



Dipartimento di impresa e management Cattedra scienze delle finanze

TITOLO

ECONOMIA DIGITALE E WEB TAX: CASO USA

RELATORE: Mauro Marè

Prof. Mauro Marè

CANDIDATO: Corrado De Russis
Matricola: 224971

ANNO ACCADEMICO 2018/2019

INDICE

<i>INTRODUZIONE</i>	3
<i>CAPITOLO 1: DIGITAL ECONOMY</i>	4
• <i>1.1 L'ECONOMIA DIGITALE NELL'UNIONE EUROPEA</i>	5
• <i>1.2 Business dell'economia digitale</i>	7
<i>CAPITOLO 2: SISTEMA OCSE</i>	13
• <i>2.1 TASSAZIONE DA PARTE DELL'OCSE</i>	15
• <i>2.2 WEB TAX</i>	17
• <i>2.3 PROPOSTE DA PARTE DELL'OCSE</i>	19
<i>CAPITOLO 3: RIFORMA FISCALE STATI UNITI</i>	26
• <i>3.1 SISTEMA FISCALE AMERICANO</i>	26
• <i>3.2 ELEMENTI DELLA RIFORMA FISCALE</i>	29
• <i>3.3 Effetto della riforma fiscale degli USA in altri paesi</i>	34
<i>CONCLUSIONI</i>	35
<i>BIBLIOGRAFIA</i>	39

INTRODUZIONE

La trasformazione digitale sta cambiando profondamente il modo in cui le persone interagiscono tra di loro e la società più in generale, definendo nuovi obiettivi da raggiungere nel lavoro, privacy, sicurezza, conoscenza e salute.

Le informazioni e le comunicazioni favorite dalla tecnologia sono diventate parte essenziale per il business e per le società, sottolineando quindi il peso e l'importanza attribuito all'efficienza e al largo uso delle comunicazioni online come network, servizi, software e hardware. Questi cambiamenti hanno comportato una necessità di imporre una tassa in grado di adattarsi a questo nuovo cambiamento del mercato.

La realizzazione di una "web tax" ha però portato diversi dibattiti nella realizzazione e nell'ammontare. Se per molti stati la web tax risulta necessaria, dal momento che non è più accettabile che le grandi società del web (Google, Facebook, Amazon soprattutto) facciano business in europa pagando tasse minime; secondo il parere di altri è impossibile delimitare i confini del digitale con una legge che poggia sui confini nazionali.

Secondo la maggior parte degli stati europei risulterebbe necessaria l'imposizione di una web tax a livello europeo con lo scopo di realizzare un "level playing field".

Il dibattito tra alcuni stati europei è ancora in corso alla ricerca di una soluzione ottimale per tutti ricordando che con una tassazione di questo genere si otterrebbero dei gettiti fiscali imponenti.

Gli Stati Uniti con la riforma fiscale adottata dal presidente Trump hanno iniziato a dare un modello di tassazione che potrebbe essere adottato anche da altri paesi europei.

L'Ocse ha fatto alcune proposte da adottare per far fronte a questo tipo di economia che diventa sempre più estesa nel mondo, la quale elimina tutti i tipi di barriere facendo sì che i confini vengano del tutto eliminati tra tutti i paesi del mondo.

CAPITOLO 1

DIGITAL ECONOMY

L'economia mondiale si sta senza dubbio evolvendo tramite l'avvento della digitalizzazione. Questo fenomeno ha provocato radicali cambiamenti economici e sociali. Cruciale, in questo processo di digitalizzazione, è stato lo sviluppo della tecnologia avanzata che ha portato una rapida riduzione nel costo unitario di processione dei dati e che ha permesso un incredibile aumento nell'uso dell'informazione digitale caratterizzata da alta velocità, da efficienza e da bassi costi marginali.

Basata sulle tecnologie informatiche, che ne rappresentano il pilastro, l'economia digitale comprende tutte le attività economiche che sulle tecnologie digitali si sono sviluppate e che ad esse fanno riferimento. L'avvento di tale modello di economia ha determinato importanti sfide dal punto di vista fiscale. Nel panorama globalizzato dell'economia mondiale, infatti, le politiche fiscali si sono trovate ad affrontare fenomeni di alta mobilità dei contribuenti e del capitale, di alto numero di transazioni transfrontaliere e di internazionalizzazione delle strutture finanziarie.

Per comprendere questi cambiamenti è fondamentale sottolineare alcune caratteristiche comuni dei business digitali, le principali sono:

1) **Cross-jurisdictional scale with out mass**: la digitalizzazione ha permesso il realizzarsi di business in molti settori localizzando vari processi della produzione presso differenti paesi e allo stesso tempo attirando un numero maggiore di clienti in tutto il mondo. La digitalizzazione ha anche permesso ad alcune aziende altamente digitalizzate di essere profondamente coinvolte nella vita economica di una giurisdizione senza esser presenti fisicamente.

2) **Reliance on intangible assets, including IP**: le analisi economiche realizzate sul settore hanno dimostrato anche come le aziende digitalizzate sono caratterizzate da una sempre maggiore importanza degli investimenti in attività intangibili come ad esempio le proprietà intellettuali (IP). Per molte aziende digitalizzate l'intenso uso di attività come software, algoritmi, siti web e molte altre funzioni svolgono un ruolo cruciale nei loro modelli di business.

3) **Data, user participation and their synergies with IP**: la raccolta di dati, la partecipazione degli utenti, gli effetti del network sono comunemente osservati nei modelli di business delle attività più digitalizzate. I benefici derivanti dall'analisi dei dati sono soliti aumentare in relazione all'aumento di informazioni raccolte collegate ad uno specifico utente o consumatore. Il cruciale ruolo svolto dalla

partecipazione degli utenti può essere riscontrato nel caso dei social networks dove, senza i dati, gli effetti del network e i contenuti generati dall'utente, i business sarebbero profondamente diversi. Da sottolineare anche come la partecipazione degli utenti può essere classificata in partecipazione attiva e passiva, in base al ruolo assunto dall'utente.

In questo contesto alcuni operatori economici, approfittando dell'incertezza che circonda fenomeni nuovi e non ancora adeguatamente regolati, hanno elaborato pratiche di evasione o - più frequentemente - elusione fiscale finalizzate a massimizzare i propri profitti e minimizzare, per contro, il contributo a favore dell'erario. Si tratta di pratiche poste in essere soprattutto da aziende multinazionali.

In ambito internazionale l'OCSE ha cercato di affrontare le sopra accennate problematiche con l'adozione del cosiddetto "pacchetto BEPS", che consiste nell'adozione di standard internazionali e modalità di approccio comuni. Si tratta di 15 azioni, che identificano i principali settori di intervento necessari per affrontare l'erosione della base fiscale e lo spostamento dei profitti. Alla loro elaborazione hanno contribuito i Paesi OCSE e del G 20; le misure proposte variano dall'elaborazione di standard minimi completamente nuovi alla revisione degli standard esistenti, ad approcci comuni che faciliteranno la convergenza delle pratiche nazionali ad indicazioni sulle migliori prassi. Pur costituendo strumenti giuridicamente non vincolanti, di soft law, vi è l'aspettativa che i Paesi che hanno partecipato alla loro elaborazione ne curino l'attuazione.

1.1 L'economia digitale nell'unione europea

L'Unione Europea ha adottato, a febbraio 2018, un Action Plan, contenente proposte di emanazione di una direttiva sulla presenza digitale significativa e di un'altra in materia di tassazione dei servizi digitali. Tali proposte sono state pubblicate a marzo scorso, seppure risultano, allo stato, "bloccate" dalla ferma opposizione di alcuni Stati membri.

In particolare, la prima proposta di direttiva prevede di ampliare la nozione generale di stabile organizzazione, al fine di tener conto di un'eventuale "presenza digitale significativa", da tassare nello

Stato di localizzazione della stessa, qualora ricorrano le seguenti condizioni (non cumulative), da verificare su base annuale:

- entità dei ricavi da servizi digitali eccedenti euro 7.000.000;
- numero di utenti attivi eccedente le 100.000 unità
- numero di contratti conclusi on-line superiori alle 3.000 unità.

Qualora implementata, la proposta di direttiva dovrebbe essere recepita dagli Stati membri entro il 31 dicembre 2019.

La proposta di direttiva in materia di “tassa sui servizi digitali”, invece, postula l’introduzione di una web tax europea da applicarsi ai ricavi (al netto dell’IVA e delle altre imposte similari) che derivino da:

- immissione di pubblicità su un’interfaccia digitale;
- messa a disposizione degli utenti di una piattaforma digitale, che consenta agli stessi di scambiarsi beni o servizi;
- trasmissione dei dati raccolti direttamente dagli utenti e da essi immessi nel sistema digitale.

L’imposta è esigibile, con aliquota del 3%, a carico del soggetto che pone in essere le attività e realizza i ricavi tassabili, purché consegua un fatturato totale annuale mondiale superiore ai 750 milioni di euro (anche a livello di gruppo) e un ammontare annuale di ricavi “qualificati” da servizi digitali superiore ai 50 milioni di euro nell’UE.

La Commissione europea ha annoverato la creazione di un mercato unico digitale tra le 10 priorità fondamentali da perseguire e promuovere nel corso del proprio mandato. Una riflessione specifica sulla tassazione delle attività digitali è stata inaugurata nel 2015 nella Comunicazione "Un regime equo ed efficace per l'imposta societaria nell'Unione europea: i cinque settori principali di intervento". In quell'occasione si era auspicata l'elaborazione di una nuova impostazione che realizzasse una tassazione equa ed efficiente, tra l'altro ristabilendo "il legame tra l'imposizione fiscale e il luogo in cui si svolge l'attività economica". Il dibattito sull'economia digitale si è in seguito concentrato sul pacchetto di riforma sulla tassazione delle imprese presentato nell'ottobre 2016, in particolare sulle proposte di direttiva sulla base imponibile consolidata comune per l'imposta sulle società, e sulla base imponibile comune per l'imposta sulle società.

Si auspica la realizzazione di una tassazione equa dell'industria digitale attraverso un'azione al livello UE ed "un'impostazione globale e moderna" che assicuri equità, competitività, integrità del mercato unico e sostenibilità termine del sistema. La Commissione è dell'opinione che nel lungo periodo la proposta su

una base imponibile comune per l'imposta sulla società sia in grado di gettare le basi per affrontare le sfide della tassazione del digitale. Vengono comunque indicate alcune misure immediate, complementari e a breve termine in grado di proteggere le basi di imposizione diretta e indiretta degli Stati membri:

- 1) imposta di compensazione sul fatturato delle aziende digitali;
- 2) ritenuta alla fonte sulle transazioni digitali;
- 3) prelievo sulle entrate generate dalla fornitura di servizi digitali o da attività pubblicitarie.

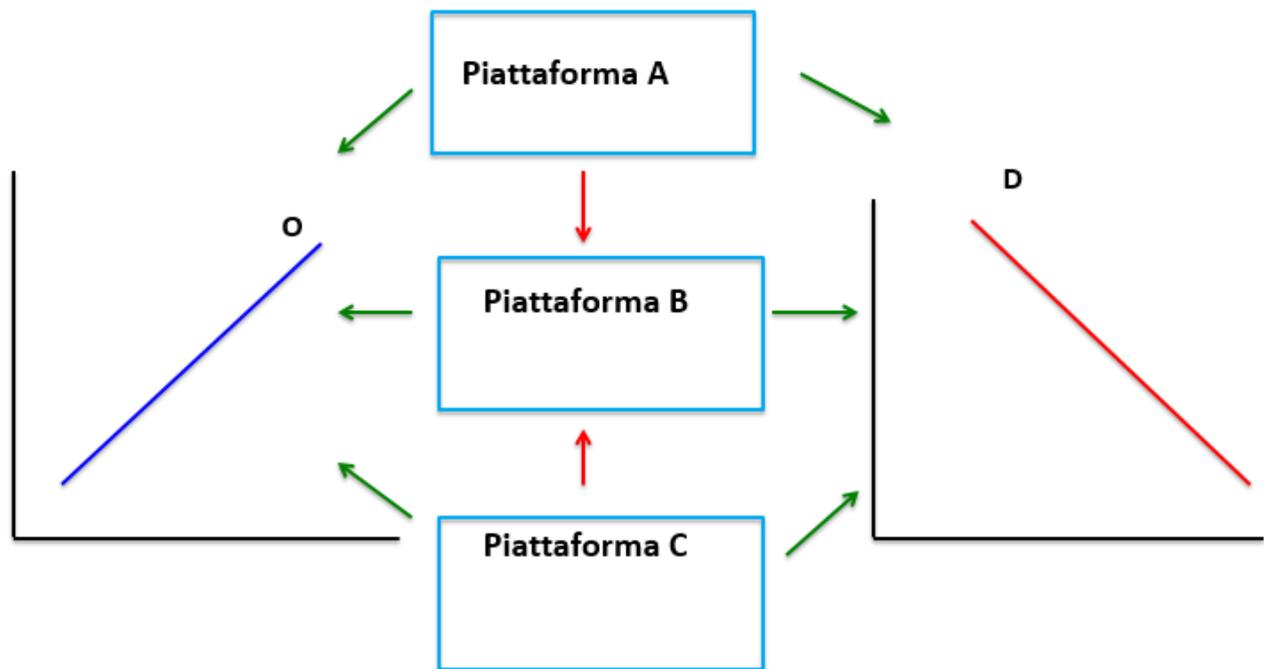
Si ricorda, infine, la dichiarazione congiunta sottoscritta a settembre 2017 dal Ministro dell'economia Padoan assieme ai propri omologhi francese, tedesco e spagnolo. I Ministri hanno chiesto alla Commissione di esplorare opzioni, compatibili con il diritto UE, e proporre soluzioni efficaci. Queste ultime dovrebbero essere dirette all'approvazione di una "imposta perequativa" sul fatturato generato in Europa dalle compagnie digitali.

1.2 Business dell'economia digitale

Gli impatti di questa trasformazione digitale sono ulteriormente amplificati dal fatto che la digitalizzazione ha anche portato un'accelerazione delle attività economiche. Nello spazio digitale, le transazioni tra utenti finali in diverse giurisdizioni possono essere concluse senza perdite di tempo e il contenuto digitale diventa accessibile immediatamente da qualsiasi dispositivo connesso a internet. Di conseguenza, i prodotti ed i servizi si diffondono più velocemente, i mercati si chiariscono più rapidamente, le idee circolano più velocemente e diventa molto più semplice per le aziende identificare, coinvolgere e sviluppare le proprie basi di clienti. Questo aumento della velocità dell'attività economica implica che le imprese possono ottenere vantaggi competitivi significativi essendo le prime ad entrare e potenzialmente a dominare un nuovo mercato.

Presi insieme, questi cambiamenti strutturali, determinati dalla digitalizzazione stanno trasformando l'economia, portando all'emergere di nuovi modelli di business e alle trasformazioni sostanziali di quelli vecchi. In particolare, gli effetti di rete indiretti e di mercati multi-lato sono fondamentali per comprendere il successo di molte delle più innovative imprese digitalizzate. Come i mercati offline, i mercati digitali o online possono essere singoli o multilaterali. Nei mercati a un solo lato, i venditori interagiscono con un solo gruppo specifico di clienti. Nei mercati multilaterali, ci sono più gruppi di clienti

che acquistano prodotti e servizi diversi da un'azienda. Nondimeno, la digitalizzazione dell'economia ha facilitato l'emergere di nuove imprese radicate in mercati multi-lato.



In particolare, la digitalizzazione ha notevolmente ridotto i costi di comunicazione, consentendo alle imprese di raggiungere rapidamente una base globale di fornitori, utenti o clienti e di stabilire reti di utenti in diverse giurisdizioni attraverso siti Web, piattaforme online e applicazioni mobili. Le nuove imprese digitalizzate spesso fungono da intermediari che collegano diversi gruppi di utenti che altrimenti avrebbero difficoltà a interagire direttamente in un ambiente offline (o non digitale). I mercati multilaterali sono definiti dalla presenza congiunta di due caratteristiche: esternalità indirette di rete e strategie di prezzo non neutre. Gli effetti di rete indiretti si verificano quando un aumento degli utenti finali su un lato del mercato aumenta l'utilità degli utenti finali da un altro lato del mercato. Per esempio una piattaforma online ricopre un ruolo fondamentale nel facilitare lo scambio e nel far incontrare le due parti del mercato. Come visto da questa prospettiva, le piattaforme online essenzialmente forniscono servizi di intermediazione tra i diversi lati di un mercato digitale e possono differire in base al grado di controllo sui loro utenti. Il successo economico dei modelli di business digitalizzati che si basano sull'intermediazione tra diversi gruppi di utenti finali dipende in modo cruciale dal raggiungimento di una massa critica di utenti finali su entrambi i lati del mercato. A questo proposito, Internet ha consentito alle aziende digitalizzate di raggiungere un gran numero di partecipanti su entrambi i lati del mercato. Ciò porta la discussione alla seconda caratteristica dei mercati multi-lato: la struttura dei prezzi non neutrale. Come hanno dimostrato Rochet e Tirole (2003, 2006), la prevalenza di esternalità indirette positive implica che l'impresa che gestisce la piattaforma possa trarre vantaggi al di là dell'utilità

marginale degli utenti finali, consentendo loro di aumentare il numero di utenti (o transazioni) caricando di più su un lato del mercato e riducendo il prezzo per gli utenti finali su altri lati. Di conseguenza, le strutture tariffarie non sono neutrali, nel senso che i prezzi ottimali possono essere inferiori al costo marginale della fornitura su un lato del mercato, pur essendo superiori rispetto all'altra; gli utenti finali con elasticità di prezzo inferiore saranno generalmente sovraccarichi e viceversa. Questo risultato implica anche che potrebbe essere ottimale per gli operatori di piattaforme, a seconda dell'entità delle esternalità indirette della rete e dell'elasticità dei prezzi, fornire beni o servizi gratuitamente agli utenti finali su uno (o potenzialmente più) lati del mercato. Nella digitalizzazione dell'economia, le aziende interagiscono con gli utenti attraverso diversi tipi di interfacce online o web, spesso chiamate piattaforme. Secondo una definizione precedente (Rochet e Tirole, 2003, 2006), una piattaforma viene definita multi-lato solo se vi sono esternalità di rete indirette che incidono sulle strutture dei prezzi su tutti i lati del mercato. Hagiu e Wright aggiungono due ulteriori requisiti:

- 1) la piattaforma consente interazioni dirette tra utenti finali su diversi mercati
- 2) gli utenti finali di ciascuna parte del mercato devono affiliarsi alla piattaforma (implicando costi di commutazione non nulli).

Questa definizione più rigorosa consente una differenziazione più precisa tra piattaforme multi-lato e altre attività digitalizzate. Gli autori discutono quattro tipi di imprese stilizzate che operano in mercati a uno o più lati. Affinché la classificazione sia efficace, è importante specificare che classifica i modelli di business o, in modo diverso, le linee di business e non le società complessive. Ad esempio, Amazon Marketplace appartiene a una categoria mentre Amazon e-commerce appartiene a un'altra categoria. A causa delle economie di scopo sopra descritte, spesso non è possibile classificare un'intera azienda in un tipo specifico come società digitalizzate, e in particolare le società più consolidate, spesso hanno più di una linea di business.

Abbiamo 4 tipi di business principali;

- Piattaforme multilaterali: piattaforme che consentono agli utenti finali di scambiare e negoziare lasciando al contempo i diritti e le responsabilità di controllo nei confronti dei clienti con il fornitore; gli utenti finali si affiliano alla piattaforma e interagiscono tra le varie parti del mercato in modo che le reti indirette diventino cruciali; ad es., Uber, Didi Chuxing, Airbnb, Xiaozhu, BlaBlaCar, Weibo, Amazon Marketplace, Taobao, Facebook, NetEase o Google, Deliveroo, Foodora, UberEATS.
- Rivenditori: aziende che acquisiscono prodotti, compresi i diritti di controllo, dai fornitori e li rivendono agli acquirenti; i rivenditori controllano i prezzi e si assumono la responsabilità nei confronti

dei clienti; non consentono l'interazione degli utenti finali e non richiedono necessariamente ai clienti l'affiliazione alla piattaforma online; ad es., Amazon e-commerce, Alibaba, JD.com, Spotify, la distribuzione musicale di Tencent o Netflix (dove acquista contenuti).

- Imprese integrate verticalmente: aziende che hanno acquisito la proprietà sui fornitori e che hanno quindi integrato l'offerta del mercato all'interno delle loro attività; ad esempio, e-commerce Amazon (magazzinaggio e logistica), Xiaomi (end- dispositivi e applicazioni utente), Huawei (hardware e cloud computing), Netflix (produzione del film).
- Fornitori di input: aziende o individui che forniscono input intermedi richiesti per un processo di produzione di beni o servizi in un'altra azienda. Contrariamente alle piattaforme multi-lato, i fornitori di input non sono intermediari e interagiscono solo con l'altra azienda e non con il cliente finale (ad es. Intel o Tsinghua Unigroup).

Altro elemento essenziale riguarda il concetto di rete di valori è un quadro più naturale per molte più aziende altamente digitalizzate e, in particolare, per le imprese basate su piattaforme come le piattaforme multi-lato. Le reti di valore si basano su una tecnologia di mediazione: una tecnologia utilizzata dagli operatori di piattaforme per collegare i clienti interessati a impegnarsi in una transazione o in una relazione (sia per un corrispettivo finanziario o meno).

La tecnologia di mediazione facilita i rapporti di scambio tra gli utenti finali distribuiti nello spazio e nel tempo. Inoltre, la digitalizzazione, in particolare Internet, ha notevolmente ampliato il ruolo della tecnologia di mediazione, collegando utenti e clienti con ogni tipo immaginabile di fornitore e servizio. Le reti di valore abilitate a Internet includono reti sociali che riuniscono gli individui in una capacità sociale e consentono agli inserzionisti di rivolgersi a specifici gruppi di utenti. Le piattaforme peer-to-peer commerciali consentono agli utenti di scambiare beni e servizi. Questi modelli di business sviluppano procedure e servizi ed elaborano le informazioni relative alle esigenze dei produttori e dei clienti. Il termine valore di "rete" enfatizza l'idea che una determinante critica del valore per ogni particolare utente sia l'insieme o la rete di altri utenti connessi. In una rete di valori, il valore viene creato attraverso l'azione di collegamento, l'organizzazione e la facilitazione dello scambio tra gli utenti. Il collegamento può essere diretto, come nel caso di un servizio telefonico, un social network o un altro servizio in cui due utenti che altrimenti non sarebbero stati in contatto vengono riuniti. In questo caso, i collegamenti vengono effettuati utilizzando i dati volontari degli utenti (ad es. Numeri di telefono o nomi di social network o identificazione di una particolare necessità) oppure può essere indiretto, come nel retail banking o l'assicurazione in cui un cliente non è collegato direttamente a un altro cliente, ma un gruppo di clienti è collegato attraverso un pool comune di fondi.

Le attività principali che comprendono una rete di valori sono:

- **Promozione della rete e gestione dei contratti:** attività associate all'invito di potenziali utenti ad aderire alla rete, alla selezione di utenti cui è consentito partecipare e all'inizializzazione, alla gestione e alla risoluzione dei contratti che regolano il provisioning e l'addebito dei servizi.
- **Provisioning del servizio:** attività associate a stabilire, mantenere e terminare i collegamenti tra clienti e fatturazione per il valore ricevuto. I collegamenti possono essere sincroni come nel servizio telefonico o asincrono come nel servizio di posta elettronica o bancario. La fatturazione potrebbe richiedere di misurare l'uso della capacità della rete da parte dei singoli in termini di volume o tempo (ad es. Telefonate fatturate al minuto, utilizzo dei dati in volume).
- **Operazione dell'infrastruttura di rete:** attività associate al mantenimento e all'esecuzione di un'infrastruttura fisica e informativa. Le attività mantengono la rete in stato di allerta, pronta a soddisfare le richieste degli utenti

Parlando di piattaforme multi-lato bisogna sottolineare come esse creino un nuovo mercato prima non esistente o che lo cambino radicalmente. Sono riscontrabili effetti di rete diretti ed indiretti, risultano da definire anche tasse e prezzi su più parti. Le piattaforme multi lato devono essere in grado di ripartire le tasse fra due o più parti del mercato. Va inoltre definita la massa critica delle parti del mercato, essa è utile per individuare l'insieme di punti che separano il mercato in due aree; area di implosione e area di crescita. Bisogna stabilire inoltre le Soglie di ignition delle parti per far partire il mercato.

Ovviamente anche in questo settore vige una notevole concorrenza e necessità di regolamentazione. Necessario sarà ridurre le barriere all'entrata per garantire il corretto andamento del mercato. Fondamentale anche vigilare sulle fusioni di imprese che possono compromettere la concorrenza sul mercato dando origine a fenomeni di monopolio. Per regolamentare in particolare alcuni settori sono state divulgate norme riguardanti la proprietà e lo scambio di dati. Come ampiamente analizzato quindi i beni/servizi dell'economia digitale sono essenzialmente attività intangibili, concetti di stabile organizzazione e luogo di produzione del reddito hanno perso qualsiasi significato.

Per un'ipotetica soluzione a questo problema è necessaria una sorta di cooperazione tra gli stati, dato che si cerca di evitare, nel caso di una mancata risoluzione, la possibilità da parte di alcuni di

agire in modo unilaterale. Si deve quindi introdurre un nuovo tipo di imposta volta che non gravi sui profitti o sulla quantità. L'introduzione di una tipologia web tax mirata cambia da stato in stato anche se è stata fatta un'ulteriore ipotesi riguardante l'introduzione di una "bit tax", infatti, Franco Gallo del sole 24 ore in un articolo del 2017 scrive così:

"La mia opinione su come costruire forme di tassazione accettabili dell'economia digitale è che ci si dovrebbe muovere su piani diversi da quelli tradizionali, sulla falsariga dei principi dell'Ocse e guardando anche alla normativa del Regno Unito.

In un'ottica non strettamente nazionale, la forma di tassazione di più facile attuazione mi sembra quella ideata nel 1995 da Arthur J. Cordell nota come bit tax, da tutti apprezzata ma mai realmente proposta. È un'imposta volta a tassare i dati trasmessi via internet, da applicare al traffico digitale per ogni unità di trasmissione elettronica, cioè il bit. Un tributo, quindi, che non colpisce un indice di capacità contributiva tradizionale come il reddito o il patrimonio, ma grava sulle trasmissioni di dati come un nuovo modo di fare ricchezza. I soggetti passivi sarebbero gli utilizzatori del web e delle altre infrastrutture telematiche e l'indice di capacità contributiva sarebbe la trasmissione di informazioni che generano in coloro che le acquisiscono una capacità di trarne profitto. La misurazione di tale capacità sarebbe data dal conteggio dei bit trasmessi. È evidente che la bit tax, così costruita, si pone fuori dal campo della specifica tassazione delle digital enterprises. Non può, quindi, essere assunta come uno strumento per recuperare a tassazione i redditi prodotti da tali società.

L'aliquota dell'imposta, secondo Cordell, dovrebbe essere di 0,000001 dollari per bit. Della sua riscossione dovrebbero occuparsi i common carrier delle telecomunicazioni, delle reti satellitari e dei sistemi via cavo. L'imposta verrebbe liquidata Paese per Paese."

Idee per un nuovo approccio possibile ed efficace possono consistere in:

- Introdurre meccanismi consolidati e regole ufficiali di misurazione statistica dei dati e delle piattaforme
- Attribuire i profitti sul piano territoriale, anche in base al numero di utenti/volume dati in un determinato paese

Definire base imponibile ipotetica (teorica) basata sull'attività web (numero di utenti, flusso di dati). Fondamentale è la cooperazione di UE E OCSE per l'identificazione di un'unica web tax. Prima di tutto bisogna suddividere tra misure "short term (interim)" (misure nazionali) e misure "long term (interim)" (misure internazionali)". Tuttavia ancora non esiste accordo su nessuna delle due tipologie di misure rendendo quindi impossibile giungere ad un accordo e quindi ad una regolamentazione internazionale. I paesi continueranno quindi ad utilizzare misure locali e gli sviluppi futuri rimangono incerti.

CAPITOLO 2

SISTEMA OCSE

L'organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico, meglio conosciuto come sistema OCSE in Italia, è un'organizzazione internazionale di studi economici per i paesi membri, paesi sviluppati aventi in comune un'economia di mercato.

L'organizzazione svolge prevalentemente un ruolo di assemblea consultiva che consente un'occasione di confronto delle esperienze politiche, per la risoluzione dei problemi comuni, l'identificazione di pratiche commerciali e il coordinamento delle politiche locali e internazionali dei paesi membri. Ricordiamo che i Paesi aderenti all'organizzazione sono 36, tra i quali ricordiamo paesi come USA, Giappone, Nuova Zelanda, Cile e ovviamente l'Italia, fino ad arrivare all'ultima adesione da parte della Lettonia nel 2016, quindi si può dire una vera organizzazione mondiale che ha posto i suoi obiettivi verso l'integrazione e la cooperazione economica e finanziaria tra i maggiori Paesi del cosiddetto Occidente.

Gli obiettivi dell'OCSE, che tendono alla realizzazione di più alti livelli di crescita economica alla luce del concetto di sviluppo sostenibile, di occupazione, di tenore di vita, favorendo gli investimenti e la competitività e mantenendo la stabilità finanziaria, sono altresì orientati contribuire allo sviluppo dei Paesi non membri.

Questi obiettivi vengono perseguiti attraverso varie attività quali l'individuazione di principi comuni, la predisposizione di intese con valore vincolante e di Convenzioni; la raccolta e armonizzazione di dati; l'elaborazione di studi nazionali e comparativi; gli esami-Paese secondo il metodo della "peer review", o "giudizio dei pari"; l'attività preparatoria e seguiti di incontri internazionali ad alto livello, la definizione di linee guida e coordinamento delle politiche di cooperazione allo sviluppo attraverso il Comitato di Aiuto allo Sviluppo (DAC).

All'interno del vasto panorama degli organismi internazionali e di fronte all'urgenza di delineare uno scenario economico sostenibile, l'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico continua a pieno titolo a rivestire un ruolo politico e scientifico di primo ordine nel favorire l'integrazione dei mercati e il raggiungimento di prospettive economiche e sociali condivise. Occupandosi di tematiche economiche (concorrenza, agricoltura, imprese, servizi, sviluppo locale e commercio); finanziarie (mercati finanziari, assicurazioni, pensioni, investimenti, imposte, nonché trasparenza e cooperazione fiscale); sociali (istruzione, lavoro, salute e migrazioni); nonché di governance (riforme aziendali,

pubbliche e lotta alla corruzione), sviluppo sostenibile (ambiente, energia, pesca e sviluppo sostenibile), cooperazione ed innovazione (biotecnologie, ICTs e ulteriori questioni scientifiche), l'Organizzazione parigina rappresenta un forum prestigioso in cui poter scambiare ed identificare le migliori esperienze, nonché coordinare le politiche nazionali ed internazionali.

Attraverso il ruolo di foro di confronto e di armonizzazione delle politiche sin dalle fasi del loro concepimento e della loro elaborazione, l'OCSE si rivolge alle varie Amministrazioni dei Governi dei paesi membri ed alle strutture di ricerca e di elaborazione delle politiche che ne affiancano l'attività.

L'OCSE riconosce il prezioso contributo della società civile al processo decisionale delle politiche governative e conferisce molta importanza all'attività di consulenza e di dialogo con le organizzazioni che rappresentano la società civile (OSC).

Quanto all'obiettivo della "Formazione" e del "Capacity Building", L'Italia ha assunto un ruolo preminente quale polo formativo dell'OCSE grazie a tre centri che hanno sede nel nostro Paese. Tra questi, il più "antico" è il Centro di Trento per la formazione in materia di Piccole e Medie Imprese e sviluppo territoriale (LEED, Local Economie and Employment Development), istituito nel 2003 dall'OCSE in cooperazione con il Governo italiano e la Provincia Autonoma di Trento (PAT) sulla base di un MoU quinquennale, successivamente rinnovato.

Con il MoU firmato a Roma il 1° dicembre 2015 il mandato del Centro ha introdotto alcune importanti novità, quale l'istituzione di un Ufficio a Venezia e l'ampliamento della constituency, che prevede il coinvolgimento, anche finanziario, dell'Alto Adige, del Friuli Venezia Giulia con la Camera di Commercio di Udine, del Veneto con la Fondazione di Venezia e dell'Agenzia per la Coesione Territoriale.

Il Centro Regionale di Formazione OCSE-MENA (Middle East and North Africa), istituito nel 2012 presso la Reggia di Caserta, nella sede di rappresentanza della Scuola Nazionale dell'Amministrazione (SNA), ha poi l'obiettivo di fornire un sostegno alle Pubbliche Amministrazioni dei Paesi arabi in transizione attraverso corsi di formazione indirizzati ai funzionari pubblici.

Infine, presso la Scuola di Ostia della Guardia di Finanza è operativa la Scuola Internazionale per le indagini sui reati fiscali (International Academy for Tax Crime Investigation), un Centro che ospita corsi di specializzazione della Polizia Tributaria nella lotta all'evasione per i Paesi membri OCSE e per una serie di Paesi in via di sviluppo. Le attività del Centro rientrano tra quelle poste in essere dall'OCSE per un approccio globale nella lotta dell'evasione fiscale, al riciclaggio ed alla corruzione, così come condiviso sin dal 2011 ad Oslo, dai partecipanti al primo Forum on Tax and Crime.

L'OCSE, che ha sede a Parigi, si avvale di un Segretariato, strutturato in Direzioni Generali, che corrispondono alle attività di oltre 200 tra Comitati, sotto-Comitati, Gruppi di lavoro e Gruppi di esperti, che operano nel contesto dell'Organizzazione, in cui prendono parte i delegati delle amministrazioni e degli enti dei Paesi membri.

Il Segretario Generale è, dal 1° giugno 2006, il messicano Angel Gurría, recentemente confermato per un terzo mandato quinquennale (2016-2021). Il SG Gurría è coadiuvato da tre Vice Segretari Generali. Il Consiglio dell'OCSE è l'organo politico decisionale con il compito della direzione strategica e si avvale per questo dell'assistenza dei Comitati Esecutivi e di Bilancio. Il Consiglio può adottare decisioni vincolanti o raccomandazioni e approva il programma di lavoro dei Comitati di settore. Nel Consiglio siedono i Rappresentanti Permanenti degli Stati Membri. La preparazione dell'attività del Consiglio è affidata a tre Standing Committees: il Comitato Esecutivo, il Comitato Bilancio e il Comitato Relazioni Esterne.

2.1 Tassazione da parte dell' OCSE

L'economia moderna sta vivendo un periodo di profonda trasformazione economica e sociale. Elementi essenziali da sottolineare sono;

- Forte dematerializzazione dell'economia e produzione del valore (chain value)
- Capacità crescente imprese di offrire beni/servizi digitali senza una presenza fisica (nexus): economia è ormai digitale/immateriale
- Nuova IO: ruolo cruciale intangibile (patent, proprietà intellettuale, algoritmi, ecc.). Crescita investimenti sostanzialmente in intangibile, effetti macro (Haskel-Westlake 2018)

Per secoli per definire il valore di un'impresa venivano considerate principalmente componenti fisiche come ad esempio il valore dello stabilimento; gli investimenti quindi venivano principalmente evidenziati tramite l'evidenziazione degli asset tangibili. Nel corso degli anni però si è passato ad una situazione economica predominata da una sempre maggior presenza di investimenti in asset intangibili. Per esempio il valore di mercato di Microsoft nel 2006 era pari a 250 miliardi. 70 miliardi corrispondevano al valore degli asset, 60 del denaro e degli strumenti finanziari. Impianti e attrezzature avevano un valore solamente pari a 3 miliardi, l'1% del valore di mercato. Ciò è stato definito come un chiaro esempio di capitalismo in assenza di capitale.

Gli investimenti in attività intangibili sono sicuramente caratterizzati da un ruolo diverso ricoperto da elementi come; crescita e innovazione, disuguaglianza, il ruolo del management e la politica finanziaria svolta dall'impresa. Gli investimenti in attività intangibili hanno caratteristiche economiche abbastanza diverse dagli investimenti in attività tangibili per vari motivi;

- tendono a presentare costi irrecuperabili;
- generare spillover; Nel linguaggio economico, termine con cui si indicano le esternalità (positive o negative, → esternalità) derivanti dai comportamenti dei singoli o delle imprese.
- sono più suscettibili di essere scalabili (ad esempio marchi, accordi di licenza, ecc.)
- tendono ad avere sinergie

necessariamente un'economia dominata dalle attività intangibili ha un comportamento diverso rispetto a quello presente in un'economia tradizionale dominato dalla presenza di attività tangibili.

Nel mercato tradizionale prezzo e quantità vengono definite tramite l'incontro di domanda e offerta. La domanda è una curva decrescente, l'offerta invece è una curva crescente. Il loro punto di incontro definisce il prezzo e la quantità ottimale offerta sul mercato.

Le piattaforme multilaterali fanno in questa economia affari senza presenza fisica si rimuove quindi la base fondamentale tipica dell'economia tradizionale. Da qui la necessità di intervenire riducendo l'elusione da parte delle imprese digitali imponendo una "fair share of taxation". Una "fair share of taxation" deve consistere in una tassa unica derivante da un approccio multilaterale a livello UE/OCSE. Una soluzione presa a livello unilaterale può generare effetti subottimali e distorsivi. Elemento necessario per un intervento multilaterale è sicuramente una cooperazione da parte di tutti gli stati, elemento però non facile da raggiungere ed attuare. Risulta essere anche nell'interesse delle aziende digitali una cooperazione altrimenti alcuni stati agiranno con la forza con accertamento unilaterale. Oltre alla necessità di cooperazione fondamentale è anche definire e quantificare un'imposta del genere. Necessaria è un nuovo tipo di imposta; un'imposta che non gravi sui profitti o sulla quantità; è necessario introdurre indicatori legati agli utenti e al volume del traffico dei dati ai quali comunque i ricavi di queste aziende è collegato. La realtà però è ancora diversa da queste soluzioni possibili e ideali. La web tax infatti in Europa e nel mondo cambia a seconda degli stati. Abbiamo alcuni stati come India, Italia e Francia che hanno introdotto un'imposta sui ricavi. Altri stati invece come Spagna e Germania hanno imposto un canone per la distribuzione ed il consumo di contenuti digitali. In UK è utilizzata invece una "diverted profit tax" molto complicata anche da

analizzare e quantificare. Da sottolineare è anche l'ipotesi di una "bit tax", soluzione interessante ma irrealizzabile nel breve periodo.

2.2 *Web Tax*

Il Consiglio e la Fondazione Nazionale dei Commercialisti hanno pubblicato, il 28 maggio 2018, uno studio sulla fiscalità nell'economia digitale.

Nel documento, rubricato "La fiscalità nell'economia digitale", viene affrontato il tema della digital economy e le relative problematiche evidenti sia a livello nazionale che internazionale, con riferimento soprattutto alla tassazione di operazioni che presentano quei particolari connotati di innovazione che non si esauriscono col mero trasferimento in un contesto telematico delle operazioni tradizionali e che stanno trasformando repentinamente il modo di svolgere l'attività d'impresa, rimodellando secondo schemi del tutto nuovi le tradizionali "catene del valore".

Il Gruppo di lavoro "Fiscalità internazionale", infatti, ha evidenziato le criticità connesse alla nuova imposta sulle transazioni digitali introdotta dalla legge n. 205/2017, prendendo in esame le problematiche fiscali e i possibili scenari riguardanti proprio lo sviluppo dell'economia digitale.

Nel documento, dopo un'introduzione sui modelli tradizionali di imposizione e la loro crisi nel mondo digitale, viene affrontato il quadro delle disposizioni e dei regolamenti internazionali riguardanti la tassazione dell'economia digitale, oltre agli interventi della UE in materia.

Particolare attenzione viene, poi, prestata agli aspetti relativi alla normativa italiana e all'imposta sulle transazioni digitali, fino a concludere con un approfondimento riservato alle operazioni in criptovalute.

In Italia la web tax è presente sotto forma di imposta sui ricavi con aliquota del 3%. È un'imposta sostenuta da solo dalle imprese residenti e non residenti che effettuano più di 3000 transazioni l'anno. È una norma compatibile con i principi comunitari peccato che tassi essenzialmente le aziende italiane. L'imposta pagata in Italia non genera credito di imposta ma si ha la deduzione IRES, si applica ad imprese italiane e ad aziende straniere con stabile organizzazione.

"L'imposta sui servizi digitali varata dal Governo sembra valorizzare la proposta originariamente formulata in ambito comunitario (poi ripresa anche in sede Ecofin tra i Ministri delle Finanze dell'Unione Europea nel tentativo, fallito, di trovare una soluzione multilaterale al problema dell'economia digitale), con la conseguenza che saranno soggetti alla nuova imposta non solo i "reali" giganti dell'industria digitale (Facebook, Amazon, Airbnb o Google, solo per citarne alcuni)

ma anche tutti quei soggetti prestatori di servizi multimediali in genere che superino i limiti di fatturato previsti dalla norma. Penalizzando, per esempio, quei gruppi editoriali residenti in Italia o in altro Stato Membro dell'Unione Europea - dunque completamente estranei a quelle logiche di pianificazione fiscale volte ad erodere base imponibile nello Stato di residenza per spostare i profitti in Paesi a bassa fiscalità - con forti interessi nello sviluppo dell'informazione digitale. Sono, viceversa, al riparo dalla nuova imposta le piccole e medie imprese che offrono servizi digitali e che certamente non superano i limiti dimensionali previsti dalla legge.

Più complessa sembra la questione riguardante la localizzazione dei servizi digitali prestati nell'ambito della nuova disciplina. In generale, la territorialità dei servizi effettuati si potrà qualificare sulla base dell'indirizzo di protocollo Internet IP del dispositivo che la persona utilizza per accedere ai contenuti delle attività digitali, tenendo conto, a titolo di esempio:

- del luogo in cui si trova il dispositivo elettronico nel momento in cui l'utente accede alla piattaforma multimediale su cui viene veicolato uno spazio pubblicitario;
- del luogo in cui si trova l'utente al momento di accedere all'interfaccia digitale sulla quale avviene la fornitura per lo scambio di un bene e/o prestazione di un servizio con un altro utente;
- del luogo in cui si trova l'utente al momento di accedere alla piattaforma multimediale sulla quale vengono raccolti i dati contenenti informazioni sulle preferenze online dei clienti (i cosiddetti "raw data").

La liquidazione dell'imposta avverrà su base trimestrale con aliquota del 3% sul valore dei ricavi da prestazioni di servizi digitali effettuate verso soggetti non appartenenti al medesimo gruppo societario (al netto di Iva ed altre imposte indirette). I soggetti prestatori di servizi digitali saranno anche chiamati all'invio di una specifica dichiarazione annuale dell'ammontare dei servizi tassabili e il medesimo adempimento viene posto a carico dei soggetti non-residenti (chiamati, tra l'altro, all'obbligo di identificazione Iva) che sono intenzionati ad operare come prestatori di servizi digitali in Italia.

Si tenga conto che entro 120 giorni dalla data di entrata in vigore della Legge di bilancio 2019 il MEF dovrà emettere i Decreti attuativi ed entro i successivi 60 giorni la norma sarà operativa con la pubblicazione in Gazzetta Ufficiale. Verosimilmente la nuova web-tax partirà quindi da metà anno e, per tale motivo, il Governo italiano ha stimato un gettito fiscale ridotto per l'anno 2019 (pari a circa 150 milioni di Euro) a fronte di un'entrata complessiva per le casse dello Stato di circa 1,3 miliardi di Euro nel prossimo triennio.”

2.3 Proposte da parte dell' OCSE

La digitalizzazione dell'economia sta avendo un impatto diffuso. La profondità di questa trasformazione non è visibile da nessuna parte così chiaramente come nei modelli di business altamente digitalizzati, ed è anche di vasta portata. Nell'era digitale, essi riguardano principalmente la questione di come i diritti di tassazione sui redditi generati da attività transfrontaliere dovrebbero essere ripartiti tra paesi. La rapida diffusione della digitalizzazione, unita alla liberalizzazione della politica commerciale, ha aumentato il ritmo della globalizzazione e indotto una trasformazione strutturale in corso nell'economia. Poiché questo processo di trasformazione sta avendo un impatto su tutta la linea, sarebbe difficile, se non impossibile, isolare l'economia digitale dal resto dell'economia. La trasformazione digitale non ha cambiato la natura fondamentale delle attività fondamentali che le imprese svolgono per generare profitti. Ciò ha portato all'emergere di nuovi modelli di business e alla sostanziale trasformazione di quelli vecchi. Questi cambiamenti hanno messo sotto pressione i concetti di base alla base delle attuali norme fiscali internazionali, che sono state create quasi un secolo fa. L'insieme di norme che influiscono sul trattamento fiscale delle attività commerciali transfrontaliere è costituito principalmente dalla normativa fiscale nazionale, dai trattati fiscali e da altri strumenti di diritto internazionale, come lo Strumento multilaterale. In particolare, è possibile identificare due regole chiave che inquadrano la tassazione dei profitti delle imprese dalle attività transfrontaliere: La regola del nexus per determinare la giurisdizione e per tassare un'impresa non residente. Secondo la maggior parte dei trattati fiscali, i profitti delle imprese derivati da un'impresa sono tassabili esclusivamente dallo Stato di residenza a meno che l'impresa non svolga attività nell'altro Stato (cioè lo stato di origine) attraverso un'istituzione permanente (PE) situata al suo interno. Questa viene talvolta chiamata la regola del "nexus", in quanto identifica i profitti che sono tassabili da un paese facendo riferimento alla loro relazione con un PE. Quest'ultimo è generalmente definito facendo riferimento a una soglia che determina le circostanze in cui si ritiene che un'impresa estera abbia un livello sufficiente di attività economica in uno stato per giustificare la tassazione in tale stato. Questa soglia richiede generalmente un certo livello di presenza fisica dell'impresa straniera nella giurisdizione fiscale, sia attraverso una "sede fissa" e sia attraverso le azioni di un "agente dipendente". La determinazione della giurisdizione con diritti di tassazione dipende da una regola del nexus che esamina la sostanza di un'attività commerciale e attribuisce il diritto primario di tassare al paese in cui si svolge fisicamente quest'attività generatrice di reddito.

La digitalizzazione in corso dell'economia fa sorgere domande sulla pertinenza e l'efficacia di alcuni concetti chiave alla base delle attuali norme fiscali internazionali, vale a dire il nesso e le regole di ripartizione degli utili.

Per quanto riguarda le imposte dirette, è stato riconosciuto che queste sfide riguardano la ripartizione dei diritti di imposizione tra giurisdizioni di origine e residenza e sollevato il problema se il paradigma esistente utilizzato per determinare dove vengono svolte attività economiche e il valore è stato creato ai fini fiscali continua a fornire risultati adeguati. Queste sfide sono state classificate in tre grandi categorie, che sostanzialmente si sovrappongono:

- **Nexus:** il continuo aumento del potenziale delle tecnologie digitali e la ridotta necessità in molti casi di una presenza fisica estesa per portare avanti le attività commerciali, combinata con il ruolo crescente degli effetti di rete generati dalle interazioni con i clienti, può sollevare dubbi sul le attuali regole per determinare il nexus con una giurisdizione a fini fiscali sono appropriate.
- **Dati:** la crescita e la sofisticazione delle tecnologie dell'informazione che hanno accompagnato la digitalizzazione dell'economia ha permesso a un numero crescente di aziende di raccogliere e utilizzare le informazioni attraverso i confini a livelli mai raggiunti prima. Ciò solleva il problema di come attribuire il valore creato dalla generazione di dati attraverso prodotti e servizi digitali e di come caratterizzare a fini fiscali la fornitura di dati di una persona o entità in una transazione.
- **Caratterizzazione:** lo sviluppo di nuovi prodotti digitali o mezzi di erogazione di servizi crea incertezze in relazione alla corretta caratterizzazione dei pagamenti effettuati nel contesto di nuovi modelli di business, in particolare in relazione al cloud computing.

può essere spesso molto difficile determinare come allocare i redditi da attività immateriali tra le diverse parti di un gruppo multinazionale. Inoltre, le attività immateriali possono essere facilmente spostate all'interno di un gruppo multinazionale a condizione che esista una correlazione con un determinato livello di attività fisica. i dati e la partecipazione degli utenti, e più in generale le relazioni continue e interattive tra le imprese digitalizzate e i loro clienti, possono rappresentare ulteriori problemi fiscali, se e nella misura in cui possono essere considerati una fonte di creazione di valore di un'impresa. Gli utenti online attivi che producono notevoli quantità di contenuti e dati sono considerati un contributo sostanziale alla creazione di valore di un'azienda, distinti dagli algoritmi e da altre risorse immateriali utilizzate per analizzare e elaborare questi contenuti e dati. Da un lato, vi è un ampio riconoscimento della continua evoluzione delle tecnologie digitali e della necessità di un'ulteriore considerazione e monitoraggio di come questi cambiamenti stanno influenzando la creazione di valore in tutta l'economia. D'altra parte, non vi è ancora accordo tra i paesi sulle implicazioni fiscali di scala senza massa e una maggiore dipendenza da beni immateriali. Inoltre, mentre i dati e la partecipazione degli utenti sono riconosciuti come non presenti in tutti i modelli di business altamente digitalizzati, dove sono presenti, non esiste attualmente alcun consenso sul fatto che, e in quale misura, debbano essere considerati come un contributo alla

creazione di valore di un'impresa e quindi, non vi è accordo sul fatto che richiedano modifiche alle norme fiscali internazionali.

L'incapacità del sistema fiscale di riconoscere questo contributo al processo di creazione di valore di alcune imprese altamente digitalizzate significa che le esistenti regole di allocazione dei vincoli e del profitto non riescono a creare un allineamento tra la posizione in cui gli utili sono tassati e la posizione in cui viene creato il valore.

Oltre alle sfide create dal valore creato dagli utenti, questo gruppo di paesi è generalmente favorevole agli ampi principi alla base del quadro fiscale internazionale esistente. Non credono che la digitalizzazione, e il suo impatto sul modo in cui le imprese operano a livello transfrontaliero, metta a repentaglio tali principi e non vedano il caso di un cambiamento ad ampio raggio. In particolare, la maggior parte dei paesi di questo gruppo respinge l'idea che un paese che fornisce il mercato in cui beni e servizi di un'impresa straniera siano forniti da solo fornisce un collegamento sufficiente per creare un nesso a fini fiscali, indipendentemente dalla scala di questi forniture. Al contrario, ritengono che gli utili dovrebbero continuare ad essere tassati esclusivamente laddove si trovano i fattori che producono il reddito, in conformità con i principi consolidati del sistema fiscale esistente (ad es. Allineare il profitto con la creazione di valore). Esiste un secondo gruppo di paesi che hanno una visione diversa riguardo alla natura e alla portata delle sfide poste dalla digitalizzazione. Questo gruppo di paesi ritiene che la continua trasformazione digitale dell'economia, e più in generale le tendenze associate alla globalizzazione, pongano sfide alla continua efficacia dell'attuale quadro fiscale internazionale per i profitti delle imprese. È importante sottolineare che, per questo gruppo di paesi, queste sfide non sono esclusive o specifiche per modelli di business altamente digitalizzati. Secondo questi paesi, un'economia globale in evoluzione presenta una sfida per l'adeguatezza dei due concetti di base che sono alla base dell'attuale quadro fiscale.

Alcuni, sebbene non tutto questo secondo gruppo di paesi, respingono esplicitamente il suggerimento che i dati e la partecipazione degli utenti dovrebbero essere considerati creazione di valore da parte delle imprese nella giurisdizione dell'utente. Secondo questa visione, i dati degli utenti e i contributi degli utenti dovrebbero essere considerati allo stesso modo degli altri input aziendali provenienti da una terza parte indipendente nella catena di approvvigionamento aziendale. Infine, vi è un terzo gruppo di paesi che ritengono che il pacchetto BEPS abbia in gran parte affrontato le preoccupazioni della doppia non imposizione, anche se questi paesi sottolineano anche che è ancora troppo presto per valutare pienamente l'impatto di tutte le misure BEPS. Questi paesi sono generalmente soddisfatti del sistema fiscale esistente e attualmente non ritengono necessaria una riforma significativa delle norme fiscali internazionali. Alcuni paesi di questo gruppo non concordano sul fatto che i dati e la partecipazione degli utenti contribuiscano alla creazione di

valore nella giurisdizione dell'utente, mentre alcuni altri paesi in questo gruppo ritengono che tali questioni richiedano un'ulteriore considerazione.

Un approccio multilaterale è importante per ridurre le distorsioni agli investimenti e alla crescita, riducendo la complessità, riducendo al minimo la doppia imposizione, sostenendo l'innovazione e ottenendo un sistema fiscale più equo, più efficiente e più semplice per le imprese che operano in tutto il mondo.

La preoccupazione più immediata per questi paesi si riferisce in genere a quelle aziende digitalizzate che hanno una presenza significativa sul mercato, ma hanno poca presenza fisica, nella giurisdizione locale e che hanno modelli di business che fanno molto affidamento su proprietà immateriali, dati, partecipazione degli utenti e effetti di rete. Alcune di queste giurisdizioni stanno considerando una misura provvisoria sotto forma di un'imposta sulla fornitura di determinati servizi elettronici all'interno della loro giurisdizione che si applicherebbero al corrispettivo lordo pagato per la fornitura di tali servizi elettronici da parte di servizi elettronici registrati fornitore. Questi paesi non sono d'accordo sul fatto che caratteristiche come "scala senza massa", o una forte dipendenza da attività immateriali o "contributo degli utenti" forniscano una base per imporre una misura provvisoria e considerano inoltre che ci sono una serie di rischi e conseguenze avverse che potrebbero insorgere in relazione a tale tassa, tra cui:

- **Impatto sugli investimenti, sull'innovazione e sulla crescita:** come ogni imposta sull'offerta di servizi particolari, una misura provvisoria aumenterà il costo del capitale, riducendo l'incentivo ad investire con un conseguente effetto negativo sulla crescita. Una misura applicabile solo ai settori digitalizzati rischia di rallentare gli investimenti in innovazione per le imprese soggette alla tassa o indirettamente interessate da essa. Anche se l'effetto dipenderà anche dal finanziamento dell'investimento.
- **Impatto sul benessere:** un ulteriore ostacolo con un'imposta su base lorda è che è equivalente a una tassa sugli input. Ciò implica che è probabile che distorca le scelte di input delle imprese, distorcendo in tal modo la produzione stessa. In altre parole, quando viene introdotta una tassa di questo tipo, la produzione potrebbe diminuire o saranno necessarie più risorse per raggiungere lo stesso livello di produzione. Di conseguenza, è probabile che vi sia un impatto negativo sul benessere complessivo di un'economia e sulla sua produzione. La dimensione dell'effetto dipenderà dalle elasticità della sostituzione e sarà più piccola quanto più è mirata la misura.
- **Incidenza economica potenziale della tassazione sui consumatori e sulle imprese:** a seconda della sensibilità del prezzo del venditore e dei clienti e della struttura del mercato, l'incidenza della tassazione potrebbe essere trasferita in tutto o in parte ai consumatori locali sotto forma di prezzi più elevati per le merci o servizi. Minore è la sensibilità al prezzo dei clienti e più il mercato è

competitivo più è probabile che l'onere fiscale venga trasferito al cliente. Ciò implica che, i clienti meno preparati devono interrompere l'acquisto di un servizio specifico o passare a un altro servizio meno tassato, maggiore è l'incidenza della tassa su di essi.

- Possibilità di sovrainposizione: al fine di ottemperare ai propri obblighi internazionali, un paese può essere tenuto ad applicare l'imposta sia ai residenti che ai non residenti e a limitare qualsiasi meccanismo di credito nei confronti di altre imposte. Ciò potrebbe creare problemi di sovra-tassazione, (ad esempio, i pagamenti per determinati servizi elettronici potrebbero essere soggetti sia a una misura provvisoria e all'imposta sul reddito delle società), sia in contrasto con la narrativa sottostante per l'introduzione della tassa, che è mirata a fornire di servizi digitali transfrontalieri che non sono soggetti a tassazione dei redditi nella giurisdizione del mercato secondo le norme vigenti.
- Possibili difficoltà nell'implementazione di una tassa come misura provvisoria: le tasse, una volta introdotte, sono spesso difficili da abrogare e, considerato il tempo che potrebbe essere necessario per sviluppare e attuare qualsiasi misura provvisoria, solleva la questione se valga la pena introdurre un set completamente nuovo delle regole e delle relative procedure amministrative che possono essere applicate solo per un periodo di tempo limitato.
- Costi di conformità e di amministrazione: una misura provvisoria può comportare costi di conformità e di amministrazione che potrebbero essere sostanziali rispetto all'importo della tassa riscossa a titolo della misura, in particolare in considerazione del fatto che la misura è destinata a durare solo temporaneamente. Questi costi di conformità saranno ancora più elevati nella misura in cui i paesi adottano misure unilaterali divergenti. La giurisdizione fiscale può anche incontrare difficoltà nella revisione e verifica dell'accuratezza delle dichiarazioni presentate e dei pagamenti effettuati da non residenti.

I paesi che sono favorevoli all'introduzione di misure provvisorie riconoscono che tali sfide possono sorgere ma considerano che vi è un forte imperativo di agire per assicurare che l'imposta pagata da determinate imprese sia commisurata al valore che considerano generato nelle loro giurisdizioni, rilevando anche il tempo che le discussioni hanno già preso.

Ritengono che le norme fiscali internazionali debbano essere riformate per tenere conto di quei fattori di valore nel modo in cui i profitti di tali imprese sono ripartiti tra paesi ai fini fiscali. E, in assenza di tale riforma, ritengono che vi sia una discrepanza tra il reddito imponibile e la creazione di valore che mette in discussione l'equità, la sostenibilità e l'accettabilità pubblica del sistema. Per tale motivo, e nel riconoscimento del tempo necessario per raggiungere e attuare una soluzione basata sul consenso, questi paesi ritengono che sia necessario prendere in considerazione azioni più immediate (ad esempio attraverso una tassa su determinate forniture di servizi elettronici).

I paesi che sono favorevoli all'introduzione di misure provvisorie riconoscono la necessità di tenere conto delle seguenti considerazioni: 1) essere conformi agli obblighi internazionali di un paese; 2) essere temporanei; 3) essere preso di mira; 4) ridurre al minimo la tassazione eccessiva; 5) minimizzare l'impatto su start-up, creazione di imprese e piccole imprese più in generale, 6) minimizzare costi e complessità.

Qualsiasi nuova tassa introdotta da un paese deve essere conforme ai suoi obblighi internazionali esistenti. Tali obblighi comprendono quelli imposti dalle convenzioni fiscali bilaterali nonché gli obblighi di un paese derivanti da accordi commerciali, compresa l'appartenenza all'Organizzazione mondiale del commercio (OMC) e gli obblighi derivanti da raggruppamenti politici ed economici regionali quali l'Unione europea (UE) e l'Unione economica europea Area (EEA).

Per gli Stati membri dell'Unione europea e le parti dell'accordo sullo Spazio economico europeo (accordo SEE), una misura provvisoria deve essere conforme alla legislazione dell'UE, comprese le libertà fondamentali stabilite nei trattati dell'UE e il divieto di aiuti di Stato. Al fine di garantire che la misura non limiti la libertà di stabilimento o la libertà di fornire servizi, dovrebbe pertanto applicarsi sia ai contribuenti residenti che ai non residenti. Qualsiasi elemento di progettazione che avesse l'effetto di discriminare tra residenti e non residenti sarebbe conforme a tali libertà solo se fosse giustificato e proporzionato a una delle poche giustificazioni riconosciute dalla Corte di giustizia europea nel contesto della tassazione diretta e indiretta. In altre parole, una misura provvisoria dovrebbe evitare un diverso trattamento delle imprese che si trovano in una posizione giuridicamente e comparabilmente fattuale. Per i paesi che sono membri dell'UE, la misura provvisoria dovrebbe anche essere concepita in modo tale che non si tratti di un'imposta sul valore aggiunto che sarebbe incoerente con la direttiva UE sul sistema comune di imposta sul valore aggiunto.

Qualsiasi misura provvisoria dovrebbe essere introdotta riconoscendo l'intento politico di essere temporanea; cessare di applicare una volta che una risposta globale alle sfide fiscali sollevate dalla digitalizzazione è stata concordata e attuata. Ciò deriva dalla stessa logica politica che giustifica l'introduzione di un provvedimento provvisorio. Riflette anche il consenso tra tutti i membri del quadro inclusivo che una soluzione globale è da preferire rispetto all'adozione di misure unilaterali attuate individualmente o collettivamente a livello regionale, ad esempio nel contesto dell'UE.

Date le potenziali conseguenze negative dell'introduzione di una misura provvisoria, è importante che la misura sia il più mirata possibile per quelle imprese che sono percepite come a rischio più elevato, che per un certo numero di paesi sono quelle imprese che combinano alti livelli di scala senza massa e modelli di business che fanno molto affidamento sulla partecipazione degli utenti e sugli effetti di rete. Il campo di applicazione della misura dovrebbe essere ben definito e mirato in modo da migliorare la conformità e l'amministrazione e ridurre al minimo l'impatto collaterale della misura su altri elementi del sistema fiscale nazionale e internazionale. La misura provvisoria non dovrebbe applicarsi alle cessioni di beni materiali qualora il fornitore sia semplicemente il proprietario delle merci che trasferiscono la proprietà in

tali merci al venditore in virtù di un contratto concluso online. La misura provvisoria dovrebbe anche essere limitata a determinati servizi elettronici specificati e non si applica a tutti i servizi semplicemente sulla base del fatto che sono forniti su Internet. Un'accisa che si applica a una vasta gamma di aziende con significative variazioni di redditività e diversi gradi di digitalizzazione potrebbe avere un impatto più dirimpante e imprevedibile sull'economia nazionale, che potrebbe minare l'innovazione e la crescita nella fornitura di servizi e soluzioni digitali. Un'ampia imposta interinale su tutti i servizi elettronici può anche generare ambiguità e anomalie che potrebbero comportare costi di amministrazione e di adeguamento imprevisti nonché opportunità di pianificazione. Numerosi paesi sostengono che una misura provvisoria mirata potrebbe concentrarsi sulla pubblicità su Internet e sui servizi di intermediazione digitale perché percepiscono che queste categorie di attività di servizi elettronici operano tipicamente da remoto e fanno molto affidamento su proprietà immateriali, dati, partecipazione degli utenti e effetti di rete e credono che quindi il valore viene creato nella loro giurisdizione.

Un obiettivo chiave di una misura provvisoria dovrebbe essere quello di equilibrare l'obiettivo politico sottostante di cercare di affrontare le sfide rapidamente emergenti sollevate dalla digitalizzazione dell'economia evitando il rischio di una tassazione eccessiva sui contribuenti colpiti dalla misura. Sia l'aliquota fiscale che l'ambito della misura saranno fattori importanti per raggiungere questo equilibrio. In particolare, più ampia è la portata della misura, più è probabile che si verifichi una tassazione eccessiva di taluni contribuenti, minando in tal modo il fondamento logico originario della misura. Impostare l'imposta ad un tasso appropriato è più difficile se l'imposta viene applicata sulla base del pagamento lordo e, in pratica, sarà ancora più difficile se la misura si applica a una vasta gamma di servizi e fornitori di servizi. Quando una misura provvisoria assume la forma di un'imposta accisa sull'importo lordo per la fornitura, essa può determinare una doppia imposizione economica. Come indicato sopra, la doppia imposizione economica può sorgere a causa del fatto che l'accisa viene applicata sia ai residenti che ai non residenti che non hanno la possibilità di accreditare l'imposta sui redditi delle società gravanti sullo stesso pagamento. Un altro tipo di doppia imposizione può insorgere nei casi in cui viene fornita una prestazione di servizi elettronici a una persona che incorpora tali servizi in una fornitura successiva soggetta all'imposta accisa ai sensi della legislazione nazionale o straniera. La portata di questo problema a cascata dipenderà dal modello della tassa, compreso l'ambito della tassa, l'aliquota d'imposta, la soglia di registrazione. Un meccanismo per affrontare questo effetto a cascata sarebbe quello di fornire un'esenzione dall'accisa in cui il fornitore può provare (certificare) che l'e-service sarà utilizzato in una fornitura soggetta a imposta. L'esperienza dei paesi, tuttavia, con questo tipo di meccanismo (ad esempio in un contesto di imposte sulla vendita al dettaglio) mostra che può essere difficile da applicare nella pratica, crea notevoli opportunità di frode e potrebbe non affrontare tutti gli effetti della doppia imposizione a cascata.

dovrà inoltre essere calibrata per limitare qualsiasi impatto indebito sulla creazione di imprese derivante dalla digitalizzazione, rilevando gli impatti positivi che la digitalizzazione ha avuto sulla crescita economica e la produttività. La preoccupazione che una misura provvisoria possa rendere certe imprese economicamente non redditizie sarà particolarmente rilevante nel caso di start-up (e le piccole imprese più in generale) in cui i vincoli finanziari saranno probabilmente più stringenti rispetto a quelli per le imprese più grandi e più mature una misura fiscale provvisoria dovrebbe avere una soglia. La soglia deve essere progettata e impostata in modo tale da non inibire le start-up, la creazione di imprese e le piccole imprese in generale, ma non dovrebbe altrimenti fornire vantaggi o discriminazioni a particolari gruppi di contribuenti.

CAPITOLO 3

RIFORMA FISCALE DEGLI STATI UNITI

3.1 *Sistema fiscale americano*

Il sistema fiscale negli USA è imposto in modo molto aggressivo ed è di conseguenza rispettato dalla maggior parte della popolazione. Infatti negli Stati Uniti, la pena per l'evasione fiscale è la galera. L'importanza della tassazione è sancita dalla Costituzione, ed è vista come un vero e proprio senso di appartenenza alla nazione. Il sistema generale di tassazione negli Stati Uniti è uno dei più progressivi al mondo. Ciò significa che le tasse sono diverse a seconda del reddito posseduto da un soggetto fisico o giuridico. Questo vuol dire che se un cittadino ha un reddito alto, allora pagherà più tasse rispetto ad una persona che ne ha uno basso. Essendo quindi di tipo progressivo genera un livello di reddito più omogeneo, e allo stesso tempo garantisce che i più poveri riescano a contribuire comunque ma in maniera ridotta.

L'imposta negli USA, come detto pocanzi, grava sia sulle persone fisiche che sulle persone giuridiche, e dato il particolare sistema statale le tasse colpiscono il cittadino residente. Questo significa che solo colui che risiede nella Nazione e quindi gode dei diritti e doveri di un cittadino ha l'obbligo di pagarle.

Il fisco americano è gestito da un ente chiamato IRS, che controlla se una persona o una società ha pagato le tasse o meno. E' molto difficile eludere il fisco poichè gli Stati Uniti sono molto severi nel campo fiscale. Anche le persone giuridiche come le imprese negli Stati Uniti, sono obbligati a pagarle, e

sono soggette a questa imposizione: le Corporation, gli istituti di assicurazione, le banche e le associazioni e il reddito di queste strutture viene calcolato poi attraverso la contabilità generale. Le persone fisiche che sono residenti fiscalmente negli Stati Uniti sono soggette a tassazione sul loro reddito qualunque ne sia la fonte ed in qualunque parte del mondo prodotto (principio del worldwide income), come avviene anche in Italia. Al contrario le persone fisiche non residenti sono tassate soltanto sul reddito di fonte statunitense. In base alla disciplina federale, ai fini delle imposte sul reddito, una persona fisica si considera fiscalmente residente negli Stati Uniti se soddisfa una delle seguenti condizioni:

- Se ha la cittadinanza americana;
- Se ha ottenuto la residenza negli Stati Uniti (c.d. green card);
- Se permane sul territorio nazionale per almeno 183 giorni nel corso di un anno solare;
- Se supera il c.d. substantial presence test o cumulative presence test che consiste nella somma del totale dei giorni che la persona è presente negli Stati Uniti nell'anno di riferimento più un terzo dei giorni in cui è stato presente nell'anno precedente e un sesto dei giorni dell'anno ancora precedente. Se la somma ottenuta è uguale o superiore a 183 giorni, il soggetto viene considerato fiscalmente residente.

L'unica eccezione al "cumulative presence test" è dimostrare che il soggetto economico ha il suo principale centro di attività-affari non negli Stati Uniti e che i propri legami familiari e sociali sono rilevanti in un altro Paese e non negli Stati Uniti.

“Il 22 dicembre 2017 è entrata in vigore la riforma fiscale, Tax Cuts and Jobs Act (“TCJA”), fortemente voluta dal presidente Trump e dal partito repubblicano.

Abbattimento dell'imposta sui redditi d'impresa, il raddoppio della franchigia sull'imposta di successione, ed infine, la modifica degli scaglioni fiscali.

Sono questi i principali elementi formali della riforma fiscale di tassazione negli Stati Uniti.

Si tratta di una modifica integrale del sistema fiscale americano, con un abbattimento delle tasse mai effettuato prima d'ora.

Riduzione che, secondo le previsioni, dovrebbe portare la crescita del prodotto interno lordo al 4%. Come evidenziato da numerosi osservatori, la riforma avvantaggia fortemente il ceto ricco del Paese.

Gli Stati Uniti, infatti, sono sempre stati il primo Paese al mondo a sostenere il principio di tassazione della worldwide taxation. Principio secondo il quale il reddito deve essere assoggettato a tassazione nel Paese di residenza fiscale, indipendentemente da dove esso è percepito.”

Reddito	Aliquote 2017	Aliquote 2018/2025
\$ 1 to \$ 9,525	10%	10%
\$ 9,526 to \$ 38,700	15%	12%
\$ 38,701 to \$ 82,500	25%	22%
\$ 82,501 to \$ 157,500	28%	24%
\$ 157,501 to \$ 200,000	33%	32%
\$ 200,001 to \$ 500,000	35%	35%
+ \$ 500,000	39.6%	37%

Negli Stati Uniti, qualunque persona fisica o giuridica che produce o vende beni o servizi, e chiunque sia membro di una partnership è soggetto al regime di tassazione.

L'imposizione americana avviene a diversi livelli: federale, statale e locale. Come in Italia, il computo delle tasse avviene su base annua, secondo il calendario solare o fiscale prescelto. Una volta deciso quale metodo seguire, bisogna mantenere lo stesso sistema nel corso del tempo. Nel caso del Sole Proprietor (l'imprenditore individuale), il periodo fiscale per la tenuta della contabilità legata all'impresa deve coincidere con quello individuale. La maggior parte delle tasse che un'impresa versa al governo statale e a quello locale sono deducibili dal reddito ai fini del calcolo delle imposte federali. A livello federale, le principali tasse sono: sui redditi delle società, sui redditi individuali, sulle proprietà e sulle donazioni, per il servizio sanitario, le imposte indirette e le imposte doganali. L'aliquota massima della tassa federale sui redditi delle società è del 35%, ma può raggiungere 39% per alcune categorie di redditi.

Una fra le principali modifiche per le persone fisiche consiste nel raddoppio delle deduzioni *standard* o forfettarie, sia per gli individui single che per le famiglie.

Dal 1° gennaio 2018 esse passano da \$ 12,000 a \$ 24,000 per le coppie che presentano una dichiarazione congiunta, da \$ 6,500 a \$ 12,000 per i single e le coppie sposate con tassazione separata ed, infine, da \$ 9,550 a \$ 18,000 per il capo famiglia.

Per completezza d'informazione e maggiore chiarezza, ricordo che nell'ordinamento fiscale americano esistono diversi tipi di deduzioni.

Il sistema fiscale federale prevede due tipologie distinte di deduzioni:

- Le deduzioni dal reddito complessivo lordo: sono quelle che si applicano per rettificare il valore del reddito complessivo lordo ed ottenerne il c.d. adjusted gross income (Agi);
- Le deduzioni dall'Agi: sono delle rettifiche previste in misura forfettaria ogni anno dall'Amministrazione finanziaria ai fini del calcolo del c.d. tax income.

Questa riforma è stata accusata di essere “regressiva” ai danni dei ceti medi e le riduzioni delle imposte aziendali sono permanenti - compresi sconti del 20% sul reddito tassabile di società pass-through quali partnership e gruppi immobiliari - quelle delle aliquote per famiglie e individui sono temporanee, in scadenza nel 2025, per far quadrare i conti. Di simili sgravi, stima il Joint Committee on Taxation del Parlamento, il 23% (61 miliardi) finirà l'anno prossimo a redditi medi tra venti e centomila dollari, metà dei contribuenti. Fasce che vedranno aumentare le imposte fra dieci anni, al contrario dei più abbienti. Il Tax Policy Center ha calcolato miglioramenti medi del 2,2% nel reddito al netto di tasse nel 2018, lo 0,4% sotto i 25.000 dollari, l'1,6% fino a 86.000 dollari e tra il 4,1% e il 3,6% sopra queste soglie. In cifre: rispetto ai 60 dollari dei più poveri, lo 0,1% più abbiente riceverà quasi 200.000 dollari e oltre il 50% dei benefit sarà appannaggio del 10% al top. Nel 2027, a sgravi scaduti, l'aumento totale nel reddito disponibile sarà dello 0,2% ma trainato dallo 0,9% per l'1% più ricco. Popolari deduzioni - mutui e imposte locali - vengono inoltre decurtate minacciando oneri per residenti di stati ad alta tassazione come New York.

3.2 Elementi della riforma fiscale

Di notevole importanza risulta essere la recente riforma fiscale di Trump in America. Essa prevede una riduzione enorme dell'aliquota imposta alle società: per l'esattezza dal 35 al 21%. Questa riduzione diminuirà gli incentivi al transfer pricing; si avrà quindi una maggiore deducibilità one-off investimenti multinazionali che favorirà la localizzazione degli impianti negli Usa. La riforma ha anche modificato la tassazione da worldwide to territorial taxation: le società Usa ora possono investire dove vogliono senza l'obbligo di pagare sui redditi/dividendi esteri imposte Usa. Prima della riforma si tassavano redditi esteri solo quando rimpatriavano; quindi offshore tax deferral (società Usa hanno all'estero profitti pari a 3 trillioni \$). Adesso invece “to bring profits back home” le multinazionali pagheranno una “one-off tax” (condono) per 1986-2017: repatriation (transition) tax: 15,5% on cash; 8% su altri assets (non liquidi).

La riforma di Trump ha anche previsto: l'introduzione di una minimum tax (BEAT) 10%: con l'introduzione di questa tassa lo stato non ha interesse sul luogo in cui vengono pagate le imposte ma mira a tassare coloro che a seguito di numerose transazioni tra aziende e acquisti di servizi derivanti da aziende estere portano quindi profitti fuori dal territorio americano. Ciò obbliga queste imprese a pagare un'imposta pari al 10%. Quest'imposta risulta quindi essere un'imposta di notevole dimensioni poichè cattura profitti e ricavi multinazionali Usa in altri paesi Ocse. Nella riforma si dà spazio anche all'obbligo di tassare negli Usa il reddito prodotto da asset intangibili

Usa ma detenuti all'estero. Questa riforma è stata realizzata principalmente in risposta al tentativo dei paesi dell'ocse di tassare le basi imponibili digitali. Abbiamo comunque degli aspetti critici riguardanti la riforma come ad esempio; il protezionismo; la natura del dazio; la violazione delle regole WTO e la violazione dell'art. 24 sul modello convenzione Trattati Ocse, BEPS; ... da valutare saranno gli effetti di questa riforma, in particolare le reazioni di paesi come Messico e Cina (dove aziende Usa hanno delocalizzato) E in particolare dell'Ue. Il principale obiettivo di questa riforma è sicuramente quello di limitare l'incentivo per le multinazionali Usa di allocare profitti all'estero (IRL, LU, BAH) e riportare a casa quindi profitti. Altri effetti della riforma saranno sicuramente quello di creare una notevole Tax competition che si intensificherà moltissimo, portando inoltre una rilevante erosione della base imponibile nei paesi Ue e Ocse.

La riforma fiscale adottata negli Stati Uniti per il 1 ° gennaio 2018 avrà un impatto significativo sull'economia globale, infatti, L'economia degli Stati Uniti rappresenta circa un quinto dell'economia mondiale, quindi qualsiasi crescita indotta dalla riforma fiscale avrà un impatto positivo sulla crescita mondiale.

L'aliquota dell'imposta sul reddito delle società federali è ridotta dal 35% al 21% a partire dal 2018. Le spese per macchinari e attrezzature sono introdotte per 5 anni (2018-2022) e successivamente ridotte per cinque anni. L'imposta minima alternativa aziendale viene eliminata e, l'aliquota fiscale effettiva marginale degli Stati Uniti (METR) diminuirà significativamente al di sotto di diverse regioni, tra cui l'America Latina, l'Europa e l'Asia.

Vengono introdotte numerose misure restrittive importanti, in particolare per quanto riguarda gli interessi, le detrazioni per perdite e il reddito immateriale. Con l'aliquota dell'imposta sul reddito delle società fortemente ridotta, il sistema di esenzione dai dividendi e le nuove limitazioni sugli interessi deducibili e altre deduzioni, le società operanti negli Stati Uniti spingeranno il debito e altri costi verso paesi stranieri nella misura possibile, riducendo le imposte societarie altrove. Secondo il sistema di esenzione dai dividendi, le società madri statunitensi possono portare denaro dall'estero senza pagare tasse aggiuntive al governo degli Stati Uniti. I fondi potrebbero quindi essere utilizzati per ridurre il debito degli Stati Uniti se le detrazioni sugli interessi sono limitate. Nel complesso, gli Stati Uniti ottengono introiti dalle imposte societarie mentre i paesi stranieri perdono introiti a causa di cambiamenti della politica finanziaria.

Inoltre, le nuove disposizioni fiscali relative al reddito immateriale globale e derivato estero incoraggeranno la ricerca e lo sviluppo negli Stati Uniti a essere venduti all'estero, nonché a ridurre l'incentivo a collocare la proprietà intellettuale in giurisdizioni estere.

Gli Stati Uniti si sono uniti a molti paesi riducendo le aliquote dell'imposta sul reddito delle società e in alcuni casi ridimensionando le preferenze fiscali. L'intento è incoraggiare maggiori investimenti e creazione di posti di lavoro.

Tuttavia, dato il processo di bilancio negli Stati Uniti, una serie di disposizioni quali le spese sono limitate nel tempo per raggiungere l'equilibrio di bilancio mediante la riforma fiscale entro il 2027. Questo approccio al bilancio tende a incoraggiare la definizione di politiche a breve termine, lasciando l'incertezza del futuro su quali riforme devono rimanere in atto. Alcune disposizioni sono piuttosto complicate come le imposte sui redditi intangibili e le società private, che probabilmente dovranno essere modificate. Tuttavia, le riforme delle imposte sulle società, la maggior parte delle quali sono permanenti, hanno meno probabilità di essere annullate, in particolare verso un sistema di esenzione dai dividendi sostenuto in passato sia dai democratici sia dai repubblicani.

Riforma delle tasse negli Stati Uniti

Il segno distintivo della riforma fiscale degli Stati Uniti riguarda la tassazione dei redditi delle imprese. La legge sui tagli fiscali e sull'occupazione negli Stati Uniti include un gran numero di modifiche al codice fiscale degli Stati Uniti che causano un cambiamento significativo rispetto all'assegnazione del capitale e alla pianificazione fiscale internazionale.

Gli elementi chiave della riforma sono i seguenti:

- (i) Una riduzione dell'aliquota federale dell'imposta sul reddito delle società dal 35% al 21% (dal 39,1% al 26% comprese le imposte sul reddito statale) a partire dal 1 ° gennaio 2018.
- (ii) Una riduzione delle deduzioni percentuali per i dividendi ricevuti da altre società. L'esenzione generale per i dividendi ricevuti da altre società viene ridotta dal 70% al 50%. Per le filiali con almeno il 20 per cento di proprietà, l'esenzione viene ridotta dall'80% al 65%. I dividendi restano pienamente esenti se l'affiliato fa parte del gruppo di società.
- (iii) Costosi investimenti in attività con un recupero inferiore a 20 anni (principalmente macchinari e attrezzature) eccetto le società non soggette alla regola di limitazione degli interessi (costruzione, immobili e alcuni servizi pubblici). Ciò aumenta effettivamente il deprezzamento del bonus che sarebbe stato eliminato gradualmente entro il 2020 (40% nel 2018 e 30% nel 2019). Le spese devono essere eliminate gradualmente dopo il 2022 di un quinto ogni anno (e quindi non sono più disponibili dopo il 1 ° gennaio 2027).
- (iv) Le spese di ricerca e sviluppo sostenute negli anni fiscali successivi al 2025 saranno ammortizzate in un periodo di 5 anni (15 anni per spese attribuibili a ricerche condotte al di fuori degli Stati Uniti).
- (v) Una limitazione generale sulla deducibilità degli interessi passivi non deve essere superiore al 30% degli utili rettificati (i servizi pubblici e il finanziamento sarebbero ampiamente esenti). La legge limita, fino al 1 gennaio 2022, la deduzione degli interessi

passivi netti al 30% del reddito imponibile corretto dell'impresa non tenendo conto degli interessi, del deprezzamento, dell'ammortamento, dell'esaurimento o delle perdite operative nette (gli importi non consentiti possono essere riportati indietro di cinque anni fiscali). Dopo il 2022, il limite sarà basato sul 30% del reddito imponibile corretto dell'impresa, senza tenere conto di alcuna voce di reddito, guadagno, deduzione o perdita che non sia assegnabile in modo adeguato a un'attività commerciale, a spese o proventi di interessi aziendali, detrazione per determinati ricavi pass-through e perdite operative nette (importi non consentiti possono essere riportati a tempo indeterminato).

- (vi) La limitazione nell'uso delle detrazioni per perdite non operative non deve essere superiore all'80% degli utili.
- (vii) Eliminazione dell'imposta societaria minima dal 1 ° gennaio 2018.
- (viii) Un'esenzione per i dividendi percepiti da affiliate estere con almeno il 10% di proprietà della capogruppo statunitense in base al valore (le azioni con diritto di voto non saranno più rilevanti in determinazione del test di proprietà).
- (ix) Una nuova tassa sull'erosione della base e l'elusione fiscale (BEAT) è introdotta come imposta minima sul reddito imponibile corretto delle affiliate estere operanti negli Stati Uniti. Alcuni pagamenti non sono consentiti come detrazione (come interessi, commissioni e royalties) a parti correlate (di cui si discuterà più avanti).
- (x) Nuove regole per la tassazione dei redditi intangibili globali guadagnati all'estero dalle società degli Stati Uniti e sui redditi da reddito derivato estero dalle attività intangibili domestiche.
- (xi) Come misura transitoria, i redditi esteri esistenti accumulati all'estero dal 1986 sarebbero soggetti a un pedaggio obbligatorio (imposta transitoria) pagabile in 8 anni -15,5% per gli utili in contanti e l'8% per i restanti.

La legge sui tagli fiscali e sui posti di lavoro ridurrà anche le imposte sui redditi da lavoro guadagnati da "pass-through" tra cui ditte individuali, società di persone e società S (società private di proprietà di residenti negli Stati Uniti). Queste aziende non pagano le imposte sul reddito delle società in quanto il reddito viene trasferito agli investitori e tassato a livello personale. L'analisi che segue non si concentra sui pass-through poiché è più rilevante per le piccole e medie imprese strettamente controllate dal proprietario.

3.3 Effetto della riforma fiscale degli USA in altri paesi

(CASO GERMANIA)

Il Tax Cuts and Jobs Act costituisce il più grande cambiamento del sistema fiscale degli Stati Uniti dagli anni '80 e altera radicalmente il modo in cui le multinazionali sono tassate. Valutazioni onnicomprensive sull'impatto internazionale della riforma variano ampiamente.

Molte imprese con sostanziali entrate o capacità produttive negli Stati Uniti hanno intenzione di espandere gli investimenti statunitensi in risposta alla riforma, in particolare le grandi imprese e le aziende manifatturiere. Gli effetti sull'investimento in Germania sono ambigui: mentre alcune imprese sostituiscono le posizioni di investimento, altre si espandono in entrambi i paesi. Per quanto riguarda un'analisi a livello globale, i risultati suggeriscono un impatto negativo sulle entrate fiscali e sugli investimenti in paesi con stretti legami economici con gli Stati Uniti.

Come dovremmo aspettarci che la riforma dell'imposta sulle società negli Stati Uniti colpisca altri paesi?

L'analisi svolta dall'istituto ifo nel marzo 2018, affronta l'impatto della riforma fiscale statunitense sul carico fiscale delle imprese tedesche, sulle loro scelte di investimento e sugli scambi con gli Stati Uniti. Poiché molte piccole e medie imprese non operano nel mercato statunitense essi prendono in considerazione solo i risultati di un piccolo sottogruppo operante nel mercato americano. Vengono prese in considerazione quelle che ottengono il 5% dei loro introiti dagli Stati Uniti e soprattutto di tipo manifatturiero.

Table 1: The TCJA's effect on firms' tax burden (first firm level survey)

	All firms	Firms with at least 5% US revenue			
		Total	Manufacturing	Services	Wholesale/ retail
Short-run					
Decrease	3%	14%	16%	7%	17%
No change	96%	82%	79%	90%	83%
Increase	1%	4%	5%	3%	0%
Long run					
Decrease	3%	17%	20%	9%	17%
No change	93%	75%	71%	85%	74%
Increase	3%	8%	9%	6%	9%
N	4116	540	369	129	42

Data source: ifo business survey March 2018

Come si può notare dalla tabella, la quota di imprese che si aspettano un carico fiscale variabile sia maggiore nel sottogruppo di imprese con esposizione negli Stati Uniti. In questo gruppo, il 14-20% prevede che il carico fiscale diminuisca. Questo numero aumenta nel lungo periodo e aumenta anche in termini di dimensioni aziendali e con la quota di entrate derivate dagli Stati Uniti. Per

contro, l'8% di tutte le imprese con un'esposizione significativa negli Stati Uniti si aspetta un aumento del carico fiscale a lungo termine.

Uno degli aspetti più importanti della riforma fiscale è il suo impatto sugli investimenti.

Table 2: Effects on investment in the US and in Germany (first firm level survey)

	N	De-crease	No change	In-crease
Investment in the US				
All firms	3372	4%	92%	3%
Firms with at least 5% US revenue	492	6%	80%	14%
Firms expecting a reduction in their tax burden	157	8%	61%	31%
Investment in Germany				
All firms	3571	2%	92%	6%
Firms with at least 5% US revenue	489	3%	87%	10%
Firms expecting a reduction in their tax burden	153	10%	79%	11%
Firms planning to increase investment in the US	105	26%	61%	13%

Data source: ifo business survey March 2018

Questa tabella, infatti, mostra che il 14% delle imprese con esposizione negli Stati Uniti intende investire di più negli Stati Uniti. Questo numero sale al 31% tra le aziende che prevedono un calo del carico fiscale che devono affrontare, suggerendo una forte risposta decisa agli incentivi fiscali. Come previsto, solo poche aziende prevedono di ridurre gli investimenti statunitensi. Inoltre riassume quelle che sono le risposte riguardanti gli investimenti in territorio tedesco, il 10% delle aziende con esposizione USA intende investire di più in Germania. Questo potrebbe avere una serie di motivi. L'espansione dell'attività economica potrebbe richiedere input prodotti in Germania. Gli effetti di liquidità delle riduzioni fiscali statunitensi possono eliminare i vincoli sugli investimenti anche in altri paesi. Tuttavia, per molte società, troviamo anche un effetto di sostituzione tra gli investimenti in Germania e negli Stati Uniti. Tra le imprese che intendono investire di più negli Stati Uniti, il 26% vuole ridurre gli investimenti tedeschi. Questi sono il doppio di quelli che intendono investire di più in entrambi i paesi. Nel complesso, mentre gli effetti degli investimenti sono positivi negli Stati Uniti, sono più ambigui in Germania.

In definitiva, di dati relativi al sondaggio effettuato dal sistema IFO risulta che, complessivamente un quarto delle imprese è interessato dalla riforma, direttamente o indirettamente. Ciò si inverte se consideriamo solo le imprese con impianti di produzione negli Stati Uniti. Le imprese manifatturiere sembrano essere le più frequentemente colpite, seguite dalle imprese nei settori del commercio e dei servizi. Il settore delle costruzioni non sembra affatto influenzato. Non sorprende

che le grandi aziende (sia rispetto ai dipendenti che al fatturato) tendono ad essere maggiormente colpite dal momento che sono più propense ad essere attive sul mercato statunitense.

Tuttavia, il 34% delle aziende con sussidi statunitensi intende espandere le proprie capacità esistenti, mentre solo un quarto prevede un aumento delle vendite negli Stati Uniti. Ciò allude ad alcune imprese in espansione negli Stati Uniti per esportare di più in seguito alla riforma.

CONCLUSIONE

Uno dei problemi fiscali più complicati dei nostri tempi è come implementare una giusta imposta sui "profitti mondiali" dei gruppi transnazionali e, in particolare, sulla ricchezza generata a livello globale dalle multinazionali digitali attraverso il web, senza la necessità di operare, personalmente e/o materialmente, nei singoli Stati in cui il mercato si sta sviluppando.

Alcuni ritengono che il problema di tassare le multinazionali digitali possa essere facilmente risolto eliminando o in qualche modo superando gli ostacoli, i tecnicismi e la molteplicità dei sistemi fiscali statali.

I sistemi fiscali si basano sulla ricchezza mostrata nei registri contabili, al punto che la tesoreria partecipa fondamentalmente a questa distribuzione della ricchezza come partner "aggiuntivo" e, semmai, si limita ad occultare, per ragioni di prudenza o per proteggere il servizio di entrate interne, la detrazione fiscale di alcune componenti negative, anche se è registrato in questi record (ad esempio, il fondo di rischio).

In sostanza, i sistemi fiscali non prendono in considerazione solo la ricchezza identificata dalle registrazioni contabili, ma stabilendo la non deducibilità di alcune componenti negative, mettono in evidenza, a fini puramente fiscali, un elemento aggiuntivo di questa ricchezza, che deve essere tassato.

La vera domanda è capire "chi può tassare". In altre parole, il problema fondamentale è capire come assegnare il potere di tassazione tra i vari stati al fine di tassare correttamente la ricchezza creata dai vari fattori produttivi che si trovano in diverse parti del mondo.

Tutte le convenzioni internazionali prevedono due criteri per assegnare il potere fiscale: il criterio della "residenza" e il criterio della "fonte".

In sostanza, una siffatta ripartizione del potere tributario garantiva i singoli Stati in cui il mercato si sviluppava un potere tributario che era in concorrenza con quello dello stato della residenza della casa madre, a condizione ovviamente che un ufficio della società operativa o una stabile organizzazione della società madre estera era situata nello stato unico in cui si sviluppava il mercato. Quindi, era importante che esistesse una sede che testimoniassse la correlazione dei profitti guadagnati e dell'attività svolta dalla società sul posto. Grazie a questa condizione fu mantenuta una discreta suddivisione, tra le varie giurisdizioni, della tassazione della ricchezza prodotta dalla concorrenza tra le società del gruppo e le

relative stabili organizzazioni sulla presupposizione che una parte della ricchezza appartenesse anche allo stato che era in grado di offrire un mercato stabile per il conseguimento le entrate del gruppo.

Questo modello convenzionale per l'assegnazione del potere fiscale non è più efficiente oggi poiché le aziende Web producono ricavi nei mercati di tutto il mondo senza avere luoghi fissi di attività, materiali o personali, negli stati in cui questi mercati si sono sviluppati.

Gli Stati Uniti stanno affermando il proprio potere di tassazione quasi esclusivo. In effetti, gli USA sono il paese in cui risiede la maggior parte delle società madri delle multinazionali del web (insieme alla Cina e, in parte, alla Russia e al Giappone). Per loro tutti gli extra-profit, cioè la ricchezza che supera la remunerazione delle attività "di routine" svolte dalle varie società del gruppo (e dalle relative istituzioni permanenti), si riferiscono esclusivamente alla casa madre come proprietario e titolare degli intangibili (cioè degli algoritmi) che producono questa ricchezza. La riforma che sta per essere attuata dall'amministrazione Trump e, in particolare, la nuova categoria GILTI (reddito globale intangibile a basso reddito), che afferma che gli Stati Uniti possono tassare la ricchezza derivante da un bene immateriale indipendentemente da questa ricchezza effettivi "rimpatri" verso il territorio americano, si trovano proprio all'interno di questo quadro.

Ci sono stati molti tentativi per risolvere questo problema. Ad esempio, è stato introdotto un nuovo criterio per allocare il potere fiscale basato non solo sul "luogo di lavoro fisso" materiale o personale, come in precedenza, cioè sulla presenza delle società operative e / o degli stabilimenti permanenti della multinazionale società negli stati in cui si sviluppa il mercato, ma piuttosto su un nuovo e parallelo criterio: la "significativa presenza digitale" dell'azienda, caratterizzata in modo diverso. Tuttavia, questo approccio è difficile da realizzare perché presuppone la rinegoziazione delle convenzioni internazionali incentrate su due criteri tradizionali che collegano la residenza alla fonte, come spiegato sopra. Inoltre, è evidente che gli Stati Uniti - proprio come il paese di residenza della maggior parte delle società madri multinazionali - non sono disposti a negoziare. Ciò si traduce nella difficoltà oggettiva - almeno a breve termine - nell'attuazione di tale soluzione.

L'Unione europea ha proposto una soluzione cosiddetta "transitoria" (la cosiddetta soluzione mirata, cioè una tassa digitale europea) concepita per evitare la frammentazione del mercato dell'UE. Tale frammentazione - che sarebbe dannosa per la crescita dell'UE e dovrebbe quindi essere prevenuta - è inevitabilmente determinata da un lato, dalla rapida espansione dell'economia digitale in settori che fino ad ora erano stati riservati a "tradizionali" le imprese (ad esempio assicurazioni, servizi finanziari, ecc.) e che costringono quindi gli Stati membri a non rinviare più le adeguate contromisure per prevenire l'elusione fiscale evidente e ingiusta delle società digitali a scapito delle imprese tradizionali; d'altro canto, dal fatto che queste misure difensive unilaterali, se adottate, si dimostreranno non solo una reazione inefficace ma anche - proprio perché sono unilaterali - una causa per ulteriori distorsioni del mercato.

La proposta "transitoria" della Commissione europea, come è noto, consiste nell'introdurre nel mercato dell'UE un'imposta indiretta armonizzata - denominata "imposta digitale", che applica un tasso del 3% sulle entrate lorde - su alcune transazioni relative a servizi digitali specifici, come la collocazione di pubblicità su interfacce digitali, la fornitura di "piattaforme" multilaterali che consentono agli utenti di interagire e la trasmissione di dati utente raccolti e dati generati mediante le loro attività su piattaforme digitali. Si tratta di un'imposta limitata a grandi gruppi con un fatturato mondiale di almeno 750 milioni di euro, di cui 50 milioni di euro sono entrate sul mercato dell'UE.

Si tratta di un regime fiscale progettato per avere un impatto proprio sulle transazioni digitali svolte da grandi società multinazionali in cui il contributo degli utenti web è significativo.

Il reddito guadagnato dalle web company che potrebbero essere influenzate da questa nuova tassa europea e la cui casa madre è un residente, ad esempio, degli Stati Uniti, è obiettivamente attribuibile a:

a) in parte, l'algoritmo di proprietà della società madre residente negli Stati Uniti;

b) in parte, le singole filiali (società operative e / o stabili organizzazioni) del gruppo americano che svolgono in tali mercati funzioni di sviluppo, protezione dell'algoritmo, raccolta dati, ecc .;

c) in parte, il valore che viene spontaneamente creato dagli utenti della rete negli stati in cui si sviluppa il mercato, cioè dai grandi dati prodotti, consapevolmente o meno, dagli utenti del web.

In particolare, la soluzione sarebbe di fondamentale importanza se utilizzata come strumento per reagire alla controversa riforma di Trump. In effetti, è l'unica proposta valida che può arginare la pretesa degli Stati Uniti di tassare tutti gli extra-profit della casa madre, cioè la ricchezza che supera le attività "di routine" svolte dalle varie branche del gruppo.

Paesi dell'UE che hanno apertamente dichiarato la loro opposizione alla proposta della Commissione sono essenzialmente i cosiddetti "paradisi fiscali europei" (Irlanda, Belgio, ecc.), Precisamente quegli stati che hanno introdotto politiche fiscali errate che fino ad ora hanno permesso alle multinazionali evitare, sia nel mercato UE che negli Stati Uniti, la tassazione di questa enorme ricchezza. Tuttavia, è evidente che queste posizioni sono anacronistiche: le strategie dannose di concorrenza fiscale adottate da questi paesi dimostrano solo la loro inutilità nel nuovo quadro normativo in cui gli Stati Uniti sono inclini a tassare tutte le ricchezze prodotte comunque, indipendentemente dalla sua posizione nel possibile paradisi fiscali e, in particolare, indipendentemente dal suo effettivo rimpatrio nel territorio.

La tassazione dell'economia digitale è sicuramente una questione di cruciale importanza nell'Unione Europea. Sono state riscontrate sicuramente delle difficoltà nel trovare e delineare un accordo tra i vari paesi ma i prossimi passi saranno essenziali per la definizione di un mercato unico digitale e per il

cammino stesso dell'UE. Le recenti prese di posizione dell'America sulla questione del digitale hanno sicuramente destato preoccupazioni e timori.

La commissione europea invece, sotto la spinta e il sostegno di alcuni stati tra cui, Francia, Italia, Germania, Germania e Regno Unito, ha pubblicato alcune proposte di tassazione dell'economia digitale. Una proposta di direttiva per una soluzione di breve termine chiamata digital service tax, e una proposta di direttiva per una soluzione di lungo termine, per rivedere la definizione di stabile organizzazione, con il concetto di significant digital presence insieme alle regole di distribuzione dei profitti. Infine anche una raccomandazione agli stati membri di rinegoziare i trattati contro le doppie imposizioni per adeguarli al concetto di presenza digitale significativa. La soluzione di breve termine prevede l'introduzione di un'imposta reale in grado di tassare le prestazioni di alcuni servizi digitali. L'imposta colpirebbe infatti imprese con ricavi superiori a 750 milioni a livello mondiale e a 50 milioni a livello europeo. Verrebbero tassate le piattaforme digitali "multisided" che permettono l'instaurarsi di rapporti tra i diversi utenti e gli spazi pubblicitari da esse forniti.

L'aliquota è pari al 3% dei ricavi del soggetto passivo per ciascuno stato membro. Deve essere anche definito un sistema di identificazione in un solo stato membro e le modalità di riscossione del tributo.

La soluzione di lungo termine invece è basata sull'instaurazione di una significativa presenza digitale di un'impresa in uno stato membro che si avrebbe se:

- se l'impresa fornisce servizi digitali attraverso un'interfaccia digitale in tale stato.
- il valore delle entrate complessivamente ottenute dalla fornitura di servizi digitali a utenti collocati nello stato membro sia superiore a 7 milioni di euro.
- Il numero di fruitori collocati nei vari stati membri sia superiore a 100.000
- Il numero di contratti per la fornitura di servizi digitali conclusi da utenti collocati nello stato membro superi i 3000.

A seguito della dura presa di posizione dell'America, Germania e Regno Unito, per paura di ritorsioni dell'America in grado di danneggiare la loro bilancia commerciale, si sono sfilate e non appaiono più in prima linea per la realizzazione di questo importante progetto. Solo Francia e Italia insieme alla Spagna e ad altri paesi spingono per la sua realizzazione.

BIBLIOGRAFIA

- Elio Andrea Palmitessa, 26 Dicembre 2018. *Manovra: chi e come colpirà la nuova web tax;*
- Mauro Marè, 17 Maggio 2018. *Web tax il coraggio che manca all'unione. Corriere della sera;*
- Mauro Marè. *Microeconomia e tassazione delle multiside platform: le questioni aperte dell'economia digitale;*
- Andrea Pitozzi, 27 Dicembre 2018. *Come funziona la nuova web tax;*
- Matteo D. 1 Ottobre 2018. *Come funziona il sistema fiscale negli Stati Uniti;*
- Italian trade agency. *Sistema fiscale degli Stati Uniti;*
- Roberta Moscioni, 29 Maggio 2018. *Digital economy: la questione italiana;*
- Maurizio Leo, 31 Maggio 2018. *Digital Economy: nuovi scenari di tassazione in un mondo che cambia;*
- Benedetto Santacroce, 28 Luglio 2015. *Tassazione internazionale della digital economy;*
- Federico Migliorini, 10 Luglio 2018. *La tassazione negli Stati Uniti dopo la riforma fiscale Trump;*
- Federico Migliorini, 14 Settembre 2017. *Stati Uniti: guida al regime fiscale di tassazione;*
- Andrea Stradi, 20 Luglio 2018. *Tassazione in Europa (Starting finance);*
- Marco Valsania, 21 Dicembre 2017. *La rivoluzione fiscale USA: aliquota al 21% per i redditi societari;*
- Franco Gallo, 8 Maggio 2017. *La bit tax, contropiede vincente del fisco (Sole 24 ore);*
- Jack Mintz, 24 Gennaio 2018. *Global implications of us tax reform;*
- Ivan Vacca, Gennaio 2018. *Web tax: the real question is not what to tax but who can tax;*
- Dorine Boumans, Clemens Fuest, Carla Krolage, Klaus Wohlrabe, Febbraio 2019. *Expected effects of the US tax reform on other countries: global and local survey evidence;*
- Camera dei deputati, 1 Dicembre 2018. *Economia digitale e web tax;*
- David s. Evans e Richard Schmalensee, 24 Maggio 2016. *Matchmakers: the new economics of Multisided platform;*
- *Proposal for a COUNCIL DIRECTIVE, laying down rules relating to the corporate taxation of a significant digital presence , Brussels, 21.3.2018, COM(2018) 147 final;*
- *Proposal for a COUNCIL DIRECTIVE on the common system of a digital services tax on revenues resulting from the provision of certain digital services , Brussels, 21.3.2018 COM(2018) 148 final;*

- *COMMISSION STAFF WORKING DOCUMENT EXECUTIVE SUMMARY OF THE IMPACT ASSESSMENT, Brussels, 21.3.2018 SWD(2018) 82 final;*