



*Dipartimento di Impresa e Management*

*Cattedra di Scienza delle Finanze*

Le condotte elusive nel commercio elettronico:  
analisi sull'imposizione fiscale

RELATORE

Prof. Angelo Cremonese

CANDIDATO

Ludovica Speranza

Matr. 213601

ANNO ACCADEMICO

2018-2019

## INDICE

INTRODUZIONE .....	4
CAPITOLO 1: E-COMMERCE .....	6
1.1 E-commerce profilo generale .....	6
1.1.1 Classificazione relative agli attori .....	8
1.2 Imposizione indiretta e diretta .....	11
1.2.1. Fiscalità indiretta ed e-commerce diretto .....	12
1.2.2 Fiscalità indiretta ed e-commerce indiretto .....	13
1.2.3 Fiscalità diretta ed e-commerce .....	14
1.3 Trend del settore .....	16
1.3.1 Andamento economia digitale in Italia rispetto ad altri paesi .....	17
CAPITOLO 2: DIGITAL COMPANIES ED ELUSIONE FISCALE .....	20
2.1 Differenza fra evasione fiscale ed elusione fiscal .....	21
2.2 Opportunità di condotte elusive .....	22
2.2.1 Fittizia residenza all'estero .....	22
2.2.2 Stabile organizzazione .....	23
2.2.3 Transfer pricing .....	26
2.2.4 Strumenti di pagamento virtuale .....	28
2.2.5 Hybrid mismatch arrangements .....	29
2.3 I casi studio .....	32
2.3.1 Caso Apple .....	33
2.3.2 Caso Amazon .....	36
2.3.3 Caso Google .....	37
CAPITOLO 3: INTERVENTI PER ELIMINARE I COSI' DETTI "AGGIRAMENTI DI TASSAZIONE" .....	41

3.1 Web tax a livello nazionale .....	43
3.1.1 Digital tax e Web Tax .....	43
3.1.2 Emandamento Mucchetti .....	45
3.2 Web tax a livello europeo .....	46
3.2.1 Il progetto BEPS .....	46
3.2.2 Digital single market .....	50
3.3 Misure adottate dalla Commissione Europea .....	52
3.3.1 Base imponibile comune consolidata per le imposte sulla società (CCCTB) .....	52
3.3.2 Proposta 21 marzo 2018 .....	59
3.3.3 Tassa provvisoria con aliquota al 3% .....	62
3.4 Web tax 2019 .....	63
CONCLUSIONE .....	67
BIOGRAFIA .....	69

## INTRODUZIONE

Con il presente elaborato si è cercato di valutare l'impatto che ha avuto l'avvento e lo sviluppo dell'economia digitale, nello specifico l'e-commerce, sul sistema economico globale, sulle condotte delle imprese e sulla tassazione a livello nazionale e internazionale. La "rivoluzione digitale" ha portato con se nuovi concetti, fra cui la "digital economy". Nel primo capitolo si pone in evidenza il commercio elettronico, considerato pioniere dell'economia digitale ed elemento che ha maggiormente influenzato il sistema economico, avendo creato un nuovo mercato. L'e-commerce è un sistema per la compravendita di beni e servizi commercializzati attraverso piattaforme online, che offre e continua a offrire nuove possibilità, sia a coloro che si trova dal lato della domanda, sia a coloro che operano dal lato dell'offerta: le imprese hanno già da tempo iniziato ad operare su più mercati contemporaneamente grazie a questo strumento, ad adottare modelli di business in grado di adeguarsi alla rapidità dei cambiamenti, a creare modelli societari più flessibili e a porre i consumatori al centro del mercato.

Il commercio elettronico ha avuto degli effetti sui pilastri dei sistemi fiscali, basti pensare a come ha mutato il concetto di mobilità per le caratteristiche di alcuni beni oggetto di scambio, gli *intangible assets* rendono complesso individuare il luogo in cui si svolge l'attività economica di produzione, proprio perché i sistemi fiscali si basano su un'economia fisica che è l'aspetto fondamentale per individuare la potestà impositiva. Oppure si può osservare il modo in cui ha influenzato il concetto di "stabile organizzazione", in quanto nel digitale non c'è nulla di stabile e questo ha portato a definire la "stabile organizzazione virtuale".

Il commercio elettronico ha quindi introdotto molti cambiamenti e allo stesso tempo problematiche, fra cui le condotte elusive adottate dalle società digitali. Nel secondo capitolo verranno presentati i vari metodi, concretamente legali, che le società spesso utilizzano per ridurre il carico fiscale che grava sui loro utili ad esempio i prezzi di trasferimento, gli *hybrid mismatch arrangements*, la fittizia residenza all'estero. In questo capitolo si è anche presentata una specifica tecnica, posta in essere dai giganti digitali, il "Double Irish with Dutch Sandwich", che ha permesso di evitare il pagamento al fisco ingenti quantità di denaro. Le architetture organizzative poste in essere dalle imprese per eludere la tassazione fiscale, non infrangono la legge ma sfruttano norme ormai obsolete e i limiti di un sistema tributario internazionale non coordinato, che oltretutto presenta asimmetrie tra i regimi tributari nazionali. Per queste ragioni nel terzo capitolo si considereranno le proposte di legge, nello scenario nazionale ed europeo, che hanno

come obiettivo quello di limitare l'elusione delle multinazionali.

A livello nazionale, si presenteranno prima le proposte di legge che hanno preceduto la Web tax italiana, le quali hanno attirato giudizi negativi, non essendo state concepite in un'ottica sovranazionale e che, di conseguenza, avrebbero posto l'Italia in una posizione sconveniente rispetto agli altri Stati membri dell'Ue. Tali proposte di legge hanno comunque aperto la strada alla proposta attuale che verrà presentata in dettaglio, fino ad arrivare alle ultime novità.

A livello europeo, il problema principale che si affronta, per riuscire a giungere ad un accordo comune, è la forte frammentazione interna. Questo ha portato la Commissione Europea a presentare l'iniziativa del "*Digital Single Market Strategy for Europe*", essendo la coesione elemento indispensabile agli Stati, per competere a livello globale. Insieme a questo argomento si tratterà anche il progetto Beps: una misura di notevole importanza, adottata dai Paesi Ocse per contrastare l'elusione fiscale, che prevede una serie di azioni per colmare le lacune nei sistemi fiscali vigenti e bloccare l'erosione della base imponibile dai gruppi multinazionali.

La Commissione Europea ha come obiettivo quello di creare una specifica tassa per i giganti del web, che richiede ancora tempi lunghi per la sua attuazione, per questa ragione si sono previste proposte temporanee entrate in vigore di recente, per le quali l'Italia si è mossa in prima linea.

## CAPITOLO I: E-COMMERCE

### 1.1 E-COMMERCE: PROFILO GENERALE

Uno dei fenomeni più rilevanti della new economy degli ultimi anni è stato lo sviluppo vertiginoso dell'e-commerce. In particolare negli Usa l'evoluzione dell'e-commerce ha avuto un notevole impatto sulla crescita economica del paese, e allo stesso tempo ha avuto e avrà anche in futuro, una notevole incidenza sui sistemi fiscali dei paesi.

Negli ultimi decenni si sta vivendo una crescente globalizzazione dei mercati, che ha determinato benefici e costi in termini di crescita economica e di conseguenza, l'integrazione dei mercati ha introdotto vincoli alla capacità degli Stati nazionali di ottenere gettito dalle imposte, le quali, pesano su basi imponibili mobili e sulla ridotta libertà degli Stati di tassare le basi imponibili nazionali.

L'accresciuta interdipendenza economica, spinge gli stati nazionali ad individuare a livello internazionale un sistema cooperativo, con tassazioni coordinate e condivise sul piano applicativo, infatti l'OCSE, la Commissione Europea e i singoli paesi, hanno cercato di rendere i sistemi tributari meno distorsivi e più conformi alla nuova realtà economica.

La nuova realtà economica è caratterizzata dalla totale libertà dei capitali, dall'ampliamento dei movimenti delle società e dei consumatori sul piano internazionale e dall'espansione del commercio elettronico<sup>1</sup>.

Lo spostamento delle attività tradizionali in transazione e vendite, realizzate per il tramite di internet può avere effetti considerevoli sul gettito derivante dalle imposte sulle vendite, inoltre influenzare la tassazione delle persone fisiche e delle imprese per quanto riguarda le imposte sui redditi, di conseguenza potrebbe essere condizionata anche la spesa e la composizione di quest'ultima e la conseguente modifica del profilo redistributivo dell'azione dei governi.

La possibilità di effettuare scambi commerciali sul piano nazionale e internazionale in tempo reale e anche in modo anonimo è stato reso possibile grazie alla diffusione di Internet, tutto ciò ha reso complessa l'applicazione delle norme fiscali usate abitualmente sulle transazioni nei mercati tradizionali, anche al caso del commercio elettronico.

Finora è assente una disciplina fiscale omogenea che eviti condotte fiscali elusive o evasive, le quali possono causare perdite di gettito per le amministrazioni tributarie.

---

<sup>1</sup> "E-commerce e sistema fiscale", Corte dei Conti, Delibera 24 maggio 2018

I fattori che ostacolano l'estensione della normativa al commercio elettronico sono:

- la difficoltà di individuare il luogo di attività degli agenti che partecipano alle operazioni;
- i problemi nell'identificare i titolari dei siti web;
- la dematerializzazione dei beni;
- l'assenza del *punto fiscale* (taxation points) cruciale per la riscossione delle imposte;
- le problematiche relative all'osservare le scritture contabili;
- la propagazione dei pagamenti elettronici permette un notevole anonimato<sup>2</sup>.

L'e-commerce può essere definito, a livello generale, come quella tipologia di commercio volto a consentire la commercializzazione di beni e servizi attraverso internet o una rete elettronica, perciò si concludono contratti giuridicamente rilevanti tra persone distinte fra loro, per cui sia la proposta che l'accettazione, sono redatte su presupposti informatici, inviate con modelli di trasmissione telematica ed accessibili utilizzando strumenti informatici.

Secondo l'OCSE, il commercio elettronico comprende *“tutte quelle categorie di transazione commerciale che coinvolgono sia organizzazioni sia individui, basate sul trattamento e sulla trasmissione di informazioni digitalizzate e che includono testo, suono e immagini”*.

Nella comunicazione COM(97) 157 della Commissione Europea è riportata la seguente definizione: *“ il commercio elettronico consiste nello svolgimento di attività commerciali per via elettronica. Basato sull'elaborazione e la trasmissione di dati (tra cui testo, suoni e immagini video) per via elettronica, esso comprende attività disparate quali: commercializzazione di merci e servizi per via elettronica; distribuzione online di contenuti digitali; 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; on line sourcing; appalti pubblici per via elettronica, vendita diretta al consumatore e servizi post-vendita. Il commercio elettronico comprende prodotti (ad es. prodotti di consumo, apparecchiature specialistiche per il settore sanitario), servizi (ad es. servizi di informazione, servizi giuridici e finanziari), attività di tipo tradizionale (ad es. l'assistenza sanitaria e l'istruzione) e di nuovo tipo (ad es. “centri commerciali virtuali”)*”.

---

<sup>2</sup>Andrea Di Gialluca e Fabio Marchetti *“Profili fiscali dell'e-commerce”*, Fondazione Bruno Visentini

### 1.1.1 E-COMMERCE: CLASSIFICAZIONE RELATIVA AGLI ATTORI

E-commerce può essere distinto in base alle relazioni che si instaurano fra consumatori, imprese e governo.

La seguente matrice indica tutte le relazioni che si possono creare fra questi tre soggetti

	<b>G</b>	<b>B</b>	<b>C</b>
<b>G</b>	G2G	G2B	G2C
<b>B</b>	B2G	B2B	B2C
<b>C</b>	C2G	C2B	C2C

Tabella 1: La matrice del commercio elettronico <sup>1</sup>

Per quanto riguarda il commercio elettronico e la relativa tassazione, i casi più interessanti sono B2B, B2C e C2C. <sup>3</sup>

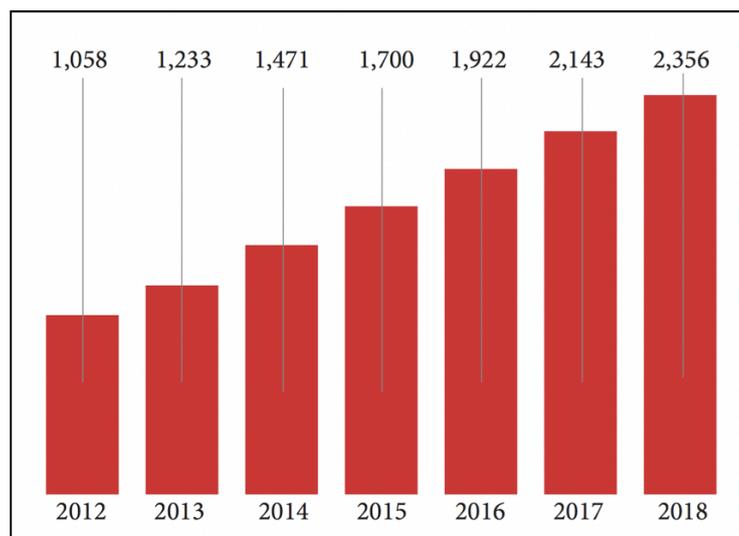
- *L'e-commerce B2B*, (business to business: transazioni e relazioni commerciali fra le imprese), è stata la prima tipologia di e-commerce a svilupparsi grazie alla diffusione della tecnologia Elettrica Data Interchange (EDI) che permetteva lo scambio di informazioni per via telematica fra le imprese. Attualmente le imprese possono utilizzare l'EDI su reti aperte grazie alla diffusione delle nuove tecnologie di rete, mentre in passato l'EDI era confinato su reti chiuse, tra partner legati da precisi accordi. Ad esempio, le società usano l'EDI per effettuare degli ordini ai propri fornitori, infatti questo strumento è di norma usato da imprese che svolgono la loro attività in uno stesso settore ma operano in punti diversi della filiera economico produttiva. Lo Storefront Model<sup>4</sup> è un esempio del modello del negozio online dove è possibile utilizzare carrelli elettronici e servizi di pagamento online, come le autorizzazioni per il pagamento delle carte di credito. Ai fini del presupposto territoriale dell'Iva è importante sottolineare che: si considerano effettuate in Italia questa tipologia di prestazione di servizi, se è resa a committenti

<sup>3</sup> Mauro Marè, Stefania Sperotto, "La tassazione del commercio elettronico nei Paesi Ocse: i criteri e gli effetti sui sistemi fiscali"

<sup>4</sup> "Definizione E-commerce e classificazione"  
<https://www.glossariomarketing.it/significato/e-commerce/>

soggetti passivi stabili nel territorio dello stato, indipendentemente dal luogo in cui è stabilito il prestatore.

- *L'e-commerce B2C, (business to consumer: transazioni e relazioni commerciali fra imprese e consumatori finali).* In questa tipologia di e-commerce il cliente può acquistare il prodotto o servizio senza raggiungere il luogo fisico, si realizza un negozio virtuale, utilizzando carrelli elettronici e servizi di pagamento on line, si tratta dello Storefront Model.



*Grafico 1: B2C vendite online nel mondo 2012-2018 | bilioni di dollari americani<sup>5</sup>*

Amazon utilizza lo Storefront Model: che offre la shopping cart technology (il carrello della spesa virtuale che permette al consumatore di accumulare più articoli durante la navigazione per poi effettuare l'acquisto in un'unica soluzione); utilizza un database clienti che registra gli account dei vari clienti e gli articoli acquistati, le transazioni avvenute e le informazioni sul sistema di pagamento.

Ai fini del presupposto territoriale dell'Iva è importante sottolineare che: si considerano effettuate in Italia questa tipologia di prestazione di servizi se è resa da soggetti passivi stabiliti nel territorio dello stato a committenti privati consumatori, indipendentemente dal luogo in cui è stabilito il committente.

<sup>5</sup> <https://www.bluebook.it/wp-content/uploads/2017/09/E-commerce-Report-Italian.pdf>

- *L'e-commerce C2C (consumer to consumer: transazioni e relazioni commerciali fra consumatori)*. Le parti coinvolte nelle transazioni ne stabiliscono le regole, gli intermediari che operano fra i consumatori rimangono estranei alla transazione vera e propria. Il modello dell'asta (Auction model<sup>6</sup>) è la forma tipica dell'e-commerce C2C.

La difficoltà della materiale riscossione dell'Iva è uno dei problemi che affligge le prime due tipologie di e-commerce.

Nei rapporti B2B, utilizzando il *reverse charge* la problematica è stata risolta. Si tratta di uno strumento contabile che comporta la traslazione del debito Iva sul committente della prestazione, mentre il fornitore è libero da adempimento nel luogo di stabilimento del destinatario del servizio. Nei rapporti B2C, per i quali il *reverse charge* non è applicabile, l'esistenza del mezzo tecnico, che consente la liquidazione e la riscossione dell'imposta nel luogo del committente, è legato al gettito Iva. In ambito comunitario la soluzione, nel settore dei servizi di telecomunicazione, teleradio diffusione e dei servizi prestati tramite mezzi elettronici, è stata individuata nel modello Moss (mini one stop shop). Il modello Moss è facoltativo e rappresenta una misura di semplificazione della riscossione e degli adempimenti Iva da parte degli operatori, grazie al quale è prevista una sola registrazione ai fini Iva in uno Stato Ue, una sola dichiarazione Iva e un unico versamento dell'imposta con riguardo a tutti i servizi resi all'interno dell'Ue. Questo significa che si può versare l'Iva nello Stato Ue di consumo senza essere identificati, quindi il fornitore non deve registrarsi presso ogni "Stato membro di consumo". L'Iva versata viene poi redistribuita nei vari paesi di destinazione.

La commissione, per garantire maggiormente la tassazione nel luogo di consumo, ha proposto l'estensione dello sportello unico a tutti i servizi e a determinate cessioni di beni effettuate nei confronti di consumatori finali non soggetti Iva, inoltre ha presentato una proposta per semplificare le presunzioni di localizzazione applicabili ai servizi elettronici resi ai consumatori finali<sup>7</sup>.

---

<sup>6</sup> Definizione e-commerce e classificazione  
<https://www.glossariomarketing.it/significato/e-commerce/>

<sup>7</sup> "E-commerce e sistema fiscale", Corte dei Conti, Delibera 24 maggio 2018

## 1.2 E-COMMERCE: IMPOSIZIONE INDIRETTA

Prima di procedere allo studio delle diverse casistiche per le quali la disciplina Iva ha svariati sviluppi, è importante richiamare i presupposti impositivi e le tipologie di operazioni iva.

L'Iva è un'imposta plurifase, non cumulativa, ad ogni passaggio non è colpito il valore pieno dello scambio ma solo il valore aggiunto.

Per il soggetto passivo l'Iva è un'imposta neutrale, dato che recupera l'imposta sugli acquisti, ottenendo un credito di imposta verso lo stato da contrapporre, grazie al meccanismo della rivalsa, alle vendite dei propri prodotti.

Il consumatore finale è il solo che rimane inciso dall'imposta.

I tre presupposti dell'imposta sono:

- Il presupposto oggettivo dell'Iva, nel diritto interno, si realizza in presenza di una cessione di beni o di una prestazione di servizi<sup>8</sup>;
- Il presupposto soggettivo dell'Iva, si realizza quando l'operazione viene effettuata nell'esercizio di una attività economica (impresa, arte o professione)<sup>9</sup>;
- Il presupposto territoriale dell'Iva<sup>10</sup> si realizza quando l'operazione viene effettuata in Italia. Le regole generali che riguardano la territorialità delle operazioni possono essere semplificate nel seguente modo: le cessioni di beni mobili si considerano effettuate nel territorio dello stato se hanno per oggetto beni nazionali, comunitari o temporaneamente importati, esistenti nel territorio dello stesso; la cessione di beni immobili si considera effettuata nel territorio dello stato se l'immobile è situato nel territorio stesso; le prestazioni di servizi cosiddette generiche si considerano effettuate nel Paese del committente ovvero in quello del prestatore a seconda che il committente sia oppure no un soggetto passivo dell'Iva.

Le operazioni Iva possono essere suddivise nel seguente modo: operazioni escluse (o fuori campo) le quali sono carenti di uno o più presupposti e non sono soggette ad alcun obbligo formale o sostanziale, nel caso dell'e-commerce si possono menzionare le vendite di beni svolte senza il requisito della professionalità e dell'abitudine; operazioni incluse le quali sono in possesso di tutti i presupposti, a loro volta si suddividono in imponibili, non imponibili ed esenti.

---

<sup>8</sup> D.P.R. 633/1972 "Istituzione e disciplina dell'imposta sul valore aggiunto", artt. 2 e 3

<sup>9</sup> D.P.R. 633/1972 "Istituzione e disciplina dell'imposta sul valore aggiunto", artt. 4 e 5

<sup>10</sup> D.P.R. 633/1972 "Istituzione e disciplina dell'imposta sul valore aggiunto", artt. 7 e ss

## 1.2.1 FISCALITÀ INDIRETTA ED E-COMMERCE DIRETTO

Nell'ambito dell'e-commerce diretto si realizza una prestazione di servizi, giacché, oltre alla transazione, anche la consegna del bene immateriale avviene telematicamente<sup>11</sup>.

La determinazione del presupposto oggettivo ha rilievo, sotto il profilo fiscale, in relazione al momento impositivo dell'operazione ed eventualmente all'aliquota o al regime Iva applicabile.

Il presupposto soggettivo dell'Iva non tiene in considerazione le operazioni poste in essere dai privati consumatori, ma le operazioni effettuate nell'esercizio di un'attività economica, impresa, arte o professione svolta abitualmente, anche se non in via esclusiva.

Il presupposto territoriale dell'Iva nei casi di e-commerce diretto è quello della tassazione del "paese di destinazione", sia per il business to business che per il business to consumer, sia nel caso di committente Ue che committente extra Ue, sia esso soggetto passivo che privato consumatore.

COMMERCIO ELETTORNICO DIRETTO		
PRESTATORE	COMMITTENTE	TERRITORIALITÀ IVA ITALIA
Soggetto passivo Ue	italiano (sogg. passivo)	si
	italiano (sogg. privato)	no
soggetto passivo extra-Ue	italiano (sogg. passivo)	si
	italiano (sogg. privato)	si
soggetto passivo italiano	italiano	si
	Ue (sogg. passivo)	no
	Ue (sogg. privato)	si
	Extra-Ue	no

Tabella 2: Tassazione Iva del commercio elettronico diretto<sup>12</sup>

<sup>11</sup> Cfr. nota del ministero della finanza, 20 agosto 1998, n.1977/v/sd

<sup>12</sup> Cerato Sandro, Salmistraro Lara, "Il Sole 24 Ore", Guida IVA Edizione 10/2014 "E-commerce: regime fiscale IVA"

A decorrere dal 1° gennaio 2015, sono da considerarsi effettuate in Italia:

- nel caso di e-commerce diretto B2B<sup>13</sup>, le prestazioni di servizio rese, indipendentemente dal luogo in cui è stabilito il prestatore, ai clienti soggetti passivi stabiliti nel territorio dello stato. L'imposta è assolta dal committente mediante applicazione del reverse charge;
- nel caso dell'e-commerce diretta B2C<sup>14</sup>, le prestazioni di servizi rese tramite mezzi elettronici, quando il committente è domiciliato nel territorio dello Stato o ivi residente (c.d. "*principio del luogo di stabilimento del committente*"), l'imposta è assolta mediante identificazione diretta, la nomina di un rappresentante fiscale o avvalendosi dello speciale regime "*Moss*".

In merito all'e-commerce diretto B2C, l'art. 1, c. 1, d.lgs. 31 marzo 2015, n. 42, in attuazione della direttiva 2008/8/Ce, ha modificato la pregressa disciplina a decorrere dal 1° gennaio 2015, semplificando il quadro normativo, secondo quanto esposto.

Sempre in materia di e-commerce diretto B2C, a decorrere dal 1° gennaio 2015, per consentire all'operatore, extracomunitario e comunitario, non altrimenti identificato ai fini Iva nell'Unione europea, di assolvere l'Iva nel caso fornisca servizi di e-commerce diretto ad un consumatore privato stabilito o abitualmente residente in uno Stato membro, è stato previsto un regime speciale ed opzionale "*Moss*", introdotto in chiave semplificativa degli adempimenti previsti in materia di dichiarazione e versamento Iva.

## 1.2.2 FISCALITA' INDIRETTA ED E-COMMERCE INDIRETTO

Nell'ambito dell'e-commerce indiretto si realizza, una cessione di beni, in quanto la transazione avviene on line, ma il bene materiale viene successivamente consegnato al consumatore finale mediante un vettore.

La determinazione del presupposto oggettivo, nell'ambito dell'e-commerce diretto, si realizza allo stesso modo nell'ambito dell'e-commerce indiretto. Lo stesso avviene per la determinazione del presupposto soggettivo.

Nel caso di cessione di beni che si realizza sul territorio nazionale, sia nel caso del commercio elettronico business to business che business to consumer, quanto al presupposto territoriale, trovano applicazione le perdonare previste per la cessione di beni sul territorio nazionale.

---

<sup>13</sup> D.P.R. 633/1972 "*Istituzione e disciplina dell'imposta sul valore aggiunto*", ex art. 7-ter, c. 1, lett. a, d.p.r. n

<sup>14</sup> D.P.R. 633/1972 "*Istituzione e disciplina dell'imposta sul valore aggiunto*" ex art. 7-sexies, c. 1, lett. a, d.p.r. n. 633/1972, come modificato dal d.lgs. n. 42/2015

Per le operazioni intracomunitarie, la tassazione delle cessioni di beni mobili a titolo oneroso tra due soggetti passivi di imposta, fattispecie cui è ricondotto l'e-commerce indiretto B2B, avviene nel paese di destinazione del consumo del bene.

Per le cessioni di beni tra un soggetto passivo e un privato consumatore, che si configura tecnicamente come "vendita a distanza" nell'area del business to consumer, si applica come regola generale la tassazione del paese di origine, salvo alcune deroghe.

Per quanto riguarda le importazioni e le esportazioni, la regola generale è la tassazione nel paese di destinazione, perciò non ci sono particolarità che derivano dal fatto che l'ordine di cessione del bene avviene per mezzo di uno strumento digitale.

Un'altro importante aspetto relativo all'Iva che può aggiungersi ai tre presupposti che la riguardano: il momento in cui un'operazione si considera effettuata. Il momento impositivo individua il termine in cui le operazioni sono considerate imponibili.

In materia di e-commerce diretto e indiretto l'operazione diventa generalmente imponibile in base alle modalità di pagamento poste in essere (carta di credito, conto corrente postale, ..).

Rispetto alle transazioni tradizionali, l'applicazione dell'Iva nell'e-commerce indiretto non presenta particolari problemi dato che si tratta di cessioni di beni e vendite per corrispondenza o a distanza.

### 1.2.3 FISCALITÀ DIRETTA ED E-COMMERCE

Nell'ambito dell'imposizione diretta, ci si concentra in particolar modo sui seguenti aspetti: verifica del soggetto che opera attraverso strumenti informatici; esistenza di una stabile organizzazione; elusione dell'imposizione attuando specifiche strategie; individuazione della residenza fiscale del soggetto che opera nelle transazioni e del luogo dove il reddito è stato prodotto; controllo delle operazioni poste in essere dal soggetto che opera attraverso strumenti digitali.

La maggior parte dei paesi adotta due principi per la tassazione dei redditi transnazionali<sup>15</sup>:

- *world-wide taxation principle*, secondo il quale la nozione di residenza rappresenta il criterio di collegamento territoriale in funzione del quale la potestà impositiva è esercitata, sia in ambito

---

<sup>15</sup> "E-commerce e sistema fiscale", Corte dei Conti, Delibera 24 maggio 2018

transnazionale che nazionale. Persone fisiche e giuridiche sono assoggettate ad imposizione nel paese di residenza su tutti i redditi prodotti;

- *principle of source*, secondo il quale il soggetto non residente deve essere assoggettato a tassazioni in base alla localizzazione dei redditi nello stato dove i redditi sono stati prodotti;

Ciò significa che, se il reddito è prodotto in uno Stato diverso da quello della residenza si può andare in contro al rischio di doppia imposizione internazionale.

Il modello Ocse ha analizzato il reddito transnazionale, si tratta del reddito derivante dalle transazioni che avvengono nel commercio elettronico, cioè del reddito realizzato da un soggetto residente in uno Stato diverso da quello nel quale lo stesso si manifesta.

Lo scopo dell'analisi è stato la redazione di trattati che evitassero la doppia imposizione nei rapporti bilaterali fra gli Stati: il modello Ocse e i trattati stabiliscono che i soggetti non residenti sono tassati per i redditi di impresa prodotti nel territorio dello Stato solo se tali redditi sono relativi ad attività esercitate attraverso stabili organizzazioni.

I redditi di impresa di un soggetto non residente sono tassati in Italia solo se prodotti sul territorio nazionale attraverso una stabile organizzazione.

Un ulteriore aspetto che presenta delle problematiche è la determinazione dei profitti, conseguiti da un'attività di commercio elettronico, che può essere attribuita alla stabile organizzazione dell'impresa.

Nell'ambito della localizzazione del reddito è necessario definire anche la "residenza fiscale" del contribuente, oltre al problema dell'individuazione della stabile organizzazione.

La definizione di residenza fiscale di una persona fisica o di una società è contenuta negli artt. 2 c. 2, 5 c. 3 lett. d, e 73 cc. 3, 5-bis e 5-ter d.p.r. n. 917/1986, e il modello Ocse disciplina il concetto di residenza fiscale all'art 4, in ambito nazionale.

Il commercio elettronico si svolge di frequente in modo anonimo, ed è complesso individuare la posizione geografica del venditore o dell'acquirente e del luogo di effettivo consumo del bene, con conseguente difficoltà ad individuare il luogo di tassazione. Grazie ai tre criteri di riferimento previsti dalla normativa in materia di imposte sul reddito delle società:

- sede amministrativa;
- sede legale;
- luogo di effettivo svolgimento dell'oggetto principale della società;

Si presuppone il riconoscimento dell'identità dei soggetti delle transazioni on line.

I tre criteri di individuazione sono fra loro alternativi di conseguenza è sufficiente che ne sia soddisfatto uno per poter considerare il soggetto fiscalmente residente in Italia.

Per quanto riguarda l' "*oggetto principale dell'attività*" occorre individuare dove viene svolto in modo prevalente l'attività essenziale per la realizzazione degli scopi sociali primari, oltre al luogo di direzione effettiva, per la quale il modello Ocse chiarisce che la sua definizione è una questione di fatto, in cui la sostanza deve prevalere sulla forma.

La fiscalità che caratterizza la definizione di residenza ai fini fiscali contrasta con la virtualità del commercio elettronico, che rende complesso individuare il luogo di direzione effettiva dell'impresa e dei soggetti coinvolti nelle transazioni, ponendo in crisi i concetti di tassazione in base alla residenza o alla fonte.

Alla difficoltà nell'individuare il luogo di direzione effettiva dell'impresa, si aggiunge la difficoltà di risalire all'identità dei soggetti delle transazioni on line e i paesi da cui le medesime si collegano<sup>16</sup>.

### 1.3 TREND DEL SETTORE

Per comprendere meglio l'andamento del commercio elettronico in Italia, è necessario tenere in considerazione l'andamento del commercio elettronico internazionale. Il baricentro economico del mondo è situato nell'area dell'Asia-Pacifico che ha rilevato una crescita esponenziale in grado di influenzare gli equilibri mondiali.

In questo scenario c'è pieno riscontro con quanto dichiarato dal Direttore Scientifico degli Osservatori "Digital Innovation del Politecnico di Milano" ossia che "Il valore degli acquisti online a livello mondiale ha superato i 2.500 miliardi nel 2018, il 20% in più rispetto all'anno precedente. La Cina è il primo mercato con oltre 1.000 miliardi di euro e con un tasso di penetrazione dell'online sul totale retail del 18%. Gli Usa con 620 miliardi e un tasso di penetrazione del 17%, e l' Europa con 600 miliardi di euro e il 10% di penetrazione".

---

<sup>16</sup> "*Iva e E-commerce 2018*" Ac Avvocati e Commercialisti, 2018, Fisco e Tasse

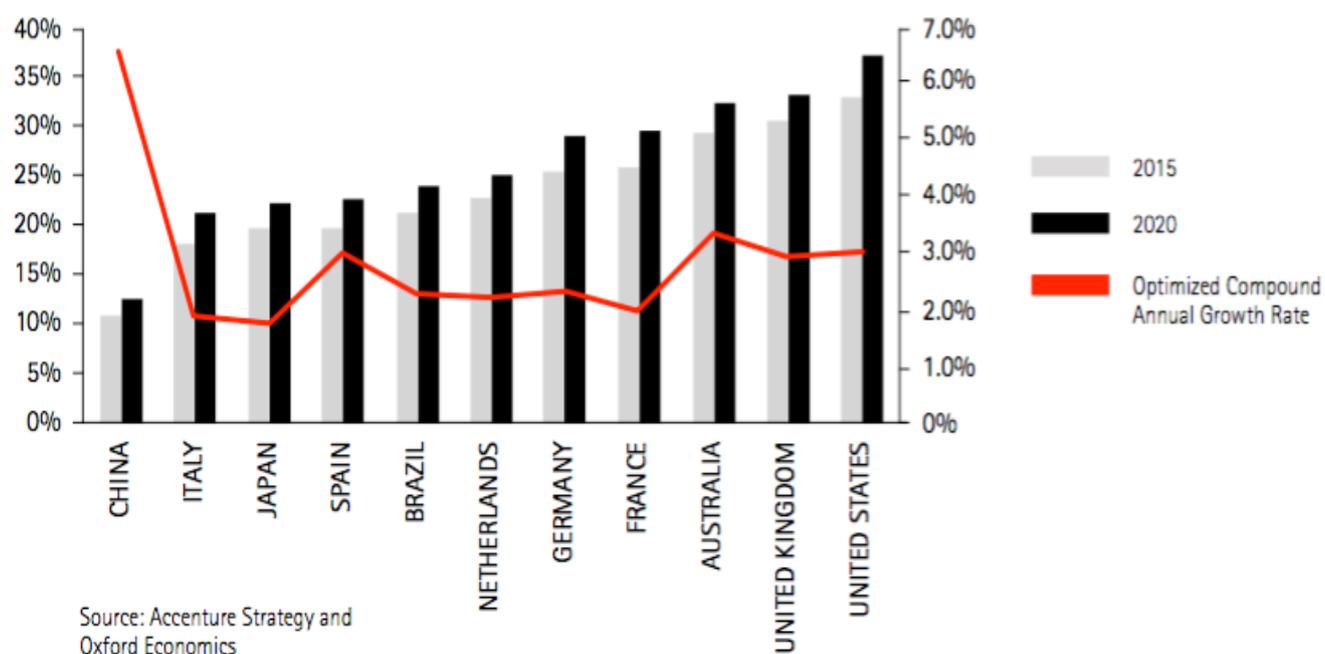


Grafico 2: Quota digitale del prodotto interno lordo “country by country” (2015 e 2020) <sup>17</sup>

### 1.3.1 ANDAMENTO ECONOMIA DIGITALE IN ITALIA

La relazione DESI rileva la posizione degli Stati membri nell’ambito della digitalizzazione, e si suddivide in cinque capitoli: connettività, capitale umano, uso dei servizi internet, integrazione delle tecnologie digitali, servizi pubblici digitali<sup>18</sup>.

L’Italia si posiziona al 25° posto fra i 28 fra gli Stati membri dell’Ue. Negli ultimi anni, pur essendo rimasta invariata la sua posizione nella classifica, si è registrato un miglioramento.

La sfida principale è rappresentata dalla scarsità delle competenze digitali, anche se sono state adottate delle misure dal governo italiano, e gli effetti di queste carenze si manifestano in tutti e cinque gli indicatori DESI. Le prestazioni dell’Italia si trovano del gruppo di paesi con i risultati sotto la media.

<sup>17</sup> Cfr: Berthon B., Daugherty P., Knickrehm M., (2016), “*Digital Disruption: the growth multiplier. Optimizing digital investments to realize higher productivity and growth*”

<sup>18</sup> L’indice dell’economia e della società digitale (DESI), 2018, Commissione Europea <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/desi>

Indice di digitalizzazione dell'economia e della società (DESI) - Ranking 2018

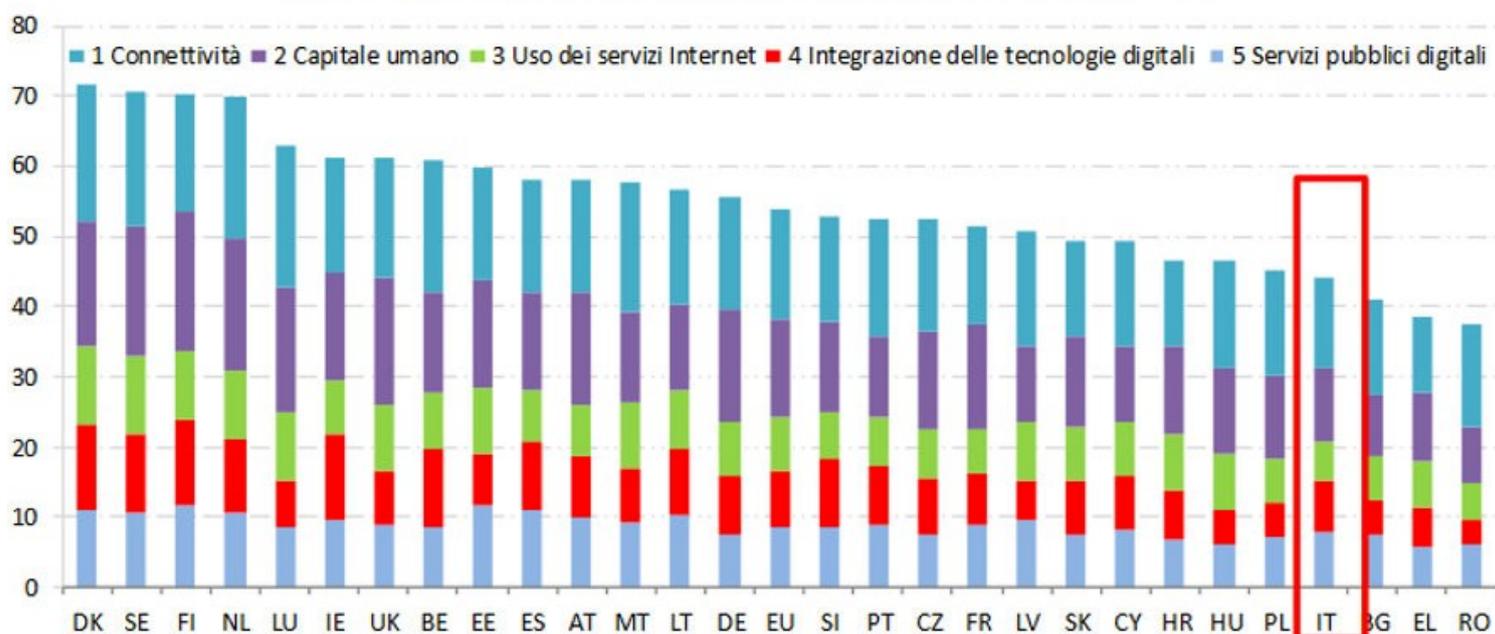


Grafico 3: Livelli di digitalizzazione dell'economia e della società nei paesi Ue<sup>19</sup>

Il punteggio complessivo dell'Italia in termini di connettività è pari a 52,8, e così si trova al 26° posto, perdendo una posizione rispetto all'anno precedente.

L'Italia sta vivendo un miglioramento nell'ambito delle installazioni di reti di accesso in fibra ottica di nuova generazione, grazie all'aumento della concorrenza a livello infrastrutturale e a una combinazione di investimenti a carattere sia privato che pubblico, in modo da seguire gli obiettivi previsti dall'Agenda digitale della Commissione europea. Questo miglioramento ha avuto anche delle conseguenze sulla domanda, che sta crescendo parallelamente, ma ad un ritmo inferiore.

Nel 2017 è iniziata l'attuazione della Strategia nazionale per la banda ultra-larga, ma l'Autorità nazionale garante della concorrenza ha espresso perplessità su dei fattori che potrebbe aver inciso negativamente sul processo di attuazione, posti in essere dall'operatore storico.

<sup>19</sup> L'indice dell'economia e della società digitale (DESI), 2018, Commissione Europea <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/desi>

Inoltre l'Italia si colloca fra i pionieri della tecnologia mobile 5G, grazie alle iniziative, pubbliche e private, di test intraprese in varie città.

Nell'ambito del capitale umano l'Italia scivola verso il fondo classifica, retrocedendo di un posto. La legge di bilancio 2018, in una nuova disposizione, ha introdotto crediti di imposta sulle spese incrementalmente sostenute per iniziative di formazione su discipline correlate a industria 4.0, misura che potrebbe colmare le lacune nelle competenze digitali che gravano sul nostro paese.

La percentuale di utenti internet è rimasta stabile, mentre il numero di specialisti TIC ha rilevato un lieve incremento, in fine la percentuale di laureati in discipline scientifiche tecnologie e matematiche (STEM) ha registrato una diminuzione del 0,1 %.

Confermandosi al penultimo posto in classifica, l'Italia non riesce a fare passi avanti nella classifica riguardante l'utilizzo di internet.

Sul fronte dell'integrazione delle tecnologie digitali da parte delle imprese, l'Italia è retrocessa di una postazione in quanto altri paesi hanno avuto una crescita molto più rapida. Le imprese italiane occupano una posizione sopra la media per l'utilizzo di soluzione eBusiness come scambio di informazioni elettroniche e RFID, mentre nell'e-commerce si è registrato un aumento delle percentuali di PMI che si dedicano ad attività di vendita on line, ma allo stesso tempo si è verificata una flessione delle vendite elettroniche.

Nell'ambito dei servizi pubblici digitali l'Italia sta procedendo lentamente, la disponibilità dei servizi eGovernment è al di sopra della media, e per quanto riguarda l'open data ha registrato una notevole crescita che ha portato a un miglioramento della posizione in classifica di 11 posti, anche se il livello dei servizi rivolti alle imprese è poco al di sotto della media.

## CAPITOLO 2: DIGITAL COMPANIES ED ELUSIONE FISCALE

Uno studio del 2016, pubblicato dal Parlamento Europeo, stima che il gettito evaso annualmente dalle multinazionali nei paesi Ue ammonta a 160-190 miliardi di euro. La commissaria alla Concorrenza, Margrethe Vestager, ha effettuato numerose sanzioni per indebiti aiuti di stato riguardando forme di elusione fiscale da parte di imprese multinazionali.

La Commissione Europea ha presentato nel gennaio 2016 la proposta di direttiva anti-elusione, che è entrata in vigore nel 1° gennaio 2019, dopo essere stata approvata dal Parlamento Europeo e dal Consiglio Europeo<sup>20</sup>.

La direttiva accoglie le raccomandazioni del report Ocse sul contrasto all'erosione della base imponibile e al trasferimento degli utili (Beps).

La direttiva è suddivisa in sei punti:

- evitare l'attuazione del meccanismo del *transfert pricing* che permette il trasferimento degli utili verso paesi a tassazione inferiore;
- limitare la deducibilità degli interessi passivi, dato che spesso si realizzano prestiti ad alti tassi di interesse da una società del gruppo residente in un paradiso fiscale a un'altra residente in un paese europeo con alta tassazione;
- controllare gli asset intangibili delle imprese ad alto tasso di innovazione, quali i brevetti. Spesso le ricerche vengono svolte dalle società in un paese, per poi attribuire i diritti di proprietà intellettuale a sussidiarie che si trovano in paradisi fiscali;
- divieto agli stati membri di realizzare accordi per ottenere un vantaggio fiscale per le società senza valide ragioni commerciali. Questo divieto è stato inserito nella direttiva perché paesi come Olanda, Irlanda e Lussemburgo hanno concesso accordi di favore a imprese multinazionali;
- si introdurrà una normativa verso i paesi extra-Ue dal 2020, che regola gli strumenti finanziari, così da evitare i disallineamenti da ibridi in modo da escludere la doppia non tassazione, che deriva da differenze di regolamentazione di giurisdizioni diverse.
- cercare di prevenire la doppia non tassazione di alcune tipologie di profitti, *switchover rule*. Un'operazione che permette di realizzare la doppia non tassazione è quella svolta da multinazionali che controllano sussidiarie che risiedono in paradisi fiscali, tali sussidiarie

---

<sup>20</sup> “Quanto ci costa l'elusione fiscale delle multinazionali” Lorenzo Sala, Sole 24 Ore, 2019

distribuiscono i dividendi che non vengono tassati né nel paese residente né nel paese Ue.

## 2.1 DIFFERENZA FRA EVASIONE FISCALE ED ELUSIONE FISCALE

I grandi gruppi dell'economia digitale, nel settore dell'e-commerce, grazie alle lacune esistenti nelle legislazioni fiscali dei diversi Stati, all'abuso di favorevoli disposizioni convenzionali, realizzano complesse operazioni di *profit shifting*, che permettono di ottenere una riduzione del carico fiscale delle transazioni con consociate residenti.

La corte di cassazione, con la sentenza n. 20106 del 18 settembre 2009, ha definito il concetto di abuso del diritto, affermando che si può parlare di abuso del diritto quando si esercita un potere o una facoltà, attribuiti ad un soggetto dal contratto, con modalità non necessarie ed irrispettosa del dovere di correttezza e buona fede, in modo da conseguire risultati diversi ed ulteriori rispetto a quelli per i quali quei poteri o facoltà furono attribuiti.

L'introduzione dell'articolo 10 bis nello statuto dei diritti del contribuente, legge n. 212 del 27 luglio 2000, ha portato all'unificazione dei concetti di abuso del diritto ed elusione fiscale. In realtà la disciplina dell'abuso del diritto non comprende qualsiasi forma di elusione fiscale.

L'elusione fiscale viene definita come “ *comportamento del contribuente che, pur rispettoso della lettera della normativa tributaria, tende ad evitare il pagamento dell'imposta con costruzioni negoziali, il cui solo scopo è quello di sottrarsi all'obbligo fiscale. In molti casi, tuttavia, l'elusione fiscale non ha niente di condannabile e si distingue quindi dall'evasione che consiste invece in un illecito occultamento della materia imponible*”<sup>21</sup>.

Quindi per far sì che si crei una situazione di abuso del diritto, devono esserci tre presupposti:

la realizzazione di un indebito vantaggio fiscale, tale vantaggio deve essere sostanziale e l'assenza di sostanza economica dell'operazione.

A seguito della riforma del 2015, le condotte abusive/elusive sono penalmente irrilevanti, e possono essere sanzionate solo in via amministrativa.

Mentre l'evasione fiscale viene definita come “ *comportamento illegittimo con cui il contribuente mira a contrastare il prelievo tributario. Al pari dell'elusione fiscale determina la riduzione del carico fiscale, ma se ne differenzia sul piano delle modalità di attuazione. Nel caso dell'evasione fiscale, la riduzione del prelievo si ottiene mediante una diretta e immediata violazione di norme*

---

<sup>21</sup> Definizione Enciclopedia Treccani

*tributarie, attraverso la rappresentazione esterna di una situazione di fatto non corrispondente alla realtà o una non corretta qualificazione giuridica della situazione medesima. L'evasione è contrastata dal legislatore con la previsione di specifiche fattispecie sanzionatorie, tributarie, amministrative e penali, nonché attraverso la predisposizione di una efficace disciplina dei controlli amministrativi*<sup>22</sup>.

## 2.2 OPPORTUNITA' DI CONDOTTE ELUSIVE

I principali operatori nell'economia digitale possono porre in essere politiche di arbitraggio fiscale, realizzate mediante il trasferimento dei proventi derivanti dall'attività principale verso giurisdizioni che offrono rilevanti vantaggi fiscali.

Nel rapporto relativo all'Action 1 del piano Beps, "*Addressing the tax challenges of the digital economy, 2015 final report*", l'Ocse ha evidenziato come, in alcune situazioni, non è possibile applicare i tradizionali criteri di collegamento territoriale per definire il luogo di imposizione degli utili delle imprese, a causa dell'elevata dematerializzazione delle operazioni economiche digitali<sup>23</sup>.

### 2.2.1 FITTIZIA RESIDENZA ALL'ESTERO

Nell'ordinamento nazionale, l'art. 73, c. 3, del d.p.r. 22 dicembre 1986, n. 917 afferma che "*ai fini dell'imposta 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*".

Si realizza l'estroversione societaria quando un'entità che ha formalmente sede all'estero, presenta dei criteri legali di collegamento con l'ordinamento nazionale, di conseguenza la residenza fiscale può risultare radicata all'interno del territorio dello Stato.

Perciò in presenza di fittizia localizzazione della residenza fiscale in paesi o territori esteri, la società si sottrae agli obblighi tributari che l'ordinamento nazionale prevede, così da sfruttare un regime impositivo favorevole grazie alle disarmonie che sono presenti fra le varie giurisdizioni.

---

<sup>22</sup> Definizione Enciclopedia Treccani

<sup>23</sup> Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting, OECD, 2013

<https://www.google.com/search?q=Action+Plan+on+Base+Erosion+and+Profit+Shifting%2C+OECD&aq=Action+Plan+on+Base+Erosion+and+Profit+Shifting%2C+OECD&aqs=chrome..69i57j0l5.1473j0j7&sourceid=chrome&ie=UTF-8>

I tre criteri di collegamento sono alternativi, il meno rilevante è la sede legale che può essere un fattore meramente formale. Più rilevanti sono gli altri due criteri: la sede amministrativa, la quale per essere individuata occorre trovare il luogo in cui vengono prese le decisioni relative all'attività dell'ente; l'oggetto principale che si individua considerando se l'attività effettivamente svolta nello stato sia prevalente rispetto all'ambito di tutte le attività esercitate<sup>24</sup>.

### 2.2.2 LA STABILE ORGANIZZAZIONE

La residenza del contribuente e la fonte del reddito sono le due basi su cui si fonda il sistema fiscale di ogni Stato. La residenza fiscale e il presupposto per il calcolo delle imposte che ciascun soggetto, sia persona giuridica sia persona fisica, è obbligato a corrispondere all'Amministrazione finanziaria.

Il principio per la tassazione dei redditi ovunque prodotti vige per i soggetti giuridici residente nel territorio dello Stato, il che significa che vengono tassati anche i redditi prodotti all'estero, mentre la tassazione, per i soggetti non residenti, grava solo sui redditi prodotti nel territorio dello Stato. Le ragioni di questa scelta legislativa si basano sulla volontà di tassare tutti i redditi prodotti dai residenti, essendo questa manifestazione di ricchezza, e per i non residenti tassare solo quelli prodotti nel territorio nazionale<sup>25</sup>.

Ai sensi dell'art. 23 del Tuir, i redditi di un soggetto economico non residente sono imponibili in Italia se prodotti sul territorio nazionale, per il tramite di una stabile organizzazione. L'art. 5 del Modello di Convenzione Ocse definisce una stabile organizzazione, come "*sede fissa di affari in cui l'impresa esercita in tutto o in parte la sua attività*". Si individua una stabile organizzazione in presenza di uno dei seguenti parametri:

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

---

<sup>24</sup> "E-commerce e sistema fiscale", Corte dei Conti, Delibera 24 maggio 2018

<sup>25</sup> "Stabile organizzazione: significato e novità Legge di Bilancio 2018" Anna Maria D'andrea, InformazioneFiscale

Secondo l'art. 5, c. 4 “..non si considera che vi sia una stabile organizzazione se: si fa uso di una installazione ai soli fini di deposito, di esposizione o di consegna di merci appartenenti all'impresa; le merci appartenenti all'impresa sono immagazzinate ai soli fini di deposito, di esposizione o di consegna; le merci appartenenti all'impresa sono immagazzinate ai soli fini della trasformazione da parte di un'altra impresa; una sede fissa d'affari è utilizzata ai soli fini di acquistare merci o di raccogliere informazioni per l'impresa; una sede fissa d'affari è utilizzata per l'impresa ai soli fini di pubblicità, di fornire informazioni, di ricerche scientifiche e di attività analoghe che abbiano carattere preparatorio o ausiliario”.

L'art. 7 del Modello di Convenzione Ocse afferma che, la norma relativa alla tassazione dei redditi prodotti dai soggetti residenti in uno Stato, e quelli prodotti da non residenti sul territorio di uno Stato, può venir meno se l'impresa dimostra di produrre redditi nel territorio, senza ricorrere all'uso di una stabile organizzazione, attraverso cui gestire la propria attività<sup>26</sup>.

Le multinazionali della digital economy riescono però a svolgere la loro attività sul territorio di uno Stato, non palesando la presenza di una stabile organizzazione, grazie alla dematerializzazione delle transazioni, oppure riescono comunque ad eludere la tassazione diretta sui profitti registrati nei Paesi in cui non hanno una presenza fisica.

Infatti operando *on line*, le digital companies vendono loro prodotti e servizi tramite la rete o concludono contratti tramite agenti indipendenti, ma in questo modo non hanno un collegamento con un dato territorio e si possono considerare imprese a-spaziali.

L'Ocse presentò delle possibili soluzioni al problema della *taxable presence*, nell'azione 1 e 7 del progetto Beps.

La legge di bilancio 2018, l. 27 dicembre 2017 n. 205, ha previsto oltre all'imposta sulle transazioni digitali, l'aggiunta del c. 2 dell'art. 162 del Tuir, che definisce in maniera generica la “*stabile organizzazione virtuale*” come “*una significativa e continuativa presenza economica nel territorio dello Stato costruita in modo tale da non fare risultare una sua consistenza fisica nel territorio stesso*”, questa definizione ha come scopo quello di eliminare l'elemento che caratterizzava la definizione di stabile organizzazione precedente, “*insediamento fisso*” materiale o personale nel territorio dello Stato<sup>27</sup>.

Di conseguenza è stata eliminata la previsione contenuta nel precedente comma 5, che escludeva la sussistenza di una stabile organizzazione nel caso di disponibilità di “*elaboratori elettronici e*

---

<sup>26</sup> “Stabile organizzazione secondo modelli internazionali di tipo convenzionale”, SMAF Associates, <http://www.smaf-legal.com/ITA/OCSEHOL1.htm>

<sup>27</sup> “E-commerce e sistema fiscale”, Corte dei Conti, Delibera 24 maggio 2018

*relativi impianti ausiliari che consentono la raccolta e la trasmissione di dati ed informazioni finalizzate alla vendita di beni e servizi”.*

Altre modifiche introdotte dalla legge di bilancio 2018, relative all’art. 162 sono:

- Introduzione di una norma di chiusura c. 4-bis. Considerando che, un’attività ha carattere preparatorio se viene svolta in via strumentale al core business ed è asservita ad essa, e ha carattere ausiliare se ricopre un ruolo di supporto del core business senza esserne parte essenziale. La presenza di una stabile organizzazione è esclusa solo se le attività sono di carattere preparatorio o ausiliario;
- Riformulazione del c. 5. Il carattere ausiliario e preparatorio che può caratterizzare delle attività, si deve manifestare considerando anche le attività svolte dalle varie consociate residenti nel territorio, perciò la verifica dei requisiti della stabile organizzazione viene sviluppata in una prospettiva di insieme. Questa regola viene definita di “anti-frammentazione” (“*anti-fragmentation rule*”:cfr. *Final Report Action 7 del Beps*) e ha come scopo quello di rimediare alle possibili manovre delle imprese multinazionali per eludere lo status di stabile organizzazione, attraverso la polverizzazione del business in tante micro-operazioni, che se vengono considerate singolarmente potrebbero risultare prive della consistenza minima per avere autonoma rilevanza fiscale.
- Modifica della definizione di stabile organizzazione personale nei comma 6 e 7. Questa nuova previsione rispecchia la nuova formulazione dell’art. 5 del Modello Ocse, per ridurre l’elusione dello status di stabile organizzazione attraverso “*commissionaire arrangements*” o strategie contrattuali che puntano a diminuire il carico impositivo nei paesi in cui si realizzano le fasi negoziali e raccogliere la ricchezza dove i contratti vengono conclusi.

Si accerta la presenza di una stabile organizzazione personale nel territorio dello Stato quando, l’agente dipendente agisce nel territorio dello Stato per conto dell’impresa non residente, conclude abitualmente contratti, o opera ai fini della conclusione dei contratti in nome dell’impresa non residente, senza che l’impresa vi effettui modifiche rilevanti oppure quando un agente indipendente che agisce per l’impresa non residente nell’ambito della propria attività ordinaria, non si perfeziona come stabile organizzazione personale, precisando che non può considerarsi agente indipendente, un soggetto che opera esclusivamente o quasi per conto di una o più imprese, alle quali è “*strettamente correlato*”.

Inoltre, in conformità con quanto espresso dall'Ocse la stabile organizzazione personale non si limita ai casi in cui esistono soggetti che concluso contratti in nome o per conto dell'impresa estera, ma si estende all'eventualità in cui questi soggetti forniscono un contributo alla loro conclusione, perciò deve essere qualificato "agente dipendente" anche chi compie atti essenziali nella conclusione di accordi per l'impresa.

La partecipazione alle trattative, sotto il controllo dell'impresa estera, può integrare l'esistenza di una stabile organizzazione personale, come l'invio alla casa-madre di contratti che vengono approvati senza modifiche<sup>28</sup>.

### 2.2.3 TRANSFER PRICING

Con l'espressione "*transfer pricing*" si fa riferimento, ai prezzi applicati ai beni e ai servizi scambiati fra imprese appartenenti allo stesso gruppo societario, questa procedura si può applicare non solo a beni e servizi scambiati, ma anche ai costi aziendali.

L'art. 110, c.7 del Tuir, così come modificato dall'articolo 59 del Dl 50/2017, specifica che "*i componenti del reddito derivanti da operazioni con società non residenti nel territorio dello Stato, che direttamente o indirettamente controllano l'impresa, ne sono controllate o sono controllate dalla stessa società che controlla l'impresa, sono determinati con riferimento alle condizioni e ai prezzi che sarebbero stati pattuiti tra soggetti indipendenti operanti in condizioni di libera concorrenza e in circostante comparabili, se ne deriva un aumento del reddito*".

Perciò in tema di determinazione del valore delle operazioni tra imprese associate, la modifica ha eliminato il riferimento al "*valore normale*", dell'art 9 c.3, Tuir, e ha introdotto il riferimento al principio della libera concorrenza (*arm's length pinciple*) di derivazione Ocse, proprio perché la maggior parte dei paesi industrializzati ha appoggiato la necessità che, le operazioni fra soggetti facenti parte del medesimo gruppo siano rispettate le regole di libera concorrenza, e che il valore di queste operazioni non sia diverso rispetto a quello accordato fra due imprese indipendenti<sup>29</sup>.

Tale modifica è servita per armonizzare la disciplina nazionale a tale principio.

---

<sup>28</sup> "Stabile organizzazione secondo modelli internazionali di tipo convenzionale", SMAF Associates, <http://www.smaf-legal.com/ITA/OCSEHOL1.htm>

<sup>29</sup> Linee guida dell'Ocse sui prezzi di trasferimento per imprese multinazionali e le amministrazioni fiscali, OECD.

I metodi di determinazione dei prezzi di trasferimento, derivanti dal *guidelines* Ocse, si distinguono in tradizionali e reddituali:

Metodi tradizionali:

- Confronto del prezzo (*CUP*): si confronta il prezzo applicato da imprese appartenenti allo stesso gruppo, con quello applicato da imprese indipendenti, aventi ad oggetto lo stesso bene o servizi in operazioni comparabili;
- Prezzo di rivendita (*Resale minus*): al prezzo di rivendita dei beni viene sottratto un margine di profitto lordo, che si determina confrontandolo con il margine realizzato dall'impresa in vendita a terzi o con il margine garantito dall'impresa in acquisti da terzi, il prezzo di rivendita viene "normalizzato", si utilizza questo metodo quando una società del gruppo si occupa della vendita di prodotti da tutte le società associate;
- Costo maggiore (*Cost plus*): ai costi sostenuti si somma un margine di profitto lordo, che si determina confrontandolo con il margine realizzato dall'impresa in vendita a terzi o con il margine garantito dall'impresa in acquisti da terzi, solitamente si applica questo metodo quando un'impresa vende materiali ad un'altra società del gruppo, che li dovrà poi trasformare, per vendere il bene finale sul mercato;

Metodi reddituali:

- Comparazione dei profitti netti (*Transactional Net Method*): si effettua un confronto fra indicatore di profitto netto della transazione in rapporto a quelli di transazioni comparabili con o tra terze parti;
- Ripartizione di utili globali: prevede la ripartizione dei profitti complessivi del gruppo economico tra le sue entità;

Le recenti raccomandazioni, previste nel *guidelines* OCSE, muovono nella direzione del superamento della preminenza dei metodi tradizionali, rispetto a quelli alternativi, ma mirano ad individuare il "*best method*", il metodo più appropriato alle circostanze del caso<sup>30</sup>.

La pratica del *transfert pricing* consente di ottenere un risparmio fiscale, spostando reddito verso Paesi con fiscalità agevolata, ad esempio, se un'impresa che si trova in un Paese ad elevata pressione fiscale, acquista beni ad un elevato prezzo da un'altra impresa, che risiede in un Paese a

---

<sup>30</sup> "Criticità fiscali nell'internazionalizzazione dell'impresa, imposte dirette", Angelo Cremonere & Alessandra Taccone

ridotta pressione fiscale, la prima impresa riuscirà a ridurre la base imponibile mentre la seconda otterrà maggiori profitti. Le condotte elusive attuate dalle imprese emergono perché, non adottano un prezzo congruo al valore di mercato, nelle operazioni “*intercompany*”.

Fra gli operatori dell’economia digitale, il business model più utilizzato prevede la creazione di plurime local subsidiaries, a cui vengono assegnati contrattualmente i rapporti commerciali con il cliente/fornitore nazionale, nei principali mercati di riferimento. Poi utilizzano il metodo del cost plus, che prevede il rimborso di tutti i costi sostenuti dalle controllate residenti, a cui si somma un mark up stabilito contrattualmente, per remunerare i rapporti intercompany.

I rischi assunti e gli assets impiegati dalle entità locali devono essere remunerate in conformità al principio della libera concorrenza.

L’analisi della business model, nei gruppi multinazionali dell’economia digitale, che presentano una notevole segmentazione della catena del valore (value chain), deve portare all’individuazione dei key value drivers, ossia la funzione che contribuisce maggiormente alla creazione del valore per il gruppo nel suo complesso.

Per verificare il modello di determinazione dei prezzi di trasferimenti più corretto nel caso di specie, occorre quindi analizzare il contributo della subsidiaries residente a gli obiettivi del gruppo.

Inoltre gli asset impiegati rappresentano un elemento da apprezzare nella quantificazione dei rapporti infragruppo, dato che nell’ambito dell’economia digitale le relazioni con la clientela nazionale e internazionale avvengono on line, di conseguenza è necessario determinare la proprietà degli intangibles utilizzati, infatti in questo settore, gran parte dei profitti provengono dallo sfruttamento dei “*beni intangibili*”, come illustrato dall’*Action 8-10* del piano Beps dell’Ocse.

#### 2.2.4 STRUMENTI DI PAGAMENTO VIRTUALE

Un aspetto da tenere in considerazione, nell’ambito della *digital economy*, di cui le multinazionali possono abusare, è l’impiego delle criptomonete, in particolare dei *bitcoin*.

L’utilizzo di questi strumenti pone molteplici problematiche<sup>31</sup>:

- rintracciare le parti che operano l’intermediazione;

---

<sup>31</sup> “E-commerce e sistema fiscale”, Corte dei Conti, Delibera 24 maggio 2018

- rintracciare gli utenti e associarvi le transazioni;
- l’anonimato che caratterizza i proprietari dei portafogli bitcoin;
- la difficoltà di individuare la posizione geografica del venditore, dell’acquirente e dell’intermediario.

### 2.2.5 HYBRID MISMATCH ARRANGEMENTS

Le digital companies attuano condotte elusive, utilizzando un ulteriore strumento, le strutture ibride, avendo modelli di business che consentono lo sfruttamento delle asimmetrie fiscali a livello internazionale.

Tendenzialmente le strutture ibride utilizzano:

- Trasferimenti ibridi: strutture trattate come operazioni di trasferimento della proprietà di una attività ai fini fiscali di un Paese, ma non ai fini fiscali di un altro Paese, dove sono trattate come operazioni di prestito assistito da garanzia;
- Forme societarie aventi doppia residenza: forme societarie che sono residenti in due Paesi diversi;
- Forme societarie ibride: forme societarie che sono trattate come trasparenti in un Paese e come non trasparenti in un altro Paese;
- Strumenti ibridi: strumenti trattati in modo diverso nei Paesi coinvolti.

Le società che adottano le *hybrid mismatch arrangements*, ottengono una serie di vantaggi, indicate dall’Ocse nel documento “*Le strutture ibride: Tematiche di politica e compliance fiscale*”:

- Le strutture ibride permettono di ridurre le imposte totali che le parti coinvolte nella struttura avrebbero dovuto versare;
- Gli investimenti transfrontaliero sono più remunerativi rispetto a quelli realizzati nel Paese o realizzati da investitori locali nei Paesi protagonisti dell’operazione;
- La trasparenza, dato che i regimi fiscali variano quando vengono applicati alle strutture ibride;
- La possibilità dei contribuenti, di accedere ai vantaggi che si ottengono con queste strutture, non è la stessa per tutti, dato che sono più facilmente raggiungibili da coloro che percepiscono un reddito da capitale, di conseguenza viene minata l’equità;
- Le imprese che operano a livello transfrontaliero ottengono questi vantaggi grazie alla loro posizione e condizione economica, a differenza delle PMI che operano in condizioni molto più

limitate, per cui ci sono delle conseguenze a livello competitivo;

Le strutture ibride possono essere suddivise in base ai risultati che mirano ad ottenere.

Nel caso in cui una società controllante A co nello Stato A, controlla indirettamente una società B co nello Stato B, fra le quali si inserisce una forma societaria che viene tratta come trasparente nello Stato A e come non trasparente nello Stato B, l'entità ibrida è controllata dalla società A co e a sua volta controlla la società B co. L'entità ibrida ottiene finanziamenti per aumentare il capitali di rischio di B co, su cui paga gli interessi.

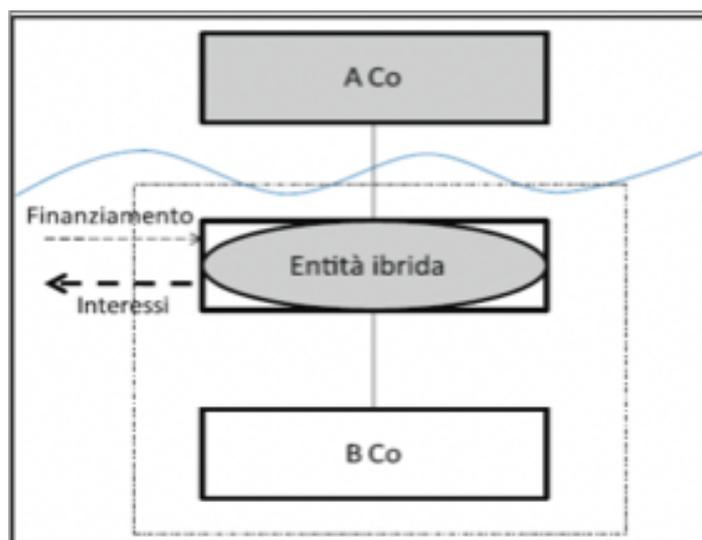


Grafico 4: "Doppia deduzione" con entità ibrida <sup>32</sup>

Nello Stato B è soggetta all'imposizione sul reddito delle società, ma i suoi interessi possono essere usati per compensare i redditi di società del gruppo residenti nello Stato B, secondo il regime di consolidamento fiscale. Mentre nello Stato A, essendo trattata come trasparente, attribuirà gli interessi passivi ad A co., per compensare i redditi non correlati. In questo modo si è realizzata una doppia deduzione fiscale derivante dal medesimo obbligo contrattuale, in due Paesi diversi.

Un esempio tipico del caso di deduzione e allo stesso tempo non inclusione, si presenta quando una società B co risiede del paese B ed è finanziata, mediante uno strumento ibrido, dalla società A co che risiede nel paese A. Nel paese A lo strumento ibrido viene considerato capitale di rischio, mentre nel Paese B capitale di debito, quindi i pagamenti nel Paese A si configurano dividendi esenti da tassazione e nel Paese B interessi passivi deducibili.

<sup>32</sup> "Le strutture ibride: tematiche di politica e compliance fiscale" OECD

Con questa tipologia di struttura si ottiene la deduzione in un Paese, generalmente la deduzione per interessi passivi, mentre in un altro Paese eludono l'inclusione nel reddito imponibile, in quanto gli interessi che la società ottiene sono considerati dividendi.

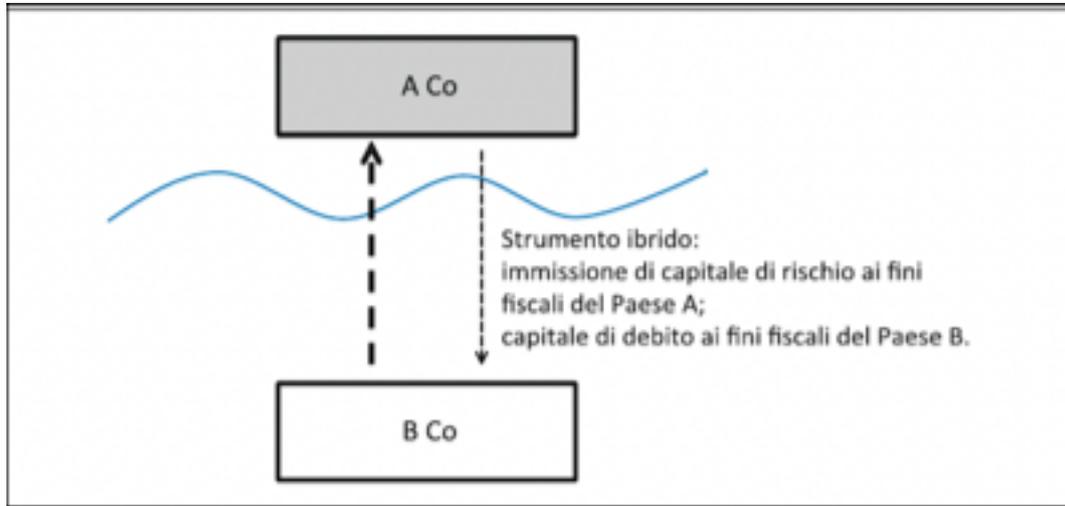


Grafico 5: Deduzione/non inclusione con strumenti ibridi<sup>33</sup>

Un caso tipico, per la creazione artificiosa di un credito d'imposta per redditi prodotti all'estero, prevede il trasferimento ibrido di uno strumento di capitale di rischio.

La società A co, residente del Paese A, costituisce una società veicolo a cui apporta capitale di rischi in cambio di azioni, la società A co ottiene i finanziamenti dalla società B co, residente del Paese B. A co costituisce un contratto pronti contro termine, che ha come oggetto le azioni privilegiate con B co, per il quale A co vende le azioni della società veicolo a B co in cambio di denaro, e si impegna a riacquistare le azioni in un secondo momento ad un prezzo pattuito.

Durante la vita del contratto la società veicolo realizza degli utili, di conseguenza versa l'imposta sul reddito della società nel Paese A e distribuisce dividendi alla società B co.

Il Paese A, considerando i dividendi come finanziamento collateralizzato, ritiene la società A co beneficiaria degli stessi, mentre la società B, come conseguenza delle imposte sul reddito pagate dalla società veicolo, ottiene un credito di imposta. Al termine della vita del contratto, si verificherà una completa deduzione dell'importo dell'operazione nel Paese A, dato che A co riceve i dividendi senza pagare alcuna tassa e deduce gli interessi passivi per l'importo dei

<sup>33</sup>OECD - "Le strutture ibride: tematiche di politica e compliance fiscale"

dividendi, nel Paese B si ottiene un credito di imposta indiretto.

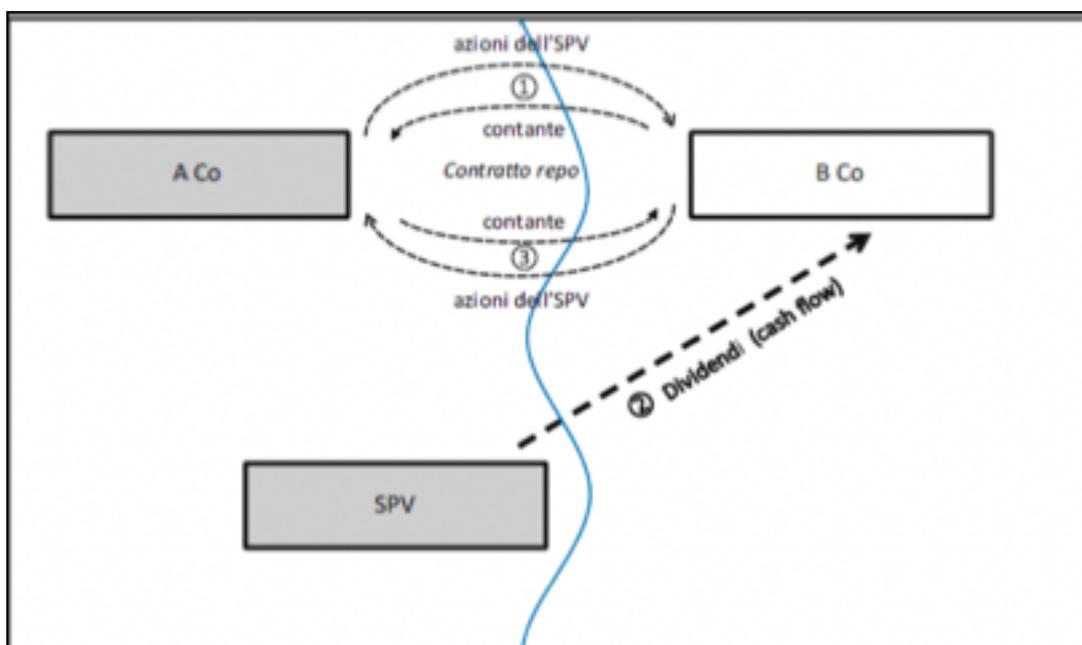


Grafico 6: Generazione artificiosa del credito di imposta per redditi prodotti all'estero, con trasferimento ibrido<sup>34</sup>

### 2.3 I GIGANTI DIGITALI

L'utilizzo delle tecnologie dell'economia digitale ha incrementato la produttività delle imprese in maniera esponenziale, la rivoluzione digitale ha consentito l'utilizzo di tecnologie meno costose, appoggiando innovazione in ogni ambito economico e rendendo più efficienti i processi di business, inoltre l'utilizzo di questi strumenti ha permesso di eliminare le barriere geografiche che rappresentavano un ostacolo al commercio internazionale.

Lo sfruttamento di tecnologie e piattaforme digitali caratterizza le Digital Companies e gli permette di operare in un vasto numero di mercati.

Le imprese che non sono in grado di adeguarsi all'ambiente in cui svolgono la loro attività sono destinate a fallire. Don Tapscott, economista canadese, afferma che nell'economia digitale è la cosiddetta *light organization* a sopravvivere, a differenza della *heavy organization* che non sono

<sup>34</sup> "Le strutture ibride: tematiche di politica e compliance fiscale" OECD

in grado di adattarsi ai cambiamenti e assumono una posizione statica, sono destinate a “morire”.<sup>35</sup>

Una conseguenza del digitale è il venir meno di uno dei pilastri della tassazione, il concetto di fisicità.

Le Digital companies infatti sono in grado di eludere il fisco internazionale dato che i beni oggetto dell'economia digitale sono intangibles assets, a differenza dei sistemi fiscali che si basano su un'economia fisica.

In particolare modo, il commercio elettronico ha trasformato, con il passare del tempo, la nozione di bene in qualcosa di virtuale, consentendo lo svolgimento di operazioni a prescindere da elementi materiali, la sede dell'attività o il bene stesso, che permettono di collegare un luogo ad una transazione nel commercio tradizionale.

Il commercio elettronico, del documento dell'OCSE “*Action Plan On Base Erosion and Profit Shifting*”, viene descritto in base a delle sue caratteristiche, che permettono di comprendere l'inapplicabilità dei criteri tradizionali, come ad esempio la difficoltà nella determinazione della giurisdizione sotto la quale avviene il processo di creazione del valore.<sup>36</sup>

*“Perciò l'elusione fiscale interessa tutte le multinazionali del mondo, ma quelle che vendono servizi digitali, o che basano il proprio business su licenze o brevetti ne sono ancor più avvezze”*.

### 2.3.1 IL CASO APPLE

Apple ha più di quaranta anni di storia, gestisce un tesoro di 120 miliardi, una somma maggiore del Pil di un paese come il Vietnam e paga nel mondo 8,3 miliardi di tasse, inoltre è stata una delle prime società ad attuare nuove strategie per ottenere vantaggi fiscali oltre i confini del proprio Paese di origine.

Le tecniche legali adottate per ridurre il peso delle tasse, sono state analizzate dal New York Times in un'inchiesta, nella quale si afferma che la Apple ha un ufficio in Nevada, attraverso il quale investe parte dei suoi utili, e in questo stato federale le aliquote fiscali sui profitti delle aziende e sui guadagni in conto capitale sono praticamente pari a zero.

La casa della Mela trasferisce in altri Paesi il 70% dei suoi utili, attribuisce le royalties sui brevetti dagli Stati Uniti a una filiale con sede in Irlanda, dove l'aliquota è al 12,5%, mentre la soglia

---

<sup>35</sup> Don Tapscott “The Digital economy: Promise and Perill in the age of network intelligence”

<sup>36</sup> OECD, 2013 “*Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting*”

<sup>37</sup> “*Giganti digitali dell'elusione fiscale*” Marco Magrini, Sole 24 Ore, 2013

massima stabilita dal governo di Washington e pari al 35%<sup>38</sup>. In seguito, grazie ad un'altra società a Dublino può trasferire una parte dei profitti in paradisi fiscali<sup>39</sup>.

I trasferimenti in denaro, prima di giungere in altre nazioni, passano nei Paesi Bassi in modo da ridurre la tassazione dopo l'uscita dall'Irlanda, la strategia messa in atto viene chiamata "Double Irish with a Dutch Sandwich".

Inoltre in Europa, la "iTunes Sarl" si occupa della gestione dei pagamenti per gli acquisti nel negozio online di iTunes, che ha sede a Lussemburgo, dove l'iva sulle transazioni digitali è inferiore rispetto ad altre nazioni europee.

I vantaggi di imposta che l'Irlanda ha concesso al colosso digitale, hanno attirato l'attenzione della Commissione Europea e sulla concorrenza fiscale in Europa.

Il confronto fra le basi imponibili dell'Ires di dieci Paesi europei<sup>40</sup> ha evidenziato che: il confronto fra le voci chiave per la tassazione mettono in luce le differenze, dato che in assenza di un'imponibile unico europeo ogni Paese attua strategie differenti, e si evidenzia una convergenza sulle voci che riguardano la deducibilità degli ammortamenti e sugli incentivi alla ricerca e allo sviluppo.

---

<sup>38</sup> "Come fa il gigante digitale Apple a <<risparmiare>> miliardi di tasse (attraverso Nevada, Irlanda e paradisi fiscali)" Luca Dello Iacovo, Sole 24 Ore, 2012

<sup>39</sup> Enciclopedia Treccani "Il paradiso fiscale individua un Paese che offre un trattamento privilegiato, rispetto alla generalità degli altri Stati, al fine di attirare capitali di provenienza estera".

<sup>40</sup> Il confronto è stato svolto dal "Sole 24 Ore" con il contributo della Scuola europea di alti studi tributari di Bologna

<sup>41</sup> "Ecco dove il fisco è più conveniente per le imprese: Irlanda al top" Chiara Bussi, Sole 24 Ore, 2016

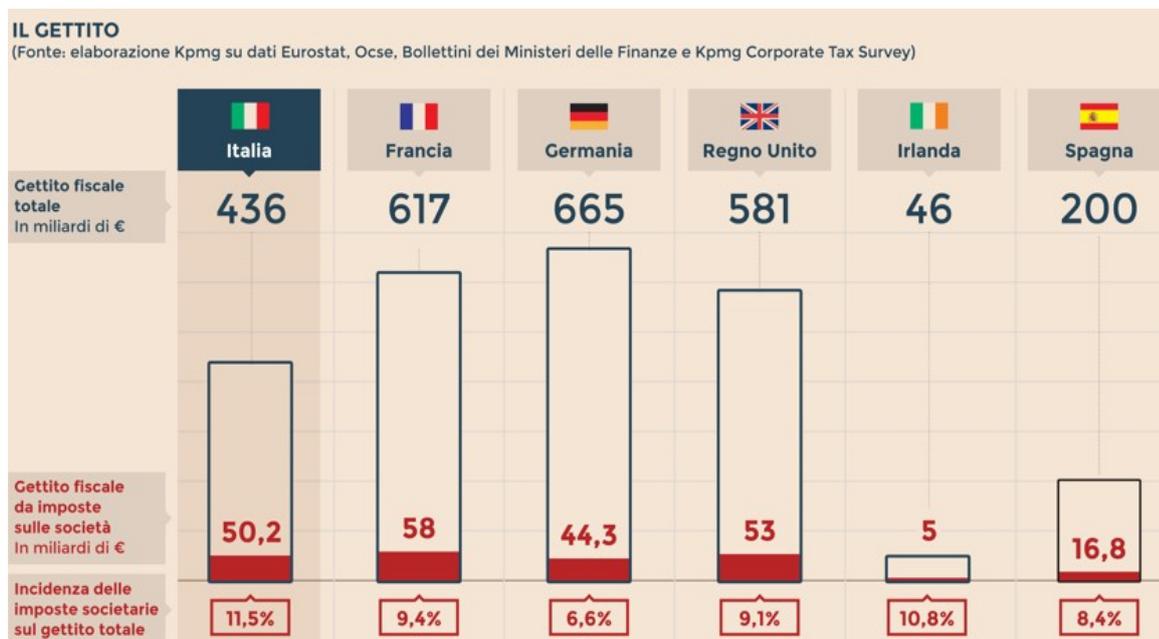


Grafico 7: “Ecco dove il fisco è più conveniente per le imprese: Irlanda al top” Chiara Bussi<sup>42</sup>

La Commissione Europea ha condannato Apple a pagare una multa pari a 13 miliardi di dollari, per i vantaggi fiscali di cui ha approfittato nel periodo che va dal 2003 al 2014, l’ammontare è stato definito in base alle tasse che la società non ha pagato grazie agli accordi conclusi. La decisione presa dalla Commissione Europea ha così danneggiato l’attrattiva dell’Irlanda verso le multinazionali, che erano indotte a stabilire sedi a Dublino. Il pagamento della multa era previsto a partire dal 1° gennaio 2017, ma il versamento della prima rata venne posticipato al primo trimestre del 2018, di conseguenza l’ammontare è aumentato, considerando gli interessi<sup>43</sup>. L’accusa fatta dalla Commissione riguarda la “tax ruling”, cioè pratiche per cui i Paesi spiegano il modo in cui viene calcolata l’imposta, così che la società scelga la giurisdizione più favorevole, nel caso della Apple, una ridotta parte di utili veniva tassata con la corporate tax al 12%, al contempo la parte restante era legata a una sede centrale, senza dipendenti e uffici reali, i cui utili non erano tassati.

<sup>42</sup> “Digital Disruption: the growth multiplier. Optimizing digital investments to realize higher productivity and growth”, Cfr: Berthon B., Daugherty P., Knickrehm M., (2016),

<sup>43</sup> “La Ue: Apple deve risarcire 13 miliardi per vantaggi fiscali in Irlanda” Beda Romano, Sole 24 Ore, 2016

### 2.3.2 IL CASO AMAZON

Le multinazionali approfittano delle operazioni che svolgono a livello globale per abbassare gli oneri fiscali, così da pagare meno tasse rispetto a chi opera unicamente entro i confini nazionali, cercando di aumentare i profitti nei Paesi dove le tasse sono basse e riducendoli dove il fisco è più elevato.

In Europa è presente una divergenza fra i vari livelli di tassazione dei paesi, nonostante il mercato unico.

Amazon aprì una nuova sede in Lussemburgo tra il 2005 e 2006, a cui facevano riferimento le attività di vendita delle altre controllate situate in Europa, in questo modo il colosso di Seattle ha evitato di pagare le tasse societarie assoggettando le sole operazioni di spedizione alla tassazione inglese, mentre le operazioni di vendita dal sito inglese ricadono nella gestione della succursale lussemburghese Amazon EU Sarl, la quale è proprietaria del sito Amazon.co.uk.

Secondo Amazon, la società lussemburghese rispetta tutte le leggi dell'Ue perché le varie controllate hanno l'obbligo di versare ad una filiera lussemburghese, Amazon Europe Holding Technologies SCS, le royalties per l'utilizzo della tecnologia base dei siti e dei relativi brevetti, di conseguenza assorbono gran parte del reale fatturato delle controllate, che dichiarano al fisco un margine pre tasse molto inferiore rispetto a quello reale<sup>44</sup>.

Amazon nel 2014 ha dovuto affrontare altri ostacoli dal punto di vista dell'elusione fiscale. L'inchiesta della Commissione Europea riguardava il ruling fiscale attuato dal Lussemburgo nei confronti del colosso dell'e-commerce, il quale ha permesso ad Amazon di trasferire una notevole parte dei suoi utili da una società del gruppo, soggetta a tassazione in Lussemburgo (Amazon UE), ad una che non lo è (Amazon Europe Holding Technologies). L'inchiesta della Commissione ha analizzato le funzioni di queste due società:

- Amazon Ue: opera nel commercio al dettaglio all'interno dell'Europa, registrando le vendite in Lussemburgo e non dove il bene veniva effettivamente venduto;
- Amazon Europe Holding Technologies: concede in licenza i propri diritti di proprietà alla società di gestione, la quale è una società in accomandita semplice, per cui, secondo le norme fiscali lussemburghesi, era esonerata dall'imposta sulle società.

---

<sup>44</sup> *“Ecco come Amazon elude il fisco inglese. Il <<trucco>> le controllate pagano royalty sui brevetti e oneri di vendita alla filiale lussemburghese” Gianni Rusconi, Sole 24 Ore, 2012*

Il trasferimento degli utili fra le due società è stato reso possibile grazie alla tecnica dei prezzi di trasferimento e al rulling fiscale: l'importo delle royalty approvate dalle concessione fiscali, non corrispondeva al loro reale valore di mercato, perciò Amazon ha ottenuto un vantaggio fiscale avendo pagato meno imposte rispetto ad altre imprese soggette alle stesse norme fiscali nazionali. L'inchiesta della Commissione europea si è concentrata sugli aiuti di Stato nell'Unione Europea, con l'obiettivo di tutelare l'equità dei trattamenti fiscali degli Stati verso le società, e per garantire il principio della libera concorrenza che viene meno nel momento in cui i pagamenti fra due società dello stessi gruppo sono inferiori a quelli che si realizzerebbero fra due imprese indipendenti nel mercato<sup>45</sup>.

La Guardia di Finanza italiana ha portato avanti un'indagine su Amazon fino al 2017 e ha concluso che: il colosso non avrebbe pagato 130 milioni di euro di Ires, nel periodo che va dal 2009 e 2014, utilizzando una stabile organizzazione occulta presente in Italia<sup>46</sup>.

### 2.3.3 IL CASO GOOGLE

Il gigante di Mountain View ha accuse che vanno dall'elusione fiscale all'abuso di posizione dominante. Il procedimenti messo in atto per ricevere tali accuse è chiamato "Double Irish with Dutch Sandwich", usato anche da altri giganti digitali, come sopra illustrato.

Secondo le indagini del Nucleo tributario della Guardia di Finanza di Milano, alla base del caso Google ci sarebbe una "finzione societaria", che avrebbe camuffato il ruolo svolto da una filiera italiana della multinazionale.

Google international Llc, società situata a Wilmington, controlla Google Italy Srl che ha per oggetto "la prestazione di servizi di consulenza e assistenza nelle attività di supporto alla vendita, nel settore del marketing", ma dalle indagini risulta che il suo ruolo fosse diverso e soprattutto con una stabile organizzazione.

La società Google Ireland Ltd, che si occupava della vendita di spazi pubblicitari sul web (in tutti i paesi tranne gli Usa), riceveva i contratti con clienti italiani, formalmente definiti in Irlanda,

---

<sup>45</sup> "Amazon e il fisco globale da armonizzare" Giorgio Barba Navaretti, Il Sole 24 Ore, 2014.

<sup>46</sup> "Inchiesta su Amazon: avrebbe evaso imposte per 130 milioni di euro", Il Sole 24 Ore, 28 aprile 2017

quando nella realtà tali contratti venivano preparati dalla società italiana, perciò la società di Dublino avrebbe operato per anni in Italia con una stabile organizzazione non dichiarata e non costituita formalmente.

A questo punto entra in gioco il sistema del “*Double Irish with Dutch Sandwich*”: Google Ireland Ltd fa parte del sistema, insieme alla Google Ireland Holdings ed a una entità olandese, la Google Netherlands Holdings Bv.

La società Google Ireland Ltd realizza oltre l’80% del fatturato estero della multinazionale, ma oltre ad incassare il denaro deve pagare le royalties alla seconda società irlandese, Google Ireland Holdings, essendo la proprietaria intellettuale dell’algoritmo del motore di ricerca.

Tale società è proprietaria dell’algoritmo dietro pagamento di un canone periodico alla casa madre, così da ottenere in licenza i diritti di sfruttamento di proprietà intellettuale<sup>47</sup>.

La prima società irlandese, pagando le royalties, riduce la sua base imponibile fiscale. La seconda società irlandese si caratterizza per il fatto che la propria stabile organizzazione risulta alle Bermuda: secondo la legge tributaria irlandese, una società risiede fiscalmente dove si trova la sua gestione centrale ed il suo controllo e non dove è stata costituita, perciò rende tale società irlandese non fiscalmente residente in Irlanda.

La Google Ireland Holdings trasferisce poi le royalties ricevute alle Bermuda, dove non paga imposte.

Per evitare il pagamento della ritenuta d’acconto irlandese (12,5%), la Google Ireland Holdings concede in licenza i diritti all’altra società olandese, Google Netherlands Holdings Bv, la quale a sua volta stipula un ulteriore contratto di sub-licenza con l’altra società irlandese, Google Ireland Ltd. Tutto questo perché la normativa fiscale irlandese prevede che se una società versa le royalties a società di altri paesi dell’unione europea non paga le imposte, così la compagnia olandese versa quali il totale delle royalties ricevute da Google Ireland Ltd a Google Ireland Holdings, che le gira alle Bermuda<sup>48</sup>.

---

<sup>47</sup> “Cos’è il doppio irlandese con panino olandese” 2014, <https://taxfacile.com/cose-il-doppio-irlandese-con-panino-olandese/>

<sup>48</sup> “Google fa pace con il fisco italiano: pagherà 306 milioni di euro” Angelo Mincuzzi, Sole 24 Ore, 2017

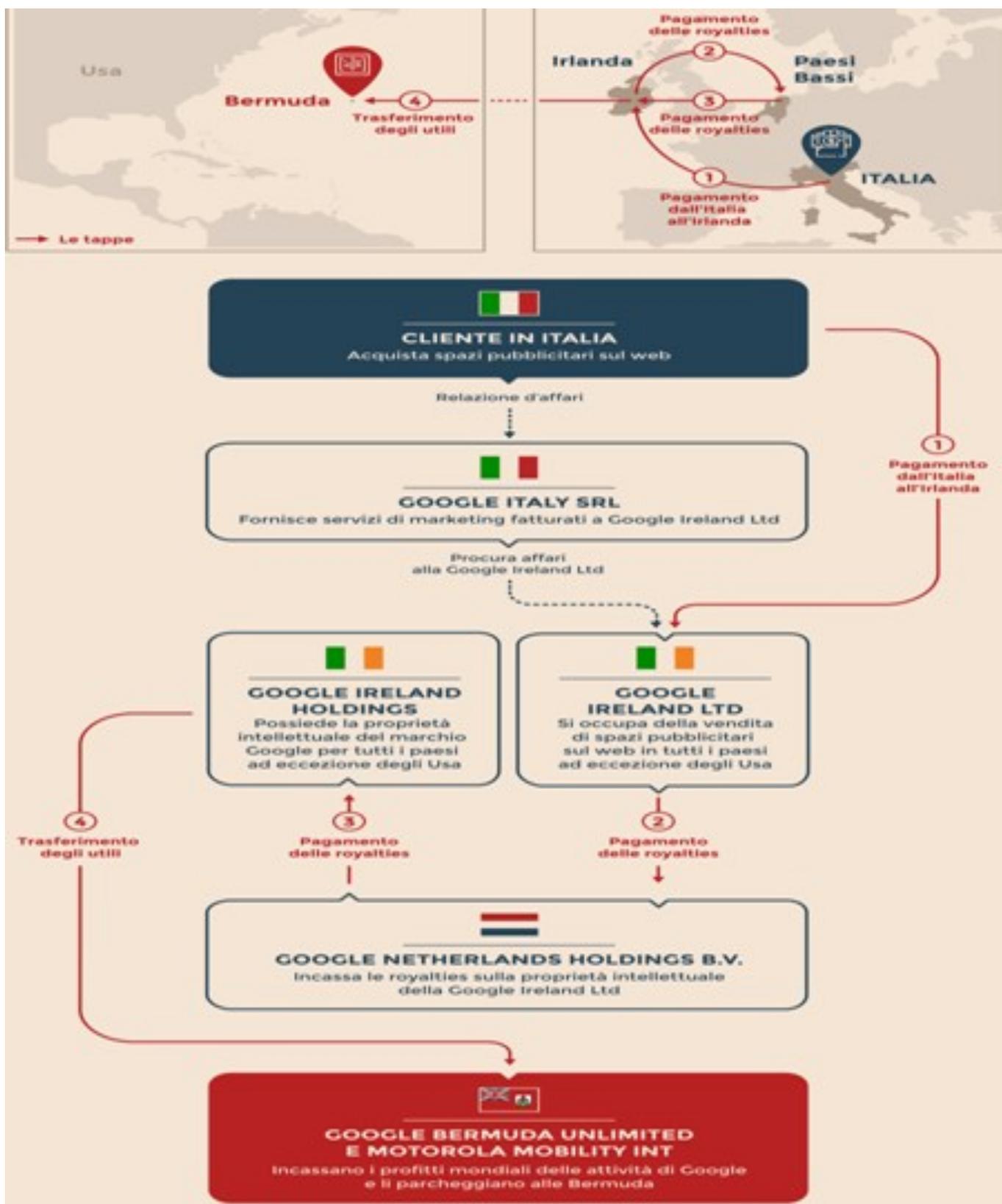


Grafico 8: “Google fa pace con il fisco italiano:pagherà 306 milioni di euro”<sup>49</sup>

<sup>49</sup>“Google fa pace con il fisco italiano:pagherà 306 milioni di euro” Angelo Mincuzzi, Sole 24 Ore, 2017

In Francia, la sede parigina è stata indagata e la società è stata accusata di aver nascosto 1,6 miliardi di euro in introiti, in Gran Bretagna ha pagato 130 milioni di sterline per concludere il contenzioso fiscale. In Italia Google verserà 306 milioni di euro all’Agenzia delle Entrate per fare pace con il fisco italiano, per aver fatto perdere al paese circa 370 milioni di euro tra 2013 e 2015 a causa delle varie architetture elusive poste in essere<sup>50</sup>.

---

<sup>50</sup> “*Google: restiamo in Europa ma vogliamo tasse più semplici*” Alberto Magnini, Sole 24 Ore, 2017

### CAPITOLO 3: INTERVENTI PER ELIMINARE I COSÌ DETTI “AGGIRAMENTI DI TASSAZIONE”

Lo sviluppo del commercio elettronico è stato senza dubbio uno dei fenomeni più rilevanti degli ultimi anni. Secondo l’OCSE, il commercio elettronico comprende *“tutte quelle categorie di transazioni commerciali che coinvolgono sia organizzazioni sia individui, basate sul trattamento e sulla trasmissione di informazioni digitalizzate e che includono testo, suono, immagini”*<sup>51</sup>. La Commissione Europea, invece, ha definito il commercio elettronico come *“l’attività di contrattazione elettronica di beni e servizi, la distribuzione di contenuti digitali in rete, il trasferimento elettronico di fondi, azioni e polizze elettroniche, le aste commerciali in rete, i servizi post-vendita, gli appalti pubblici, le attività di vendita diretta al consumatore”*<sup>52</sup>.

Questo sviluppo ha avuto notevoli effetti positivi sulla crescita economica ma, di converso, ha avuto rilevanti implicazioni sul sistema fiscale internazionale, e nazionale, nonché sulla loro equità e capacità di produrre gettito. Infatti, numerose imprese multinazionali della digital economy pongono in essere pratiche complesse di pianificazione fiscale aggressiva basate su *“un’indebita contrazione dei redditi delle entità fiscalmente residenti, senza che i tradizionali metodi di transfer pricing riescano ad intercettare fiscalmente il fenomeno per mancanza di comparables”*.<sup>53</sup>

In altri termini, i colossi del web, sfruttando a proprio favore i diversi regimi fiscali presenti nel mondo riescono ad “aggirare” l’imposizione fiscale che andrebbe a gravare sugli utili conseguiti. Tali condotte, poste in campo applicando la prescrizione “letteraria” della norma e non “l’estrema ratio” si collocano nell’ambito dell’abuso del diritto, concretizzandosi nel reato di elusione fiscale. In aggiunta, lo spostamento delle attività tradizionali in transizioni realizzate per il tramite di Internet ha avuto effetti, in primo luogo, sul gettito delle imposte sulle vendite, in secondo luogo, ha influenzato la tassazione delle persone fisiche e delle imprese, per le rispettive imposte sui redditi. La questione, dunque, ha avuto implicazioni importate anche sul livello della spesa pubblica e sulla sua composizione, ad esempio, sul profilo redistributivo dell’azione pubblica.

A livello nazionale, con la deliberazione n. 8/2018/G del 24 maggio 2018, la Corte dei Conti ha analizzato dettagliatamente il rapporto tra Fisco ed e-commerce segnalando, tra l’altro, la necessità che l’Amministrazione finanziaria si doti di strumenti di analisi che consentano una

---

<sup>51</sup> Mauro Marè – *“La tassazione del commercio elettronico”*

<sup>52</sup> Mauro Marè – *“La tassazione del commercio elettronico”*

<sup>53</sup> Ipsos – *“E-commerce, serve una stima puntuale dell’evasione fiscale”*

valutazione quantitativa ed un monitoraggio puntuale dell'evasione fiscale in detto settore. Contestualmente vengono enucleate le principali fenomenologie elusive della normativa fiscale, i nuovi modelli di analisi che il Fisco ha elaborato e posto in essere, quali:

- la mobilità, correlata allo sviluppo tecnologico, consente di esercitare l'attività di impresa da remoto, ossia da luoghi diversi da quelli in cui consumatori e fornitori sono situati, senza ricorrere a infrastrutture fisiche complesse;
- la mobilità concerne anche gli utenti, che possono accedere a Internet attraverso dispositivi mobili indipendentemente dal luogo in cui si trovano;
- le nuove tecnologie hanno notevolmente aumentato la capacità delle imprese che operano sulla rete di raccogliere ed elaborare i dati forniti dagli utenti (direttamente o tracciando i comportamenti sul web) al fine di migliorare i prodotti e servizi offerti, valorizzando sul piano economico i dati ottenuti;
- lo sviluppo di modelli di impresa multi-sided, caratterizzati da gruppi di utenti che si interfacciano con altri gruppi attraverso piattaforme on line (c.d. sharing economy), le cui decisioni hanno significativi effetti reciproci di rilievo economico;
- lo sviluppo di nuovi prodotti digitali e di nuovi mezzi per l'erogazione di servizi crea incertezze sulla corretta classificazione delle attività svolte nell'ambito dei nuovi modelli imprenditoriali;
- il ricorso a strumenti di pagamento alternativi al contante necessari per le conclusioni delle transazioni a distanza, non sempre consente la tracciabilità delle relative operazioni.

In aggiunta, essendo un fenomeno di portata internazionale, tutti gli organismi sovranazionali<sup>54</sup> sono stati costretti a prendere coscienza dei suddetti effetti negativi e ad adottare misure volte a porre rimedio. Essi sono concordi nell'affermare che il commercio elettronico dovrebbe essere libero di prosperare senza essere ostacolato da forme discorsive o inopportune di tassazione. Una posizione comune è stata anche espressa contro le proposte di introduzione specifiche di tassazione delle transazioni on line, ad esse collegate (ad esempio, tassazione dei modem, delle linee telefoniche dedicate ai server e così via). Tuttavia, a destare maggiore preoccupazione è stata la possibilità che lo sviluppo del commercio elettronico potesse arrecare danni gravissimi ai sistemi fiscali e, di conseguenza, ai bilanci statali.

I lavori svolti dall'OCSE hanno costituito un importante punto di riferimento nella definizione di principi internazionali validi da un punto di vista economico e condivisi dalle diverse autorità fiscali nazionali su cui improntare la disciplina fiscale del commercio elettronico. L'Unione

---

<sup>54</sup> OCSE, Unione Europea e WTO;

Europea ha ribadito, in conformità alla posizione OCSE, che lo sviluppo di Internet non dovrebbe implicare l'introduzione di nuove imposte per non ostacolare lo sviluppo del commercio elettronico. La stessa, ha aggiunto, inoltre, che le norme di regolamentazione del commercio elettronico devono essere funzionali al conseguimento di due obiettivi essenziali ovvero, da un lato creare fiducia nelle transazioni, rendendo certe e sicure le operazioni che avvengono per via telematica, dall'altro evitare che le diverse norme producano distorsioni al funzionamento del mercato unico.

### 3.1 WEB TAX A LIVELLO NAZIONALE

#### 3.1.1 DIGITAL TAX E WEB TAX

Il primo passo verso la tassazione delle operazioni economiche avvenute per il mezzo degli strumenti telematici risale al 2015 quando, l'allora Presidente del Consiglio Matteo Renzi, con una proposta di Legge a firma dei deputati Stefano Quintarelli, Giulio Cesare Sottanelli, e concordato con il sottosegretario all'Economia Enrico Zanetti, introdusse la "digital tax". Tale proposta prevedeva che, ad ogni transazione diretta ai colossi che avessero venduto dall'estero servizi digitali in Italia, sarebbe stata applicata una ritenuta del 25%, effettuata dagli intermediari finanziari che avessero fatto transitare il pagamento. Le aziende interessate dalla legge erano tutte quelle che ottenevano proventi dall'Italia per più di 5 milioni, in un lasso di tempo non inferiore ai 6 mesi. Questa legge non si sarebbe applicata, invece, ai colossi che avessero aperto una sede fiscale nei nostri confini o che avessero realizzato accordi con il fisco.

Il governo italiano, con questo provvedimento, voleva cessare l'attesa della fine del dibattito europeo e introdurre una legge volta a contrastare l'elusione fiscale in campo digitale<sup>55</sup>.

Successivamente con il termine "web tax" fu introdotto, fino allo scorso anno, in concetto di imposta sulle transazioni digitali riportato nella legge di Bilancio 2018. Con la conversione del D.L. n. 50 del 24 aprile 2017, il legislatore italiano aveva già introdotto una sorta di web tax. In realtà, nonostante il nome, non si trattava di una vera e propria imposta, ma di una procedura di "emersione facoltativa"<sup>56</sup> ed attivabile dai soggetti non residenti rientranti nei requisiti richiesti

---

<sup>55</sup> "Ecco come funzionerà la Digital tax annunciata da Renzi. Parla Stefano Quintarelli", Pierri Michele, 2015, <https://formiche.net/2015/09/renzi-quintarelli-digital-tax/>

<sup>56</sup> Ipsos – Wolters Kluwer "Web tax"

dalla norma, finalizzata a consentire agli stessi di stabilire in anticipo gli importi dovuti in considerazione dell'attività svolta sul territorio italiano. In sostanza era una sorta di procedura di collaborazione destinata ai player del web, volta a definire insieme i profitti astrattamente tassabili nel nostro territorio: profitti non tassabili perché risultava difficile stabilire se gli stessi avessero una stabile organizzazione italiana.

Con il termine “Web Tax” si può genericamente fare riferimento alle leggi che in passato, e tutt'oggi, mirano a disciplinare la tassazione sui guadagni delle aziende che svolgono la loro attività d'impresa nel mercato digitale. La natura della web tax è assolutamente compatibile con il sistema armonizzato dell'iva, poiché essa è qualificabile come un'imposta indiretta sulle prestazioni di servizi, in questo caso definite digitali, che non grava però sul consumatore finale.

A livello nazionale, l'entrata in vigore di questa imposta era prevista nella Legge di Stabilità per i primi mesi del 2019 con l'obiettivo di tassare tutte le prestazioni di servizi eseguite con mezzi elettronici.

L'art. 1, c. 1011, della Legge di Bilancio del 27.12.2018 sancisce che *“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 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.”* Analizzando questa disposizione è possibile intuire che la previsione del legislatore era quella di imporre un'imposta sulle prestazioni di servizi “business to business” (B2B) eseguite tramite mezzi elettronici da parte di soggetti esteri nei confronti di soggetti residenti nel territorio dello Stato. L'imposta, fissata nella misura del 3%, ha come base imponibile il corrispettivo pagato per le prestazioni, al netto dell'iva.

Sulla nuova imposta è stato pubblicato un interessante flash di approfondimento da parte dell'Ufficio parlamentare di bilancio che ne analizza il meccanismo di funzionamento e i possibili effetti. Secondo l'Ufficio, la web tax potrebbe determinare uno svantaggio competitivo delle imprese residenti sia rispetto al mercato tradizionale interno, sia rispetto al mercato internazionale. Infatti, i ricavi delle imprese digitali residenti sono sottoposti non solo al nuovo tributo, ma anche alle altre imposte dirette con le aliquote vigenti in Italia, con un onere di imposta effettivo più elevato. Al contrario, per le multinazionali non residenti il nuovo tributo

potrebbe assolvere definitivamente agli obblighi tributari in Italia, continuando a pagare aliquote di imposta irrisorie nei paesi a fiscalità privilegiata<sup>57</sup>.

### 3.1.2 EMANDAMENTO MUCCHETTI

Nel corso della discussione della Legge di Bilancio 2018, il Presidente della Commissione Industria e Finanza del Senato, Massimo Mucchetti, aveva depositato l'emendamento 88, denominato "Misure fiscali per l'economia digitale"<sup>58</sup>, al fine di introdurre in Italia la tassazione dei profitti o dei ricavi generati nel nostro Paese dalle multinazionali digitali, fino a quel momento fatturati all'estero.

*Infatti*, lo stesso, prevedeva una web tax pari al 6% dei ricavi per "la cessione dei servizi pienamente dematerializzati da parte di soggetti non residenti a soggetti residenti in Italia". Tale emendamento interveniva su tre fronti principali<sup>59</sup>:

- L'identificazione delle imprese non residenti che generano redditi sul territorio nazionale ma non base imponibile;
- Definizione di "Significativa e continuativa presenza economica nel territorio dello Stato (ossia, stabile organizzazione ai fini fiscali)";
- Imposta sulle attività digitali pienamente digitalizzate.

Inoltre, l'emendamento prevedeva il coinvolgimento degli intermediari finanziari nel raccogliere e fornire all'Amministrazione Finanziaria, per clienti non residenti i dati anagrafici. Circa la significativa e continuativa presenza economica nel territorio dello Stato, essa deve essere "costruita in modo tale da non farne risultare una sua consistenza fisica nel territorio dello stesso", come stabilito dall' art. 162 del T.U.I.R. L'emendamento, dopo annunci, riscritture di testi e correzioni veniva approvato. Tuttavia in seguito all'iter legislativo, è stata eliminato il ruolo di monitoraggio dell'Agenzia delle Entrate ai fini del contrasto ha eliminato qualsiasi ruolo di monitoraggio e intervento dell'Agenzia delle entrate ai fini del contrasto dell'elusione fiscale ed è stata dimezzata l'aliquota della web tax sui ricavi riducendola dal 6 al 3%, cancellando, al contempo, il connesso credito d'imposta di pari importo.

---

<sup>57</sup> Ipsos Wolters Kluwer – "Web tax: i possibili effetti per le imprese"

<sup>58</sup> Senato della Repubblica "www.senato.it"

<sup>59</sup> Confindustria Radio Televisioni, 13 Novembre 2017, "Tassazione Digitale: l'emendamento Mucchetti in legge di bilancio"

## 3.2 WEB TAX A LIVELLO EUROPE

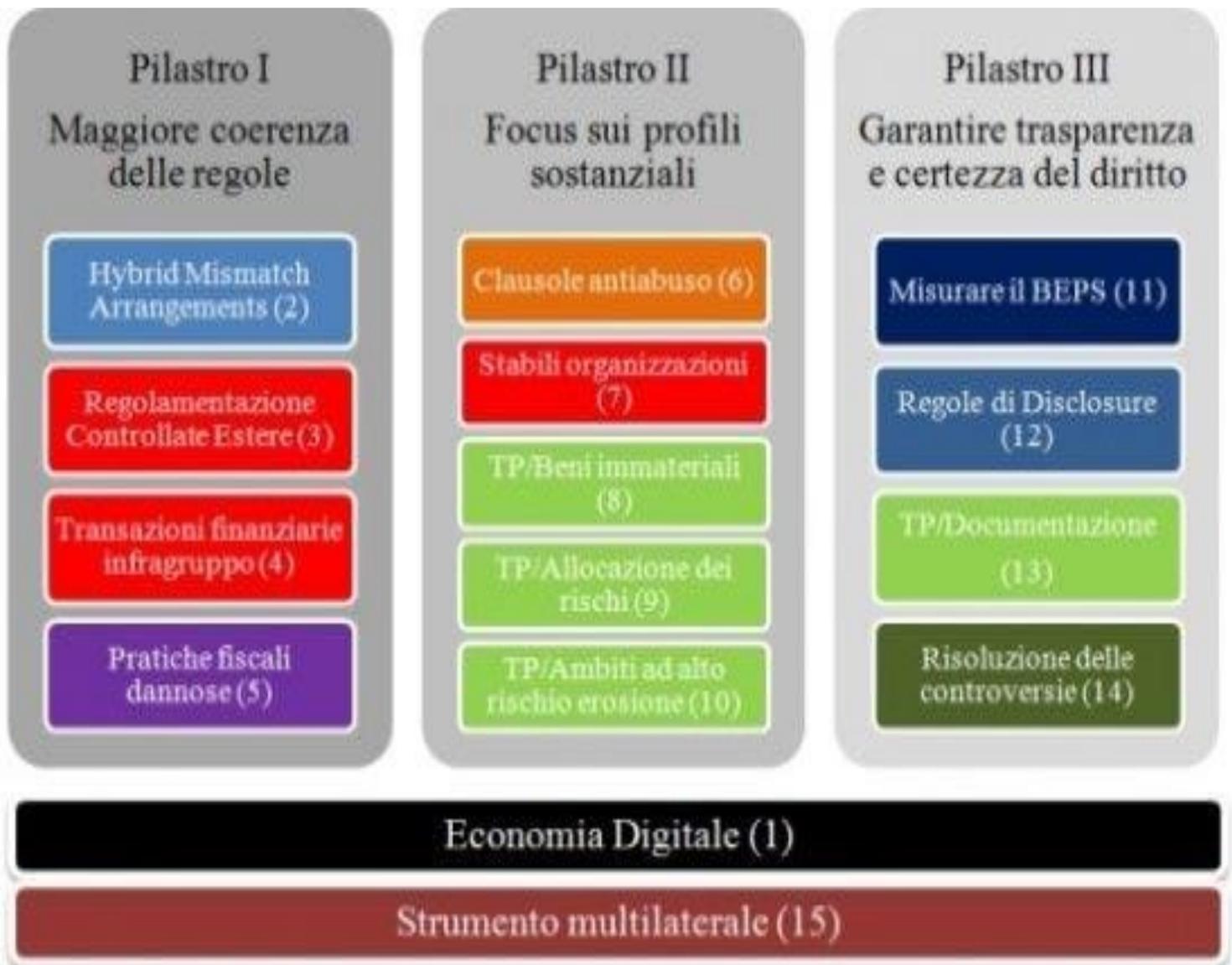
### 3.2.1 IL PROGETTO BEPS

Esamina le problematiche dell'evasione fiscale internazionale delle multinazionali, ideato congiuntamente, l'OCSE e il G20 hanno prodotto il progetto "*Base Erosion and Profit Shifting*". Il principio fondamentale del progetto BEPS è che l'imposizione avvenga nel luogo in cui il contribuente svolge la propria attività imprenditoriale e crea valore aggiunto. Esso può essere considerato come un piano d'azione per contrastare le politiche di pianificazione fiscale aggressiva e per evitare il traferimento di base imponibile dai Paesi ad alta fiscalità verso altri con una pressione fiscale più bassa o nulla da parte delle società multinazionali, puntando a stabilire regole uniche e trasparenti e condivise a livello internazionale.

L'OCSE e gli Stati del G20 concordano sul fatto che tali problematiche possono essere risolte unicamente adottando misure convenute a livello internazionale. L'obiettivo principale del progetto BEPS è fare in modo che gli utili siano tassati nel luogo in cui si svolgono le attività che li generano. In linea più generale, lo scopo del progetto in esame è quello di contrastare l'erosione della base imponibile e il trasferimento degli utili. In particolare occorre evitare che le interazioni tra le differenti legislazioni tributarie nazionali e una pianificazione fiscale aggressiva diano luogo a una doppia imposizione involontaria dei contribuenti.

Le azioni di tale progetto si basano su tre pilastri:

1. Maggiore coerenza nei regimi fiscali in relazione alle attività transfrontaliari;
2. Perseguire un riallineamento della tassazioni dei regimi impositivi;
3. Risurre al minimo le asimmetrie informative, maggiore trasparenza e maggiore certezza del diritto per imprese e governi.



TP: *transfer pricing*

Grafico 10: I tre pilastri del progetto Beps <sup>60</sup>

Il 19 luglio 2013 l'OCSE ha pubblicato il piano d'azione BEPS, affrontando la problematica in maniera globale, ha definito le quindici azioni<sup>61</sup> ("Action"):

- Action 1: Introdurre specifiche norme fiscali sull'economia digitale riguardanti le imposte dirette ed indirette al fine di affrontare le relative problematiche fiscali;

<sup>60</sup> Servizio del bilancio del senato, "Il progetto BEPS", XVII legislature nota breve n.13, Ottobre 2015

<sup>61</sup> Borsa Italiana "www.borsaitaliana.it"

- Action 2: Assicurare la coerenza della tassazione del reddito d'impresa a livello internazionale attraverso specifiche clausole e raccomandazioni che possano neutralizzare l'effetto di pratiche asimmetriche ibride (Hybrid mismatch arrangements) come la doppia non imposizione, doppia deduzione, differimento a lungo termine del pagamento delle imposte;
- Action 3: Rafforzare le regole sulle società estere controllate (Controlled foreign company o CFC) attraverso specifiche raccomandazioni e l'armonizzazione delle CFC rules;
- Action 4: Elaborare raccomandazioni relative alle migliori pratiche nella progettazione di norme volte a prevenire l'erosione della base imponibile attraverso l'uso di interessi passivi;
- Action 5: Eliminare le pratiche fiscali dannose incrementando la trasparenza, facendo emergere la reale sostanza economica delle operazioni ed incentivando lo scambio spontaneo d'informazione tra le Amministrazioni fiscali;
- Action 6: Prevenire l'abuso di trattati fiscali, riallineando le norme nazionali in modo da impedire la concessione di benefici da trattati in circostanze inappropriate;
- Action 7: Prevenire l'elusione artificiale dello status di “stanziamiento stabile ” rivedendo proprio la definizione di Stabile Organizzazione;
- Action 8: Sviluppare regole per prevenire la pratica dell'erosione della base imponibile e del trasferimento del profitto, BEPS, attraverso il trasferimento dei beni immateriali tra i membri del gruppo;
- Action 9: Adozione di norme specifiche sulla deducibilità delle spese finanziarie, sulle modalità di trasferimento dei rischi e sull'allocazione del capitale tra i membri del gruppo pagamenti al fine di assicurare la corretta attribuzione dei ritorni economici agli effettivi beneficiari;
- Action 10: Sviluppare norme specifiche che chiariscano le circostanze delle transazioni che non si verificano o si verificano raramente, i metodi dei prezzi di trasferimento (specialmente il profit split), le “management fees” e le “head office expenses”;
- Action 11: Stabilire metodologie di raccolta e analisi dei dati sul BEPS. Elaborare raccomandazioni riguardanti l'analisi economica dell'impatto del BEPS e l'efficacia/impatto economico delle misure volte a contrastarlo;
- Action 12: Richiedere ai contribuenti di divulgare le loro pratiche di pianificazione fiscale aggressiva al fine di agevolare l'attività delle Amministrazioni finanziarie;

- Action 13: Migliorare la trasparenza per le amministrazioni fiscali e rafforzare la certezza e la prevedibilità per i contribuenti attraverso il miglioramento della documentazione dei prezzi di trasferimento e un modello per paese dichiarante;
- Action 14: Creare meccanismi di risoluzione delle controversie più efficaci apportando modifiche al Modello di Convenzione OCSE ed eliminando le incertezze interpretative che ostacolano l'attivazione di procedure amichevoli delle controversie fiscali (Mutual agreement procedure);
- Action 15: Analizzare le questioni internazionali, pubbliche e fiscali, relative allo sviluppo di uno strumento multilaterale che consenta alle giurisdizioni interessate l'implementazione delle misure sul BEPS elaborate dall'OCSE. Apportare modifiche ai trattati bilaterali al fine di affrontare in maniera innovativa ed efficace tali questioni;

Il lavoro svolto si sostanzia in un totale di 13 rapporti finali, in cui l'OCSE ha incluso al suo interno alcune raccomandazioni, come ad esempio:

- patent box / IP box: nel quadro del progetto BEPS è stato definito anche un nuovo standard per l'imposizione privilegiata di brevetti e altri beni immateriali. I redditi derivanti da determinati beni immateriali possono beneficiare di un'imposizione privilegiata soltanto se generati da attività di ricerca e sviluppo effettuate in linea di massima nel luogo dell'imposizione;
- scambio spontaneo di informazioni sui «ruling»: il quadro che è stato elaborato disciplina lo scambio spontaneo di informazioni su determinati accordi fiscali preliminari (i cosiddetti «ruling») e strumenti analoghi;
- evitare gli abusi delle convenzioni: le nuove norme contro gli abusi impediscono che i vantaggi siano concessi a persone che non risiedono in nessuno degli Stati contraenti e che pertanto non hanno il diritto di beneficiare dei vantaggi previsti da tali convenzioni;
- rendicontazioni Paese per Paese: le nuove disposizioni BEPS prevedono la presentazione e il successivo scambio automatico di rendicontazioni Paese per Paese («country-by-country reports»). La rendicontazione Paese per Paese fornisce una panoramica generale della ripartizione mondiale degli utili delle imprese multinazionali, delle imposte da loro versate e di altri indicatori sulla situazione delle attività del gruppo.

Nel il 5 ottobre 2015 il progetto è stato ufficialmente concluso con la pubblicazione dei rapporti finali da parte dell'OCSE. Tutti gli Stati partecipanti, seguito alla chiusura hanno adeguato le loro

legislazione e prassi, contribuendo così all'istituzione di regole più uniformi («level playing field»).

### 3.2.2 DIGITAL SINGLE MARKET

Il Mercato Unico Digitale, o “Digital Single Market (DSM)”, è una strategia adottata dalla Commissione Europea presieduta dal Presidente Juncker il 6 maggio del 2015. La Commissione, difatti, avendo realizzato l'importanza delle tecnologie digitali e di internet, ha deciso di impegnarsi per innovare il mercato unico europeo, rendendolo adatto alla “*digital age*”. Fino a quel momento sia le aziende che i consumatori si trovavano di fronte a barriere nell'utilizzo di strumenti e servizi online, che di fatto impedivano non solo ai cittadini, ma anche ai governi, di poter beneficiare appieno della digitalizzazione. L'obiettivo posto da Juncker è, quindi, creare un Mercato Unico Digitale in cui sia garantita la libera circolazione di merci, persone, servizi, capitali e dati, e in cui i cittadini e le imprese possano accedere in modo trasparente ed equo a beni e servizi online, indipendentemente dalla loro nazionalità e da dove risiedano.

Gli obiettivi espressamente enunciati dalla Commissione, inoltre, sono molteplici e variegati. In primo luogo, si è posta l'attenzione sulla promozione dell'e-commerce nell'Unione Europea, eliminando il geoblocking<sup>62</sup> e rendendo le consegne transfrontaliere più economiche ed efficienti, modernizzando le norme sul copyright nell'UE per adatarle all'era digitale. In secondo luogo, si sono voluti incrementare i benefici derivanti dalla European Data Economy, creando delle norme per il libero flusso di dati non personali tra gli Stati Membri aumentando. Tuttavia, la necessità di rispondere agli attacchi informatici ha comportato il rafforzamento dell'agenzia europea per la cyber security (ENISA).

Infine, la Commissione Europea, ha incentivato attività volte ad assicurare a tutti i cittadini europei la migliore connessione internet possibile, affinché ciascuno possa essere parte dell'economia digitale, ossia garantire la c.d. “*connettività for a European gigabit society*”, consentendo a tutti gli utenti di sfruttare al massimo le nuove tecnologie.

Al fine di raggiungere tali obiettivi, la Commissione ha elaborato una strategia basata su tre pilastri. Il primo, consiste nel migliorare l'accesso ai beni e ai servizi digitali, ossia assicurare un migliore accesso, sia ai consumatori che alle aziende, ai beni e servizi online europei, ad esempio attraverso la rimozione delle barriere all'e-commerce. Il secondo pilastro, consiste nel creare un

---

<sup>62</sup> Alb.Ma., 2018, Il Sole 24 Ore “*Addio al geoblocking: niente limiti sullo shopping online in Europa*”

ambiente dove i network e i servizi digitali possano prosperare, grazie a infrastrutture veloci, sicure e affidabili. Gli elementi chiave sono la cyber security, la data protection, nonché la trasparenza delle piattaforme online. Infine, il terzo pilastro, consiste nel considerare il “digitale” come un motore per la crescita, cosicché ogni cittadino europeo possa godere dei benefici. La Commissione ha stimato che la realizzazione del Mercato Unico Digitale sia in grado di contribuire positivamente all’economia europea per una cifra di miliardi di Euro all’anno, aprendo le porte a centinaia di migliaia di posti di lavoro e creando opportunità per le nuove start-up, oltre che consentire alle aziende di crescere e innovare.

Il raggiungimento degli obiettivi che consentono di sfruttare appieno i suddetti punti di forza può avvenire solamente se, accanto a tali iniziative, sono effettuati investimenti nelle competenze e infrastrutture digitali sia a livello nazionali che a livello dell’Unione che da parte del settore privato. Il completamento del Mercato Unico Digitale richiede in aggiunta un contesto giuridico chiaro e stabile per stimolare l’innovazione e affrontare la frammentazione del mercato. Per questo motivo, la realizzazione del “DSM” avviene per opera di interventi legislativi dell’Unione Europea: sono in tutto 29 le proposte legislative che compongono il quadro della digitalizzazione del mercato unico, e non tutte sono state attuate.

Un esempio di politica attuata nell’ambito del Digital Single Market è la cosiddetta *consumer triple win*, ossia un pacchetto composto da tre proposte, ora divenute Regolamento, finalizzate, *in primis*, ad abolire i costi di roaming negli stati europei, abolizione avvenuta a partire dal 15 giugno 2017, *in secundis*, a garantire la portabilità transfrontaliera dei servizi e dei contenuti online, che comporta la possibilità di accedere ai propri abbonamenti online a film, eventi sportivi, e-book, videogiochi o servizi musicali in tutta Europa, e da ultimo, mira all’eliminazione dei geoblocking ingiustificati, impedendo agli operatori commerciali di discriminare i consumatori di altri Stati membri senza ragioni obiettivamente giustificate.

Il 2018 era l’anno in cui la Commissione europea aveva fissato l’obiettivo di concludere i negoziati di tutte e 29 le proposte del Mercato Unico Digitale che erano state annunciate nel 2015, e, considerando che le 13 proposte sono ancora dibattute, non si può dire che sia un traguardo semplice. Inoltre pochi giorni fa, il 18 maggio, la Commissione ha pubblicato i risultati dell’indice di digitalizzazione dell’economia e della società (DESI) relativo al 2018, con cui l’Unione controlla le prestazioni degli Stati membri in termini di connettività digitale, competenze digitali, attività online e digitalizzazione delle imprese e dei servizi pubblici

L'indice rivela che, nonostante la digitalizzazione dell'UE sia in crescita, i progressi avvenuti sino ad ora non sono sufficienti per permettere all'Europa di tenere il passo con i leader mondiali e ridurre il divario esistente tra gli Stati membri. Da questo risultato la Commissione ha compreso come sia ancora più urgente il completamento della strategia del mercato unico digitale e l'aumento degli investimenti nella digitalizzazione dell'economia e della società.

Osservando i dati del DESI, Danimarca, Svezia, Finlandia e Paesi Bassi sono gli Stati con il punteggio migliore e fanno parte dei leader mondiali nel campo della digitalizzazione, seguiti da Lussemburgo, Irlanda, Regno Unito, Belgio ed Estonia. Irlanda, Cipro e Spagna hanno registrato il maggior progresso negli ultimi quattro anni, mentre l'Italia si trova ad un misero quartultimo posto, davanti solo a Bulgaria, Grecia e Romania.

Questo denota come, nonostante gli Stati Europei stiano progredendo, le disparità sono ancora notevoli e la strada per raggiungere la piena attuazione del Mercato Unico Digitale non è breve.

### 3.3 MISURE ADOTTATE DALLA COMMISSIONE EUROPEA

#### 3.3.1 BASE IMPONIBILE COMUNE CONSOLIDATA PER LE IMPOSTE SULLA SOCIETÀ (CCCTB)

La Commissione Europea, il 16 marzo 2011, ha presentato una proposta di direttiva per “*una base imponibile consolidata comune per l'imposta sulle società*” (c.d. CCCTB).

Le distorsioni del mercato interno, possono essere affrontate soltanto mediante norme giuridiche vincolanti e un quadro legislativo comune. Gli strumenti normativi non vincolanti rappresenterebbero una scelta rischiosa, in quanto gli Stati membri potrebbero decidere di non applicarli o di applicarli in modo frammentario. Un tale risultato sarebbe estremamente indesiderabile perchè rischierebbe di creare incertezza giuridica per i contribuenti e di pregiudicare gli obiettivi di un regime di imposta societaria coordinato e coerente nel mercato interno. Inoltre, poiché l'architettura della base imponibile comune dovrebbe incidere sui bilanci nazionali, in particolare mediante la formula di ripartizione, è fondamentale che le norme che ne definiscono la composizione siano applicate in modo coerente ed efficace. È molto più probabile che tale obiettivo sia conseguito tramite norme vincolanti. Sulla base dell'articolo 115 del TFUE, “*il Consiglio, deliberando all'unanimità [...] stabilisce direttive volte al ravvicinamento delle disposizioni legislative, regolamentari ed amministrative degli Stati membri che abbiano un'incidenza diretta sull'instaurazione o sul funzionamento del mercato interno.*” Il trattato

prescrive pertanto che nel campo dell'imposizione diretta l'intervento normativo assuma esclusivamente la forma di direttive. In virtù dell'articolo 288 del TFUE, una direttiva vincola lo Stato membro cui è rivolta per quanto riguarda il risultato da raggiungere, salva restando la competenza degli organi nazionali in merito alla forma e ai mezzi. La direttiva dovrebbe pertanto rimanere di carattere generale, in quanto gli aspetti tecnici e i minimi dettagli dovrebbero essere lasciati alla decisione degli Stati membri. La "CCCTB" è stata presentata come un'iniziativa di tipo globale che potrebbe rappresentare uno strumento estremamente efficace da un lato per il conseguimento degli obiettivi di una tassazione più equa ed efficiente, dall'altro per l'eliminazione degli ostacolo che creano distorsioni e impediscono il corretto funzionamento del mercato interno. Premesso ciò, essa è in gran parte complementare alla normativa europea in materia di diritto societario e sostanzialmente in linea con progetti come *"l'unione dei mercati dei capitali"* e *"le diverse iniziative di trasparenza fiscale"*, *"lo scambio di informazioni"*, e infine, *"la lotta al riciclaggio di denaro"*.

La presente iniziativa è ispirata a due principi quali sussidiarietà e proporzionalità. In merito al primo, dall'analisi svolta è possibile affermare che il riavvicinamento dei regimi di imposta sulle società nell'Unione attenuerebbe le distorsioni nel mercato, creando un contesto fiscale più equo e coerente per l'attività delle imprese. Questo obiettivo è realizzabile agendo solo a livello Europeo, e non a livello dei singoli Stati membri i quali interverrebbero in modo non coordinato, infatti iniziative di tale genere non farebbero che perpetuare o addirittura aggravare l'attuale situazione di iniquità o addirittura aggravarli, in quanto il contribuente si troverebbe ancora una volta ad avere a che fare con regimi fiscali diversi e talvolta in conflitto tra loro. In merito al principio di proporzionalità, le misure previste sono idonee e necessarie per il raggiungimento dell'obiettivo auspicato. Esse si limitano ad armonizzare la base imponibile dell'imposta sulle società, condizione essenziale per eliminare gli ostacoli individuati che creano distorsioni nel mercato interno. Inoltre la CCCTB rilanciata non limita la sovranità degli Stati membri nel determinare l'importo di gettito fiscale auspicato al fine di soddisfare i rispettivi obiettivi di politica di bilancio. A tale riguardo, essa non pregiudica il diritto degli Stati membri di stabilire le proprie aliquote d'imposta sul reddito delle società. Anche se la Commissione ha costantemente ribadito la necessità di coordinare le pratiche fiscali nazionali, è chiaro che tale coordinamento non sarebbe da solo sufficiente per eliminare le distorsioni fiscali nel mercato interno. L'esperienza ha dimostrato che il coordinamento è un processo lento e i risultati di precedenti esercizi sono stati finora modesti. Inoltre il coordinamento fiscale tratta generalmente solo questioni specifiche e mirate e non può risolvere la vasta gamma di problemi incontrati dalle imprese nel mercato interno, che richiede una soluzione olistica. È previsto che l'ambito di applicazione obbligatorio della CCCTB

rilanciata sia definito in modo da riguardare soltanto determinate categorie di contribuenti, ossia i gruppi di imprese che superano determinate dimensioni. Questo è dovuto al fatto che i gruppi ad alto reddito generalmente possiedono risorse sufficienti da permettere loro di attuare strategie di pianificazione fiscale aggressiva.

La proposta in esame ha costituito una delle iniziative REFIT<sup>63</sup> della Commissione e mira a fornire alle imprese un insieme unico di norme in materia di imposta sulle società per operare in tutto il mercato interno. In altri termini, questa proposta consentirebbe alle imprese di considerare l'Unione come un mercato unico ai fini dell'imposta sulle società, facilitando in tal modo la loro attività transfrontaliera, promuovendone scambi ed investimenti. Il lavoro in esame nasce anche dall'analisi con cui la comunità internazionale si era resa conto che le norme vigenti in materia di tassazione delle società non sono più adatte al contesto attuale. Di norma, il reddito delle società è tassato a livello nazionale ma la globalizzazione, la digitalizzazione e la mobilità dei fattori ha cambiato ha consentito alle società una pianificazione fiscale aggressiva. Dunque, l'elaborazione di norme nazionali che non tengono conto della dimensione transfrontaliere delle attività imprenditoriali possono far sorgere asimmetrie nell'interazione tra i diversi regimi nazionali di imposta sulle società. Tali asimmetrie possono generare da un lato casi di doppia imposizione, dall'altro casi di doppia non imposizione e, di conseguenza, falsano il funzionamento del mercato interno. In tale contesto è sempre più difficile, per i singoli Stati membri, contrastare efficacemente le pratiche di pianificazione aggressiva<sup>64</sup>, al fine di evitare l'erosione delle basi imponibili e il trasferimento degli utili. Poiché una delle priorità attuali dell'Europa è promuovere la crescita sostenibile e gli investimenti all'interno di un mercato equo e meglio integrato, occorre un nuovo quadro per una tassazione equa ed efficiente dei profitti delle imprese. In tale contesto la CCCTB rappresenta uno strumento efficace per attribuire il reddito dove è creato il valore, mediante una formula basata su tre fattori cui è assegnata la medesima ponderazione (ossia attività, lavoro e fatturato). Poiché sono connessi al luogo in cui un'impresa realizza i suoi profitti, questi fattori sono più resistenti alle pratiche di pianificazione fiscale aggressiva rispetto ai metodi ampiamente diffusi di determinazione dei prezzi di trasferimento per l'assegnazione dei profitti.

---

<sup>63</sup> REFIT fa parte dell'iniziativa "Legiferare meglio" della Commissione e assicura che la legislazione dell'UE offra i benefici previsti ai cittadini, alle imprese e alla società, eliminando nel contempo la burocrazia e riducendo i costi. Un altro obiettivo è semplificare la legislazione europea e renderla più comprensibile;

<sup>64</sup> Raccomandazione della Commissione del 6 dicembre 2012 *“La pianificazione fiscale aggressiva consiste nell'approfittare degli aspetti tecnici di un regime fiscale o delle differenze fra due o più regimi fiscali allo scopo di ridurre il debito d'imposta”*;

Attualmente, infatti, le imprese che operano a livello transfrontaliero devono rispettare fino a 28 diversi regimi di imposizione societaria. Si tratta di un processo oneroso dal punto di vista del tempo e delle risorse economiche, che distoglie dall'obiettivo principale di svolgere l'attività economica. Il rilancio della CCCTB continuerebbe a offrire i vantaggi della proposta del 2011 in quanto i gruppi di imprese presenti a fini fiscali in almeno uno Stato membro sarebbero soggetti a un insieme unico di norme per calcolare la propria base imponibile in tutta l'Unione europea (UE) e, di conseguenza, dovrebbero rispondere a una sola amministrazione fiscale («sportello unico»). La compensazione transfrontaliera delle perdite continuerebbe a risultare automaticamente dal consolidamento e le norme sui prezzi di trasferimento non si applicherebbero all'interno del gruppo, in quanto i ricavi a livello del gruppo sarebbero distribuiti mediante la formula di ripartizione. I dibattiti svoltisi in Consiglio dal 2011, hanno dimostrato che la proposta di “una base imponibile consolidata comune per l'imposta sulle società” è un progetto molto ambizioso e richiede l'attuazione di un approccio graduale. La direttiva del 2016<sup>65</sup> può appunto intendersi come un “primo passo”, infatti essa si limita pertanto a delineare gli elementi che sono alla base comune, vale a dire le norme per il calcolo della base imponibile per l'imposta sulle società e comprende talune disposizioni contro l'elusione fiscale e sulla dimensione internazionale del regime fiscale proposto. Essa aggiunge inoltre, le norme contrarie a una distorsione a favore del debito e una superdeduzione a favore della ricerca e sviluppo (R&S). Il consolidamento rappresenterebbe il “secondo passo” e sarà, quindi, esaminato in una seconda fase, ossia dopo che verrà raggiunto un accordo politico sugli elementi della base comune<sup>66</sup>.

A differenza della proposta del 2011, che prevedeva un sistema facoltativo per tutti, la presente direttiva è obbligatoria per le imprese che appartengono a gruppi che superano determinate dimensioni. Il criterio di fissazione di una soglia per le dimensioni si riferisce ai ricavi consolidati complessivi di un gruppo che redige bilanci consolidati. Inoltre, per raggiungere una certa coerenza tra le due fasi (ossia la base imponibile comune dell'imposta sulle società e la CCCTB), le imprese saranno tenute a rispettare le condizioni di consolidamento per rientrare nell'ambito di applicazione obbligatorio della base comune. In tal modo si garantisce che, una volta che l'iniziativa sia attuata integralmente con l'adozione del consolidamento e della formula di ripartizione, tutti i contribuenti soggetti alle norme della base comune passeranno automaticamente al regime della CCCTB. Tali norme comuni sono disponibili come opzione

---

<sup>65</sup> Direttiva del Consiglio relativa “a una base imponibile comune per l'imposta sulle società”, 25.10.2016;

<sup>66</sup> Direttiva del Consiglio relativa “a una base imponibile comune per l'imposta sulle società”, 25.10.2016;

anche per le società che non rispettano tali condizioni. Definisce il concetto di stabile organizzazione nella presente direttiva è definito in modo analogo alla definizione post-BEPS raccomandata di stabile organizzazione contenuta nel modello di convenzione fiscale dell'OCSE. A differenza della proposta del 2011, la nuova definizione riguarda solo le stabili organizzazioni situate nell'Unione e appartenenti ad un contribuente residente a fini fiscali nell'Unione. Lo scopo è garantire che tutti i contribuenti interessati condividano la stessa comprensione del concetto ed escludere la possibilità di un disallineamento dovuto a definizioni divergenti. Non è stato considerato essenziale presentare una definizione comune delle stabili organizzazioni situate in un paese terzo, o nell'Unione ma appartenenti a un contribuente residente a fini fiscali in un paese terzo. In definitiva, la Direttiva del Consiglio del 25.10.2016, relativa a “una base imponibile comune per l'imposta sulle società” ha definito quanto segue:

- Base imponibile: è intesa in senso ampio. Tutti i ricavi saranno imponibili, tranne quelli espressamente esentati. I redditi costituiti da dividendi o proventi derivanti dalla cessione di azioni detenute in una società al di fuori del gruppo saranno esenti per partecipazioni di almeno il 10 per cento, al fine di evitare la doppia imposizione di investimenti diretti esteri. Nella stessa ottica, anche i profitti delle stabili organizzazioni saranno esenti da imposta nello Stato della sede centrale.
- Dai ricavi imponibili saranno dedotti i costi connessi all'attività d'impresa e determinati altri costi. La nuova proposta di una base imponibile comune per l'imposta sulle società riprenderà anche, con alcuni adeguamenti necessari per garantire la coerenza, l'elenco dei costi non deducibili che figura nella proposta del 2011. Per sostenere l'innovazione nell'economia la presente iniziativa rilanciata introdurrà, nel già generoso regime di R&S della proposta del 2011, una superdeduzione per i costi della R&S. La norma di base di detta proposta sulla deduzione dei costi di R&S continuerà pertanto ad applicarsi; i costi della R&S saranno quindi totalmente imputati all'anno in cui sono stati sostenuti (ad eccezione dei beni immobili). Inoltre i contribuenti avranno diritto a una superdeduzione aggiuntiva annua del 50% per costi di R&S fino a 20 000 000 EUR. Per costi di R&S superiori a 20 000 000 EUR i contribuenti potranno dedurre il 25% dell'importo eccedente.

Considerando che una delle principali iniziative politiche connesse al funzionamento del mercato unico consiste nel sostegno alle piccole imprese e all'imprenditorialità innovativa, la proposta rilanciata di una base imponibile comune per l'imposta sul reddito delle società prevede una superdeduzione maggiorata per le piccole imprese in fase di avviamento senza imprese consociate

che sono particolarmente innovative (una categoria che comprenderà in particolare le start-up). In tale contesto i contribuenti ammissibili ai sensi della direttiva possono dedurre il 100% dei loro costi di R&S se questi non superano l'importo di 20.000.000,00 EUR e a condizione che tali contribuenti non abbiano imprese consociate.

Relativamente ai limiti sugli interessi, si tratta di una nuova norma (assente dalla proposta del 2011) che figura nell'ATAD e che è stata analizzata in dettaglio nell'ambito dell'iniziativa BEPS. Essa limita la deducibilità degli interessi (e di altri costi finanziari) al fine di scoraggiare pratiche di trasferimento degli utili verso paesi a bassa tassazione. La norma prevede di consentire la piena deducibilità dei costi relativi agli interessi (e di altri costi finanziari) nella misura in cui possono essere compensati con interessi attivi imponibili (e altre entrate finanziarie). L'eventuale eccedenza dei costi relativi agli interessi sarà soggetta a limitazioni della deducibilità, da determinare con riferimento al reddito imponibile del contribuente prima di interessi, imposte, svalutazioni e ammortamenti (EBITDA).

Inoltre, la deduzione per la crescita e gli investimenti (Allowance for Growth and Investment - AGI): l'iniziativa rilanciata mira ad affrontare l'asimmetria in base alla quale gli interessi pagati sui prestiti sono deducibili (entro certi limiti) dalla base comune dei contribuenti, mentre questo non avviene per la distribuzione dei profitti. Ne consegue un chiaro vantaggio a favore del finanziamento tramite debito rispetto al finanziamento tramite equity. Tenuto conto dei rischi che tale situazione comporta per l'indebitamento delle imprese, la proposta rilanciata di una base imponibile comune per l'imposta sulle società contempla una norma contro la distorsione a favore del debito, al fine di neutralizzare il quadro attuale che scoraggia il finanziamento tramite equity. I contribuenti beneficeranno di una deduzione per la crescita e gli investimenti grazie alla quale gli aumenti del capitale proprio saranno deducibili dalla loro base imponibile a determinate condizioni, come le misure contro i potenziali effetti a cascata e le norme antielusione. Nel quadro del riesame della base imponibile comune la Commissione presterà particolare attenzione al funzionamento della deduzione per la crescita e gli investimenti come base per considerare gli aggiustamenti alla sua definizione e calibrazione.

- Ammortamento: l'obiettivo della norma secondo la quale le attività immobilizzate devono essere ammortizzabili a fini fiscali, fatte salve determinate eccezioni, rimane immutato rispetto alla proposta del 2011. Tuttavia, un maggior numero di attività rientrerà ora nell'ambito di applicazione dell'ammortamento individuale in quanto attività materiali immobilizzate di media durata sono state rimosse dal sistema del paniere.

- Perdite: come nella proposta del 2011, i contribuenti sono autorizzati a riportare le perdite per un periodo di tempo indefinito e senza restrizioni sull'importo detraibile annuo. La direttiva stabilisce un nesso tra le norme relative ai limiti sugli interessi e il trattamento fiscale delle perdite. È stata quindi compiuta la scelta di elaborare una norma relativa ai limiti sugli interessi estremamente efficace nel senso che gli importi ammissibili come perdita riflettono il risultato di attività di negoziazione. La norma è stata inoltre rafforzata da una disposizione antiabuso per scoraggiare i tentativi di aggirare le norme sulla deducibilità delle perdite tramite l'acquisto di imprese in perdita.
- La compensazione temporanea delle perdite con recupero: per compensare in parte l'assenza dei benefici del consolidamento transfrontaliero nel corso del “primo passo” sarà possibile considerare, a determinate condizioni, le perdite subite da una società figlia diretta o da una stabile organizzazione situate in altri Stati membri. Tale compensazione sarà temporanea, dato che la società madre reintegrerà nella propria base imponibile, in considerazione dell'importo delle perdite precedentemente dedotte, eventuali ulteriori profitti realizzati dalle società figlie dirette o dalle stabili organizzazioni. Inoltre, se l'integrazione non avviene entro un determinato numero di anni, le perdite dedotte saranno automaticamente reintegrate.

In merito alle norme antielusione: analogamente alla proposta del 2011, il sistema comprenderà una serie di norme contro l'elusione fiscale. La norma generale antiabuso è formulata in linea con il testo che figura nell'ATAD ed è affiancata da misure intese a limitare determinati tipi di elusione fiscale. Per evitare situazioni di discriminazione sarà fondamentale garantire nella pratica che la norma generale antiabuso si applichi a situazioni nazionali, all'interno dell'Unione e nei confronti di paesi terzi in modo uniforme, così che l'ambito di applicazione e i risultati dell'applicazione in contesti nazionali e transfrontalieri siano identici.

Per quanto riguarda misure antielusione specifiche, di solito è necessario esaminare il livello di tassazione dall'altro lato della frontiera al fine di determinare se il contribuente è soggetto ad imposta sui redditi generati all'estero. Le norme contengono una clausola di switch-over mirata ad alcuni tipi di redditi provenienti da paesi terzi che ha l'obiettivo di garantire che i redditi siano imponibili nell'Unione se sono stati tassati al di sotto di un certo livello nel paese terzo. La normativa sulle società estere controllate (CFC) fa ampio riferimento alla norma dell'ATAD e ha come effetto la riattribuzione dei redditi di una società figlia soggetta a bassa imposizione alla società madre al fine di scoraggiare il trasferimento degli utili. Le norme sulle CFC riguardano anche i profitti delle stabili organizzazioni nei casi in cui tali profitti non siano assoggettati ad imposta o siano esenti da imposta nello Stato membro del contribuente.

Il legislatore Europeo pone l'attenzione anche sui disallineamenti da ibridi, che traggono origine dalle differenze nazionali relative alla qualificazione giuridica di taluni tipi di entità o pagamenti finanziari, non dovrebbero di norma aver luogo tra imprese che applicano le norme comuni per calcolare la propria base imponibile. Tuttavia, poiché i disallineamenti continueranno probabilmente a persistere nell'interazione tra il quadro della base comune e i regimi di imposta sulle società nazionali o di paesi terzi, la presente direttiva stabilisce norme in base alle quali una delle due giurisdizioni interessata da un disallineamento rifiuta la deduzione di un pagamento o garantisce che il corrispondente reddito sia incluso nella base comune.

### 3.3.2 PROPOSTA 21 MARZO 2018

L'economia digitale ha trasformato il nostro modo di interagire, consumare e svolgere attività imprenditoriali. Le imprese digitali crescono a ritmo molto più rapido rispetto all'economia nel suo complesso, e questa tendenza è destinata a proseguire.

Le tecnologie digitali offrono numerosi vantaggi alla società e, dal punto di vista fiscale, creano opportunità per le amministrazioni fiscali e offrono soluzioni per ridurre gli oneri amministrativi, facilitare la collaborazione tra autorità fiscali e contrastare reati di natura tributaria come ad esempio l'evasione fiscale o l'elusione fiscale (c.d. aggiramento d'imposta). Tuttavia, attualmente i decisori politici stentano a trovare soluzioni in grado di assicurare una tassazione equa ed efficace che stia al passo con l'accelerazione della trasformazione digitale dell'economia, considerato che le norme vigenti sulla tassazione delle imprese sono obsolete e non tengono conto di questa evoluzione.

In particolare, le norme vigenti non sono più adeguate al contesto odierno in cui è agevolato il commercio elettronico transfrontaliero senza presenza fisica, le imprese dipendono in larga misura da attività immateriali difficili da valutare e i contenuti generati dagli utenti e la raccolta dei dati sono attività fondamentali per la creazione di valore delle imprese digitali. Sul piano internazionale, l'Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico (OCSE) ha già riconosciuto, nella sua relazione<sup>67</sup>, pubblicata nel 2015 nel quadro del progetto dell'OCSE/G20 concernente l'erosione della base imponibile e il trasferimento degli utili, che il passaggio al digitale e alcuni dei modelli imprenditoriali che ne risultano costituiscono un problema per la

---

<sup>67</sup> OCSE 2015, 'Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy: Action 1 – 2015 Final Report';

fiscaltà internazionale. In seguito a tale relazione, i ministri delle Finanze del G20 hanno ribadito il loro sostegno ai lavori dell'OCSE sulla tassazione e la digitalizzazione. Pertanto, l'OCSE ha elaborato una relazione intermedia<sup>68</sup> sulla tassazione dell'economia digitale che è stata presentata ai ministri delle Finanze del G20 nel 21 marzo 2018.

La relazione intermedia agisce su due fronti esaminando da un lato la necessità di adeguare il sistema fiscale internazionale alla digitalizzazione dell'economia e dall'altro individuando gli elementi di cui devono tenere conto i paesi che intendono introdurre misure provvisorie per affrontare le sfide fiscali connesse alla digitalizzazione.

A livello di Unione, tali sfide sono state identificate nella comunicazione della Commissione riguardante *“un sistema fiscale equo ed efficace nell'Unione europea per il mercato unico digitale”*<sup>69</sup>, adottata il 21 settembre 2017. E' doveroso ricordare che la presente iniziativa è stata menzionata anche nella lettera d'intenti del Presidente Juncker che accompagnava il discorso sullo stato dell'Unione del 2017<sup>70</sup>.

A livello di Stati membri, diversi ministri delle Finanze dell'Ue hanno firmato congiuntamente una dichiarazione politica<sup>71</sup> in cui hanno espresso sostegno per soluzioni efficaci e compatibili con il diritto dell'UE, basate sul concetto dell'istituzione di una cosiddetta *“imposta di compensazione sul fatturato generato in Europa dalle aziende digitali. In seguito a questa iniziativa il Consiglio europeo ha adottato le sue conclusioni”*<sup>72</sup>, sottolineando la *“necessità di un sistema di tassazione equo, efficace e adeguato all'era digitale”*.

La proposta elaborata il 21 Marzo 2018, ha risposto agli inviti affrontando a titolo provvisorio il problema dell'inadeguatezza delle norme in materia di imposta sulle società per l'economia digitale. Le norme fiscali attuali si basano sul principio secondo cui gli utili dovrebbero essere tassati nel luogo in cui è creato il valore tuttavia tali norme sono state concepite per la maggior parte all'inizio del ventesimo secolo per le imprese tradizionali e definiscono ciò che da luogo a un diritto di tassazione in un paese, ovvero dove tassare, e quale percentuale del reddito della

---

<sup>68</sup> OCSE 2018, *'Tax Challenges Arising from Digitalisation – Interim Report 2018: Inclusive Framework on BEPS'*;

<sup>69</sup> “Comunicazione della Commissione al Parlamento Europeo e al Consiglio” - Bruxelles, 21.9.2017 COM(2017) 547 final

<sup>70</sup> Stato dell'Unione 13 settembre 2017 “Lettera d'intenti al Presidente Antonio Tajani e al primo ministro Jüri Ratas”

<sup>71</sup> “Iniziativa congiunta sulla tassazione delle società che operano nell'economia digitale”

<sup>72</sup> Conclusioni del Consiglio del 5 dicembre 2017 – *“Rispondere alle sfide della tassazione degli utili dell'economia digitale”*

società è imputata a un paese, ovvero quanto tassare, per lo più sulla base del fatto di avere una presenza fisica in tale paese<sup>73</sup>.

Ciò significa che persone non residenti a fini fiscali sono soggette a imposta in un paese soltanto se hanno una presenza che costituisce una stabile organizzazione. Tuttavia, tali norme non tengono conto della portata mondiale delle attività digitali, per le quali la presenza fisica non è più un requisito per poter fornire servizi digitali. Inoltre, le imprese digitali presentano caratteristiche diverse da quelle delle imprese tradizionali per quanto riguarda il modo in cui è creato il valore grazie alla loro capacità di svolgere attività a distanza, il contributo degli utenti finali per la rispettiva creazione di valore, l'importanza delle attività immateriali e la tendenza verso strutture di mercato radicate nella forte presenza degli effetti di rete e nel valore dei megatati.

L'attuale applicazione delle norme in materia di imposta sulle società all'economia digitale ha portato a un'asimmetria tra il luogo dove gli utili sono stati tassati e quello dove è effettivamente creato il valore, in particolare nel caso dei modelli imprenditoriali che dipendono fortemente dalla partecipazione degli utenti. Sul piano fiscale questa situazione rappresenta una duplice sfida. In primo luogo, i contributi che un'impresa ottiene dagli utenti, che di fatto costituiscono la creazione di valore per l'impresa, potrebbero provenire da una giurisdizione fiscale in cui l'impresa che esercita l'attività non è fisicamente stabilita e dove, quindi, i ricavi generati da tali attività non possono essere tassati.

In secondo luogo, anche se un'impresa ha una stabile organizzazione nella giurisdizione in cui si trovano gli utenti, il valore creato attraverso la partecipazione degli utenti non viene preso in considerazione ai fini della determinazione della quota dell'imposta che dovrebbe essere versata in ciascun paese. Inoltre questa circostanza ha delle conseguenze in termini di rischio di elusione artificiale delle norme relative alla stabile organizzazione, creando una distorsione della concorrenza tra i soggetti del mercato digitale e incidendo negativamente sui ricavi.

L'approccio ideale per ovviare al problema, come riportato dalla Commissione nella Direttiva del Consiglio relativa *“al sistema comune d'imposta sui servizi digitali applicabile ai ricavi derivanti dalla fornitura di taluni servizi digitali”*, consisterebbe nel trovare soluzioni multilaterali e internazionali per tassare l'economia digitale, ed è per questo motivo che la Commissione lavora a stretto contatto con l'OCSE per sostenere l'elaborazione di una soluzione internazionale. Nelle more di trovare una soluzione globale, la cui adozione e attuazione avrebbero richiesto tempo, gli

---

<sup>73</sup> Direttiva del Consiglio relativa al sistema comune d'imposta sui servizi digitali applicabile ai ricavi derivanti dalla fornitura di taluni servizi digitali Brussels

Stati membri hanno subito, e continuano a subire, pressioni per intervenire sul problema, considerata la portata globale del fenomeno.

Inoltre, l'adozione di misure unilaterali non coordinate da parte degli Stati membri, già in atto in 10 paesi con volte a risolvere il problema in maniera limitata, rischiano di frammentare ulteriormente il mercato unico e di creare distorsioni della concorrenza, ostacolando, inoltre, l'emersione di nuove soluzioni digitali e la competitività dell'Unione nel suo insieme. In questo scenario, la Commissione è intervenuta provvisoriamente, al fine di affrontare in maniera mirata il problema, con la proposta del 21 Marzo 2018 che stabiliva un sistema comune d'imposta sui ricavi derivanti dalla fornitura di taluni servizi digitali da parte di soggetti passivi.

L'estrema ratio è individuabile nella volontà di introdurre una misura che contribuisca a creare condizioni di concorrenza adeguate, a titolo provvisorio, in attesa che venga messa a punto una soluzione globale.

Nello specifico, la Commissione si è soffermata sui seguenti punti:

- proteggere l'integrità del mercato unico e garantirne il corretto funzionamento;
- garantire la sostenibilità delle finanze pubbliche all'interno dell'Unione ed evitare un'erosione delle basi imponibili nazionali;
- garantire che sia preservata l'equità sociale e che vi siano condizioni di concorrenza eque per tutte le imprese che operano nell'Unione;
- contrastare la pianificazione fiscale aggressiva e colmare le lacune attuali nelle norme internazionali che rendono possibile ad alcune imprese digitali l'elusione fiscale nei paesi in cui operano e creano valore.

### 3.3.3 TASSA PROVVISORIA CON ALIQUOTA AL 3%

L'unione Europea, consapevole delle lungaggini richieste nel predisporre una soluzione definitiva a contrastare comportamenti elusivi definì una proposta<sup>74</sup> provvisoria riguardante l'introduzione di una tassazione provvisoria applicata dagli stati membri. L'utilità di questa imposta provvisoria è individuabile nella sua peculiarità di sostituire ed alleggerire i meccanismi di doppia imposizione e colpisce principalmente le società che generano operano:

- attraverso la vendita online di spazi pubblicitari;
- con l'intermediazione digitale che consente agli utenti di interagire tra loro;

---

<sup>74</sup> Commissione europea “*Tassazione digitale: la Commissione propone nuove misure per garantire che tutte le imprese paghino la loro giusta quota di tasse nell'UE*”

- attraverso la vendita delle informazioni fornite dagli utenti.

### 3.4 WEB TAX 2019

La legge di Bilancio 2019, all'articolo 1, commi 35-50, abroga la previsione normativa prevista dalla legge di Bilancio 2018 circa la web tax<sup>75</sup>. La nuova web tax consiste in un'aliquota del 3% sui ricavi percepiti da determinati soggetti. La dichiarazione dell'imposta è annuale e riguarda l'ammontare dei servizi tassabili prestati entro quattro mesi dalla chiusura del periodo d'imposta. Il versamento dell'imposta va effettuato, invece, entro il mese successivo a ciascun trimestre. L'imposta è operativa dal sessantesimo giorno successivo alla pubblicazione in Gazzetta Ufficiale del citato decreto attuativo (ovvero al massimo dal 30 Luglio 2019). E' interessante analizzare le differenze delle due diverse versioni di "web tax" proposte nella Legge di Bilancio che si sono susseguite.

La web tax della Legge di Bilancio 2018 si applicava ai soggetti che in un anno avessero effettuato più di 3.000 prestazioni di servizi digitali. Erano escluse le operazioni verso i soggetti privati, quindi l'imposta colpiva solo le operazioni business to business. I soggetti colpiti dalla web tax della Legge di Bilancio 2019 sono quelli che presentano le seguenti caratteristiche:

- Prestano servizi digitali;
- Hanno un ammontare complessivo di ricavi pari o superiore a 750 milioni di euro, di cui almeno 5,5 milioni realizzati nel territorio italiano per prestazioni di servizi digitali.

Ai fini della web tax della legge di Bilancio 2018 andavano considerati soltanto i servizi prestati tramite mezzi elettronici, quelli forniti attraverso Internet o una rete elettronica. La web tax 2019 colpisce, invece, i ricavi derivanti dai seguenti servizi digitali:

- Veicolazione su un'interfaccia digitale di pubblicità mirata agli utenti della medesima interfaccia;
- Messa a disposizione di un'interfaccia digitale multilaterale, che consente agli utenti di essere in contatto e di interagire tra loro, anche al fine di facilitare la fornitura diretta di beni o servizi;
- Trasmissione di dati raccolti da utenti e generati dall'utilizzo di un'interfaccia digitale.

---

<sup>75</sup> Ipsosa – Wolters Kluwer "Web tax"

L'obiettivo della Legge di Bilancio 2019 è quello di dare risposta all'urgenza di sottoporre a tassazione l'economia digitale, anticipando i tempi della legiferazione europea. La nuova imposta sui servizi digitali si inserisce, infatti, all'interno della più ampia e complessa soluzione, peraltro ancora oggetto di definizione, che si intende dare al fenomeno a livello UE. La web tax, nelle intenzioni del legislatore comunitario, dovrebbe a sua volta rappresentare solo una misura temporanea in attesa dell'introduzione del CCCTB e della ridefinizione del concetto di stabile organizzazione.

In altri termini, la legge di Bilancio 2019 introduce l'imposta sui servizi digitali (ISD), con contestuale abrogazione dell'imposta sulle transazioni digitali prevista dalla legge di Bilancio 2018 (che peraltro non ha mai avuto applicazione per mancanza dei necessari decreti attuativi). Per introdurre l'imposta sui servizi digitali, il legislatore ha di fatto preso come modello la Proposta di direttiva del Consiglio relativa al sistema comune d'imposta sui servizi digitali applicabile ai ricavi derivanti dalla fornitura di taluni servizi digitali - 2018/0073 (CNS). Tuttavia si danno varie differenze tra i due testi, dovute principalmente ai seguenti fattori:

- il progetto di direttiva ha come destinatari gli Stati membri ed è pensata per trovare applicazione a livello europeo, disciplinando anche i profili transnazionali dell'imposta;
- la scelta del legislatore italiano di modificare alcuni aspetti dell'imposta rispetto alla proposta di direttiva (ad esempio, esigibilità dell'imposta);
- la previsione di alcuni aspetti non definiti nella proposta di direttiva (ad esempio, le regole procedurali);
- la scelta compiuta a livello domestico di non riprodurre alcune disposizioni.

Con specifico riferimento alle disposizioni di cui al n. 4, si annovera l'art. 2 della proposta di direttiva, contenente le definizioni dei termini utilizzati. Dato il tecnicismo della materia, non vi è dubbio che la definizione di taluni termini quali "*utente*" o "*interfaccia digitale multilaterale*" avrebbe contribuito a definire con esattezza i presupposti impositivi ed evitare incertezze applicative.

È comunque lecito attendersi che tali definizioni saranno contenute nel decreto attuativo del Ministero dell'Economia e delle finanze cui la legge di Bilancio 2019 demanda il compito di fissare le disposizioni di attuazione della nuova imposta.

Come all'art. 3 della proposta di direttiva, anche nella novella disciplina in commento è previsto che l'imposta si applichi sui ricavi, al lordo dei relativi costi e al netto dell'IVA e delle altre imposte indirette, derivanti dai servizi indicati al comma 37, vale a dire:

- la veicolazione su un'interfaccia digitale di pubblicità mirata agli utenti della medesima interfaccia;
- la messa a disposizione di un'interfaccia digitale multilaterale che consenta agli utenti di essere in contatto e di interagire tra loro, anche al fine di facilitare la fornitura diretta di beni o servizi (nella Proposta di direttiva si parla però solo del servizio di messa a disposizione degli utenti di un'interfaccia digitale multilaterale);
- la trasmissione di dati raccolti da utenti e generati dall'utilizzo di un'interfaccia digitale.

Si tratta solo di alcuni dei servizi che vengono offerti agli utenti di Internet, che, come osservato nei considerando della proposta di direttiva, sono accomunati dal fatto che vengono arricchiti di valore per chi li fornisce dall'interazione degli utenti. Tale elemento - benché implicito - appare essere centrale nella definizione della fattispecie imponibile, assumendo ruolo di selezionatore dei servizi che generano ricavi imponibili ai fini ISD.

Tuttavia, nella legislazione in commento non viene riprodotto l'art. 3, par. 3-5, della proposta di direttiva, il quale precisa che:

- si prescinde dal fatto che l'interfaccia digitale sia di proprietà dell'entità responsabile della collocazione della pubblicità e che quando l'entità che colloca la pubblicità non possieda l'interfaccia digitale, si considera che tale entità, e non il proprietario dell'interfaccia, fornisca il servizio;
- non sono ricomprese la messa a disposizione di un'interfaccia digitale il cui fine esclusivo o principale consista nella fornitura agli utenti, da parte dell'entità che mette a disposizione l'interfaccia, di contenuti digitale o di servizi di comunicazione o di servizi di pagamento e la fornitura di servizi finanziari regolamentati da parte di entità finanziarie regolamentate;
- non sono ricompresi la vendita di dati generati da sensori e la vendita di dati da parte di un'entità finanziaria regolamentata.

Ciò premesso sorgono alcune criticità quali:

- quanto ai servizi di pubblicità mirata vi è il rischio che si possano verificare fenomeni di doppia imposizione, laddove il fornitore del servizio e il proprietario dell'interfaccia siano due soggetti distinti;

- si potrebbe ritenere che i servizi di cui alle lettere b) e c) la cui fornitura integra il presupposto imponibile ricomprendano anche i servizi esclusi dalla direttiva, con evidente ampliamento della base imponibile.

Partendo dalle considerazioni fatte, la *ratio* del tributo è quella di tassare i ricavi dei servizi in cui il valore viene generato dall'interazione dell'utente, è però possibile affermare l'esclusione dall'imposta sui servizi digitali dei ricavi dei servizi in cui questo elemento non è più rinvenibile o, comunque, risulta alquanto secondario. Si pensi ai casi in cui l'interfaccia viene usato come mero mezzo di comunicazione tra il venditore ed il cliente o ai servizi di fornitura di contenuti digitali. A causa del difetto di un'esplicita esclusione nella disciplina domestica, è però dubbia l'esclusione dei ricavi generati da giochi on-line multiplayer: riguardo ad essi si potrebbe comunque ritenere che l'interazione tra i giocatori-utenti aggiunge comunque valore al servizio, realizzando così l'elemento che rende imponibili i ricavi generati.

## CONCLUSIONE

Come già ampiamente dibattuto nei paragrafi precedenti, possiamo sintetizzare l'elusione fiscale come un comportamento che fa ricorso ad atti o negozi giuridici artificiosi volti a ridurre l'imposta nonché ad ottenere agevolazioni fiscali non effettivamente dovute. Lo sviluppo di internet, ed in particolar modo dell'economia digitale, ha trasformato il nostro modo di interagire, consumare e svolgere attività imprenditoriali.

Le imprese digitali crescono a ritmo molto più rapido rispetto all'economia nel suo complesso, e questa tendenza è destinata a proseguire. La crescita esponenziale delle grandi multinazionali di questo settore hanno avuto da un lato effetti economici positivi, dall'altro hanno posto in campo pericolosi fenomeni di pianificazione fiscale erodendo la base imponibile mediante l'artificioso trasferimento dei profitti generati nel luogo di consumo dei servizi verso territori a fiscalità privilegiata o nulla. In questo scenario, possono essere collocati gli interventi legislativi volti a reprimere e sanzionare quelle condotte, riconosciute e contrastate come elusive nell'ordinamento tributario sia a livello nazionale sia in quello internazionale.

L'introduzione dell'imposta sui servizi digitali non può che essere salutata con favore perché rappresenta un tentativo di rimediare alla ben nota dissociazione, tipica dell'economia digitale, tra luogo ove gli utili sono tassati e quello in cui il valore è creato.

Avremo modo di osservarne gli effetti non solo in termini di gettito ma anche di equità, essendo una imposta sui ricavi e non sugli utili.

Alla luce di quanto esposto risulta chiaro che nonostante i numerosi interventi legislativi posti in campo dagli organismi sovranazionali volti a contrastare condotte elusive, la web tax è sicuramente un buon punto di partenza per la riduzione delle distorsioni nel mercato, creando un contesto fiscale più equo e coerente per l'attività delle imprese. La realizzazione della base una base comune per l'imposta sulle società (CCCTB) sarebbe sicuramente uno strumento più forte in grado di stabilire il giusto equilibrio tra due necessità: armonizzare le norme in tutta l'UE e mantenere il giusto livello di flessibilità nella loro applicazione.

## BIBLIOGRAFIA

- Mauro Marè, Stefania Sperotto, *“La tassazione del commercio elettronico nei Paesi Ocse: i criteri e gli effetti sui sistemi fiscali”*;
- D.P.R. 633/1972 *“Istituzione e disciplina dell'imposta sul valore aggiunto”*;
- L. 212/2000 *“Statuto del contribuente”*;
- Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo economico (OECD), 2015, *“Le strutture ibride: tematiche di politica e compliance fiscale”*;
- Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo economico (OECD), 2015 Parigi *“Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy: Action 1 – 2015 Final Report”*;
- Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo economico (OECD), 2018 Parigi *“Tax Challenges Arising from Digitalisation – Interim Report 2018: Inclusive Framework on BEPS”*;
- Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo economico (OECD), 2013, *“Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting”*;
- Don Tapscott, 1994, *“The Digital economy: Promise and Perill in the age of network intelligence”*;
- Berthon B., Daugherty P., Knickrehm M., 2016, *“Digital Disruption: the growth multiplier. Optimizing digital investments to realize higher productivity and growth”*;
- Marco Magrini, Il Sole 24 Ore, 2013, *“Giganti digitali dell’elusione fiscale”*;
- Luca Dello Iacovo, Il Sole 24 Ore, 2012 *“Come fa il gigante digitale Apple a <<risparmiare>> miliardi di tasse (attraverso Nevada, Irlanda e paradisi fiscali)”*;
- Cerato Sandro, Salmistraro Lara, Il Sole 24 Ore, Guida IVA Edizione 10/2014, *“E-commerce: regime fiscale IVA”*;
- Chiara Bussi, Il Sole 24 Ore, 2016, *“Ecco dove il fisco è più conveniente per le imprese: Irlanda al top”*;
- Beda Romano, Il Sole 24 Ore, 2016, *“La Ue: Apple deve risarcire 13 milioni per vantaggi fiscali in Irlanda”*;
- Gianni Rusconi, Il Sole 24 Ore, 2012, *“Ecco come Amazon elude il fisco inglese. Il <<trucco>> le controllate pagano royalty sui brevetti e oneri di vendita alla filiale lussemburghese”*

- Giorgio Barba Navaretti, Il Sole 24 Ore, 2014, *“Amazon e il fisco globale da armonizzare”*;
- Angelo Mincuzzi, Il Sole 24 Ore, 28 aprile 2017, *“Inchiesta su Amazon: avrebbe evaso imposte per 130 milioni di euro”*;
- Angelo Mincuzzi, Il Sole 24 Ore, 2017, *“Google fa pace con il fisco italiano: pagherà 306 milioni di euro”*;
- Alberto Magnini, Il Sole 24 Ore, 2017, *“Google: restiamo in Europa ma vogliamo tasse più semplici”*;
- Pierri Michele, 2015, *“Ecco come funzionerà la Digital tax annunciata da Renzi. Parla Stefano Quintarelli”*, <http://formiche.net/2015/09/15/renzi-quintarelli-digital-tax/>
- Funded by the Erasmus Programme of the European Union, *“E-commerce: report in progress”*;
- European Commission, *“The Digital Economy and Society Index (DESI)”* ([ec.europa.eu](http://ec.europa.eu));
- Confindustria Radio Televisioni, 13 Novembre 2017, *“Tassazione Digitale: l'emendamento Mucchetti in legge di bilancio”*
- Legge di Bilancio del 27.12.2018;
- Legge di Bilancio del 27.12.2019;
- Trattato sul funzionamento dell'Unione Europea (T.F.U.E);
- Testo Unico Imposte sui Redditi (T.U.I.R.);
- Agenzia delle Entrate ([www.agenziaentrate.gov.it](http://www.agenziaentrate.gov.it));
- Il Sole 24 Ore;
- Senato della Repubblica ([www.senato.it](http://www.senato.it));
- Borsa Italiana ([www.borsaitaliana.it](http://www.borsaitaliana.it));
- Enciclopedia Treccani;
- Wolters Kluwer Ipsoa.
- Comunicazione della Commissione al Parlamento Europeo e al Consiglio - Bruxelles, 21.9.2017;
- Commissione europea *“Tassazione digitale: la Commissione propone nuove misure per garantire che tutte le imprese paghino la loro giusta quota di tasse nell'UE”*
- Stato dell'Unione, *“Lettera d'intenti al Presidente Antonio Tajani e al primo ministro Jüri Ratas”*, 13 settembre 2017;

- Direttiva del Consiglio relativa *“al sistema comune d’imposta sui servizi digitali applicabile ai ricavi derivanti dalla fornitura di taluni servizi digitali Bruxelles”* 21.3.2018;
- Direttiva del Consiglio relativa *“a una base imponibile comune per l'imposta sulle società”*, 25.10.2016;
- REFIT - rendere la legislazione dell'UE più semplice e meno costosa,  
[www.ec.europa.eu](http://www.ec.europa.eu)
- Raccomandazione della Commissione del 6 dicembre 2012 *“La pianificazione fiscale aggressiva consiste nell'approfittare degli aspetti tecnici di un regime fiscale o delle differenze fra due o più regimi fiscali allo scopo di ridurre il debito d'imposta”*;