, in data 21 marzo 2018, nuove norme per garantire che le attività intraprese dalle cd. *digital companies* siano tassate in modo equo e favorevole alla crescita e lo sviluppo dell'Unione Europea. Attraverso queste misure quest'ultima sarà all'avanguardia mondiale nell'elaborazione di norme fiscali realizzate per l'economia digitale<sup>64</sup>. La proposta ha come obiettivo quello di affrontare le questioni sollevate dall'economia digitale delineando una soluzione globale riguardo i regimi d'imposta sulle società. In primo luogo, la proposta definisce norme intese a stabilire un nesso imponibile per le imprese digitali operanti a livello transfrontaliero che hanno una presenza commerciale non fisica. Successivamente, vengono stabiliti i criteri per l'attribuzione degli utili a un'impresa digitale, in modo tale da cogliere con maggior precisione il valore generato da imprese che si avvalgono prevalentemente di beni immateriali<sup>65</sup>. A differenza della prima proposta, questa seconda iniziativa andrebbe così ad applicarsi ai ricavi generati da determinate attività digitali che sfuggono completamente al sistema fiscale attuale. Tale impianto si applicherà solo a titolo temporaneo, fino all'attuazione di una riforma globale integrata da meccanismi che limitino la possibilità della doppia imposizione. L'imposta si applicherà ai ricavi ottenuti dalle attività in cui gli utenti svolgono un ruolo fondamentale nella creazione di valore e che sono i più difficili da quantificare con le norme fiscali attuali, come ad esempio i ricavi:

- generati dalla vendita di spazi pubblicitari online;
- generati da attività di intermediazione digitale che permettono agli utenti di interagire con altri utenti e che possono facilitare la vendita di beni e servizi tra di essi;
- ottenuti dalla vendita di dati generati da informazioni fornite dagli utenti.

È inoltre previsto che l'imposta venga riscossa dagli Stati Membri in cui si trovano gli utenti e si applicherà solo alle imprese con ricavi annui complessivi a livello mondiale di 750 milioni di Euro e ricavi nell'UE di 50 milioni di Euro. Questo contribuirà a far sì che le start-up e le scale-up più piccole siano esonerate dall'imposta. Secondo le stime, se sarà applicata a un'aliquota del 3%, l'imposta potrà generare entrate per gli Stati Membri dell'ordine di 5 miliardi di Euro all'anno<sup>66</sup>. Per quanto riguarda la sua applicazione, viene stabilito che, una volta attuata nella legislazione degli Stati

---

<sup>64</sup> [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-18-2041\\_it.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-18-2041_it.htm)

<sup>65</sup> Commissione Europea (2018, 21 marzo), COM (2018) 147 final, Bruxelles

<sup>66</sup> da <https://www.ecnews.it/digital-tax-arriva-la-proposta-della-commissione-europea-ii-parte/>

membri, si applicherà a tutte quelle attività digitali transfrontaliere all'interno dell'Unione Europea. Viene poi specificato che si applicherà anche nel caso di un operatore economico stabilito in una giurisdizione terza che opera però attraverso una presenza digitale significativa in uno Stato membro, a patto che con questo non sia in vigore una convenzione in materia di doppia imposizione. Questa necessità di garantire che il reddito di tutti gli operatori dell'economia digitale sia soggetto a un'equa imposizione era già stata presentata nella relazione sull'Azione 1 del progetto BEPS dell'OCSE/G20 e nella relazione intermedia dell'OCSE sulla tassazione dell'economia digitale presentata ai ministri delle Finanze nel corso del G20 di marzo 2018. A tal punto, per ribadire l'esigenza di un coordinamento a livello internazionale, anche la Commissione riconosce che l'approccio ideale consisterebbe nel trovare soluzioni internazionali multilaterali per tassare l'economia digitale. Tuttavia, la complessità di tale sfida e la vasta gamma di questioni da affrontare che ostacolano i progressi sul piano internazionale hanno portato la Commissione ad agire. Grazie alla proposta che verrà esposta di seguito, si è cercato di costituire un modello per orientare il dibattito internazionale, e quindi i lavori in sede OCSE, verso una soluzione globale. Passando all'illustrazione dettagliata delle disposizioni verranno riportati gli articoli 2,3,4,5 che permetteranno di cogliere al meglio l'importanza di tale direttiva. L'articolo 2 stabilisce il campo di applicazione della proposta, a tal punto esso prevede che sono interessate le società soggette a imposta costituite o stabilite nell'Unione Europea e tutte quelle che, come detto precedentemente, pur non avendo tali requisiti non abbiano una convenzione in tema di doppia imposizione. Viene inoltre specificato che la proposta non si applica alle imprese che abbiano stabilito tali convenzioni al fine di non violarle. Passando all'articolo 3, riguardante le definizioni, si stabilisce che è ritenuto servizio digitale quello fornito attraverso internet o una rete elettronica, la cui natura rende la prestazione essenzialmente automatizzata e richiede un intervento umano minimo. Tale definizione tra l'altro corrisponde a quella di "servizi prestati mediante mezzi elettronici" di cui all'articolo 7 del regolamento di esecuzione UE n.282/2011 del Consiglio, del 15 marzo 2011, recante disposizioni di applicazione della direttiva 2006/112/CE riguardante il sistema comune imposta sul valore aggiunto che comprende lo stesso tipo di servizi. Per quanto riguarda invece l'articolo 4, molto importante poiché affronta il tema della presenza digitale significativa, si stabilisce che quest'ultimo concetto dovrebbe essere considerato un'integrazione dell'attuale concetto di stabile organizzazione. E a tal punto, si è in presenza di presenza digitale significativa in uno Stato membro quando sono soddisfatti uno o più dei seguenti requisiti:



- se i ricavi derivanti dalla fornitura di servizi digitali a utenti in una giurisdizione superano 7 000 000 di euro in un periodo di imposta;
- se il numero di utenti di un servizio digitale in uno Stato membro supera i 100 000 in un periodo d'imposta;
- se il numero di contratti commerciali per servizi digitali supera i 3000.

Come era già stato annunciato nella valutazione d'impatto nella sezione 6.3, è opportuno che ogni soglia sia stabilita in modo tale da escludere i casi di scarso rilievo nei quali gli utili attribuibili a una presenza digitale non coprirebbero neppure i costi di conformità fiscale di una stabile organizzazione, così che venga mantenuta la proporzionalità della misura quando si applicano queste tre soglie alternative. Rimanendo in tema di utili attribuibili ad una presenza digitale significativa, l'articolo 5 stabilisce che le norme sono basate sul quadro vigente alle stabili organizzazioni. Esse pertanto confermano il principio secondo il quale è opportuno attribuire a una presenza digitale significativa gli utili che essa avrebbe realizzato attraverso determinate attività economiche rilevanti svolte attraverso un'interfaccia digitale, in particolare nelle sue relazioni con altre parti dell'impresa, se fosse stata un'impresa separata e indipendente che esercita attività simili o identiche in condizioni simili o identiche, tenendo conto degli attivi utilizzati, delle funzioni esercitate e dei rischi assunti<sup>67</sup>. Al fine di comprendere al meglio l'esigenza di un coordinamento a livello internazionale dovuto a comportamenti poco corretti delle grandi imprese multinazionali, le quali attraverso le loro condotte mettono in crisi il sistema fiscale dei paesi membri dell'Unione Europea, nel prossimo capitolo verrà analizzato il caso Amazon e le modalità elusive della sua pianificazione fiscale messo a confronto con le contromisure prese dalla Commissione Europea con le ultime direttive adottate.

---

<sup>67</sup> vedi nota 67

## Capitolo III: Il caso Amazon e le misure della Commissione Europea

### 3.1 Elusione e tax planning

Prima di andare ad analizzare gli schemi di elusione adottati dalle multinazionali del web, è necessario introdurre l'argomento con una comparazione tra vecchi e nuovi principi di tassazione che ci potrà permettere di capire al meglio quali sono i punti su cui le società fanno leva per ottenere privilegi fiscali, non sempre leciti. I vecchi principi di tassazione, che rappresentano tutt'oggi una buona guida da seguire, si basano su:

- neutralità: non ci sono distorsioni tra beni tradizionali e immateriali;
- efficienza: consiste nel ridurre distorsioni e forme di *unfair competition* o concorrenza sleale;
- equità: se le imprese non pagano il dovuto, gli effetti sono evidenti sulla pressione fiscale di altri soggetti;
- semplicità: attuabile ad esempio nel pagamento o nella riscossione;
- *compliance*: facile e non costosa.

Attualmente invece, la tassazione presenta:

- aliquote d'imposta sul reddito diverse nei paesi Ue;
- diversa tassazione dei dividendi e deducibilità delle spese;
- norme su transfer pricing che rappresentano una variabile cruciale;
- aliquote Iva diverse (UE e OCSE) che influenzano establishment degli *e-traders*.

Inoltre, in materia di IVA, l'accordo dell'Unione Europea sul VAT package ha portato un tipo di tassazione basato sul principio di destinazione, ovvero il principio di tassazione nel paese in cui avviene il consumo finale (dove si trova il consumatore finale).

Tutto questo fa sorgere delle domande riguardo una necessaria armonizzazione delle aliquote, sulle possibilità che offre la tecnologia, se ancora esiste una sovranità dello stato in ambito fiscale o su come comportarsi con i paesi terzi non appartenenti all'Unione europea. Dal punto di vista dei gruppi multinazionali poi, la necessità di competere sul mercato globale ha mutato la loro struttura organizzativa: ne è nato un modello globale di grandi gruppi societari altamente integrati, per penetrare i mercati, creare sinergie e ridurre i costi. Il disallineamento dei sistemi fiscali ha inizialmente generato problemi di doppia imposizione e costi di adempimento per le società globali. Le multinazionali hanno posto in essere strategie di lecita pianificazione fiscale, che sfruttano questi disallineamenti per "rispondere" a schemi di imposizione societaria molto differenziati tra Paesi, oltre che a livelli di tassazione diversi. Tornando al concetto di elusione, occorre innanzitutto darne

una definizione. A tal punto possiamo dire che l'elusione consiste in un comportamento che fa ricorso ad atti e negozi giuridici artificiosi per ridurre l'imposta o ottenere agevolazioni non dovute. All'interno del nostro ordinamento, al pari dell'evasione, l'elusione fiscale è illegale. Affinché un'operazione possa essere considerata elusiva però, occorre che questa sia validamente e regolarmente documentata dall'amministrazione finanziaria e che manchi, per definizione, una norma tributaria o di diritto civile che la vieti espressamente<sup>68</sup>. L'elusione fiscale si configura sotto diverse forme sia a livello nazionale che internazionale, ovvero quando sono coinvolti più Stati. Normalmente le caratteristiche delle attività più importanti sono queste:

- artificiosità delle operazioni: tutte le operazioni poste in essere in uno schema preciso hanno un effettivo interesse economico come scopo primario;
- applicazione distorta della norma: l'elusione sfrutta le lacune presenti nel sistema normativo per ottenere vantaggi fiscali.

L'elusione fiscale persegue la riduzione dell'imposizione non in modo illegale ma con metodi che il legislatore non intendeva perseguire. Tali mancanze nella normativa possono consistere nell'evitare di porre in essere operazioni tassabili o sfruttare vantaggi riconosciuti da precise norme fiscali. In genere ciò implica una contravvenzione dei principi basilari di equità e non discriminazione. A causa dell'internazionalizzazione delle imprese le quali, in un ambiente caratterizzato da una sempre maggiore integrazione con le diverse realtà economiche, si trovano a gestire sedi e filiali in stati diversi dal punto di vista fiscale, la questione dell'elusione fiscale ha assunto carattere internazionale. Come effetto diretto di tale situazione fiscale si assiste ad una dilatazione delle situazioni di doppia imposizione e al crearsi di molteplici modelli di elusione internazionale. Nel concreto però, le operazioni con paesi a bassa fiscalità sono state da sempre ricondotte nell'area dell'elusione internazionale, come confermato dalle scelte operate dal legislatore italiano con le prime disposizioni contro le legislazioni dei paradisi fiscali (Legge n. 413/1991). La stessa disciplina in materia di società controllate estere (CFC), introdotta recentemente nel nostro ordinamento, mira a limitare un fenomeno di elusione fiscale internazionale quale il «*tax deferral*», ossia l'utilizzo di società domiciliate in paradisi fiscali per eludere o differire il pagamento di imposte nazionali a prescindere da logiche operative o produttive di gruppo. Grazie a questa pratica però, vengono violati i principi di neutralità e trasparenza in materia di esportazione di capitali e di localizzazione produttiva, e in maniera ancor maggiore se si tratta di quei regimi riservati solamente ai soggetti non residenti o che nello Stato di localizzazione non svolgono alcuna attività economica (cd. *ring*

---

<sup>68</sup> Valente, P. (2014). Elusione fiscale internazionale. Ed: Ipsoa

*fencing*). Conseguentemente la normativa nazionale (contenuta nell'art. 167 T.U.I.R.) reagisce imputando, in sostanza, ai soggetti residenti, che detengono direttamente o indirettamente il controllo di una società localizzata in un paradiso fiscale, tutti i redditi da quest'ultima conseguiti. Tale contrasto è stato esteso (art. 168 T.U.I.R.) anche alle ipotesi di collegamento societario qualificato, in cui il partecipante residente possa comunque attuare una politica di differimento nella distribuzione degli utili. Interventi antielusivi particolarmente mirati a specifici comportamenti concernono la fittizia localizzazione all'estero di redditi attraverso soggetti interposti<sup>69</sup> ovvero la creazione di strutture apparentemente non residenti ma in realtà gestite da centri decisionali in Italia. La particolare configurazione di alcune condotte, riconosciute e contrastate come elusive dall'ordinamento tributario, solleva il problema della loro eventuale rilevanza penale nell'ambito del sistema sanzionatorio predisposto dal D.Lgs. n. 74/2000. Nel concreto vi sono una serie di situazioni e comportamenti, coincidenti con o simili all'elusione internazionale, che si verificano spesso nella prassi e che possono integrare anche fatti penalmente rilevanti. A tal punto, i comportamenti elusivi penalmente rilevanti sono:

- a) trasferimento fittizio della residenza all'estero: secondo una parte della giurisprudenza questa fattispecie non realizza un comportamento fraudolento visto che, dopo il trasferimento fittizio di residenza in un paese a fiscalità privilegiata, il soggetto si limita a non dichiarare nulla ma non ad indicare elementi passivi fittizi o elementi attivi di ammontare inferiore a quelli realizzati. Per cui non vi è la falsa rappresentazione nelle scritture contabili obbligatorie. Peraltro, tale situazione è considerata dall'ordinamento tributario, il quale presume che il trasferimento di residenza in uno dei paesi compresi nella c.d. *black list* abbia finalità elusive e, salva l'eventuale prova contraria da parte del contribuente (inversione dell'onere della prova), non ne ammette i vantaggi fiscali. Secondo un'altra parte della giurisprudenza, l'esterovestizione<sup>70</sup> della residenza fiscale, unitamente ad altre modalità volte ad ostacolare l'accertamento, sarebbe una peculiare forma di evasione fiscale internazionale posta in essere da soggetti evasori totali di difficile individuazione.
- b) Interposizione soggettiva fittizia: si tratta di un comportamento finalizzato all'abbattimento dell'imponibile che, di norma, integra una classica fattispecie elusiva. Infatti, l'art. 37, comma terzo, del D.P.R. n. 600/1973 provvede a disconoscerne completamente, sul piano fiscale, i vantaggi, imputando i relativi redditi al vero possessore per interposta persona, individuato

---

<sup>69</sup> art. 37 d.P.R. n. 600/1973

<sup>70</sup> per esterovestizione si intende la fittizia localizzazione all'estero della residenza di un soggetto che vive od opera in Italia, allo scopo di godere di un regime fiscale più vantaggioso.

anche a mezzo di presunzioni gravi, precise e concordanti. Tale fattispecie di simulazione soggettiva, diventa di certo penalmente rilevante ove siano emesse o utilizzate fatture per operazioni soggettivamente inesistenti;

- c) utilizzo di “società di comodo”: cioè strutture societarie non operative costituite all’unico scopo di divenire centri di imputazione di proventi e redditi che sarebbero in altro modo di riferimento a terzi soggetti. Tali strutture, se ben gestite possono essere utilizzate, se residenti in paesi a fiscalità privilegiata, a diminuire il carico fiscale del soggetto controllante italiano. Dal punto di vista penale, sembra possibile qualificare il ricorso alle società di comodo come fraudolento, ma soltanto quando tali società non abbiano concreta operatività e reali finalità imprenditoriali. Il tutto esige quindi un’indagine che per la sua particolare complessità risulta particolarmente difficoltosa;
- d) gestioni infragruppo ed operazioni di *transfer pricing*: tali pratiche, di particolare complessità, sono adatte in maniera quasi esclusiva a grossi gruppi internazionali. Tali comportamenti vengono affrontati dal legislatore italiano con la previsione dell’art. 110, comma 7 del T.U.I.R., in base al quale i prezzi delle transazioni in questione vengono ricalcolati sulla base del «valore normale» dei beni e servizi scambiati nei rapporti interni fra le società<sup>71</sup>.

### 3.1.1. Pianificazione fiscale legittima vs elusione fiscale

All’interno del panorama delle modalità di riduzione delle imposte, non è sempre facile distinguere l’elusione fiscale dalla legittima pianificazione fiscale. Questo poiché anche quest’ultima implica la riduzione dell’onere fiscale a carico del contribuente. Tuttavia, la pianificazione può essere svolta in modalità tali da non violare la normativa fiscale e rimanere coerente a quest’ultima. Per cui, distinguere le due fattispecie è possibile solo attraverso l’interpretazione delle norme di legge. Partendo dalle operazioni elusive, queste possono essere verificate attraverso quattro test:

- test dell’intenzionalità: attraverso il quale il contribuente sfrutta le opportunità dalla norma di ridurre o evitare la tassazione che sarebbe scaturita da una certa operazione, raggiungendo lo stesso risultato commerciale;
- test dell’artificialità: attraverso una serie di transazioni complesse che rientrano però nell’ambito della norma;

---

<sup>71</sup>vedi nota 71

- *test del beneficio*: riguarda la caratteristica delle operazioni elusive, le quali garantiscono di solito grandi vantaggi economici e coinvolgono l'attività di esperti in materia fiscale;
- *test della giustizia*: attraverso la compatibilità delle operazioni con le norme stesse.

Per quanto concerne invece la pianificazione fiscale, in ambito internazionale, in mancanza di norme antielusive ad hoc, questa viene realizzata attraverso la gestione di fattispecie relative alla produzione e allocazione del reddito, facendo ricorso ai seguenti elementi:

- *la formazione del reddito*: ovvero la scelta di localizzare nuove o diverse basi imponibili in stati a bassa tassazione o che godono di particolari privilegi fiscali;
- *l'abbattimento del reddito*: consiste nell'ottimizzazione delle deduzioni e delle esenzioni. Questo con l'obiettivo di aumentare i costi deducibili allocabili negli Stati a più alta tassazione ed aumentare base imponibile in Stati a bassa tassazione;
- *la diversione del reddito*: attuato mediante lo spostamento del reddito da stati ad alta tassazione verso quelli a bassa tassazione;
- un *mix* delle strategie precedenti.

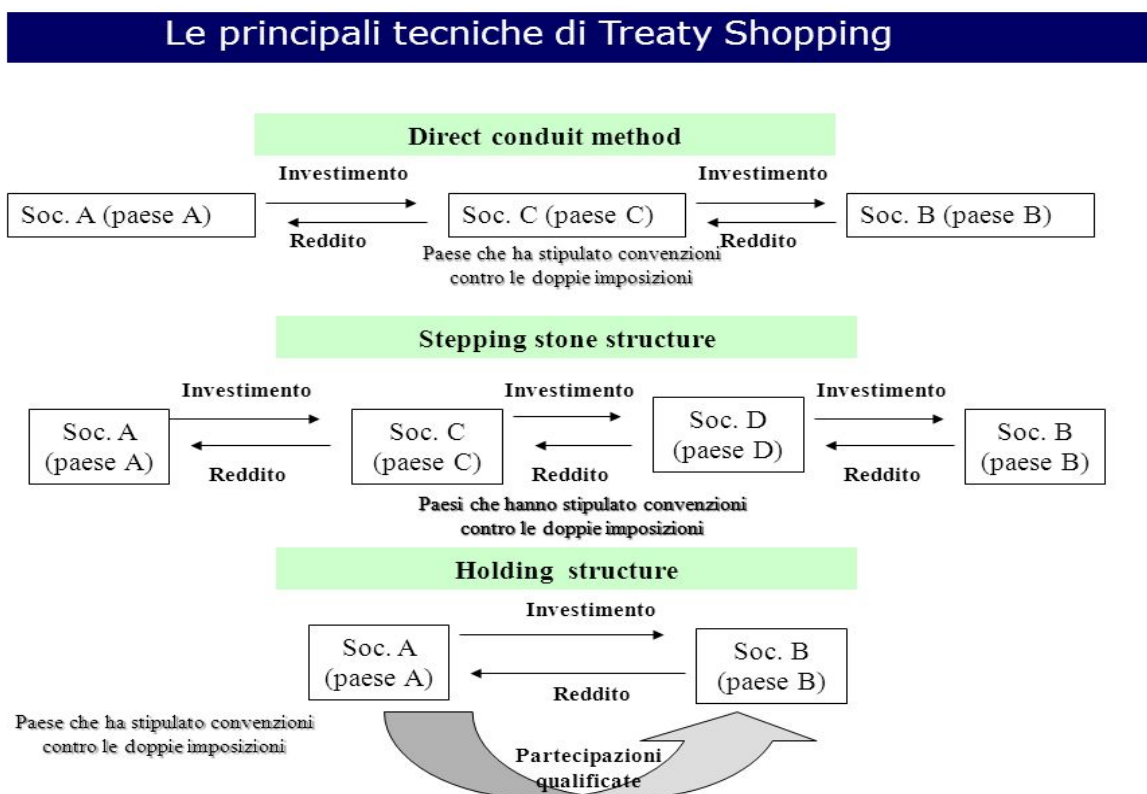
Partendo dalla formazione del reddito, questa si basa sull'utilizzo degli strumenti fiscali più efficaci in uno Stato al fine di svolgere attività economica e generare reddito in tale Stato. Ciò si realizza mediante la forma giuridica più adatta attraverso cui svolgere l'attività, cioè la scelta fra una branch, ovvero una sede secondaria, o una società sussidiaria. Inoltre, nell'ambito dell'international tax planning legato alla formazione del reddito, anche le società holding risultano essere un mezzo efficace per realizzare le politiche perseguite.

I vantaggi fiscali più evidenti nell'utilizzo di una branch rispetto a una società sussidiaria consistono:

- nella deduzione delle perdite operative realizzate dalla branch da parte della casa madre (mentre, nel caso di una società sussidiaria estera, le perdite non sono trasferibili alla casa madre);
- nell'inapplicabilità di nessuna imposta indiretta sul conferimento di capitale in una branch;
- nella semplicità di rimpatrio degli utili di una branch da un punto di vista fiscale, rispetto alla distribuzione di dividendi poiché in genere non vi è l'applicazione della ritenuta fiscale. Questo meccanismo risulta valido a meno che lo Stato della fonte non applichi una branch profit tax, ovvero una tassa sui profitti della società secondaria, come nel caso degli Stati Uniti.

Tutto questo, naturalmente, deve essere rivisto ed analizzato alla luce della possibilità di applicare la c.d. "*branch exemption*", ovvero un'opzione vincolante su tutte le branch estere per la tassazione delle stesse esclusivamente nel Paese della fonte del reddito. Grazie a quest'opzione, quindi, sono

esenti da tassazione per la casa madre gli utili o le perdite generate da ogni branch. Per quanto riguarda invece l'utilizzo delle holding companies, questo permette di sfruttare specifiche caratteristiche che, ai fini fiscali, possono comportare un risparmio d'imposta. Nello specifico, a queste società vengono attribuiti dei privilegi fiscali sia per quanto concerne la tassazione dei dividendi percepiti che per la tassazione delle plusvalenze realizzate dalla vendita di partecipazioni. Infine, un altro esempio molto frequente di veicoli societari utilizzati per la pianificazione fiscale internazionale sono le cd. *conduit companies*<sup>72</sup>.



*Grafico 12: Le principali tecniche di Treaty shopping*<sup>73</sup>

Queste società hanno lo scopo di convogliare flussi di reddito tra Stati ad alta tassazione verso quelli a bassa tassazione. Possono essere classificate in:

- *direct conduits*: come le holding companies intermedie, le finance companies o le royalty companies. Ad esempio, una società residente nello Stato P riceve dividendi, interessi e royalties da una società residente nello Stato T. Secondo il trattato tra lo Stato P e lo Stato T la società residente nello stato P chiede di essere totalmente o parzialmente esentata dalla ritenuta

<sup>72</sup> vedi nota 72

<sup>73</sup> <http://slideplayer.it/slide/584992/>, slide 16

applicabile nello Stato T. La società è completamente detenuta da una società terza, residente in uno Stato terzo, che non ha diritto di applicazione dei benefici convenzionali esistenti tra lo Stato P e lo Stato T. Quest'ultima, tuttavia, beneficia indirettamente dei vantaggi convenzionali. Quando la società terza riceve il reddito, si è così realizzata una combinazione di international tax planning data sia dalla formazione del reddito, che dalla diversione del reddito stesso.

- *stepping stones*: esse sostengono alte spese sotto forma di interessi, royalties e management fees a favore di una seconda società conduit situata in un altro Stato che beneficia di un regime fiscale di tassazione o che è esente da tassazione per i redditi così percepiti. In questo modo si realizza una pianificazione fiscale data dalla combinazione di una attività di formazione dei profitti dove si trova la società stepping stone e di estrazione del reddito nello Stato dove si trova la società che paga interessi, royalties e altre spese.

Passando all'analisi del secondo elemento, ovvero l'abbattimento del reddito, esso viene realizzato attraverso l'ottimizzazione delle deduzioni e delle esenzioni, per far in modo che si aumentino le spese deducibili negli Stati ad alta tassazione e la base imponibile in quelli a bassa tassazione. L'obiettivo più importante di queste operazioni è quello di ridurre la base imponibile nello Stato del debitore attraverso di importi rilevanti di spese deducibili ai fini fiscali quali royalties, management fees e premi assicurativi. Gli esempi più importanti di attribuzione del reddito sono:

- *il leveraged financing*: utilizzato al fine di avviare un'attività economica in uno Stato per acquisire un veicolo attraverso cui svolgere attività in un altro Stato attraverso l'indebitamento. I finanziamenti vengono, in genere, forniti da società situate in Paesi a bassa tassazione, in modo tale da ottenere la deducibilità degli interessi pagati nello Stato del mutuatario, che in genere è ad alta tassazione, e il ricevimento di interessi tassabili nello Stato del mutuante, residente in uno a bassa tassazione. Se fosse previsto nello Stato del mutuante il regime della tassazione di gruppo, la società del mutuante e una o più delle altre società correlate potrebbero trarre un immediato vantaggio fiscale. Così le perdite sostenute dal mutuante potrebbero essere compensate con gli utili delle altre società correlate, in modo da ridurre in maniera maggiore l'obbligo fiscale nello Stato del mutuante.
- *thin capitalisation*: sempre mediante il capitale di debito, quest'operazione si realizza quando le società sussidiarie del gruppo anziché essere capitalizzate, operano esclusivamente tramite capitali di debito. Tali capitali sono forniti o dal socio o dalla società madre. Una società è considerata sottocapitalizzata quando il proprio patrimonio netto è esiguo rispetto ai debiti assunti. In tale fattispecie, i finanziamenti sono più elevati rispetto a quanto ci si attenderebbe



in condizioni normali. Il livello di indebitamento della suddetta società è tale in virtù del fatto che i finanziamenti sono riconosciuti dal socio e non da un terzo che altrimenti non avrebbe finanziato la società. Attraverso quest'operazione in pratica si punta ad ottenere la deducibilità degli interessi passivi, ovvero erodere base imponibile nello Stato del debitore.

- *società assicurative captive* o *captive insurance companies*: attraverso le quali viene svolta attività di assicurazione per conto di società situate in Stati ad alta tassazione. Tali società possono essere utilizzate al fine di assicurare determinati rischi che in genere il mercato assicurativo non accetta di coprire o al fine di ottenere più ampi tipi di coperture assicurative che le normali società non forniscono. Lo scopo è quello di dedurre i premi pagati alla società captive, quali spese inerenti, e pertanto, creare utili nello Stato di ubicazione della società captive estraendo profitti dallo Stato in cui i premi vengono pagati.

Infine, per quanto riguarda la diversificazione dei redditi, vengono in genere utilizzati strumenti di pianificazione quali le holding companies e altre società intermedie. Le holding vengono ubicate in Stati che applicano dei regimi fiscali preferenziali, tra cui la *participation exemption*<sup>74</sup>, oppure in Stati a bassa tassazione. Altre forme possono essere realizzate mediante l'utilizzo di trattati fiscali o nella diversificazione dei redditi previsti dagli stessi. Nella prima ipotesi si possono verificare *treaty shopping*, mentre nel secondo caso è possibile sfruttare strumenti di *hybrid financing*, e altri strumenti simili che sfruttano le incongruenze esistenti tra i vari Stati nella classificazione del reddito. Per quanto riguarda i *treaty shopping*, essi consentono di rendere disponibili i benefici convenzionali a persone che non ne hanno il diritto. L'obiettivo è quello di ottenere vantaggi convenzionali previsti da un trattato stipulato da quello Stato con un altro.

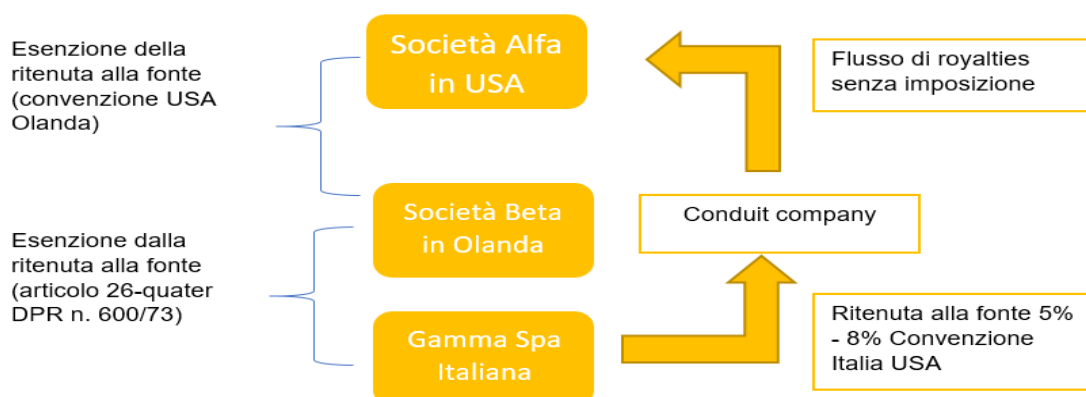


Grafico 13: Treaty shopping: pianificazione fiscale aggressiva in caso di royalties<sup>75</sup>

<sup>74</sup> La *Participation Exemption* (PEX) è un particolare regime che consente di non far concorrere alla formazione del reddito imponibile una parte delle plusvalenze realizzate da società di capitali (articolo 87 DPR n. 917/86) in sede di cessione di partecipazioni sociali.

Tali benefici non sarebbero, altrimenti, disponibili al soggetto, se avesse invece investito direttamente nel terzo Stato. Lo Stato terzo è generalmente lo Stato della fonte. La società che viene interposta è la cd. *conduit company*. Tale società non viene tassata nello Stato interposto, in base a norme di legge o accordi particolari. In tal modo i benefici tra i due Stati diventerebbero applicabili anche ai residenti di un terzo Stato<sup>76</sup>.

### 3.2. Caso Amazon: tax ruling legittimo vs concorrenza sleale

Il *tax ruling* può essere descritto come una decisione prestabilita in ambito fiscale, attraverso la quale le autorità di uno Stato membro comunicano a una specifica società le modalità utilizzate per calcolare l'imposta sul reddito societario. Mentre l'evasione fiscale consiste in una serie di atti illeciti volti a pagare meno di quanto si dovrebbe per legge, occultando redditi o informazioni alle amministrazioni fiscali, la pianificazione fiscale si verifica quando i contribuenti organizzano legalmente i loro affari al fine di ridurre al minimo il prelievo fiscale gravante su di essi. L'estremizzazione di questi comportamenti ha generato strategie di pianificazione fiscale aggressiva, consistente nello sfruttare le caratteristiche tecniche di un sistema fiscale o le discrepanze esistenti fra due o più imposizioni al fine di ridurre l'ammontare dell'imposta dovuta, adottando vari schemi. Ogni procedura legittima di *tax ruling* può avere una durata variabile, da alcuni mesi fino a diversi anni, e si concretizza in accordi basati su documentazioni complesse e a eventuali accessi che hanno lo scopo di verificare l'esattezza dei dati forniti. Il *tax ruling*, nella sua accezione, è balzato in primo piano nelle cronache a seguito allo scandalo *LuxLeaks*, nato da una inchiesta giornalistica condotta in 31 paesi che portò alla luce un meccanismo, in quel momento perfettamente lecito, che permetteva a grandi multinazionali di eludere il pagamento delle imposte. Il nome venne scelto in quanto la base per le operazioni era il Lussemburgo, amministrato allora dall'attuale Presidente della Commissione Ue, Jean Claude Juncker. Ne rimasero coinvolte circa trecento multinazionali, di cui 31 italiane. Tramite accordi segreti con il Lussemburgo, giganti come Amazon, Ikea, Deutsche Bank, Procter & Gamble, Pepsi e Gazprom, potevano spostare enormi quantità di denaro versando importi irrisori<sup>77</sup>. A seguito di un'indagine approfondita, avviata nell'ottobre 2014, la Commissione ha concluso che un ruling fiscale, emanato dal Lussemburgo nel 2003 e rinnovato nel 2011, ha ridotto le imposte versate da Amazon in Lussemburgo senza alcuna

---

<sup>76</sup> vedi nota 72

<sup>77</sup> <https://www.ilfattoquotidiano.it/2016/11/06/il-tax-ruling-tra-regole-violazioni-ed-evasione-fiscale-da-parte-delle-multinazionali/3170196/>

valida giustificazione. Il ruling fiscale ha permesso ad Amazon di trasferire la maggior parte dei suoi utili da una società del gruppo Amazon che è soggetta a tassazione in Lussemburgo, Amazon EU, a una società che non lo è, Amazon Europe Holding Technologies. Nello specifico, il ruling fiscale ha autorizzato il pagamento di una royalty da parte di Amazon EU ad Amazon Europe Holding, riducendo così in maniera significativa gli utili imponibili di Amazon EU. L'indagine della Commissione ha dimostrato che l'importo della royalty, approvato dal ruling fiscale, era sovrastimato e non corrispondeva alla realtà economica. Su questa base, la Commissione ha dunque concluso che il ruling fiscale ha concesso un vantaggio economico selettivo ad Amazon, consentendo al gruppo di pagare meno imposte di altre imprese soggette alle stesse norme fiscali nazionali. Il ruling così strutturato ha permesso ad Amazon di eludere più della metà degli utili generati. Tale condotta è stata punita dalla Commissione, la quale ha messo in discussione l'operato delle due società di diritto lussemburghese che avevano funzioni rispettivamente di:

- Amazon EU, considerata la società di gestione. quella di operare nel commercio al dettaglio all'interno dell'Europa registrando però le vendite in Lussemburgo e non dove effettivamente il bene era venduto al consumatore;
- Amazon Europe Holding, che per propria struttura era una società in accomandita semplice, quella di concedere in licenza i propri specifici diritti di proprietà alla società di gestione.

In particolare, la forma giuridica di quest'ultima la esonerava, secondo le norme fiscali vigenti in Lussemburgo, dall'imposta sulle società.



Grafico 14: la struttura societaria di Amazon fino al 2014

L'indagine della Commissione si concentra sul controllo degli aiuti di Stato nell'ambito dell'Unione Europea con lo scopo di garantire l'equità dei trattamenti fiscali degli Stati membri nei confronti di determinate società e al fine di far rispettare il principio di libera concorrenza secondo il quale i pagamenti tra due società di uno stesso gruppo devono essere conformi ad accordi che intervengono a condizioni commerciali tra imprese indipendenti. Per questo motivo, oggetto dell'indagine era il ruling fiscale emanato dal Lussemburgo a favore di Amazon nel 2003 e prorogato nel 2011. Attraverso tale meccanismo erano stato approvato un metodo per calcolare la base imponibile e successivamente un altro in grado di calcolare i pagamenti annuali effettuati dalla società di gestione alla holding per i diritti di proprietà intellettuale di Amazon che venivano utilizzati soltanto dalla società di gestione. Le cifre in questione superavano in media il 90% degli utili della società ed erano molto superiori, circa una volta e mezza, a quanto la holding avrebbe dovuto corrispondere alla casa madre in forza dell'accordo di ripartizione dei costi. Per cui, l'area di imputazione della Commissione riguardava i pagamenti regolari effettuati dalla holding a favore di Amazon negli Stati Uniti per sviluppare la proprietà intellettuale, non la struttura fiscale generale del Lussemburgo. In merito agli importi di cui si è parlato precedentemente la commissione nella sua analisi ha specificato che:

- la società di gestione era l'unica ad adottare le decisioni e a svolgere di fatto le attività legate al commercio al dettaglio di Amazon in Europa. Questa aggiornava le tecnologie, i software per la piattaforma di commercio elettronico in Europa, investiva nel marketing e raccoglieva i dati dei clienti. In pratica, gestiva i diritti di proprietà intellettuale per cui deteneva la licenza ne aumentava il valore.
- la holding era una struttura vuota che serviva solo a trasferire i diritti di proprietà intellettuale alla società di gestione perché ne facesse un uso esclusivo. La holding non era quindi coinvolta attivamente nella gestione, nello sviluppo o nell'utilizzo della proprietà intellettuale. Quindi non svolgeva alcuna attività che potesse giustificare gli importi delle royalty percepite.

Il metodo del ruling fiscale in questione ha permesso di ridurre gli utili imponibili della società operativa a un quarto del loro valore reale. La parte restante degli utili sono stati attribuiti alla società di holding che non poteva essere tassata in virtù del suo profilo giuridico, eludendo così i tre quarti degli utili generati. La conclusione della Commissione sanzionava dunque il fatto che Amazon pagasse molte meno imposte delle altre imprese, sancendo che il ruling fiscale adottato tra Amazon e Lussemburgo è illegale ai sensi delle norme UE sugli aiuti di Stato. Infine, per quanto riguarda il recupero imposto dalle norme Ue, queste non prevedono ammende né puniscono la società

coinvolta ma si limitano a ripristinare la parità di trattamento con le altre imprese. La decisione della Commissione ha definito quindi la metodologia per calcolare l'entità del vantaggio competitivo conferito ad Amazon, ovvero la differenza fra le imposte pagate e quelle che l'impresa avrebbe dovuto versare in assenza del ruling fiscale. Tale vantaggio è stimato a circa 250 milioni di euro più gli interessi che verranno definiti dalle autorità fiscali lussemburghesi in base alla metodologia definita dalla Commissione<sup>78</sup>. In un contesto come quello odierno quindi, è più che mai necessario un dibattito da parte degli Stati membri circa la possibile regolamentazione dei profitti derivanti dalla digital economy. E in particolare vi è l'importanza di stabilire criteri generali a livello internazionale come accennato già dai BEPS Ocse, trovare dei punti di incontro fra gli Stati membri che come abbiamo visto cercano sempre maggiormente di affermare la loro sovranità e le loro basi imponibili nei confronti delle imprese digitali, bilanciare quelle che sono le aspettative sulla crescita dovuta alla digital economy con le possibili disuguaglianze che questa potrebbe portare con la sua espansione. È chiaro che una strategia isolata da parte di un solo paese non può essere nemmeno lontanamente considerata in quanto non adatta a un fenomeno che si sviluppa in ambito internazionale come la digital economy. Sono così necessarie strategie impositive che si fondano sulla volontà di tutti i paesi membri e non solo. È inoltre necessario continuare nella ricerca di una soluzione che fino ad oggi, nonostante le numerose proposte, risultate molto complesse e largamente imperfette, stenta ad arrivare. Tuttavia, questa Commissione persegue una strategia ambiziosa nei confronti di una equa tassazione e una maggiore trasparenza. A seguito delle proposte della Commissione sulla trasparenza fiscale del marzo 2015, nel gennaio 2017 sono entrate in vigore nuove norme sullo scambio automatico di informazioni sul ruling fiscale che vedremo nel successivo paragrafo<sup>79</sup>.

### 3.3. Le strategie della Commissione e la Dottrina Vestager

In un sistema caratterizzato da una crescente globalizzazione è necessario assicurare che gli Stati dispongano degli strumenti necessari per ottenere un'assistenza e una collaborazione reciproca nel settore della fiscalità. La necessità nasce dalla difficoltà per gli Stati membri di accertare correttamente l'entità delle imposte dovute dai contribuenti, come analizzato prima con il caso Amazon, a causa della crescente mobilità di questi, dell'elevato numero di operazioni transnazionali

---

<sup>78</sup> Commissione Europea (2017, 4 ottobre), Comunicato Stampa, Bruxelles

<sup>79</sup> vedi nota 81

compiute e dell'internazionalizzazione degli strumenti finanziari. Questa difficoltà influisce negativamente sul funzionamento dei sistemi fiscali generando fenomeni di doppia imposizione, la quale di frequente si trasforma in evasione o elusione fiscale. La disciplina europea in tema di scambio di informazioni nel settore fiscale si pone l'obiettivo di potenziare gli strumenti che consentono alle amministrazioni finanziarie degli Stati membri di cooperare al fine di prevenire e contrastare i fenomeni di frode fiscale e di pianificazione fiscale aggressiva attraverso la quale si realizza uno spostamento dei profitti da Paesi ad alta imposizione verso Paesi caratterizzati da un regime impositivo ridotto o nullo, come illustrato nel cd. Progetto BEPS - "*Base Erosion and Profit Shifting*" dell'OCSE. Il D.Lgs. 15 marzo 2017, n. 323, pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale n. 69 in data 23 marzo 2017, ha recepito nell'ordinamento interno la normativa europea che estende l'ambito di applicazione dello scambio automatico obbligatorio di informazioni ai ruling preventivi transfrontalieri e agli accordi preventivi sui prezzi di trasferimento al fine di garantire trasparenza tra gli Stati membri e di incoraggiare politiche fiscali favorevoli alla crescita. Partendo dalla prima Direttiva n. 2011/16/UE in tema di scambio di informazioni nel settore fiscale, Il D.Lgs. 4 marzo 2014, n. 29, pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale n. 63 in data 17 marzo 2014, reca le disposizioni di "Attuazione della direttiva 2011/16/UE relativa alla cooperazione amministrativa nel settore fiscale e che abroga la direttiva 77/799/CEE". Secondo quanto previsto nei considerando della Direttiva, a livello internazionale, gli Stati membri non riuscivano a gestire il proprio sistema fiscale interno senza ricevere informazioni dagli altri Stati membri, risultava dunque necessaria una cooperazione a livello europeo che contrastasse i fenomeni presentati. Attraverso la cooperazione amministrativa:

- si rendeva possibile l'operatività della disciplina della Direttiva nei confronti di tutte le persone fisiche e giuridiche;
- si intensificavano i contatti diretti tra le autorità competenti degli Stati membri;
- si garantiva uno scambio di informazioni in materia fiscale ottimizzato;
- non si verificava la situazione in cui gli Stati membri potessero procedere a generiche richieste di informazioni o richiedere informazioni ritenute "non pertinenti";
- si favoriva, previa autorizzazione, la presenza sul territorio di un altro Stato membro di funzionari dell'amministrazione finanziaria di uno Stato membro e la possibilità di un controllo da parte di due o più Stati membri, mediante accordo reciproco e su base volontaria.

In particolare, lo "scambio automatico obbligatorio di informazioni" era disciplinato dall'art. 8, ai sensi del quale l'autorità competente doveva comunicare all'autorità competente di qualsiasi Stato

membro le informazioni disponibili sui periodi di imposta a partire dal 1° gennaio 2014, riguardanti i residenti in quest'ultimo Stato membro, sulle seguenti categorie di reddito e capitale:

- redditi da lavoro;
  - compensi per dirigenti;
  - prodotti di assicurazione sulla vita non contemplati in altri strumenti giuridici dell'UE
- sullo scambio di informazioni e misure analoghe;
- pensioni;
  - proprietà e redditi immobiliari.

In seguito, la Direttiva n. 2015/2376/UE9 ha modificato il testo della Direttiva n. 2011/16/UE attraverso l'inserimento di un nuovo art. 8-bis che definiva il campo di applicazione e le condizioni per lo scambio automatico obbligatorio di informazioni sulle tipologie di ruling fiscali e di accordi preventivi sui prezzi di trasferimento. Lo scambio spontaneo di informazioni sui ruling preventivi transfrontalieri e sugli accordi preventivi sui prezzi di trasferimento si è rivelato un mezzo inadatto al contrasto della pianificazione fiscale aggressiva a causa di problematiche di ordine pratico, quali il potere discrezionale di cui dispone lo Stato membro di emanazione nel decidere con quale Stato attivare lo scambio e la diffusa assenza di reciprocità nello scambio spontaneo. Il nuovo art. 8-bis, par. 1 della Direttiva n. 2011/16 UE disponeva che le autorità competenti di uno Stato membro comunicavano alle autorità competenti di tutti gli altri Stati membri, mediante scambio automatico, le informazioni riguardanti i ruling fiscali da esse emanati o modificati. Tale obbligo era esteso ai ruling fiscali emanati, modificati o rinnovati dopo il 31 dicembre 2016. L'autorità competente di uno Stato membro comunicava, inoltre, alle autorità competenti di tutti gli altri Stati membri e alla Commissione europea le informazioni sui ruling preventivi transfrontalieri e sugli accordi preventivi sui prezzi di trasferimento emanati, modificati o rinnovati nel periodo che ha inizio cinque anni prima del 1° gennaio 2017. Le informazioni oggetto delle comunicazioni erano le seguenti:

- identificazione della persona, diversa da una persona fisica, e, se del caso, del gruppo di persone cui apparteneva;
- sintesi del contenuto del ruling preventivo transfrontaliero o dell'accordo preventivo sui prezzi di trasferimento, compresa una descrizione delle pertinenti attività commerciali o delle operazioni purché non venisse divulgato un segreto commerciale, industriale o professionale;
- date di emanazione, modifica o rinnovo del ruling preventivo transfrontaliero o dell'accordo preventivo sui prezzi di trasferimento;

- data di inizio del periodo di validità del ruling preventivo transfrontaliero o dell'accordo preventivo sui prezzi di trasferimento, se specificata;
- data di conclusione del periodo di validità del ruling preventivo transfrontaliero o dell'accordo preventivo sui prezzi di trasferimento, se specificata;
- tipo di ruling preventivo transfrontaliero o accordo preventivo sui prezzi di trasferimento;
- importo dell'operazione o della serie di operazioni del ruling preventivo transfrontaliero o dell'accordo preventivo sui prezzi di trasferimento;
- descrizione dell'insieme dei criteri utilizzati per determinare il metodo di fissazione dei prezzi di trasferimento o il prezzo di trasferimento stesso, nel caso di un accordo preventivo sui prezzi di trasferimento;
- identificazione del metodo utilizzato per la fissazione dei prezzi di trasferimento o per determinare il prezzo di trasferimento stesso, nel caso di un accordo preventivo sui prezzi di trasferimento;
- identificazione degli altri eventuali Stati membri che potevano essere interessati dal ruling preventivo transfrontaliero o dall'accordo preventivo sui prezzi di trasferimento;
- identificazione delle persone, diverse dalle persone fisiche, negli altri eventuali Stati membri che potevano essere interessate dal ruling preventivo transfrontaliero o dall'accordo preventivo sui prezzi di trasferimento.

La Direttiva prevedeva due limiti alla trasmissione delle informazioni:

- esse non dovevano comportare la divulgazione di un segreto commerciale, industriale o professionale, di un processo commerciale o la divulgazione di informazioni che potevano essere contrarie all'ordine pubblico;
- inoltre, per ragioni di certezza, si riteneva opportuno escludere dallo scambio automatico obbligatorio gli accordi preventivi bilaterali o multilaterali sui prezzi di trasferimento conclusi con Paesi terzi. Questo secondo il quadro di trattati internazionali esistenti con tali Paesi, qualora le disposizioni di detti trattati non consentivano la divulgazione a un Paese terzo che era parte delle informazioni ricevute in base al trattato interessato.

Successivamente, il D.Lgs. 15 marzo 2017, n. 32 reca le disposizioni di attuazione della Direttiva n. 2015/2376/UE relative allo scambio automatico obbligatorio di informazioni fiscali nell'ambito dei ruling preventivi transfrontalieri e degli accordi preventivi sui prezzi di trasferimento. L'intervento normativo mira a rafforzare la trasparenza tra gli Stati membri in un'ottica di cooperazione e fiducia tra le Amministrazioni fiscali. Più nello specifico, esso interviene sulla normativa nazionale



apportando alcune modifiche, prevedendo l'inserimento nel testo del D.Lgs. n. 29/2014 di disposizioni con carattere definitivo.

In particolare, al ruling preventivo transfrontaliero sono riconducibili:

- gli accordi preventivi, diversi da quelli indicati nella lettera h-ter), stipulati ai sensi dell'art. 31-ter, c. 1, del D.P.R. 29 settembre 1973, n. 60017;
- gli accordi preventivi connessi all'utilizzo di software coperto da copyright, brevetti industriali, marchi, disegni e modelli, nonché processi, formule e informazioni relativi ad esperienze acquisite nel campo industriale, commerciale o scientifico, aventi ad oggetto una operazione transfrontaliera;
- i pareri resi su istanze di interpello presentate ai sensi dell'art. 11, c. 1, lett. a) e c), della L. 27 luglio del 2000, n. 212 (cd. Statuto dei diritti del contribuente), aventi ad oggetto l'interpretazione o l'applicazione di norme, anche di origine convenzionale, concernenti il trattamento fiscale di una operazione transfrontaliera;
- i pareri resi su istanze di interpello presentate nel contesto del cd. regime di adempimento collaborativo di cui all'art. 6, c. 2, del D. Lgs. 5 agosto 2015, n. 128, aventi ad oggetto l'interpretazione o l'applicazione di norme, anche di origine convenzionale, concernenti il trattamento fiscale di una operazione transfrontaliera;
- i pareri resi su istanze di interpello sui nuovi investimenti, presentate ai sensi dell'art. 2 del D.Lgs. 14 settembre 2015, n. 147 (cd. "Decreto internazionalizzazione"), aventi ad oggetto l'interpretazione o l'applicazione di norme, anche di origine convenzionale, concernenti il trattamento fiscale di una operazione transfrontaliera;
- ogni altro accordo o parere reso su istanze di interpello con effetti simili alle categorie sopra evidenziate, aventi ad oggetto una operazione transfrontaliera, presentate ai sensi di una normativa emanata in data successiva all'entrata in vigore del D.Lgs. n. 32/2017.

L'obbligo di scambio automatico di informazioni viene esteso anche agli accordi preventivi sui prezzi di trasferimento che comprendono:

- gli accordi per la preventiva definizione in contraddittorio dei metodi di calcolo del valore normale delle operazioni di cui all'art. 110, c. 7 del TUIR stipulati ai sensi dell'art. 31-ter, c. 1, lett. a) del D.P.R. n. 600/1973;
- gli accordi per l'applicazione ad un caso concreto di norme, anche di origine convenzionale, concernenti l'attribuzione di utili e perdite alla stabile organizzazione in un altro Stato di

un'impresa o un ente residente ovvero alla stabile organizzazione in Italia di un soggetto non residente, stipulati ai sensi dell'art. 31-ter, c. 1, lett. b) del D.P.R. n. 600/1973.

Il D.Lgs. n. 32/2017 stabilisce inoltre che:

- i servizi di collegamento possono richiedere informazioni supplementari, compreso il testo integrale del ruling preventivo transfrontaliero o dell'accordo preventivo sui prezzi di trasferimento, all'altro Stato (nuovo c. 1-ter, art. 5, D.Lgs. n. 29/2014);
- lo scambio automatico non è obbligatorio qualora un ruling preventivo transfrontaliero riguardi esclusivamente la situazione fiscale di una o più persone fisiche (nuovo c. 1-quater, art. 5, D.Lgs. n. 29/2014);
- gli accordi preventivi bilaterali o multilaterali sui prezzi di trasferimento conclusi con Paesi terzi sono esclusi dall'ambito di applicazione dello scambio automatico di informazioni nel caso in cui l'accordo fiscale internazionale, in virtù del quale è stato negoziato l'accordo preventivo sui prezzi di trasferimento, non ne consente la divulgazione a terzi. Tali accordi preventivi bilaterali o multilaterali sui prezzi di trasferimento potranno essere oggetto di scambio di informazioni ai sensi dell'art. 9 della Direttiva 2011/16/UE (*"Ambito di applicazione e condizioni dello scambio spontaneo di informazioni"*), qualora l'accordo fiscale internazionale, in virtù del quale è stato negoziato l'accordo preventivo sui prezzi di trasferimento, ne consente la divulgazione e l'autorità competente del Paese terzo autorizza la divulgazione delle informazioni. Tuttavia, nel caso in cui detti accordi siano esclusi dallo scambio automatico di informazioni, le informazioni di cui al par. 6 dell'art. 8-bis della Direttiva citata alle quali si fa riferimento nella richiesta che ha portato all'emanazione di detto accordo bilaterale o multilaterale sui prezzi di trasferimento, sono scambiate ai sensi dei par. 1 e 2 del citato art. 8-bis. I due paragrafi disciplinano le modalità di comunicazione del ruling o dell'accordo (nuovo c. 1-quinquies, art. 5, D.Lgs. n. 29/2014).

Le informazioni che devono essere comunicate sulla base della nuova disciplina in esame sono trasmesse nel registro centrale che deve essere istituito entro il 31 dicembre 2017 dalla Commissione europea relativo alla cooperazione amministrativa nel settore fiscale in cui sono registrate ai fini dello scambio automatico. Nelle more della istituzione del registro, lo scambio automatico è effettuato utilizzando la rete CCN, la cd. Rete Comune di Comunicazione, sviluppata dall'Unione Europea per assicurare tutte le trasmissioni con mezzi elettronici tra le autorità competenti nel settore della fiscalità<sup>80</sup>. Le linee seguite dunque dalla Commissione e dalla cd. *dottrina Vestager*, dovuta al modus operandi del commissario europeo per la concorrenza, stanno

---

<sup>80</sup> Valente P., Lo scambio automatico obbligatorio di informazioni si estende ai tax ruling: il D.Lgs. n. 32/2017

sollevando sul versante geo-politico diverse tensioni che riguardano gli Stati membri, i paesi terzi e l'Unione Europea in relazione al trattamento fiscale riservato alle imprese multinazionali, le cd. MNEs. Potrebbe essere questa l'occasione per giungere all'elaborazione ed alla approvazione della proposta della Commissione europea di istituire una *Common Consolidated Corporate Tax Base* (CCCTB), ossia un set di regole comuni tese a definire la base imponibile delle società commerciali operanti sul territorio UE80. Si tratta di un meccanismo che crea un sistema di calcolo dei profitti di impresa uniforme. Infatti, la CCCTB riguarda solo l'imponibile e non si estende alle aliquote di imposta, le quali restano nelle mani dei singoli Stati secondo le proprie esigenze di budget. Grazie a questo meccanismo non solo si eliminerebbe alla radice qualsiasi disallineamento tra i sistemi impositivi nazionali, ma si risolverebbero a monte tutti gli innumerevoli problemi tecnici (ed i connessi abusi) legati alla determinazione dei prezzi di trasferimento secondo l'*Arm's Length Principle* (ALP). In tal caso, si avrebbe un rovesciamento completo della logica del sistema: il completo abbandono del tradizionale (ed attuale) *separate entity approach*, o approccio separato, cui l'ALP è connesso, per l'assunzione di un vero e proprio *unitary approach*, o approccio unitario nel trattamento fiscale delle MNEs. Questo passaggio è invero auspicato da molti, ed è stato fortemente rilanciato negli ultimi anni da Bruxelles, ma si è rivelato pieno di innumerevoli ostacoli politici connessi alla definizione della cd. formula *apportionement*, dei criteri in base ai quali "ripartire" i profitti globali generati dalla MNE tra i vari Stati membri coinvolti. È evidente infatti che, a seconda dei fattori economici cui si dà rilievo e del loro peso relativo, alcuni Stati potrebbero trovarsi maggiormente avvantaggiati rispetto agli altri. La complessità tecnica del problema, il suo enorme rilievo economico, nonché la necessità di rispettare la regola dell'unanimità per l'approvazione di una misura riguardante tributi non armonizzati ha portato così ad un punto di stop, ad oggi senza ancora una soluzione. Diversamente, gli Stati membri potrebbero scegliere di accogliere intenzionalmente la nuova linea di Bruxelles e utilizzarla in un quadro politico internazionale. A meno che non si verifichi tutto ciò, poi, è tuttavia ragionevole pensare che la recente cd. dottrina Vestager sulla fiscalità delle MNEs sia destinata, da parte della stessa Commissione ovvero in sede di giudizio della Corte di giustizia, ad un ridimensionamento, quanto meno se il suo perseverare possa incrinare in termini non tollerabili i rapporti tra Stati membri. Ciò si impone per una ragione interna al diritto europeo stesso: per l'essere quest'ultimo ed il suo rispetto pur sempre mezzo per realizzare l'integrazione tra Stati membri, scopo e giustificazione ultima di tutto il sistema giuridico ed istituzionale europeo. Da qui la necessità di abbandonare ogni lettura della legislazione europea o ogni linea di azione delle istituzioni UE che, pur giuridicamente

ineccepibili sul piano delle regole positive scritte, per il loro impatto geo-politico mostrino di compromettere in misura significativa il processo di integrazione

## Conclusioni

Appare, al seguito della trattazione appena effettuata sulla digital economy e ai problemi ad essa connessi in materia fiscale, dunque chiaro che l'assetto legislativo nazionale e internazionale debbano allinearsi con i nuovi scenari economici. Le imprese moderne, come appena analizzato con Amazon, svolgono oggigiorno attività economiche dematerializzate che gli permettono di avere vantaggi sia a livello interno, dal punto di vista strutturale, che esterno, in termini di tassazione. Ritengo a mio avviso necessario che gli interventi, come più volte annunciati nel corso degli anni, basti pensare alla Web Tax o alla Digital Tax voluta dal deputato Enrico Zanetti, debbano essere in grado di eliminare il *trade-off* fra imprese digitali e la loro imposizione fiscale in maniera efficace e non parziale. Ritengo inoltre opportuna una maggiore cooperazione da parte di tutti gli Stati membri in grado di stabilire dei principi comuni per far fronte agli ormai consolidati ruling fiscali che non sempre seguono, come già accennato, le orme della legalità. Credo che rimanere in una fase di stallo come quella attuale danneggi soltanto in maniera ulteriore i rapporti fra singoli Stati, che si vedono contrapposti da scelte societarie, effettuate dalle imprese multinazionali in merito alla residenza fiscale, senza alcun interesse verso l'Unione ma solo nei confronti dei propri utili da preservare dal sistema fiscale. Volgendo lo sguardo verso il nostro paese, In Italia si applicherà dal 2019 la nuova "Web Tax" approvata dal Senato come già dichiarato nel secondo capitolo del progetto, anche se, questo intervento appare piuttosto complesso da realizzare a causa di una mancanza specifica delle operazioni che verranno colpite, si parla di B2B ma ancora sono da stabilire, e poiché non applicandosi alle imprese italiane, per cui sarà previsto un credito d'imposta utilizzabile solamente in compensazione, potrebbe risultare discriminatorio nei confronti in primis delle società estere e successivamente per tutte quelle imprese come le start-up, che non producendo utili per anni, non potranno godere del credito d'imposta così istituito. Nonostante questi miei pensieri, i problemi più importanti da risolvere sono legati all'ambito applicativo della futura norma stessa. Infatti, ad oggi non si è ancora arrivati ad una soluzione comune circa gli aspetti più importanti in materia fiscale: la stabile organizzazione e i parametri di tassazione. Come ricordato anche dalla commissaria UE alla concorrenza, Margareth Vestager, non è possibile considerare il fatturato di un'impresa come unico parametro di tassazione, poiché esistono moltissime web company che generano valore senza grandi ricavi. Un altro problema, che di fatto sta rallentando il già faticoso processo di tassazione del digitale, riguarda la priorità di trovare un accordo a livello internazionale prima ancora che europeo. Per cui, seppur apprezzabile il lavoro svolto dall'Italia in materia, credo in conclusione che

l'unica soluzione possibile arriverà dal duro lavoro svolto a livello comunitario. Ritengo inoltre determinante la volontà di tutti gli Stati membri di collaborare per arrivare ad una soluzione nel più breve tempo possibile, anche a costo di rinunciare a quei vantaggi di cui quei Paesi, come Irlanda, Olanda e Lussemburgo, grazie agli accordi stipulati, godono dall'attuale sistema.



## Bibliografia

- Commissione Europea (2017, 21 settembre), COM (2017) 547 final, Un sistema fiscale equo ed efficace nell'Unione europea per il mercato unico digitale, Bruxelles
- Commissione Europea (2017, 4 ottobre), Comunicato Stampa, Bruxelles
- Commissione Europea (2018, 21 marzo), COM (2018) 147 final, Bruxelles
- Decreto del Presidente della Repubblica del 22 dicembre 1986, Testo Unico delle Imposte sui Redditi (TUIR), Titolo I, Capo I: Imposta reddito persone fisiche/disposizioni generali, Art. 2
- Decreto del Presidente della Repubblica del 22 dicembre 1986, Testo Unico delle Imposte sui Redditi (TUIR), Titolo I, Capo I: Imposta reddito persone fisiche/disposizioni generali, Art. 5
- Decreto del Presidente della Repubblica del 22 dicembre 1986, Testo Unico delle Imposte sui Redditi (TUIR), Titolo II, Capo I: soggetti passivi/disposizioni generali, Art. 73
- EU2017.EE (2017, 29 settembre), Tallinn Digital Summit – Background Paper
- Gallo M., “Regime fiscale dell’economia digitale”, Audizione Commissione Finanze della Camera dei Deputati, Roma, 24 febbraio 2015
- Legge 27 dicembre 2013, n. 147
- Legge di Bilancio 2018, Quadro di sintesi degli interventi, A.C. 478, Dossier-XVII Legislatura, dicembre 2017
- Miccoli G., Digital Economy: le multinazionali digitali e i nuovi modelli di business, 2016, PM Edizioni
- Pepe F., “Concorrenza fiscale dannosa” e tax rulings: l’uso “strategico” dell’arm’s lenght principle nella disciplina europea sugli aiuti di Stato e l’imprevista (?) “egemonia” della Commissione europea nell’area della fiscalità internazionale, 28 febbraio 2018
- Rapporto Assinform (2017), Il digitale in Italia 2017- Mercati, Dinamiche, Policy
- Santacroce B. – Ficola S., Il commercio elettronico, aspetti giuridici e regime fiscale, 2015, Maggioli Editore
- Servizio del Bilancio, 2015. Nota breve, "Il Progetto Base Erosion and Profit Shifting (BEPS)". NB n. 13, ottobre 2015, Senato della Repubblica, XVII legislatura
- Srnicek N., Capitalismo digitale – Google, Facebook, Amazon e la nuova economia del web, 2017, Luiss University Press
- Valente P., Elusione fiscale internazionale, 2014, Ed: Ipsoa



- Valente P., Ianni G., Roccatagliata F., Economia digitale e commercio elettronico – fiscalità in Internet nella gestione di impresa, 2015, Wolters Kluwer
- Valente P., Lo scambio automatico obbligatorio di informazioni si estende ai tax ruling: il D.Lgs. n. 32/2017

## Sitografia

- [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-18-2041\\_it.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-18-2041_it.htm)
- <http://www.camera.it/temiap/allegati/2015/10/05/OCD177-1530.pdf>
- [http://www.confindustria.tn.it/confindustria/trento/istituzionale.nsf/0/207e43f97cf1fcb8c125784100489219/\\$FILE/IL%20TRANSFER%20PRICING%2011-02-16.pdf](http://www.confindustria.tn.it/confindustria/trento/istituzionale.nsf/0/207e43f97cf1fcb8c125784100489219/$FILE/IL%20TRANSFER%20PRICING%2011-02-16.pdf)
- <http://www.diritto24.ilsole24ore.com/art/avvocatoAffari/mercatoImpresa/2017-02-06/stabile-organizzazione-172328.php?preview=true>
- <http://www.finanze.it/export/sites/finanze/it/.content/Documenti/Varie/SCHEDA-Legge-di-Bilancio-2018.pdf>
- <http://www.gazzettaufficiale.it/eli/id/2013/12/27/13G00191/sg>
- <http://www.gazzettaufficiale.it/eli/id/2014/03/06/14G00029/sg>
- [http://www.gop.it/doc\\_pubblicazioni/707\\_aqbe8k974e\\_ita.pdf](http://www.gop.it/doc_pubblicazioni/707_aqbe8k974e_ita.pdf)
- <http://www.ipsoa.it/documents/fisco/fiscalita-internazionale/quotidiano/2017/04/28/beps-action-7-contro-l-uso-distorto-dei-commissionaire-agreement#>
- <http://www.normattiva.it/uri-res/N2Ls?urn:nir:stato:legge:2017-12-27;205>
- <http://www.professionisti.it/enciclopedia/voce/2036/Transfer-pricing-Principio-di-libera-concorrenza-Arms-length-principle>
- <http://www.senato.it/japp/bgt/showdoc/frame.jsp?tipodoc=Emendc&leg=17&id=817816&idoggetto=836529>
- <https://studiopadoan.com/il-commercio-elettronico-e-la-fiscalita-indiretta-parte-1-3/>
- <https://transferpricingasia.com/2017/03/17/five-transfer-pricing-methods-examples/>
- [https://www.accenture.com/t20150523T023959\\_\\_w\\_\\_/it-it/\\_acnmedia/Accenture/Conversion-Assets/DotCom/Documents/Global/PDF/Dualpub\\_13/Accenture-Digital-Density-Index-Guiding-Digital-Transformation.pdf](https://www.accenture.com/t20150523T023959__w__/it-it/_acnmedia/Accenture/Conversion-Assets/DotCom/Documents/Global/PDF/Dualpub_13/Accenture-Digital-Density-Index-Guiding-Digital-Transformation.pdf)
- <https://www.addlance.com/blog/e-commerce-e-la-gestione-delliva-nella-fiscalita-internazionale/>
- <https://www.bluebook.it/wp-content/uploads/2017/09/E-commerce-Report-Italian.pdf>
- <https://www.cisco.com/c/en/us/solutions/collateral/service-provider/visual-networking-index-vni/complete-white-paper-c11-481360.pdf>
- <https://www.consilium.europa.eu/media/21608/19-euco-final-conclusions-it.pdf>

- <https://www.ilfattoquotidiano.it/2016/11/06/il-tax-ruling-tra-regole-violazioni-ed-evasione-fiscale-da-parte-delle-multinazionali/3170196/>
- <https://www.pwc.com/gx/en/audit-services/assets/pdf/global-top-100-companies-2017-final.pdf>