



DIPARTIMENTO DI IMPRESA E MANAGEMENT

CATTEDRA DI SCIENZA DELLE FINANZE

**ECONOMIA DIGITALE E FISCALITA': IL  
CASO DELLE INTERNET COMPANIES**

ANNO ACCADEMICO 2019/2020

RELATORE  
Prof.ssa Chiara Oldani

CANDIDATO  
Federico Ricciardi  
Matricola 223891

# INDICE

<b>INTRODUZIONE .....</b>	<b>4</b>
 <b>CAPITOLO I - L'ECONOMIA DIGITALE E I RELATIVI PROBLEMI FISCALI</b>	
1.1 La Digital economy .....	7
1.2 Il problema della Stabile Organizzazione .....	8
1.3 Il commercio elettronico .....	12
1.3.1 Le differenti modalità del commercio elettronico .....	14
1.4 I colossi del Web e le strategie fiscali .....	16
1.4.1 Profit shifting: Double Irish with Dutch Sandwich .....	18
1.4.2 Transfer pricing .....	20
1.4.3 Controlled Foreign Companies .....	23
1.4.4 Hybrid Mismatch Arrangements .....	24
 <b>CAPITOLO II – MISURE ADOTTATE PER L'EQUA TASSAZIONE DELL'ECONOMIA DIGITALE</b>	
2.1 Misure adottate da parte dell'OCSE .....	26
2.1.2 BEPS Azione 1- Affrontare le sfide fiscali dell'economia digitale .....	27
2.1.3 Sfide fiscali derivanti dalla digitalizzazione - Rapporto Intermedio 2018 .....	30
2.1.4 Affrontare le sfide fiscali dell'economia digitale - Policy Note e Consultation Document .....	31
2.1.5 Proposta “Revised Nexus and Profit Allocation Rules” .....	32
2.1.6 Proposta “Global Anti-Base Erosion” .....	35
2.1.7 Programma di lavoro per sviluppare una soluzione di consenso alle sfide fiscali derivanti dalla digitalizzazione dell'economia .....	37
2.2 Misure adottate a livello comunitario.....	39
2.2.1 La strategia per il Mercato Unico Digitale europeo.....	40
2.2.2 Gli interventi della Commissione Europea .....	41

2.2.3 Base imponibile comune per le società - CCTB .....	42
2.2.4. Base imponibile comune consolidata per le società - CCCTB .....	44
2.2.5 Proposte di direttiva n. 147 e 148.....	45

## **CAPITOLO III – CASO ITALIA**

3.1 Legge 27 dicembre 2017, n. 205, imposta sulle transazioni digitali.....	48
3.1.2 Prestazioni di servizi rilevanti .....	49
3.1.3 Aliquota .....	49
3.1.4 Prelevamento dell'imposta .....	50
3.1.5 Commi successivi .....	50
3.2 Legge 30 dicembre 2018, n. 145, imposta sui servizi digitali .....	52
3.2.1 I soggetti passivi .....	52
3.2.2 I servizi digitali rilevanti/esclusi ai fini dell'imposizione fiscale .....	53
3.2.3 Periodo d'imposta e territorialità.....	53
3.2.4 Commi successivi .....	54
3.3 Legge 27 dicembre 2019, n. 160, modificazioni alla legge 30 dicembre 2018, n. 145 .....	55
CONCLUSIONE .....	58
BIBLIOGRAFIA .....	61

## INTRODUZIONE

Con il presente elaborato si pone l'obiettivo di valutare l'impatto a livello globale, europeo e nazionale, della digitalizzazione sull'economia, i cambiamenti comportati nei sistemi economici, gli effetti e le conseguenze sulla tassazione delle società che svolgono l'attività d'impresa nel campo dell'economia digitale.

Il primo capitolo è focalizzato sullo sviluppo dell'economia digitale e dei relativi problemi fiscali che ne derivano. Verrà trattato come la nostra società oggi sia caratterizzata da una nuova rivoluzione, accostata al termine "digitalizzazione", che sta sconvolgendo le tradizionali modalità di svolgimento delle attività economiche e creando delle nuove modalità per lo scambio di beni e servizi basate sull'utilizzo d'internet; una tra queste è l'avvento del commercio elettronico (e-commerce). In merito a quest'ultimo, dopo la descrizione dei vantaggi/svantaggi che ne derivano per i consumatori e imprese, verranno messe in evidenza le varie tipologie che caratterizzano questa nuova modalità di esecuzione delle transazioni relative all'offerta e acquisto di beni e servizi elettronicamente e finalizzate allo scambio di informazioni direttamente correlate alla vendita di essi. Sempre nel capitolo I, oltre ai vantaggi che derivano dalla digitalizzazione dell'economia, l'attenzione sarà posta sugli aspetti negativi che ne emergono e che causano enormi lacune fiscali in merito alla tassazione delle imprese operanti nel campo della digital economy, garantendo a queste ultime la possibilità di ottenere indebiti vantaggi fiscali e un alleggerimento del proprio carico fiscale. Uno dei principali problemi che emerge deriva dal fatto che i sistemi fiscali della maggior parte dei Paesi trovano il fondamento nel concetto di stabile organizzazione, ovvero il principio che legittima l'imposizione del reddito d'impresa garantendo che un'impresa estera che produce dei profitti in uno Stato è soggetta ad imposizione solo qualora abbia una stabile organizzazione ivi situata. Tale principio però non garantisce un'equa tassazione, poiché non permette di assoggettare all'imposta sui redditi d'impresa i profitti delle imprese digitali, i quali derivano da attività immateriali di difficile determinazione economica. In seguito, verranno trattate le principali strategie fiscali messe in atto

dalle imprese digitali per erodere la propria base imponibile, tra queste emergono: - il transfer pricing; - il profit shifting; - le hybrid mismatch arrangements; - le controlled foreign company.

Nel secondo capitolo verranno analizzate le misure adottate per l'equa tassazione sia a livello globale sia a livello europeo. Le misure intraprese a livello globale confluiscono negli interventi dell'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (OCSE), ed in particolare verrà posto un focus sulla prima azione del progetto Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) la quale persegue lo scopo di cercare una soluzione definitiva alle problematiche fiscali dell'economia digitale, anche poiché quest'ultima sta diventando sempre più l'economia stessa e sarebbe difficile, se non impossibile, bloccare l'economia digitale dal resto dell'economia ai fini fiscali. In seguito, si procederà ad analizzare le misure e gli obiettivi che emergono dal Rapporto Intermedio (Interim Report) del 2018 e dei due successivi documenti: la Policy Note ed il Consultation Document, introduttivi di un piano d'azione basato su due pilastri: - la proposta "Revised Nexus and Profit Allocation Rules" e la proposta "Global Anti-Base Erosion". Si esaminerà poi il "Programma di lavoro per sviluppare una soluzione di consenso alle sfide fiscali derivanti dalla digitalizzazione dell'economia", documento emanato dall'OCSE nel 2019 e che fornisce un percorso per trovare una soluzione agli aspetti fondamentali del sistema fiscale internazionale. Nell'ultima parte del secondo capitolo si approfondiranno le misure intraprese dall'Unione Europea al fine di garantire il superamento a livello europeo delle lacune degli inadeguati sistemi fiscali. Tra gli interventi messi in campo dall'UE è significativa la strategia per sviluppare un "Mercato Unico Digitale" (A Digital Single Market Strategy for Europe) che si fonda su tre pilastri: favorire un migliore accesso ai beni e servizi digitali in Europa; creare le giuste condizioni per lo sviluppo delle reti digitali e dei servizi; massimizzare il potenziale di crescita dell'economia digitale europea. Verranno prese in considerazione anche le due proposte in merito alla "Base Imponibile Comune per le Società (CCTB)" e alla "Base Imponibile Comune Consolidata per le società (CCCTB)". Infine, saranno oggetto di analisi le due proposte di direttiva adottate dalla Commissione Europea. La prima è la proposta di direttiva n. 147 che individua le norme per la tassazione delle società che hanno una

presenza digitale significativa, mentre la seconda è la proposta di direttiva n. 148 relativa al sistema comune d'imposta sui servizi digitali applicabile ai ricavi derivanti dalla fornitura di taluni servizi digitali.

Il capitolo terzo approfondirà gli interventi nazionali adottati per trovare soluzioni temporanee, in grado di garantire un'equa tassazione, in attesa di una soluzione definitiva a livello globale. Il focus sarà posto sulla Legge n. 205 del 27 dicembre 2017 introduttiva dell'imposta sulle transazioni digitali, sulla Legge n. 145 del 30 dicembre 2018 introduttiva dell'imposta sui servizi digitali (ISD) e sulla Legge n. 160 del 30 dicembre 2019 contenente le modifiche alla Legge n. 145 del 30 dicembre 2018.

# **CAPITOLO 1 - L'ECONOMIA DIGITALE E I RELATIVI PROBLEMI FISCALI**

## **1.1 LA DIGITAL ECONOMY**

Nel corso degli anni e della storia ci sono stati eventi, che prendono il nome di “rivoluzioni”, che hanno sconvolto la società sotto molteplici punti di vista cambiando il modo di vivere, di svolgere le attività economiche, di comunicare, di produrre, apportando vantaggi e miglioramenti alla comunità. Oggigiorno sembra esserci un altro cambiamento in atto che sta rendendo il Mondo sempre più digitale e interconnesso, un cambiamento che interessa una pluralità di settori, in particolar modo quello sociale ed economico e che si può associare alla parola “digitalizzazione”. Da qui deriva il concetto di digital economy, inteso come il processo di trasformazione dovuto alle tecnologie di elaborazione digitale, dell’informazione e della comunicazione (TIC), che ha reso possibile il miglioramento dei processi aziendali, della commercializzazione dei beni e servizi (si basti pensare all’e-commerce), dei trasporti, della disoccupazione, del settore bancario, rafforzando l’innovazione in tutti i settori dell’economia. Nello stesso tempo il suddetto processo di trasformazione ha comportato una nuova sfida normativa, ovvero la necessità di introdurre un quadro normativo adeguato che permetta, da un lato di regolare un’economia nuova e sempre più digitale e di risolvere le difficoltà nel determinare la giurisdizione in cui si verifica la creazione di valore, ma dall’altro di non creare ostacoli allo sviluppo e all’innovazione (cfr. Pini, Rinaldi, 2016).

A causa dell’utilizzo di potenti tecnologie di elaborazione digitale che hanno rivoluzionato completamente le modalità di svolgimento delle attività economiche, per le autorità fiscali è diventato sempre più difficile tassare le transazioni e i profitti delle società, soprattutto di quelle che producono beni e servizi immateriali e le cui funzioni commerciali e finanziarie sono mobili, consentendo a codeste la possibilità di sfruttare i vantaggi che derivano da sistemi fiscali ottimali, nonché di mettere

in pratica vere e proprie strategie per erodere la base imponibile, con la conseguente diminuzione delle entrate fiscali. Sono questi gli aspetti negativi dell'economia digitale che sono stati presi di mira da parte dei numerosi interventi adottati da parte dell'OECD, dell'UE e dei vari Stati nazionali con lo scopo di garantire un sistema fiscale equo, anche se una soluzione definitiva a livello globale che tenga conto delle nuove condizioni create dalla digital economy è sempre più necessaria (cfr. Nellen, 2015).

Al fine di trovare quella che può essere la migliore soluzione applicabile, si deve tener conto delle quattro caratteristiche dell'economia digitale:

- la difficoltà di determinare le giurisdizioni in cui il valore è creato;
- potere monopolistico delle piattaforme assegnato da parte di esternalità di rete a causa di problemi di coordinamento;
- presenza di una molteplicità di mercati secondari;
- l'utilizzo di dati caricati dagli utenti come input per generare profitti per la piattaforma (cfr. Bacache et al, 2015).

## **1.2 IL PROBLEMA DELLA STABILE ORGANIZZAZIONE**

Come riportato nel precedente paragrafo, l'economia digitale e le innovazioni che porta con sé hanno cambiato radicalmente il modo in cui vengono svolte le attività economiche, il modo in cui si svolgono i processi produttivi, le modalità di commercializzazione dei beni e servizi e questi hanno comportato maggiori difficoltà nella tassazione delle transazioni e dei profitti delle società, in particolar modo di quelle digitali, nonché nel determinare la giurisdizione in cui si crea valore. Talune problematiche sono accentuate dagli oramai arretrati sistemi fiscali che non sono più adeguati alle nuove modalità con cui le società riescono a generare profitti, tenuto conto della possibilità di quest'ultime di sfruttare le tecnologie e offrire bene e servizi in via transfrontaliera senza una vera e

propria presenza fisica sul territorio nel quale tali servizi sono prestati. Infatti, dai trattati fiscali si prevede che gli utili generati da un'impresa estera all'interno di uno Stato siano tassabili solo qualora vi abbia una stabile organizzazione; la determinazione della stessa è pressoché fondamentale per determinare dei casi in cui un'impresa estera debba pagare le imposte sul reddito in un determinato Stato.

Come riportato nell'articolo 5 del *Model Tax Convention on Income and on Capital* dell'Organizzazione della Cooperazione e dello Sviluppo Economico (cfr. OCSE, 2017B) per stabile organizzazione si intende una sede fissa di attività mediante il quale l'attività d'impresa è esercitata in tutto o in parte; codesta definizione tiene in conto delle seguenti condizioni:

- l'esistenza di una sede d'attività, intesa come struttura, locali, edifici o anche l'insieme di macchinari e attrezzature;
- la stabilità di questa sede di attività in un luogo distinto con un certo grado di permanenza, ovvero deve essere "fissa";
- lo svolgimento dell'attività d'impresa tramite questa sede fissa di attività; ciò comporta che anche il personale dell'impresa svolge l'attività nella Nazione in cui è situato il luogo fisso.

Con riferimento alla sede di attività si intende l'insieme dei locali, delle strutture, delle attrezzature utilizzate nello svolgimento dell'attività economica indipendentemente dal fatto che essi vengano utilizzati a tale scopo. Inoltre, si specifica che è irrilevante se siano di proprietà esclusiva, in affitto, o semplicemente messi a disposizione dell'impresa, permettendo di definire sede di attività anche un ufficio o un magazzino utilizzati con un certo grado di permanenza. La semplice circostanza che l'impresa disponga di un'area che viene utilizzata in modo permanente per l'esercizio d'impresa è motivo sufficiente per costituire una sede di attività e, poiché non è richiesto nessun diritto legale formale di utilizzare quel luogo, anche uno spazio occupato illegalmente può essere considerato tale.

Viene altresì specificato che la sede di attività deve essere "fissa", ovvero deve esserci stabilità tra la sede stessa e un luogo specifico nel quale l'attività d'impresa è svolta in modo permanente. Ne consegue che in mancanza di uno spazio specifico è irrilevante quanto tempo un'impresa estera offra

beni e servizi in un altro Stato; ciò non vuol dire che le attrezzature, i macchinari, gli impianti che compongono la sede di attività devono essere fissate al suolo sul quale l'impresa opera, è sufficiente che rimangono su un determinato sito, comportando spesso la possibilità di trasferire le attività tra siti vicini e creando difficoltà nel determinare l'esistenza di un singolo spazio di attività.

Inoltre, ai fini dell'esistenza di una stabile organizzazione non è ammesso lo svolgimento dell'attività d'impresa di natura puramente temporanea, poiché ci deve essere stabilità tra la sede di attività e un luogo distinto con un certo grado di permanenza almeno che la natura dell'attività è tale che sarà esercitata solo in un periodo di tempo limitato. Tuttavia, nel corso del tempo si è potuto osservare, facendo riferimento a diversi Stati, che in genere alle imprese che esercitano la propria attività tramite una sede di attività in un altro Paese per un breve periodo di tempo, di solito sei mesi, non viene riconosciuto il carattere di permanenza e quindi la presenza di una stabile organizzazione. (cfr. OCSE, 2017B).

Con riferimento alla tassazione dei servizi, come illustrato nel comma 1 dell'art. 7 del *Model Tax Convention on Income and Capital* (cfr. OCSE, 2017B), i profitti ricavati dallo svolgimento di attività volta all'offerta di beni e servizi da parte di un'impresa residente in uno Stato sono imponibili esclusivamente in suddetto Stato, almeno che essa svolga la sua attività in un altro Stato contraente tramite la presenza di una stabile organizzazione; in questo caso i profitti sono imponibili anche nello Stato alla fonte, ma solo nella percentuale in cui risultino a questa attribuibili. Nel corso degli anni l'OCSE ha osservato come molti Stati contraenti hanno assunto un atteggiamento critico nei confronti di codesta disposizione a causa dell'impossibilità di poter tassare i profitti di imprese che offrono servizi all'interno di essi senza la presenza di una stabile organizzazione, anche qualora siano svolti in maniera continuativa. Questo è dovuto alle nuove modalità con cui vengono erogati i suddetti servizi che sfruttano le nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione, sistemi informatici sempre più sofisticati, piattaforme apposite per la commercializzazione, che rendono possibile la vendita di servizi nello Stato della fonte senza la necessità di una sede di attività fissa ivi situata. In

virtù di tali considerazioni l'OCSE è intervenuta sul tema cercando di trovare una soluzione che potesse risolvere taluni problemi e cercando di trovare le misure più adeguate al fine di rendere imponibili nello Stato della fonte i redditi prodotti dai servizi prestati da un'impresa estera non attribuibile alla stabile organizzazione. Pur ribadendo quanto previsto negli articoli 5 e 7, "i profitti derivanti dallo svolgimento di attività d'impresa e, quindi, anche dai servizi prestati sul territorio di uno Stato contraente da imprese dell'altro Stato contraente, non sono soggetti a tassazione nel primo Stato se non sono imputabili ad una stabile organizzazione ivi situata" (cfr. Pennesi, 2012), l'OCSE ha individuato la volontà da parte di determinate Nazioni di modificare l'articolo 5 con lo scopo di concedere il diritto per lo Stato della fonte, purché vengano rispettati determinati requisiti, di tassare alla fonte gli utili prodotti dall'offerta di servizi in assenza della stabile organizzazione ma comunque nello stesso prestatore, anche se ciò comporta un aumento dei costi amministrativi delle imprese e delle autorità fiscali con non poche difficoltà nella determinazione dei redditi e del relativo incasso. Secondo tali Stati, nonostante codeste difficoltà ritengono che non è giustificabile l'esenzione da tassazione dei profitti generati da suddette imprese tramite la prestazione di servizi nello stesso svolte, accentuando la necessità di stabilire un punto di partenza tramite la definizione di assiomi globalmente accettati che rilevino quando i profitti derivanti dalla prestazione di servizi da parte di un'impresa estera sono assimilabili alla giurisdizione dello Stato in cui vengono resi. (cfr. Pennesi, 2012). Come si evince all'interno del *Model Tax Convention on Income and Capital*, l'OCSE di conseguenza si è attivata definendo le circostanze tramite il quale viene concesso agli Stati, che lo ritengono opportuno, di tassare i profitti prodotti nello stesso dalla prestazione di servizi da parte di imprese estere prive di stabile organizzazione a cui gli utili sono riconducibili. Tuttavia, tale tassazione è soggetta a determinate limitazioni al fine di evitare comportamenti scorretti da parte dello Stato e garantire che sia mirata esclusivamente al fine per cui è stata concessa; ciò comporta che essa non può estendersi alle prestazioni di servizi al di fuori dello Stato, l'applicazione ai soli profitti derivanti da tali servizi piuttosto che ai pagamenti per essi e un grado minimo di permanenza nello Stato.

## 1.2 IL COMMERCIO ELETTRONICO

Negli ultimi anni tra le varie novità introdotte nello svolgimento delle attività economiche, caratterizzate da uno sviluppo costante ed esponenziale, si inquadra una modalità del tutto nuova per la commercializzazione dei beni e servizi basata sull'utilizzo di internet, delle tecnologie di elaborazione digitale, delle piattaforme online e siti web; questa nuova modalità si riferisce al commercio elettronico o meglio conosciuto come e-commerce, che consiste nell'acquisto dei beni e servizi su internet. Molte persone, sbagliando, tendono a utilizzare il termine e-business come un sinonimo di e-commerce e questo è dovuto principalmente alle molteplici analogie che i due sistemi presentano, ma bisogna tenere in considerazione che esiste una differenza di base. Infatti, mentre l'e-business è di più ampio respiro in quanto si riferisce ai cambiamenti introdotti da internet nel modo in cui le imprese fanno affari, nel modo in cui stabiliscono relazioni con la clientela e i fornitori, nelle modalità di esecuzione di attività di marketing e nel modo in cui si sviluppano i prodotti, l'e-commerce si riferisce esclusivamente alle transazioni relative all'offerta e acquisto di beni e servizi elettronicamente e finalizzate allo scambio di informazioni direttamente correlate alla vendita di essi.

Come riportato dall'autore (cfr. Khan, 2016) dell'articolo *Electronic Commerce: A Study on Benefits and Challenges in an Emerging Economy* il commercio elettronico è nato nel 1995 e ha avuto una crescita esponenziale e costante che continua ad aumentare, soprattutto in numerosi mercati emergenti e in via di sviluppo, portando a nuove modalità con cui le imprese interagiscono tra loro, nonché con i consumatori e i governi, anche se restano quelli che sono i problemi legati alla privacy dell'acquirente, ai possibili attacchi da parte di hacker volti all'impossessamento di dati e credenziali, ai rischi sistemici operativi che impediscono il raggiungimento di un mondo ideale di transazioni online indolore e sicure. Nonostante gli aspetti critici, l'e-commerce occupa un posto di primo piano nell'aiutare lo sviluppo dell'economia a ottenere maggiori benefici dal commercio e grazie ai nuovi dispositivi come tablet, pc, smartphone, nonché dell'appoggio dei social media che sono sempre di più al centro della vita degli individui e che implementano le relazioni tra imprese e acquirenti

facilitando l'esecuzione delle transazioni online, comporta una maggiore fiducia nei consumatori, uno sviluppo e un'espansione destinati a crescere per molto tempo.

Il commercio elettronico è caratterizzato da potenzialità di espansione così elevate soprattutto per i numerosi vantaggi che comporta sia dal punto di vista del consumatore che del venditore. Per il consumatore acquistare prodotti tramite piattaforme online comporta una riduzione dei costi di transazione, sia ex ante che ex post, rispetto all'acquisto in un negozio fisico e comporta una maggiore comodità vista la possibilità di risparmiare tempo ed effettuare transazioni 24 ore su 24, senza l'interazione fisica con l'impresa offerente. Il consumatore grazie all'accesso rapido e continuo a tutte le informazioni disponibili sul prodotto che intende acquistare è maggiormente consapevole delle decisioni d'acquisto che effettuerà, potendo analizzare con un semplice click anche le recensioni da parte di altri utenti e in caso di insoddisfazione può cambiare azienda con un'altra che offrirà il medesimo prodotto. Tra gli altri vantaggi che il consumatore trae dal commercio elettronico è la possibilità di scegliere da una vasta gamma di beni e servizi, nonché di poter acquistare un prodotto da imprese estere quando quest'ultimo non è disponibile nel mercato locale o nazionale. Anche per le imprese che vendono i prodotti online sono numerosi i vantaggi che ne derivano e che le incentivano ad operare in misura sempre maggiore all'interno dell'e-commerce. L'aumento delle entrate rappresenta uno dei principali vantaggi che ne derivano e questo soprattutto grazie ad una maggiore comunicazione interna ed esterna, alla velocità dei processi di vendita, alla crescente fidelizzazioni dei clienti, allo sviluppo di relazioni tra clienti e fornitori e alla possibilità di offrire i propri prodotti ad una più ampia clientela rispetto alla vendita fisica. Per i venditori l'e-commerce comporta inoltre la riduzione dei costi di funzionamento, manutenzione, di acquisto di approvvigionamento (cfr. Khan, 2016).

La nascita e la diffusione del commercio elettronico, in particolar modo della vendita e acquisto di beni e servizi online ha portato a dibattiti sui regimi fiscali da utilizzare con lo scopo di garantire un'equa tassazione e di evitare lacune fiscali, nonché strategie messe in atto dalle imprese che operano

all'interno dell'e-commerce che comportano ingenti riduzioni del gettito fiscale. Infatti, le autorità fiscali cercano di porre un rimedio a codeste problematiche fiscali cercando di trovare la soluzione più adeguata che possa proteggere le loro entrate senza ostacolare lo sviluppo del commercio elettronico. Il principale problema risiede nel fatto che le autorità fiscali possono imporre un'imposta sulle operazioni d'acquisto dei residenti da venditori fuori dallo Stato, ma non possono imporre a tali venditori l'obbligo di riscuotere l'imposta a meno che il venditore non abbia una stabile organizzazione ivi situata. Inoltre, con l'e-commerce il numero di venditori esteri che offrono beni e servizi tramite l'utilizzo di internet è aumentato notevolmente negli ultimi anni con la conseguenza di una maggior perdita delle entrate fiscali derivanti dall'imposta sui consumi, anche se tali perdite sul gettito fiscale variano in base alla dipendenza delle entrate fiscali degli Stati dall'imposta sui consumi (cfr. Jones, 2010).

### **1.1.1 LE DIFFERENTI MODALITÀ DEL COMMERCIO ELETTRONICO**

Grazie all'evolversi di tecnologie sempre più innovative tutto ciò che riguarda "l'electronic" sta assumendo sempre più importanza, ribaltando i tradizionali sistemi di svolgimento delle attività economiche in quanto la maggior parte delle cose, se non tutto, viene svolto digitalmente; perciò, diventa fondamentale definire i confini tra le diverse modalità di commercio elettronico. Di seguito vengono analizzate le principali tipologie di e-commerce.

Una prima modalità è il commercio business-to-business "B2B" che fa riferimento a tutte quelle transazioni commerciali elettroniche che avvengono tra imprese, come ad esempio le transazioni tra un'impresa specializzata nella produzione di software che vende i propri prodotti ad un'azienda che produce computer. Le operazioni commerciali di tipo B2B sono caratterizzate per un volume di scambi maggiore rispetto a quelle B2C (tra impresa e consumatori finali) in quanto nella produzione

di determinanti prodotti saranno molte le relazioni con altre imprese, quindi di tipo business-to-business, al fine di ottenere tutti gli elementi essenziali per la realizzazione del prodotto finale, mentre nel commercio B2C il volume delle transazioni sarà nettamente inferiore dal momento che in esso rientreranno solo le transazioni finali del processo produttivo. Il B2B si riferisce anche alla comunicazione e collaborazione tra i dipendenti delle imprese, che grazie allo sfruttamento delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione permette di raggiungere più elevati livelli di interazione tra essi.

Di rilevanza è il commercio di tipo business-to-consumer "B2C" che si riferisce a tutte le transazioni svolte elettronicamente tra impresa e consumatori e che si identificano con il collocamento dei prodotti finali presso questi ultimi. Il commercio business-to-consumer sta assorbendo una fetta sempre maggiore all'interno dell'economia grazie ad un percorso di crescita e sviluppo senza precedenti, soprattutto perché i vantaggi che ne derivano per il consumatore sono molteplici: la possibilità di acquistare beni e servizi h24, la presenza di una vasta gamma di prodotti tra cui scegliere, la velocità delle transazioni, l'elevato numero di informazioni disponibili sui prodotti, comportando una migliore esperienza d'acquisto. Importante è la nuova estensione di B2C coniata nel 2010, "B21", che sta ad indicare tutte le transazioni commerciali tra l'impresa e un singolo specifico individuo; quindi, a differenza del B2C si caratterizza per un'elevata personalizzazione della transazione, perfettamente adattata alle esigenze del consumatore.

Di spicco è anche il commercio consumer-to-business "C2B" in cui i consumatori offrono beni e servizi alle aziende dietro il pagamento di una somma di denaro. Il C2B corrisponde ad un'inversione del modello di business-to-business e le cui relazioni economiche vengono qualificate come tipo di attività commerciale invertita. Un esempio di commercio consumer-to-business è il collegamento ad un'attività online stabilito da parte di un consumatore, remunerato in misura proporzionale alle vendite a cui ha contribuito, che facilita l'acquisto di prodotti da parte di altri consumatori.

Diffuso e destinato a crescere grazie alla riduzione dei costi associati alla pubblicazione e diffusione dei prodotti, ai più bassi prezzi dovuti dalla competizione, nonché della possibilità di poter acquistare prodotti fuori produzione è il commercio consumer-to-consumer “C2C” che comporta l’esecuzione di transazioni elettronicamente agevolate tra consumatori tramite terze parti. Un esempio di commercio C2C sono le aste online, nel quale i consumatori offrono prodotti ad altri consumatori tramite una terza parte che percepisce commissioni fisse oppure la sezione annunci dei giornali nel quale vengono pubblicate le offerte da parte di individui e che altri posso acquistare al prezzo stabilito; il giornale funge da intermediario tra le parti.

Rilevante è anche il modello peer-to-peer “P2P” che consiste in una architettura logica di rete informatica che suddivide le attività di lavoro tra peer, ugualmente privilegiati, costituenti una rete di nodi peer-to-peer. I peer senza il bisogno di stabilire un coordinamento centrale da parte di server o host stabili, mettono a disposizione le loro risorse, come la capacità di elaborazione, l’archiviazione su disco o larghezza di banda della rete. I peer possono essere sia venditori che consumatori di risorse, a differenza del tradizionale sistema client-server in cui solo i server sono fornitori e i clienti consumatori (cfr. Nemat, 2011).

## **1.4 I COLOSSI DEL WEB E LE STRATEGIE FISCALI**

La digital economy comporta notevoli cambiamenti e sviluppi nelle modalità di svolgimento delle attività economiche, implementando la crescita economica e la produttività, ma pone l’accento sulla necessità di individuare sistemi fiscali adeguati per garantire un’equa tassazione, a fronte delle lacune fiscali dell’economia digitale e delle varie strategie intraprese da parte delle imprese digitali operanti in via transfrontaliera per erodere la base imponibile; la concezione del sistema tributario e la

definizione delle base imponibili vanno completamente riviste e adattate alla nuova situazione. Una domanda lecita nonché ricorrente è se ha ancora senso il concetto di stabile organizzazione, in quanto è sempre maggiore la difficoltà a ricondurre a tassazione i redditi generati da imprese del web che prestano servizi in Stati senza una stabile organizzazione ivi situata e inoltre perché devono essere affrontati due rischi: la possibile evaporazione delle basi imponibili più mobili e quello di una riduzione dell'autonomia degli Stati nel tassare quelle domestiche. (cfr. Maré, 2017). Tuttavia, la globalizzazione ha portato nel corso del tempo il passaggio da modelli operativi specifici per Paese a sistemi globali che si fondano su organizzazioni di gestione delle matrici e catene di approvvigionamento integrate che comportano una centralizzazione delle diverse funzioni a livello regionale o globale. Inoltre, in base a quanto riportato nel programma *Base Erosion and Profit Shifting* dell'OCSE, la crescente importanza delle transazioni commerciali e dei prodotti digitali che vengono forniti tramite l'utilizzo di internet e delle piattaforme web ha reso estremamente facile per le imprese digitali individuare attività produttive in aree geografiche lontane dal luogo in cui si trovano i consumatori e i propri clienti. Questi sviluppi sono stati esacerbati dalla crescente sofisticatezza dei pianificatori fiscali nell'individuazione e nello sfruttamento delle opportunità di arbitraggio legale e dei confini della pianificazione fiscale accettabile, garantendo alle multinazionali una maggiore fiducia nell'assunzione di posizioni fiscali aggressive. (cfr. OCSE, 2015A).

Il Parlamento Europeo all'interno del documento *XII n.841* del 2015 ha evidenziato come sono sempre più numerose le strategie fiscali messe in atto dalle imprese digitali per ridurre l'imposizione fiscale, le quali possono essere basate sulla strutturazione delle società, su accordi di finanziamento riguardanti le loro succursali o sui prezzi di trasferimento, senza stabilire alcun legame con le reali attività economiche, permettendo di trasferire i profitti generati tra le giurisdizioni, erodendo così la base imponibile. Il Parlamento Europeo evidenzia come questo fenomeno debba essere arginato a causa della enormi perdite che ne derivano, ma anche perché tali comportamenti da parte di talune società multinazionali possono causare aliquote fiscali effettive quasi nulle per i redditi generati nelle

giurisdizioni europee e alimentare le disuguaglianze in quanto esse pur beneficiando dei vari beni e servizi pubblici del luogo in cui operano, non pagano il loro equo contributo contribuendo così all'erosione della base imponibile (cfr. Parlamento Europeo, 2015).

Come riportato nell'articolo del Il Sole 24 Ore "Da Amazon a Google, tasse pagate in Italia solo per 14 milioni" (cfr. Bartoloni, 2019) il conto delle tasse in Italia per i colossi del web, in base agli estratti degli ultimi bilanci del 2018 depositati nel registro delle imprese di Infocamere, resta basso, arrivando ad un conto complessivo delle imposte pari a 14 milioni e 300 mila euro, una cifra decisamente inadeguata a quelli che sono i guadagni di queste grandi multinazionali. Questa problematica consegue al fatto che queste imprese registrano in Italia solo una frazione dei loro profitti, giustificandola come mera attività di servizio offerta alla casa madre che nella maggior parte dei casi è situata in paradisi fiscali.

Questa problematica non riguarda solo l'Italia. Infatti, in base ad uno studio del Parlamento Europeo del 2016, è emerso che il gettito evaso dalle multinazionali nei Paesi UE ammonta a 160-190 miliardi di euro.

#### **1.4.1 PROFIT SHIFTING: DOUBLE IRISH WITH DUTCH SANDWICH**

Molte imprese internazionali ricorrono a diverse strategie per poter ridurre il loro carico fiscale e poter guadagnare cifre stratosferiche, inadeguate alle imposte che effettivamente versano alle autorità fiscali. Una di tali strategie, che prende il nome di "profit shifting", è lo spostamento dei profitti generati dallo svolgimento dell'attività d'impresa in Stati, in genere paradisi fiscali, dove le imposte sono più basse e che permette alle imprese, soprattutto quelle digitali che offrono beni e servizi immateriali in quanto di più facile spostamento, di erodere la base imponibile e alleggerire il carico fiscale. Una delle pratiche più diffuse è il "Double Irish With a Dutch Sandwich".

Questa pratica di elusione fiscale si basa sull'utilizzo di società controllate irlandesi e olandesi per lo svolgimento di attività di profit shifting, in modo da sfruttare i regimi fiscali particolarmente vantaggiosi e ridurre notevolmente le aliquote delle imposte sulla società. Tale strategia di pianificazione fiscale viene utilizzata dalle più grandi multinazionali del Mondo, come Facebook e Google, e questo ha attirato l'attenzione da parte dell'OCSE e dell'Unione Europea che si sono e si stanno impegnando per arginare tale fenomeno in modo da ridurre il trasferimento di diversi miliardi di dollari annuali esenti da imposte nei paradisi fiscali (cfr. Murphy, 2020).

Premessa importante al fine di descrivere il funzionamento di tale strategia è che il Double Irish with Dutch Sandwich pone le basi sul fatto che in Irlanda le imprese devono pagare le imposte nello Stato in cui si trova il management, agevolando così la possibilità per quest'ultime di sfruttare le condizioni fiscali favorevoli per ridurre le imposte a loro carico. Il Double Irish with Dutch Sandwich prevede una triangolazione fiscale tra due società situate in Irlanda e un'altra olandese che viene utilizzata esclusivamente per trasferire i profitti. La società madre trasferisce alla società irlandese offshore, ovvero una società registrata in uno Stato estero ma la cui attività viene svolta al di fuori dello stesso, il diritto allo sfruttamento di una proprietà intellettuale dietro pagamento di un canone; successivamente, codesta concluderà un contratto di sub-licenza con la società situata in Olanda la quale, di conseguenza, stipulerà un nuovo contratto di sub-licenza con la seconda società situata in Irlanda. Proprio quest'ultima sarà la società che opererà sul mercato tramite le prestazioni di servizi nonché la vendita di beni e servizi grazie al suo livello di strutturazione e alle risorse umane e fisiche a disposizione, pagando il 12% di imposte sui profitti al netto delle royalties versate alla società olandese; quest'ultima, grazie alle norme in vigore tra i Paesi Bassi ed Irlanda per evitare la doppia tassazione, non sarà soggetta ad alcuna imposta su di esse. Tuttavia, la società olandese trasferirà tali royalties alla società offshore situata in Irlanda facendo sì che quest'ultime non siano tassate grazie alla totale esenzione per i redditi d'impresa. Per far sì che i risultati che tali attività comportano siano associati alla casa – madre possono essere seguite due alternative: - l'acquisto di nuove azioni che

vengono emesse dalla casa madre e l'utilizzo di quest'ultima per procedere a potenziali acquisizioni;

- la vendita alla società consociata di una terza società (cfr. Capecchi, 2018).

## **1.4.2 TRANSFER PRICING**

Ai fini di garantire un'equa tassazione è necessario per le autorità fiscali individuare quelle che sono le lacune fiscali che possano esser sfruttate per ottenere indebiti vantaggi fiscali, nonché le varie strategie messe in atto dalle multinazionali per alleggerire il loro carico fiscale. Di difficile determinazione è la definizione di adeguati i prezzi di trasferimento al fine di impedire che le imprese possano sfruttare queste condizioni favorevoli, riuscendo a trasferire i profitti in determinati Stati con una minor pressione fiscale. Infatti ad esempio, un'impresa A che opera in un determinato stato con un' elevata pressione fiscale acquista beni e servizi dall'impresa B, residente invece in una Nazione con una bassa pressione fiscale; L'impresa A e l'impresa B, appartenenti allo stesso gruppo, con lo scopo di trasferire i profitti nel Paese con una più bassa pressione fiscale stabiliranno dei prezzi di trasferimento molto elevati facendo sì che l'impresa B, venditrice dei beni e servizi all'impresa A, riesca ad ottenere maggiori profitti che verranno tassati nello Stato con una minor pressione fiscale e l'impresa A invece riesca a ridurre la propria base imponibile comportando vantaggi per l'intero gruppo.

I prezzi di trasferimento sono i prezzi mediante i quali un'impresa fornisce beni e servizi, sia materiali che immateriali, alle imprese associate. Due imprese si considerano associate quando “un'impresa di uno Stato contraente partecipa direttamente o indirettamente alla gestione, al controllo o al capitale di un'impresa dell'altro Stato contraente, oppure le stesse persone partecipano direttamente o indirettamente alla gestione, al controllo o al capitale di un'impresa di uno Stato contraente e di un'impresa dell'altro Stato contraente; in entrambi i casi nelle due relazioni commerciali o finanziarie vengono stabilite o imposte condizioni tra le due imprese diverse da quelle che sarebbero realizzate

tra imprese indipendenti, quindi eventuali profitti che, ma per tali condizioni, sarebbero maturati in una delle imprese, ma, a causa di tali condizioni, non così maturati, possono essere inclusi negli utili di tale impresa e tassati di conseguenza” (cfr. OCSE, 2017B). Le autorità fiscali pongono particolari attenzioni ai prezzi di trasferimento, in quanto quest’ultimi definiscono quelli che sono i profitti e i costi, e dunque i profitti imponibili, delle imprese associate in diverse giurisdizioni fiscali e che possono essere sfruttati per sviare da pesanti imposizioni fiscali in grado di ridurre notevolmente l’utile netto. I problemi in merito a taluna situazione diventano ancora più accentuati quando le imprese sono associate non in una singola giurisdizione fiscale ma in più di esse, in quanto ciò richiede delle forme di cooperazione e di adeguamento dei prezzi di trasferimento tra le due giurisdizioni in modo tale che una modifica introdotta da parte di una giurisdizione venga recepita anche nell’altra, al fine di evitare che il gruppo costituito dalle imprese associate venga tassato due volte; per evitare una doppia tassazione è necessario stabilire delle regole generalmente riconosciute su come stabilire i prezzi di trasferimento (cfr. OCSE, 2017C).

Come riportato nel documento *Transfer Pricing Guidelines* dell’OCSE sopra citato, i modelli utilizzati per determinare se i prezzi di trasferimento che vengono applicati dalle imprese associate nell’esecuzione delle loro negoziazioni commerciali sono coerenti con il principio della libera concorrenza, sono di due tipologie. La prima fa riferimento ai modelli di transazione digitale, i quali comprendo: - il metodo del CUP, -il metodo del prezzo di rivendita, -il metodo del costo maggiorato, mentre la seconda tipologia riguarda i metodi di profitto transazionale che sono: -il metodo del marginale netto transazionale e il metodo di ripartizione dell’utile transazionale.

- il metodo del CUP consiste nel confrontare i prezzi applicati nelle transazioni relative alle vendite di beni e servizi tra imprese infragruppo rispetto ai prezzi addebitati per la vendita dei medesimi prodotti da un’impresa del gruppo nei confronti di un soggetto terzo, nonché nella comparazione tra il prezzo applicato nelle operazioni infragruppo ed il prezzo che viene applicato per le analoghe operazioni intercorse tra soggetti terzi tra loro indipendenti.

- Il metodo del prezzo di rivendita fa riferimento al prezzo al quale un prodotto acquistato da un'impresa associata viene rivenduto a un'impresa terza; tale prezzo di rivendita viene decurtato di uno specifico valore che rappresenta il margine lordo d'interesse, ovvero l'importo da cui il rivenditore cerca di ottenere una copertura delle spese e dei costi sostenuti. Tuttavia, il prezzo al netto del margine lordo d'interesse ed eventuali spese connesse all'acquisto del prodotto, viene considerato un prezzo che rispecchia il principio di libera concorrenza per il trasferimento originale di proprietà tra imprese associate.

- Il metodo del costo maggiorato prende come riferimento i costi sostenuti dal fornitore nell'ambito di operazioni infragruppo. A questi costi viene aggiunta una percentuale che rappresenta il costo aggiuntivo più il mark-up, al fine di ottenere un profitto adeguato in base a quelle che sono le condizioni del mercato. Il risultato ottenuto dopo l'aggiunta del costo maggiorato rappresenta un prezzo di libera concorrenza.

I modelli di profitto transazionale comprendono:

- Metodo del margine netto transazionale che consiste nel comparare il margine netto derivante da una transazione tra imprese associate appartenenti allo stesso gruppo con i margini di profitto netti relativi ad una transazione tra un'impresa del gruppo e un soggetto terzo.

- Metodo di ripartizione dell'utile transazionale che consiste nella distribuzione del profitto tra imprese appartenenti allo stesso gruppo in base ai criteri di ripartizioni dei profitti tra imprese tra loro indipendenti.

### **1.4.3 CONTROLLED FOREIGN COMPANY**

Le "Controlled Foreign Company", ovvero imprese estere controllate, sono delle società sussidiarie aventi sede in Paesi con una bassa pressione fiscale, in genere paradisi fiscali, che vengono create e

utilizzate dalla società madre per trasferire i profitti beneficiando così di una minima imposizione fiscale e riducendo il loro carico fiscale; tale strategia, può essere messa in atto solo nel caso in cui lo Stato dove risiede la società madre permetta ad essa la possibilità di esentare da tassazione i profitti generati dalle imprese figlie. Per evitare un'erosione della base imponibile e il trasferimento dei profitti, l'OCSE tramite l'Action 3 del programma BEPS ha emanato delle raccomandazioni riguardanti la progettazione di regole di società estere controllate e a tal fine, ha individuato due aspetti che gli Stati devono tener in considerazione al fine di verificare la possibile applicazione delle regole in materia di CFC: - se l'impresa estera sia considerabile come una CFC; - se la società madre abbia un determinato livello di controllo sulla società estera al tal punto che quest'ultima venga considerata CFC. Tuttavia, sebbene le regole in materia di CFC sembrano destinate ad applicarsi solo alle imprese, come riprende il nome stesso "controlled foreign company", molte Nazioni applicano tale regolamentazione anche a trust e società di persone con lo scopo di evitare eventuali elusioni normative che possono derivare dalla modificazione della forma legale delle filiali controllate dalle società madri.

Un ulteriore problema nella determinazione di quelle imprese che possono essere CFC è come trattare la pianificazione fiscale ibrida in situazioni in cui le regole della giurisdizione madre in riferimento alla qualificazione degli strumenti e delle entità considerino i pagamenti che altrimenti potrebbero essere, in base alle norme CFC, collocate al di fuori dell'ambito di applicazione di esse.

Per esempio, le regole di classificazione delle imprese sussidiarie nella giurisdizione della società madre permettono al pagatore e al beneficiario in un gruppo multinazionale di essere trattati come la medesima entità in base alle norme CFC in modo che un pagamento infragruppo deducibile tra codeste entità non ne sia tenuto conto in base alle norme CFC della giurisdizione della società madre. Queste regole, poiché non riconoscono determinate attività, non considerano un reddito che altrimenti sarebbe attribuibile come reddito della CFC e nella misura in cui il pagamento è deducibile nella giurisdizione del pagatore, questo comporta problemi di erosione della base imponibile estero su estero. L'OCSE incita i Paesi a intervenire per risolvere codesta problematica, stabilendo che un

modo per farlo potrebbe essere quello di tenere in considerazione una regola di mancata corrispondenza ibrida modificata che comporti un pagamento infragruppo a una CFC nel calcolo del reddito CFC della società madre. Un tale approccio potrebbe prendere in considerazione un pagamento infragruppo se: - il pagamento non fa parte del reddito CFC; - il pagamento sarebbe stato incluso nel reddito delle CFC se la giurisdizione della impresa controllante avesse qualificato le entità e gli accordi allo stesso modo della giurisdizione del pagatore o beneficiario.

#### **1.4.4 HYBRID MISSMATCH ARRANGEMENTS**

Gli accordi di disallineamento ibrido, noti come “Hybrid Mismatch Arrangements”, permettono di sfruttare le differenze nel trattamento fiscale di un’entità o strumento in base alle leggi di due o più giurisdizioni fiscali al fine di ottenere una doppia non tassazione, incluso il differimento a lungo termine. (cfr. OCSE, 2015C). Gli hybrid mismatch arrangements vengono realizzati tramite uno o più delle seguenti alternative sottostanti:

- strumenti ibridi, ovvero strumenti che sono passabili di una diversa considerazione fiscale nei Paesi coinvolti;
- entità ibride, le quali vengono considerate ai fini fiscali in un Paese mentre in un altro appaiono come trasparenti;
- trasferimenti ibridi, ovvero accordi che ai fini fiscali vengono trattati al pari di un trasferimento di proprietà di un bene in un Paese, mentre in un altro vengo rilevati come prestiti garantiti;
- entità con doppia residenza, ossia entità con sede in due Paesi differenti e quindi soggette ad un diverso trattamento fiscale.

Inoltre, gli accordi di disallineamento ibrido che permettono di ottenere dei vantaggi fiscali e di conseguenza una riduzione del carico fiscale rientrano tra le seguenti categorie:

- regimi di doppia detrazione, ovvero regimi in cui due Stati diversi richiedono una detrazione per fini fiscali sul medesimo adempimento contrattuale, generando così un disallineamento;
- regimi di detrazione/non inclusione, i quali sono accordi che permettono di applicare una detrazione sugli interessi passivi di un Paese, ma non comportano una corrispondente immissione nel reddito imponibile di un altro Paese;
- generatori di crediti d'imposta, ovvero regimi che comportano la generazione di crediti d'imposta per i redditi esteri, che in altro modo sarebbero non spettanti, o non spettanti se non in presenza di un corrispondente maggior reddito imponibile all'estero (cfr. OCSE, 2012).

Poiché tali accordi hanno degli effetti negativi sulla società, sull'economia, sul gettito fiscale, sulla concorrenza e efficienza a causa della possibilità per le imprese di poter trasferire i profitti in Paesi con un'agevolata trattazione fiscale e di erodere la propria base imponibile, gli hybrid mismatch arrangements sono oggetto di regolazione anche da parte dell'OCSE. Quest'ultima ha infatti emanato, all'interno dell'Action 2 del programma BEPS, una serie di raccomandazioni e norme nozionali al fine di neutralizzare gli effetti di codesti accordi e di conseguenza ponendo fine alle molteplici detrazioni per una singola impresa, alle detrazioni senza inclusione e ai generatori di crediti d'imposta (cfr. OCSE, 2015C).

## **CAPITOLO II – MISURE ADOTTATE PER L'EQUA TASSAZIONE DELL'ECONOMIA DIGITALE**

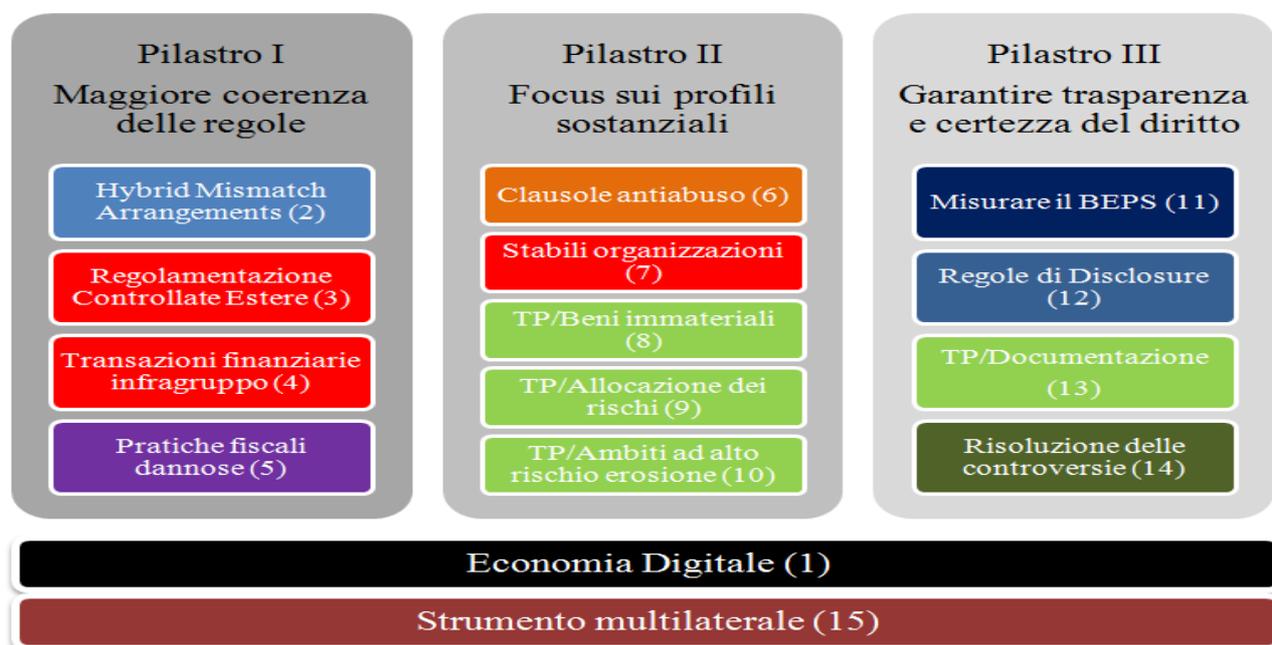
### **2.1 MISURE ADOTTATE DA PARTE DELL'OCSE**

I cambiamenti negli ultimi anni sono stati molteplici sotto diversi punti di vista e hanno comportato delle nuove modalità di svolgimento delle attività economiche e di prestazione di servizi in via transfrontaliera, nuovi modelli di business nonché innovazioni che riguardano tutto il processo produttivo, portando da un lato a numerosi vantaggi, ma dall'altro hanno richiesto la necessità di revisionare i tradizionali sistemi fiscali non più adeguati alle nuove condizioni. Tale necessità appare ancora più evidente a causa delle pratiche messe in atto dalle imprese nello sfruttare le lacune fiscali di codesti inadeguati sistemi e nel mettere in atto vere e proprie strategie di elusione fiscale che rendono possibile il trasferimento dei profitti e l'erosione della base imponibile (Base Erosion and Profit Shifting – BEPS). Ciò, a fronte di un'enorme riduzione del gettito fiscale e dei relativi problemi fiscali, ha portato i Paesi OCSE e G20 ad adottare delle azioni comuni per eliminare tutte quelle debolezze presenti nei sistemi fiscali che creano opportunità per i BEPS, oltre che per arrivare a garantire un'equa tassazione. In collaborazione con altri Paesi, hanno sviluppato un pacchetto di 15 azioni per affrontare i BEPS: il pacchetto BEPS, a cui Paesi e giurisdizioni stanno lavorando e continueranno a farlo al fine di migliorarlo in modo coerente e su base globale. Inoltre, per affrontare le questioni BEPS rimanenti, l'OCSE sta intervenendo su diversi campi adottando nuove misure e interventi per far sì che i sistemi fiscali siano aggiornati e vadano di pari passo con una società in continua evoluzione (cfr. OCSE, 2017A).

## **2.1.2 BEPS AZIONE 1 - AFFRONTARE LE SFIDE FISCALI DELL'ECONOMIA DIGITALE**

Come accennato nel precedente paragrafo, i Paesi OCSE e G20 hanno sviluppato e concordato un progetto basato su 15 azioni comuni: il progetto BEPS, al fine di risolvere ed eliminare le debolezze intrinseche nei sistemi fiscali che offrono alle imprese opportunità di erosione della base imponibile e di trasferimento dei profitti. Talune misure sono state progettate per essere attuate a livello nazionale e attraverso disposizioni nei trattati fiscali in modo coordinato, supportate da un monitoraggio mirato e da una maggiore trasparenza, stabilendo nuove misure sia tramite l'introduzione di nuovi standard comuni, sia tramite una revisione di quelli esistenti, oltre ad approcci comuni volti a semplificare la convergenza delle prassi nazionali e orientamenti basati sulle migliori pratiche. I piani d'azione previsti dal progetto BEPS sono disciplinati ciascuno per intervenire nei diversi aspetti critici dell'economia digitale e le azioni da 2 a 14 sono articolate in 3 pilastri: il primo pilastro racchiude le azioni che hanno l'obiettivo di dare coerenza ai sistemi fiscali nazionali in materia di attività trans-nazionali; il pilastro due che fa riferimento alle azioni che mirano a rafforzare le caratteristiche richieste alla base di quelli che sono gli standard internazionali vigenti, comportando un riallineamento della tassazione con la localizzazione sostanziale delle attività produttive e le creazione del valore; il pilastro tre in cui vengono collocate le azioni che hanno lo scopo di aumentare la trasparenza, lo scambio di informazioni, nonché di migliorare le condizioni di certezza del diritto sia per il mondo delle imprese che per quello dei governi. Oltre le azioni che costituiscono i tre pilastri, importante sono le azioni a carattere trasversale su cui i tre pilastri pongono le basi; l'azione 1 in tema di economia digitale e tassazione e l'azione 15 sull'impiego di uno strumento convenzionale di tipo multilaterale (cfr. Senato, 2015).

Figura 1. Rappresentazione della classificazione delle azioni nel progetto BEPS:



TP: *transfer pricing*

Fonte: Senato XVII Legislatura, nota breve n.13, Ottobre, 2015, <http://www.senato.it/service/PDF/PDFServer/BGT/00941275.pdf>

L'azione 1 – “Affrontare le sfide fiscali dell'economia digitale” del progetto BEPS affronta le sfide fiscali legate all'economia digitale. I vari Governi, Nazioni, leader politici, hanno manifestato una preoccupazione sempre maggiore nell'incapacità degli ormai superati sistemi fiscali di garantire un'equa tassazione ed impedire alle imprese di sfruttare le debolezze nell'interazione delle diverse giurisdizioni fiscali per ottenere benefici tramite l'alleggerimento artificiale del carico fiscale e il trasferimento dei profitti in Paesi con una bassa pressione fiscale in cui viene svolta poca o nessuna attività economica. Al fine di eliminare tale preoccupazione, l'azione 1 invita a lavorare e intervenire con lo scopo di cercare una soluzione definitiva alle problematiche fiscali dell'economia digitale, anche perché quest'ultima sta diventando sempre più l'economia stessa e sarebbe difficile, se non impossibile, bloccare l'economia digitale dal resto dell'economia ai fini fiscali (cfr. OCSE, 2015A).

L'attuale sistema di regole e procedure fiscali, essendo non adatto alle moderne forme di svolgimento delle attività economiche, non permette di tassare in maniera efficiente tutti i redditi prodotti dalle multinazionali, soprattutto da quelle digitali, in quanto quest'ultime prestando beni e servizi immateriali hanno maggiori opportunità nello sfuggire alla tassazione ottenendo indebiti vantaggi. Di conseguenza, intervenire al fine di creare una disciplina fiscale che sia esente da talune problematiche, risulta un'impresa ardua, in particolar modo perché le caratteristiche dell'economia digitale richiedono l'utilizzo di un approccio più generale, che investa i presupposti stessi dell'imposizione e la sua ripartizione tra le diverse giurisdizioni. Infatti, un obiettivo ragionevole su cui l'OCSE sta lavorando è quello di definire modalità di tassazione dei redditi nella giurisdizione in cui il valore è creato, indipendentemente dalla presenza di una stabile organizzazione, al fine di evitare che le multinazionali non paghino le imposte sui redditi prodotti tramite la prestazione di servizi in via transfrontaliera. Come riportato nell'azione 1 del progetto BEPS, una soluzione sarebbe quella di sottoporre a tassazione un'impresa in base al concetto di "presenza digitale significativa" o "stabile organizzazione virtuale" in modo tale che le imprese siano soggette all'imposta sui redditi indipendentemente dalla presenza fisica nel luogo in cui i servizi sono prestati. Un'ulteriore soluzione, ipotizzando un'impresa che ha una presenza fisica in uno Stato e offre beni e servizi in un altro Stato contraente senza una stabile organizzazione ivi situata, sarebbe quella di suddividere i redditi prodotti dall'impresa tra i due Stati, tenendo conto dei molteplici fattori che contribuiscono a determinare la ricchezza. L'aspetto negativo è che ciò sarebbe in contrasto con alcuni temi oggetto di altre azioni presenti nel programma BEPS e quindi una soluzione di difficile applicazione (cfr. Senato, 2015).

## **2.1.3 SFIDE FISCALI DERIVANTI DALLA DIGITALIZZAZIONE - RAPPORTO INTERMEDIO 2018**

In seguito all'avvio del programma BEPS del 2015, volto a risolvere le principali problematiche dell'economia digitale tra cui l'erosione della base imponibile e il trasferimento dei profitti in giurisdizioni a bassa pressione fiscale da parte delle multinazionali, nel 2016 è stato istituito il Quadro Inclusivo OCSE/G20 su BEPS. L'Inclusive Framework (Quadro Inclusivo), a cui posso accedere liberamente tutti i Paesi interessati, oggi conta 110 Paesi che ne fanno parte attivamente e lavorano nell'attuazione del pacchetto BEPS e sulle questioni al medesimo relative. Come riportato nell'Interim Report (cfr. OCSE, 2018), nel mese di marzo del 2017 con l'istituzione dell'Inclusive Framework è stato affidato un ulteriore mandato al TFDE (Task Force on the Digital Economy) con lo scopo di consegnare un rapporto intermedio (Interim Report) delle riunioni di primavera 2018 del Fondo Monetario Internazionale (FMI). Questo primo rapporto prende il nome di "Tax Challenges Arising from the Digitalization" (Sfide Fiscali Derivanti dalla Digitalizzazione) ed è stato pubblicato il 16 marzo 2018, dopo l'approvazione del Quadro Inclusivo. Il suddetto rapporto rappresenta un'azione aggiuntiva al lavoro svolto nel 2015 per la realizzazione del pacchetto BEPS e ha l'obiettivo di definire le norme fiscali che siano più adeguate per garantire un'equa tassazione della digital economy, definire gli strumenti che permettano alle autorità fiscali di individuare le strategie messe in atto dalle imprese per ottenere indebiti vantaggi dal punto di vista della tassazione, nonché lo scopo di monitorare gli sviluppi della tecnologia digitale e dei modelli di business. L'Interim Report definisce e analizza i vari modelli che permettono la creazione di valore, con un focus maggiore sui digital market che assumono un peso sempre maggiore all'interno del settore economico e, tramite casi di studio delle imprese con una presenza significativa in suddetti mercati, permette di definire quelli che sono i fattori chiave prevalenti di tali imprese. Il documento definisce anche i progressi messi in atto nel raggiungimento degli obiettivi del pacchetto BEPS, con particolare attenzione agli interventi relativi alla digitalizzazione e al conseguente impatto sulle modalità di

svolgimento delle attività economiche delle imprese altamente digitalizzate. Tuttavia, la relazione mette in evidenza le situazioni di contrasto tra i diversi Paesi in merito all'introduzione di misure provvisorie volte ad intervenire sulle debolezze di un'economia sempre più digitale, comportando un rallentamento di un vero e proprio intervento definitivo. Tali situazioni discordanti sono dovute principalmente al fatto che le Nazioni contrarie a norme provvisorie temono che dalle stesse ne possano derivare rischi e conseguenze negative indipendentemente da eventuali limiti alla progettazione di tali misure, mentre i Paesi favorevoli alle suddette norme provvisorie ritengono che vi sia un forte imperativo in attesa di un consenso su una soluzione globale. Inoltre, il Rapporto Intermedio va aldilà dell'impatto della digitalizzazione sulle norme fiscali internazionali, al fine di considerare in che modo la digitalizzazione sta cambiando le varie parti del sistema fiscale con modalità sconvolgenti e drammatiche, offrendo sia nuove opportunità che nuove minacce per le autorità fiscali. Infine, vengono riportate le istruzioni per i futuri interventi dell'Inclusive Framework per affrontare le sfide fiscali che emergono dalla digitalizzazione dell'economia (cfr. OCSE, 2018).

#### **2.1.4 AFFRONTARE LE SFIDE FISCALI DELL'ECONOMIA DIGITALE - POLICY NOTE E CONSULTATION DOCUMENT**

In seguito alla pubblicazione dell'Rapporto Intermedio del 2018, l'Inclusive Framework e il TFDE hanno continuato a lavorare tramite l'adozione di diversi interventi, al fine di giungere ad una soluzione definitiva nel lungo periodo. I progressi raggiunti sono stati inseriti in due documenti: la Policy Note ed il Consultation Document. Riprendendo quanto stabilito dal quadro analitico della relazione sull'azione 1 del pacchetto BEPS e dell'Interim Report, viene definito, nella Policy Note e nel Consultation Document, un percorso d'azione che fonda le basi del funzionamento su due pilastri. Il primo pilastro "Revised Profit Allocation and Nexus Rules" affronta le sfide maggiori della digital economy ponendo l'attenzione sull'assegnazione dei diritti fiscali, e prevede tre proposte per il

raggiungimento degli obiettivi prefissati: - proposta “User Participation”, - proposta “Marketing Intangibles”, - proposta “Significant Economic Presence”. Inoltre, tale proposte assegnerebbero maggiori diritti fiscali alle giurisdizioni degli utenti, soprattutto nelle situazioni in cui la creazione del valore dipende dallo svolgimento di un’attività economica tramite la partecipazione dell’utente o della giurisdizione del mercato, che non è riconosciuto ai fini dell’allocazione degli utili. Tuttavia, è da tener in considerazione che tali piani d’azione comporterebbero interventi che vanno oltre il principio di libera concorrenza oltre che contro le limitazioni dei diritti fiscali stabiliti in base ad una presenza fisica accettata come un ulteriore punto fermo delle norme attuali. Ciononostante, l’Inclusive Framework ha concordato di analizzare tali proposte senza pregiudizio.

Il secondo pilastro “Global Anti-Base Erosion” invece, affronta le questioni BEPS rimanenti che rappresentano un punto di debolezza per l’economia digitale in quanto sono in grado di generare la possibilità di erosione della base imponibile e il trasferimento dei profitti. Il secondo pilastro prevede due proposte: la proposta “Income Inclusion Rule” e la proposta “Tax on Base Eroding Payments”.

Anche nel secondo pilastro, come nel primo, il Quadro Inclusivo ha deciso di analizzare senza pregiudizio i diritti fiscali che aumenterebbero le capacità delle autorità fiscali di tassare i profitti, laddove l’altra giurisdizione con diritti fiscali applica un’aliquota fiscale ridotta (cfr. OCSE, 2019B).

### **2.1.5 PROPOSTA “REVISED NEXUS AND PROFIT ALLOCATION RULES”**

Come riportato nel precedente paragrafo, l’Inclusive Framework e il TFDE hanno continuato a lavorare, successivamente alla pubblicazione dell’Interim Report del 2018, al fine di giungere ad una soluzione definitiva per risolvere le principali problematiche di un’economia sempre più digitale. I risultati ottenuti sono confluiti nei due documenti: la Policy Note e il Consultation Document, i quali prevedono un piano d’azione che si fonda sui due pilastri precedentemente menzionati. Come si

evince dal Consultation Document dell'OCSE (cfr. OCSE – Public Consultation Document, 2019), il primo pilastro “Revised Profit Allocation and Nexus Rules” prevede tre proposte per affrontare le maggiori sfide in merito alle relative regole di allocazioni degli utili e le regole di nesso: - la proposta “User Participation”, - la proposta “Marketing Intangibles” e - la proposta “Significant Economic Presence”. Tali proposte tuttavia, richiederebbero delle sostanziali modifiche sia nell’allocazione dei redditi, sia nelle regole di nesso, comportando allo stesso tempo una maggiore espansione dei diritti fiscali degli utenti e delle giurisdizioni di mercato. Nonostante le differenze che tali proposte presentano, tra cui le giustificazioni avanzate dei diritti in ambito fiscale e le imprese per le quali risulterebbe fondamentale la modifica della destinazione degli utili, esse hanno lo stesso scopo da raggiungere, ovvero quello di far sì che venga riconosciuto dall’attuale quadro di destinazione degli utili, il valore creato dall’attività economica svolta dall’impresa. Le tre proposte verranno analizzate qui di seguito:

- La prima proposta “User Participation”, pone le basi sul concetto che una partecipazione attiva degli utenti risulta di estrema importanza per la creazione del valore da parte di imprese altamente digitalizzate, e ciò è dovuto al fatto che essi partecipano alla creazione del marchio, principale segno di riconoscimento dell’impresa, alla messa a disposizione di dati utili per il processo produttivo, alla definizione del potere di mercato tramite critiche e recensioni. La proposta comporta una modifica di quelle che sono le regole per l’assegnazione dei profitti, facendo sì che quest’ultimi siano trasferiti nelle giurisdizioni in cui si trovano gli utenti che contribuiscono attivamente alla creazione del valore dell’impresa, indipendente dal fatto che l’impresa abbia una stabile organizzazione situata nella stessa giurisdizione. Inoltre, la proposta “User Participation” prevede metodi di calcolo per l’assegnazione dei profitti che non siano monotoni e ripetitivi, ma calcolati in misura proporzionale alla partecipazione degli utenti alla creazione del valore dell’impresa; ciò ha l’unico effetto di riallocare una parte degli utili non abituali dell’azienda, dalle entità che stanno attualmente creando tale reddito, alle giurisdizioni in cui gli utenti sono collocati.

- La seconda proposta “Market Intagibles” si fonda sul concetto di intangibili di marketing, ovvero “elenchi di clienti, relazioni con i clienti e dati di mercato e dei clienti proprietari che vengono utilizzati o aiutano a commercializzare e vendere beni o servizi ai clienti” (cfr. OCSE, 2017C). Tale proposta, a differenza della precedente proposta sugli “User Participation” che prevede un focus sulle imprese altamente digitalizzate, è di più ampio respiro nel tentativo di affrontare maggiori problematiche che derivano dal processo di digitalizzazione nell’economia, garantendo una soluzione uniforme, adeguata e non focalizzata solo sulle imprese altamente digitalizzate. La “Market Intagibles” proposal, al fine di garantire che i profitti non abituali delle imprese attribuibili agli intangibili di marketing e i relativi rischi siano conferiti alla giurisdizione di mercato, comporta una modifica delle regole in materia di ripartizione degli utili e dei nessi. Tutti gli altri profitti che derivano dall’utilizzo di beni immateriali tecnologici e quelli relativi alle funzioni abituali continuerebbero ad essere distribuiti in base alle norme esistenti in materia di allocazione degli utili.

- La terza proposta del primo pilastro “Significant Economic Presence” viene pensata a fronte delle possibilità, sempre maggiori, che la digital economy offre all’imprese nel poter prestare servizi in giurisdizioni senza una stabile organizzazione ivi situata, garantendo così la possibilità di alleggerire il loro carico fiscale. Ciò ha messo in evidenza come le norme sull’allocazione degli utili e del nesso siano inefficaci ad evitare tali situazioni, le quali permettono alle imprese di ottenere indebiti vantaggi. In base a tale proposta, i redditi prodotti da un’impresa risultano imponibili quando essa “ha una presenza economica significativa sulla base di fattori che evidenziano un’interazione intenzionale e sostenuta con la giurisdizione attraverso la tecnologia digitale e altri mezzi automatizzati” (cfr. OCSE, 2019A). I profitti generati su base sostenuta sono il fattore di base, ma essi non sarebbero sufficienti da soli per stabilire un nesso, solo se combinato con altri fattori, i profitti possono essere utilizzati per stabilire un nesso sotto forma di una significant economic presence nel Paese interessato. Tuttavia, i fattori da tenere in considerazione al fine di costituire una significativa presenza economica sono: - l’esistenza di una base di utenti e input di dati associati; - il volume dei contenuti digitali che derivano dalla giurisdizione; - fatturazione e incasso in relazione allo

svolgimento dell'attività d'impresa in valuta locale o con una forma di pagamento locale; - la gestione di una pagina Web in una lingua locale; - responsabilità per la consegna finale dei beni ai clienti;- attività di marketing e promozione delle vendite sostenute, online o in altro modo, per attirare clienti (cfr. OCSE, 2019A).

## **2.1.6 PROPOSTA “GLOBAL ANTI-BASE EROSION”**

Come riportato all'interno del Consultation Document (cfr. OCSE, 2019A) il secondo pilastro del piano d'azione previsto da i due documenti, la Policy Note e il Consultation Document, si fonda sulla proposta “Global Anti- Base Erosion”; essa si pone l'obiettivo di intervenire e trovare una soluzione alle continue possibilità da parte delle imprese di poter spostare i propri redditi in giurisdizioni con una pressione fiscale bassa o nulla. La proposta, al fine di raggiungere gli obiettivi prefissati ed a risolvere le restanti sfide BEPS, contempla due norme tra loro correlate: - una norma d'inclusione del reddito che prevede la tassazione del reddito di un'impresa estera o di una CFC, se esso è soggetto ad un'aliquota fiscale effettiva bassa nel Paese in cui si trova la presenza fisica; - un'imposta sui pagamenti di erosione di base che nega la detrazione per specifici pagamenti, a meno che quest'ultimi non fossero soggetti ad una aliquota fiscale effettiva maggiore o uguale ad un'aliquota fiscale minima. Per l'applicazione di tali norme sarebbero necessarie però delle modifiche ad alcune norme delle diverse giurisdizioni e ai trattati sulla doppia imposizione. Inoltre, per evitare il rischio che più Paesi applichino tali norme alla medesima impresa generando una doppia imposizione, è necessario istituire una norma di ordinazione e stabilire un coordinamento tra le diverse giurisdizioni. Tuttavia, sempre all'interno del Consultation Document, vengono messi in evidenza quelli che sono i temi fondamentali che tale proposta si propone di affrontare tramite ulteriori norme specifiche, in relazione anche alle imprese maggiormente capitalizzate. Tali questioni includono:

- definire meglio, anche tramite casi di studio ed esempi pratici, quali sono l'entità, le regole e comportamenti che rientrano nel campo di applicazione della proposta "Global Anti-Base Erosion";
- analizzare l'efficacia e la capacità di raggiungere i risultati previsti delle norme in relazione ai cambiamenti delle imprese nel modo di svolgere l'attività economica e delle giurisdizioni in risposta alla proposta;
- porre maggiore attenzione sul ruolo della sostanza nell'applicazione della proposta, soprattutto in virtù della sua intenzione di non influenzare le decisioni di strutturazione e ubicazione prese per motivi economici;
- considerare tutti gli aspetti che possono aiutare a rendere di più semplice applicazione le norme previste dalla proposta;
- coordinare i risultati e adottare le giuste misure precauzionali al fine di evitare controversie nell'applicazione delle norme che genererebbero il rischio di doppia imposizione.

La prima regola prevista dalla proposta è una norma d'inclusione del reddito che prevede la tassazione del reddito di un'impresa estera o di una controllata, se esso è soggetto ad un'aliquota fiscale effettiva bassa nel Paese in cui si trova la presenza fisica. Tale norma opererebbe come un'imposta minima imponendo ad un azionista di un'impresa di tener in conto di una quota proporzionata del reddito di tale impresa, se esso non fosse soggetto ad un'aliquota minima. La norma troverebbe il campo di applicazione, mutevole a seconda della giurisdizione, nei confronti di tutti gli azionisti che detengono sufficienti azioni per essere considerati come dei partecipanti significativi alla proprietà di quell'impresa. Inoltre, l'ammontare del reddito da sottoporre a tassazione viene calcolato in base alle norme di diritto interno e i proprietari dell'impresa possono richiedere un credito per ogni imposta sottostante pagata sul reddito attribuito. La norma sull'inclusione del reddito fa sì che le multinazionali non siano incentivate, al fine di alleggerire il proprio carico fiscale, a trasferire i profitti in Paesi con una bassa pressione fiscale, in quanto soggetti all'imposta con un'aliquota minima,

garantendo così una protezione della base imponibile della giurisdizione madre e degli altri Paesi in cui il gruppo multinazionale opera.

La proposta “Global Anti-Base Erosion” prevede oltre alla norma sull’inclusione del reddito, anche un’imposta sui pagamenti che generano un’erosione della base imponibile, al fine da garantire ad una giurisdizione d’origine un adeguato livello di protezione da essi. Tuttavia, in base a quanto si evince dal Consultation Document dell’OCSE, questo elemento della proposta include:

- una norma relativa ai pagamenti effettuati che non consentirebbe una detrazione per un pagamento a una parte correlata se il suddetto pagamento non fosse soggetto ad un’imposta con aliquota minima;
- una norma fiscale relativa ai trattati fiscali che garantirebbe determinati benefici del trattato solo se l’elemento di reddito è sufficientemente soggetto a tassazione nell’altro stato.

Tali due misure hanno la funzione di assicurare che la proposta riesca ad agire con efficienza nel porre fine agli spostamenti dei profitti da parte delle imprese, facendo in modo tale che queste ultime siano soggette a tassazione in maniera adeguata e non siano in grado di ottenere indebiti vantaggi fiscali.

La proposta “GloBE” (Global Anti-Base Erosion) prevede altresì una disciplina fiscale che troverebbe applicazione in riferimento ai pagamenti effettuati che sennò risulterebbero “ammissibili agli sgravi ai sensi di un trattato sulla doppia imposizione” (cfr. OCSE, 2019A).

### **2.1.7 PROGRAMMA DI LAVORO PER SVILUPPARE UNA SOLUZIONE DI CONSENSO ALLE SFIDE FISCALI DERIVANTI DALLA DIGITALIZZAZIONE DELL’ECONOMIA**

Sin da gennaio del 2019, il Quadro Inclusivo ha continuato a lavorare con l’obiettivo di affrontare le più ampie sfide fiscali dell’economia digitale e risolvere le questioni rimaste irrisolte a seguito del

pacchetto BEPS, cercando di trovare una soluzione definitiva nel lungo periodo. Nel portare al termine tali compiti, nel febbraio 2019 è stato pubblicato il Consultation Document (vedi paragrafo 2.1.4) che ha richiesto l'intervento ai fini di contribuzione da parte dei Paesi interessati esterni sui due pilastri oggetto di tale documento, le quali hanno avuto l'opportunità di esporre, presso il Centro conferenze dell'OCSE a Parigi, le proprie considerazioni al fine di individuare le aree su cui intervenire. Infatti, queste ultime, in seguito alla pubblicazione del suddetto documento di consultazione pubblica, sono state individuate in questioni di una caricatura maggiore dell'attuale quadro fiscale internazionale, ovvero in questioni che sono rimaste irrisolte dopo la consegna del progetto BEPS. Uno dei principali punti dell'insoddisfazione riguarda il modo in cui attuali norme di ripartizione degli utili e di nesso siano in grado di regolare le crescenti possibilità per le imprese di poter prestare servizi in giurisdizioni senza la presenza di una stabile organizzazione ivi situata. La possibilità di offrire servizi in via transfrontaliera tramite siti web o la vendita di beni e servizi immateriali sono tra le cause identificate. Le principali problematiche derivano dal fatto che le soluzioni d'intervento adottate dalle varie giurisdizioni, sono differenti e prive di uniformità tra loro; ciò genera una situazione generale di instabilità e di mancata sostenibilità del quadro internazionale per la tassazione delle attività economiche svolte dalle imprese in via transfrontaliera, nonché un impatto anche sulla crescita globale. La situazione economica attuale e le relative problematiche che ne derivano, sono continuamente sotto i riflettori dell'OCSE, che cerca di affrontare tutte le questioni irrisolte e problematiche tramite una serie di misure ed interventi mirati e progressivi. I progressi che sono stati effettuati, nonché i risultati raggiunti, sono confluiti all'interno del "Programma di lavoro per sviluppare una soluzione di consenso alle sfide fiscali derivanti dalla digitalizzazione dell'economia" che fornisce un percorso per trovare una soluzione agli aspetti fondamentali del sistema fiscale internazionale. Tuttavia, esso richiederà un orientamento politico previamente informato dall'analisi economica e dalla valutazione degli effetti nel sistema economico delle varie possibili soluzioni. Come riportato all'interno del *Programma di lavoro* dell'OCSE, per supportare questo processo e consentire al gruppo direttivo di raggiungere gli obiettivi previsti, è necessario che

gli organi sussidiari forniscano un contributo e lavorino su tutte le proposte attuali utili a sostenere il gruppo direttivo. Occorre altresì che, stabilita un'architettura concordata proposta dal gruppo direttivo e approvata dall'Inclusive Framework, gli organi sussidiari tornino a svolgere la normale attività per l'attuazione di una direzione politica concordata. Inoltre, il Programme of Work mette in evidenza che ci sono questioni relative al "Revised Nexus and Allocation Profit Rules" e al "GloBE" che devono essere coordinate al fine di garantire una soluzione uniforme su tutti gli aspetti, e per di più, riconosce l'esigenza che il gruppo direttivo abbia un ruolo centrale, stabilendo una direzione necessaria che possa aiutare a raggiungere i risultati sperati, garantendo così una maggiore efficacia delle azioni risolutive messe in campo (cfr. OCSE, 2019C).

## **2.2 MISURE ADOTTATE A LIVELLO COMUNITARIO**

Con velocità sempre maggiore e grazie alle tecnologie dell'informazione e della comunicazione (TIC), la digitalizzazione sta interessando tutti i settori dell'economia, apportando straordinari cambiamenti da un lato, ma dall'altro comporta numerose sfide che devono essere affrontate, soprattutto in merito all'aspetto fiscale. Infatti, la digitalizzazione ha garantito enormi possibilità di innovazione, crescita, occupazione e ha stravolto completamente le modalità di svolgimento delle attività economiche, ma pone alle amministrazioni pubbliche delle questioni politiche impegnative che richiedono un'azione coordinata a livello di Unione Europea. Tuttavia, l'UE, in Coordinazione con l'OCSE, ha lavorato e continua a lavorare costantemente al fine di affrontare le maggiori sfide poste dalla digital economy, in modo da trovare nel lungo periodo soluzioni definitive a livello globale. Le principali proposte e soluzioni a livello comunitario verranno analizzate nei paragrafi successivi.

## **2.2.1 LA STRATEGIA PER IL MERCATO UNICO DIGITALE EUROPEO**

Il 6 maggio 2015, a fronte dei cambiamenti e delle sfide che la digitalizzazione dell'economia ha comportato, il presidente della Commissione Europea Jean Claude Juncker ha messo in evidenza la necessità di creare un "una strategia per il Mercato Digitale Unico europeo", ovvero una proposta che garantisca "la libera circolazione di beni, persone, servizi e capitali e in cui cittadini e imprese possano accedere senza soluzione di continuità a beni e servizi online, indipendentemente dalla loro nazionalità e ovunque vivere" (cfr. Commissione Europea, 2015A). Il mercato unico digitale prevede per la sua realizzazione in tre pilastri:

- un migliore accesso per i consumatori e le imprese ai beni e servizi digitali in tutta l'Unione Europea;
- creare le giuste condizioni al fine di garantire lo sviluppo e la prosperità delle reti digitali e i servizi innovativi;
- massimizzare il potenziale di crescita della digital economy.

Il primo pilastro prevede un miglioramento delle possibilità, per i consumatori e le società, di accedere ai beni e servizi digitali, offrendo al mondo degli affari nuove possibilità di sviluppo in tutta l'Europa. Ciò richiede però, una serie d'interventi che eliminino tutte le barriere che ostacolano la possibilità di prestare beni e servizi digitali in via transfrontaliera, nonché le controversie tra i diversi Stati nel diritto dei contratti e nella disciplina del diritto d'autore e l'alleggerimento del carico fiscale dell'IVA. Inoltre, un altro punto focale di tale strategia è quello di adottare tutte le misure necessarie al fine di definire precise regole che disciplinano l'e-commerce, con l'obiettivo di garantire un libero accesso, senza ingiuste discriminazioni dovute alla cittadinanza/nazionalità o alla residenza, alla vendita dei beni e servizi online all'interno dell'Unione.

Il secondo pilastro prevede che il Mercato Unico Digitale ponga le proprie basi su reti e servizi digitali che siano altamente performanti sotto diversi punti di vista, sicuri ed accessibili economicamente,

che garantiscano da un lato l'innovazione e lo sviluppo, e dall'altro una tutela nei confronti del consumatore nei diritti fondamentali di rispetto della vita privata e di protezione dei dati personali, soggetti a causa della digitalizzazione a possibili furti da parte di hacker o siti web. In merito a ciò, un campanello d'allarme scatta soprattutto se si pensa all'enorme potere di mercato di cui beneficiano alcune piattaforme online, in particolar modo quelle più influenti e capaci di dominare sulle altre presenti nel mercato.

Il terzo pilastro prevede di massimizzare il potenziale di crescita dell'economia digitale, tramite una digitalizzazione di tutti i settori, in modo tale che a fronte degli sviluppi delle infrastrutture digitali, dell'e-commerce e dei sistemi operativi, l'UE rimanga competitiva e al passo con i tempi. L'Unione Europea quindi, deve far in modo che le imprese dei Paesi UE siano in grado di mantenersi all'avanguardia nell'implementazione e sfruttamento delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione, nell'automazione e nell'adozione di sistemi di produzione che siano adeguati alle esigenze dei mercati nel futuro (cfr. Commissione Europea, 2015B).

### **2.2.2 GLI INTERVENTI DELLA COMMISSIONE EUROPEA**

A causa della digitalizzazione dell'economia e delle maggiori possibilità da parte di imprese e consumatori di accedere a piattaforme online e sistemi digitali, sia per la vendita che per l'acquisto di beni e servizi digitali, la Commissione Europea lavora costantemente con l'obiettivo di adeguare i tradizionali sistemi fiscali, non più adeguati, allo sviluppo dell'economia contemporanea. Infatti, l'implementazione della digital economy ha richiesto la necessità di affrontare fenomeni di alta mobilità dei capitali e dei contribuenti, di alto numero di operazioni transfrontaliere e di internalizzazione delle strutture finanziarie. Tutto questo ha comportato una riduzione del gettito fiscale di molti Paesi, in quanto le imprese, in particolar modo quelle digitali, sono in grado di

beneficiare delle lacune dei sistemi fiscali in vigore e inoltre di pianificare delle vere e proprie strategie per erodere la propria base imponibile, ottenendo così un più basso carico fiscale. La Commissione Europea nel 2015 è intervenuta tramite due proposte al Consiglio Direttivo, finalizzate a istituire un regime di tassazione delle società a livello europeo: la proposta “Base Imponibile Comune per le Società” (CCTB) e la proposta “Base Imponibile Comune Consolidata per le Società” (CCCTB).

### **2.2.3 BASE IMPONIBILE COMUNE PER LE SOCIETÀ - CCTB**

La proposta CCTB prevede un regime per una base comune per la tassazione delle società, in cui vengono definite le regole per il calcolo di codesta base e nel quale tutti i profitti sono considerati imponibili, ad esclusione di quelli espressamente esentati. In base a quanto esplicitato dal documento *COM (2016) 683 final* della Commissione Europea in merito a tale proposta, le norme per il calcolo della base imponibile comune per il reddito d’impresa si applicano alle società legalmente costituite in base alle leggi di un Paese UE e si estendono, a determinate condizioni, anche alle stabili organizzazioni collocate in altri Stati membri. Per il calcolo della base imponibile bisogna far riferimento al *Capo II* del documento, in particolare agli *artt. 6 - 14*, che definiscono tutte le regole per il suo calcolo. La base imponibile viene calcolata considerando i profitti e le perdite contabilizzate esclusivamente al momento della loro realizzazione e viene calcolata in ogni esercizio fiscale (periodo di 12 mesi), salvo eventuali modifiche. Negli *artt. 8 – 14* vengono definiti i ricavi esenti da tassazione, nonché i costi e le altre voci deducibili. Tra i ricavi non rilevanti ai fini del calcolo della base imponibile ne fanno parte: - i sussidi che derivano dall’acquisto, costruzione o implementazione delle immobilizzazioni ammortizzate; - il reddito relativo ad una stabile organizzazioni collocata in un Paese UE diverso da quello in cui il contribuente è residente ai fini della tassazione. Invece, per quanto riguarda i costi, essi sono deducibili solo nella percentuale in cui sono stati sostenuti

nell'interesse dell'attività della società; di conseguenza, tutti i costi non direttamente imputabili allo svolgimento dell'attività del contribuente non sono deducibili. La proposta CCTB prevede, inoltre, in merito alla deduzione per la crescita e gli investimenti, che gli aumenti della partecipazione del contribuente detenuta nei confronti di società consociate possono essere dedotti dal calcolo della base imponibile. Tuttavia, i ricavi, i costi e le altre voci deducibili sono contabilizzati nell'esercizio fiscale in cui sono stati ottenuti o sostenuti. Per quanto riguarda gli interessi e gli altri costi finanziari, vengono poste delle limitazioni alla deducibilità, al fine di evitare strategie di profit shifting in Paesi con una bassa o nulla pressione fiscale. Ai fini del calcolo della base imponibile, vanno evidenziati alcuni punti che devono essere presi in considerazione: - il corrispettivo monetario dell'operazione; - il valore di mercato nel caso in cui il corrispettivo dell'operazione non abbia un carattere monetario, sia del tutto sia in parte; - il valore di mercato nel caso di un dono non monetario; - il valore di mercato delle attività e passività finanziarie detenute ai fini di negoziazione (cfr. Commissione Europea, 2016B). Il *Capo IV* fa riferimento alle procedure di ammortamento delle immobilizzazioni iscritte in un registro a esse dedicato, che svolge la funzione di garantire la disponibilità delle informazioni necessarie per il calcolo della base imponibile e individua l'importo che può essere ammortizzabile, garantendo al contribuente il diritto di deduzione. Il *Capo V* contiene gli articoli che disciplinano la perdita e la sua considerazione ai fini del calcolo della base imponibile, stabilendo che le perdite possono essere riportate e dedotte in esercizi fiscali successivi, senza restrizioni sul valore deducibile annualmente. Le società che applicano le norme previste dal regime CCTB sono soggette al diritto internazionale e non più alle leggi in vigore nello Stato membro in cui la stabile organizzazione è situata; le norme di coordinamento di tale passaggio sono comprese nel *Capo V*. Inoltre, nel *Capo VII* del documento in esame vengono disciplinati gli eventuali rapporti di cui il contribuente è titolare nei confronti di altre entità, in particolare quelli con i redditi collegati a Paesi terzi. Gli articoli che definiscono i criteri per i prezzi di trasferimento (transfer pricing, vedi paragrafo 1.4.2), prevedono che questi ultimi vengano stabiliti in base al principio delle condizioni di mercato. Il *Capo IX* contiene

le norme antiabuso, che hanno lo scopo di rafforzare la resilienza delle regole contro le strategie fiscali aggressive messe in atto dalle imprese (cfr. Lo Prato, 2017).

## **2.2.4. BASE IMPONIBILE COMUNE CONSOLIDATA PER LE SOCIETÀ - CCCTB**

La proposta “Base Imponibile Comune Consolidata per le Società” (CCCTB) ha lo scopo di definire le norme per attribuire ad un’impresa di un gruppo una percentuale dei redditi imponibili in riferimento alla base imponibile analizzata nel paragrafo precedente. All’interno della proposta vengono delineate le caratteristiche del gruppo di cui l’impresa fa parte. Esso comprende:

“ - tutte le stabili organizzazioni situate in uno Stato dell’Unione Europea; - tutte le stabili organizzazioni collocate in un Paese UE, che fanno capo alle società figlie residenti a fini fiscali in uno Stato terzo; - tutte le società figlie residenti a fini fiscali in, uno Stato membro, comprese anche le stabili organizzazioni di esse, se collocate in un Paese UE; - altri contribuenti residenti, comprese le loro stabili organizzazioni ubicate in uno Stato membro, se detti contribuenti residenti sono tutti società figlie qualificate di un non contribuente che è residente a fini fiscali in un paese terzo” (cfr. Commissione Europea, 2016A). La proposta prevede la costituzione di una base imponibile consolidata data dalla somma di tutte le basi imponibili delle imprese appartenenti al gruppo e se essa è negativa la perdita che ne deriva è riportata e controbilanciata da una base imponibile consolidata positiva futura. Come riportato all’interno dell’documento riferito alla proposta CCCTB, vengono delineate le norme che stabiliscono i criteri da utilizzare per le registrazioni infragruppo e viene previsto l’utilizzo di un modello omogeneo che permetta di valutare tutte le transazioni economiche al costo minore per le attività non ammortizzate e/o al valore ai fini fiscali per le attività ammortizzate.

All'interno del *Capo IV* vengono analizzate tutte le situazioni che sono parte del gruppo di società e che incidono sulla base imponibile, tra cui: - la valutazione degli ammortamenti nel momento di entrata o uscita di società dal gruppo; - attività immateriali prodotte dalla stessa società; - considerazione delle perdite nel momento di uscita dal gruppo; - valutazione dei contratti di lungo periodo nel momento in cui la società entra nel gruppo. Per quanto riguarda la riorganizzazione delle imprese, poiché essa non genera un risultato economico, ovvero non crea un profitto o una perdita, non influisce nella determinazione della base imponibile consolidata. Nel caso vi sia l'entrata di una società nel gruppo che ha subito delle perdite, prima del consolidamento, queste ultime vengono riportate nei successivi esercizi fiscali e controbilanciate in base ad una percentuale assegnata alla società. Per il calcolo della base imponibile assegnata a ciascun dei membri del gruppo, bisogna analizzare l'articolo 28, che identifica tre elementi chiave per la sua determinazione e per garantire che i redditi siano tassati nel Paese in cui sono stati realizzati: - il lavoro; -l'attività; e – le vendite in funzione della destinazione (cfr. Lo Prato, 2017).

### **2.2.5 PROPOSTE DI DIRETTIVA N. 147 E 148**

Come descritto anche negli altri paragrafi di questo elaborato, lo sviluppo della digital economy, grazie anche al processo di digitalizzazione, ha messo in risalto le principali problematiche dei sistemi fiscali in vigore. Questo è dovuto al fatto che le norme in materia di imposta sulle imprese prevedono che i profitti generati da queste ultime siano tassati nel luogo in cui tale valore viene realizzato, ma le possibilità da parte delle imprese di prestare servizi in via transfrontaliera e senza una stabile organizzazione sono sempre maggiori. Ciò definisce l'inadeguatezza di tali norme che prevedono l'assoggettamento all'imposta sulle società solo per le imprese non residenti ai fini fiscali in un Paese,

ma che nello stesso operano tramite una stabile organizzazione ivi situata. Di conseguenza, codeste norme non permettono di considerare la portata globale delle attività digitali per le quali la presenza fisica non rappresenta più un requisito per poter fornire beni e servizi digitali e questo è dovuto alle possibilità per imprese e consumatori di poter procedere ad effettuare transazioni economiche tramite siti web e piattaforme online. Inoltre, le attuali norme fiscali sono concepite per modelli di impresa tradizionali e non tengono conto che le moderne imprese digitali presentano differenze considerevoli nelle modalità di creazione del valore. Da qui si genera una distorsione della concorrenza che incide negativamente sul gettito fiscale. Inoltre, con la digitalizzazione, i beni e servizi offerti sul mercato dalle imprese sono sempre di più di natura immateriale e, poiché proprio tramite tali attività immateriali viene creato valore per i gruppi multinazionali, le difficoltà nel valutare e identificare queste ultime è sempre maggiore. È necessario quindi, introdurre nuovi sistemi fiscali che tengano in considerazione i metodi di creazione del valore dei nuovi modelli d'impresa al fine di determinare i diritti di imposizione ai nuovi modelli di imprese digitali.

Il 21 marzo 2018, la Commissione Europea a Bruxelles ha emanato una proposta di direttiva, la numero 147, *“Proposta di Direttiva del Consiglio che stabilisce norme per la tassazione delle società che hanno una presenza digitale significativa”*, con lo scopo di definire nuove norme per garantire un'equa tassazione delle imprese con una presenza digitale significativa. Tale proposta mira dunque ad affrontare le ampie sfide poste dalla digitalizzazione dell'economia al fine di individuare una soluzione globale in materia di sistemi d'imposta vigenti sulle società nei Paesi UE. Essa prevede un regime d'imposta comune delle attività digitali che sia coerente ed in armonia con le caratteristiche della digital economy. Come si evince dal documento relativo a tale proposta (cfr. Commissione Europea, 2018B), essa in primo luogo definisce norme intese ad assicurare l'assoggettamento all'imposta sulla società per le imprese digitali che operano in via transfrontaliera senza una presenza fisica commerciale; in secondo luogo, la proposta stabilisce i criteri per l'attribuzione dei profitti ad un'impresa digitale e che devono permettere di individuare in modo puntuale il valore creato dai nuovi modelli di svolgimento dell'attività d'impresa che dipendono in larga misura da attività

immateriale. Viene specificato, inoltre, che una volta che tale proposta sia attuata nel diritto intero dei Paesi UE, si applicherà alle attività digitali transfrontaliere all'interno dell'Unione Europea, anche nel caso in cui le convenzioni sulla doppia imposizione tra gli Stati membri non siano state oggetto di modifiche. La direttiva trova applicazione anche qualora “un operatore economico situato in una giurisdizione terza opera attraverso una presenza digitale significativa in uno Stato membro, qualora non sia in vigore una convenzione in materia di doppia imposizione tra lo Stato membro interessato e tale giurisdizione” (cfr. Commissione Europea, 2018B).

Nella stessa data del 21 marzo 2018, la Commissione Europea ha emanato insieme alla proposta di direttiva 147 sopra descritta, un'ulteriore proposta di direttiva, la numero 148, “Proposta di Direttiva del Consiglio relativa al sistema comune d'imposta sui servizi digitali applicabile ai ricavi derivanti dalla fornitura di taluni servizi digitali”. Essa ha il compito di affrontare l'inadeguatezza delle attuali norme, che come già detto, sono concepite per modelli di impresa tradizionali e non tengono conto che le moderne imprese digitali presentano differenze considerevoli nelle modalità di creazione del valore. La direttiva propone una soluzione intermedia, l'imposta sui servizi digitali (ISD) con aliquota del 3% sui ricavi derivanti dalla fornitura di taluni servizi digitali, che non costituisce un sistema definitivo, ma solo temporaneo per la tassazione delle attività digitali nell'Unione Europea. L'imposta sui servizi digitali è in linea con gli obiettivi generali che tale proposta mira a raggiungere, ovvero:

- sostenere l'integrità del mercato unico e assicurarne il corretto funzionamento;
- evitare possibili situazioni che potrebbero creare un'erosione della base imponibile, con una conseguente diminuzione del gettito fiscale;
- garantire che sia preservata l'equità sociale e che vi siano le giuste condizioni che garantiscono una tutela della concorrenza per tutte le imprese che operano negli Stati membri;

- istituire misure finalizzate a scoraggiare pratiche fiscali aggressive da parte delle imprese e risolvere le lacune fiscali degli attuali sistemi di tassazione (cfr. Commissione Europea, 2018A).

## **CAPITOLO III – CASO ITALIA**

### **3.1 LEGGE 27 DICEMBRE 2017, N. 205, IMPOSTA SULLE TRANSAZIONI DIGITALI**

La digitalizzazione dell'economia, come più volte evidenziato nei paragrafi di questo elaborato, ha comportato numerose sfide che devono essere affrontate, soprattutto per quanto riguarda la tassazione. Le principali problematiche riguardano gli attuali sistemi fiscali che non sono più adeguati alle nuove modalità con cui le imprese riescano a creare valore, ad offrire beni e servizi e a svolgere attività economiche. Oltre gli interventi e le misure messe in campo da parte dell'OCSE e dell'Unione Europea, anche l'Italia ha agito per trovare soluzioni temporanee in attesa di una soluzione definitiva a livello globale, in grado di garantire un'equa tassazione. Tra le più recenti misure, importante è la Legge di Stabilità 2018 (Legge di Bilancio), la n. 205 del 27/12/2017, che ha introdotto l'imposta sulle transazioni digitali, in particolare per quelle che sono business-to-business (B2B, vedi paragrafo 1.3.1). Nota come "Web Tax", tale Legge ha l'obiettivo di assicurare una maggiore efficienza nella tassazione per le multinazionali che prestano servizi tramite siti web e piattaforme online, quindi per lo più beni e servizi immateriali, mirando a garantire un'equa tassazione e la tutela della concorrenza. I commi di riferimento all'imposta sulle transazioni digitali della Legge n. 205 sono: 1011 – 1019.

- **comma 1011:** "È istituita l'imposta sulle transazioni digitali, relative a prestazioni di servizi effettuate tramite mezzi elettronici rese nei confronti di soggetti residenti nel territorio dello Stato indicati all'articolo 23, comma 1, del decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n.

600, diversi dai soggetti che hanno aderito al regime di cui all'articolo 1, commi da 54 a 89, della legge 23 dicembre 2014, n. 190, e dai soggetti di cui all'articolo 27 del decreto-legge 6 luglio 2011, n. 98, convertito, con modificazioni, dalla legge 15 luglio 2011, n. 111, nonché delle stabili organizzazioni di soggetti non residenti situate nel medesimo territorio” (cfr. Legge del 27/12/2017, n. 205).

È un'imposta indiretta, su modello dell'IVA, che grava sulle transazioni di tipo B2B, effettuate tramite internet e reti elettroniche, facendo sì che la prestazione nel suo complesso risulti completamente automatizzata.

### **3.1.2 PRESTAZIONI DI SERVIZI RILEVANTI**

Per quanto riguarda i servizi che sono rilevanti ai fini dell'imposizione bisogna far riferimento al **comma 1012**: “Le prestazioni di servizi di cui al comma 1011 sono individuate con decreto del Ministro dell'economia e delle finanze da emanare entro il 30 aprile 2018. Si considerano servizi prestati tramite mezzi elettronici quelli forniti attraverso internet o una rete elettronica e la cui natura rende la prestazione essenzialmente automatizzata, corredata di un intervento umano minimo e impossibile da garantire in assenza della tecnologia dell'informazione” (cfr. Legge del 27/12/2017, n. 205). Alla luce di ciò, si evince l'obiettivo principale dell'imposta, ovvero tassare in modo equo le imprese digitali che sfruttano le tecnologie dell'informazione e della comunicazione (TIC) per prestare servizi tramite siti web e piattaforme online, operando anche in via transfrontaliera senza una presenza fisica nel luogo in cui i beni e servizi sono commercializzati.

### **3.1.3 ALIQUOTA**

La disciplina relativa all'aliquota è contenuta nel **comma 1013** della presente Legge: “L'imposta di cui al comma 1011 si applica con l'aliquota del 3 per cento sul valore della singola transazione. Per

valore della transazione si intende il corrispettivo dovuto per le prestazioni di cui al comma 1012, al netto dell'imposta sul valore aggiunto, indipendentemente dal luogo di conclusione della transazione. L'imposta si applica nei confronti del soggetto prestatore, residente o non residente, che effettua nel corso di un anno solare un numero complessivo di transazioni di cui al comma 1011 superiore a 3.000" (cfr. Legge del 27/12/2017, n. 205).

L'imposta si applica indipendentemente dal luogo in cui la transazione è conclusa; inoltre, non sono rilevanti ai fini dell'applicabilità dell'imposta le transazioni relative a prestazioni effettuate nei confronti dei cittadini privati che non hanno la qualifica di sostituto d'imposta.

### **3.1.4 PRELEVAMENTO DELL'IMPOSTA**

Per il prelevamento dell'imposta si deve menzionare il **comma 1014**: "L'imposta è prelevata, all'atto del pagamento del corrispettivo, da soggetti committenti dei servizi di cui al comma 1012, con obbligo di rivalsa sui soggetti prestatori, salvo il caso in cui i soggetti che effettuano la prestazione indichino nella fattura relativa alla prestazione, o in altro documento idoneo da inviare contestualmente alla fattura, eventualmente individuato con il provvedimento di cui al comma 1015, di non superare i limiti di transazioni indicati nel comma 1013. I medesimi committenti versano l'imposta entro il giorno 16 del mese successivo a quello del pagamento del corrispettivo" (cfr. Legge del 27/12/2017, n. 205).

### **3.1.5 COMMI SUCCESSIVI**

Oltre ai commi sopra analizzati, che fanno riferimento ai principali punti dell'imposta sulle transazioni digitali, sono da tener in considerazione anche i commi da 1015 a 1019.

-il **comma 1015** prevede che "Con il decreto di cui al comma 1012 sono stabilite le modalità applicative dell'imposta di cui al comma 1011, ivi compresi gli obblighi dichiarativi e di versamento,

nonché eventuali casi di esonero. Con uno o più provvedimenti del direttore dell'Agenzia delle entrate possono essere individuate ulteriori modalità di attuazione della disciplina”. Ciò fa sì che la disciplina in merito all’imposta sulle transazioni digitali, non è rigida, ma al contrario può essere modificata tramite l’individuazione di ulteriori modalità di attuazione della stessa.

- **comma 1016:** “Ai fini dell'accertamento, delle sanzioni, della riscossione e del contenzioso relativi all’imposta di cui al comma 1011, si applicano le disposizioni previste in materia di imposta sul valore aggiunto, in quanto compatibili”.

- **comma 1017:** “Le disposizioni di cui ai commi da 1011 a 1016 si applicano a decorrere dal 1° gennaio dell'anno successivo a quello della pubblicazione nella Gazzetta Ufficiale del decreto di cui al comma 1012”.

- **comma 1018:** “Dall'attuazione dei commi da 1010 a 1019 non devono derivare nuovi o maggiori oneri a carico della finanza pubblica. Le amministrazioni interessate provvedono agli adempimenti previsti con le risorse umane, strumentali e finanziarie disponibili a legislazione vigente”.

- **comma 1019:** “Il Ministro dell’economia e delle finanze presenta alle Camere una relazione annuale sullo stato di attuazione e sui risultati conoscitivi ed economici derivanti dalle disposizioni di cui ai commi da 1010 a 1018. Nella Nota di aggiornamento del Documento di economia e finanza (DEF), il Ministero dell’economia e delle finanze - Dipartimento delle finanze presenta una relazione sull'attuazione dei commi da 1010 a 1018 anche ai fini dell'aggiornamento degli effetti finanziari derivanti dagli stessi. (cfr. Legge del 27/12/2017, n. 205).

Il fine dell’imposta è quindi quello di sottoporre a tassazione il reddito generato da soggetti non residenti che, tramite la prestazione di servizi immateriali attraverso siti web e piattaforme online, producono profitti in Italia, erodendo la base imponibile quanto privi di stabile organizzazione.

## **3.2 LEGGE 30 DICEMBRE 2018, N. 145, IMPOSTA SUI SERVIZI DIGITALI**

Dopo la mancata approvazione dell'imposta sulle transazioni digitali, introdotta con la Legge n. 145 del 27/12/2017, e con la necessità di un intervento volto ad arginare le maggiori possibilità da parte delle multinazionali che offrono beni e servizi digitali in Italia senza una stabile organizzazione ivi situata di ottenere guadagni non adeguatamente tassati, il Legislatore nazionale è tornato ad affrontare di nuovo la questione relativa all'introduzione di un'imposta in grado di assicurare un'efficiente tassazione per le multinazionali che prestano servizi digitali tramite l'utilizzo di internet. Con la Legge n. 145 del 30/12/2018 sono stati abrogati i commi 1011- 1019 della Legge di Bilancio 2018 relativi all'imposta sulle transazioni digitali, come si evince dall'art. 1 comma 50 della presente Legge ed è stata istituita una nuova imposta sui servizi digitali, la così definita "Digital Tax" o "Web Tax 2.0", che ha ripreso quanto emanato dalla Commissione Europea nella proposta di direttiva n. 148 (vedi paragrafo 2.2.5). L'imposta sui servizi digitali ha previsto l'applicazione di un'aliquota pari al 3% all'ammontare dei ricavi imponibili realizzati dal soggetto passivo in ciascun trimestre.

### **3.2.1 I SOGGETTI PASSIVI**

L'imposta sui servizi digitali mira a introdurre dei criteri di tassazione che siano mirati ad assicurare un'imponibilità dei ricavi delle multinazionali che utilizzano le tecnologie dell'informazione e della comunicazione (TIC) per fornire beni e servizi immateriali, proporzionale ai profitti generati dalle stesse. In particolare, i soggetti passivi di codesta imposta vengono identificati, nel comma 36 della Legge n. 145 del 2018, come i soggetti che si prestano allo svolgimento di un'attività d'impresa, sia singolarmente sia tramite l'istituzione di un gruppo e che nel corso dell'anno solare realizzano

unitamente: - un importo totale di ricavi ovunque realizzati non inferiore a 750.000.000 euro; - un importo totale di ricavi derivanti dalla prestazione di servizi digitali e realizzati nel territorio dello Stato, non inferiore a 5.500.000 (cfr. Legge n. 145 del 30/12/2018).

### **3.2.2 I SERVIZI DIGITALI RILEVANTI / ESCLUSI AI FINI DELL'IMPOSIZIONE FISCALE**

Per quanto riguarda i servizi digitali rilevanti ai fini dell'imposizione fiscale, essi vengono delineati nel comma 37 della presente Legge il quale stabilisce che l'imposta sui servizi digitali si applica ai ricavi derivanti da: - l'utilizzo di interfacce digitali multilaterali che permettano agli utenti di reperire facilmente beni e servizi digitali; - trasmissione di pubblicità su suddette interfacce digitali e mirata alla promozione di beni e servizi agli utenti delle medesime interfacce; - trasmissione di dati raccolti dagli utenti e realizzati dall'utilizzo di un'interfaccia digitale. Inoltre, viene specificato che non sono oggetto dell'imposta sui servizi digitali i ricavi che derivano dai servizi prestati nei confronti di soggetti controllati, controllanti o controllati dallo stesso soggetto controllante. I ricavi imponibili sono considerati al lordo dei costi e al netto dell'imposta sul valore aggiunto (IVA) e di altre imposte indirette (cfr. Legge n. 145 del 30/12/2018).

### **3.2.3 PERIODO D'IMPOSTA E TERRITORIALITÀ**

Ai fini dell'imposizione fiscale viene specificato nel comma 40 il periodo al quale far riferimento per imputare al contribuente l'imposta sui servizi digitali; esso coincide con l'anno solare. Inoltre, un ricavo viene considerato imponibile nel periodo d'imposta, se il soggetto che si presta all'esecuzione di un servizio tassabile è situato nel territorio nazionale in suddetto periodo. Tale soggetto è considerato situato nel territorio dello Stato se: “- nel caso di un servizio di cui al comma 37, lettera a), la pubblicità figura sul dispositivo dell'utente nel momento in cui il dispositivo è utilizzato nel

territorio dello Stato in detto periodo d'imposta per accedere a un'interfaccia digitale; - nel caso di un servizio di cui al comma 37, lettera b), se: 1) il servizio comporta un'interfaccia digitale multilaterale che facilita le corrispondenti cessioni di beni o prestazioni di servizi direttamente tra gli utenti, l'utente utilizza un dispositivo nel territorio dello Stato in detto periodo d'imposta per accedere all'interfaccia digitale e conclude un'operazione corrispondente su tale interfaccia in detto periodo d'imposta; 2) il servizio comporta un'interfaccia digitale multilaterale di un tipo che non rientra tra quelli di cui al numero 1), l'utente dispone di un conto per la totalità o una parte di tale periodo d'imposta che gli consente di accedere all'interfaccia digitale e tale conto è stato aperto utilizzando un dispositivo nel territorio dello Stato; c) nel caso di un servizio di cui al comma 37, lettera c), i dati generati dall'utente che ha utilizzato un dispositivo nel territorio dello Stato per accedere a un'interfaccia digitale, nel corso di tale periodo d'imposta o di un periodo d'imposta precedente, sono trasmessi in detto periodo d'imposta” (cfr. Legge n. 145 del 30/12/2018).

### **3.2.4 COMMUNI SUCCESSIVI**

Come specificato nel comma 42, i contribuenti sono tenuti al versamento dell'imposta, pari al 3% dei ricavi imponibili realizzati dal soggetto passivo in ciascun trimestre, non oltre il mese successivo ai tre mesi presi di riferimento, con un'annessa presentazione della dichiarazione annuale dell'importo totale dei servizi tassabili esercitati nei quattro mesi dalla chiusura del periodo d'imposta. Inoltre, con decreto del Ministro dell'Economia e delle Finanze, in accordo con il Ministro dello Sviluppo Economico, sentiti l'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni, il Garante per la Protezione dei Dati Personali e l'Agenzia per l'Italia digitale, si intravede la possibilità per le società appartenenti allo stesso gruppo di nominare una singola società del gruppo per l'adempimento degli obblighi derivanti dalle disposizioni relative all'imposta sui servizi digitali. La Legge n. 145 del 30/12/2018 prevede altresì che per i soggetti che prestano attività d'impresa nel territorio nazionale senza una stabile organizzazione ivi situata e di un numero identificativo per l'applicabilità dell'imposta sui

servizi digitali, devono richiedere quest'ultimo presso l'Agenzia delle Entrate in modo tale da essere assoggettati a la suddetta imposta. Il comma 44 cita: “ai fini dell'accertamento, delle sanzioni e della riscossione dell'imposta sui servizi digitali, nonché per il relativo contenzioso, si applicano le disposizioni previste in materia d'imposta sul valore aggiunto, in quanto compatibili” (cfr. Legge n. 145 del 30/12/2018). Si specifica inoltre che dall'applicazione delle norme previste in merito all'imposta sui servizi digitali non devono sussistere nuovi o maggiori oneri per l'attività svolta dallo Stato volta a reperire risorse finanziarie necessarie per far fronte alle spese. Infine, il Ministro dell'Economia e delle Finanze presenta ciascun anno alla Camera dei Deputati e al Senato della Repubblica una relazione sulla concretizzazione ed i risultati raggiunti dalle norme in merito all'imposta sui servizi digitali (cfr. Legge n. 145 del 30/12/2018).

### **3.3 LEGGE 27 DICEMBRE 2019, N. 160, MODIFICAZIONI ALLA LEGGE 30 DICEMBRE 2018, N. 145**

In seguito all'emanazione della Legge n. 145 del 30 dicembre 2018 introduttiva dell'imposta sui servizi digitali, il Legislatore nazionale con la Legge di Bilancio 2020, ovvero la Legge n. 160 del 27 dicembre 2019 ha apportato delle modifiche ai commi 35 - 50 dell'articolo 1 della precedente legge, con lo scopo di revisionare alcuni aspetti dell'imposta sui servizi digitali e rendere la tassazione più equa. Codeste modifiche risultano di fondamentale importanza in quanto l'Erario si aspetta dalla loro applicazione 708 milioni di euro in più di gettito fiscale (cfr. Galimberti, 2019). Il sopradetto scopo deriva anche dal fatto che molti studiosi, giuristi e politici hanno messo in evidenza che tale imposta è legittima quando colpisce le multinazionali digitali che sfuggono da tempo al fisco italiano, mentre è ingiusta quando colpisce nella stessa misura le società in merito al volume totale dei ricavi e non

solo di quelli derivanti dai servizi digitali (cfr. Bartoloni, 2019). Di seguito verranno esposte le principali modifiche:

La Legge di Bilancio 2020 ha apportato all'articolo 1 della Legge di Bilancio 2019 le seguenti modifiche: -ha introdotto dopo il comma 35, relativo all'istituzione dell'imposta sui servizi digitali, l'articolo 35 - bis che prevede che la suddetta imposta si applica ai ricavi derivanti dalla prestazione di servizi digitali realizzati nel corso dell'anno solare; - dopo il comma 37, è stato inserito il 37 - bis che individua i seguenti ricavi che non sono considerati digitali e quindi non imponibili ai fini dell'applicabilità dell'imposta: 1) la fornitura diretta di beni e servizi relativa ad un servizio di intermediazione digitale; 2) la fornitura di beni e servizi ottenuti tramite il sito web del fornitore stesso che non svolge la funzione di intermediario; 3) la messa a disposizione agli utenti di un'interfaccia digitale che viene utilizzata per garantire la fornitura di servizi digitali e di pagamento/comunicazione agli utenti beneficiari; 4) la messa a disposizione di un'interfaccia digitale utilizzata per gestire: a) sistemi dei regolamenti interbancari; b) le piattaforme di negoziazione degli internalizzatori sistematici; c) le attività di consultazione di investimenti partecipativi; d) le sedi di negoziazione all'ingrosso, ovvero le sedi di negoziazione dei titoli di Stato o di titoli obbligazionari privati e pubblici diversi dai titoli di Stato, nonché di titoli scambiati nel mercato monetario e di strumenti derivati su titoli pubblici; e) le persone giuridiche che si interpongono tra le controparti di contratti negoziati su uno o più mercati finanziari operando sia come un acquirente, sia come venditore; f) i sistemi di collegamento sottoposti al controllo da parte di un'autorità che garantisce la sicurezza e la trasparenza delle operazioni; 5) la cessione di dati da parte di utenti che forniscono servizi relativi ad un'interfaccia digitale; 6) la prestazione d'attività di gestione di sistemi telematici per lo scambio dell'energia elettrica, del gas, dei certificati ambientali e dei carburanti, compresa ogni attività connessa. Dopo il comma 39, che stabilisce che i ricavi imponibili sono considerati al lordo dei costi e al netto dell'IVA e di altre imposte indirette, sono stati introdotti i seguenti commi: - 39-bis che prevede che i corrispettivi versati in seguito alla prestazione di servizi digitali sono inclusivi dei corrispettivi versati dai beneficiari dell'interfaccia digitale multilaterale, esclusi quelli versati come

corrispettivo della vendita di beni e servizi digitali che rappresentano transazioni indipendenti dall'utilizzazione del servizio imponibile; - 39-ter che stabilisce che non sono rilevanti i corrispettivi che derivano dall'utilizzo di un'interfaccia digitale per la facilitazione della vendita di prodotti soggetti ad accisa. Dopo il comma 40, riferito al periodo d'imposta e territorialità, sono stati inseriti i seguenti commi: - 40-bis che prevede che i dispositivi si considerano localizzati nel territorio nazionale in base all'indirizzo di protocollo internet (IP) del suddetto dispositivo o in riferimento ad altri sistemi di geolocalizzazione; - 40-ter che stabilisce che l'importo complessivo dei ricavi imponibili derivanti dalla prestazione dei servizi digitali nel territorio dello Stato è calcolato come il prodotto dell'importo totale dei ricavi generati dalla prestazione di servizi digitali ovunque realizzati per una percentuale che rappresenta la parte di tali servizi svolti nel territorio dello Stato. La Legge di Bilancio 2020 ha sostituito alle parole "in ciascun trimestre" del comma 41 della Legge n. 145 del 27/12/2018 le seguenti "nel corso dell'anno solare". Il novellato comma 42, relativo al versamento dell'imposta, mette in evidenza che i soggetti passivi sono tenuti al versamento dell'imposta entro il 16 febbraio dell'anno solare successivo a quello preso di riferimento per il calcolo dei ricavi imponibili. I contribuenti devono inoltre presentare una dichiarazione annuale dell'importo complessivo dei servizi tassabili forniti entro il 31 marzo del medesimo anno. Inoltre, dopo il secondo periodo del comma 43, è stato introdotto un ulteriore periodo che prevede che i soggetti tenuti al versamento dell'imposta devono tenere un'apposita contabilità per registrare ciascun mese le informazioni in merito ai ricavi derivanti dalla prestazione di servizi digitali imponibili, nonché gli elementi quantitativi mensili utilizzati per il calcolo delle percentuali di cui all'articolo 40-ter. Il comma 45 della Legge n. 145 del 2018 è stato abrogato (cfr. Legge n. 160 del 27 dicembre 2019).

## CONCLUSIONE

In seguito alla trattazione appena compiuta in questo elaborato sull'economia digitale ed i relativi problemi che ne derivano, soprattutto in materia di tassazione, emerge che l'ordinamento legislativo nazionale e internazionale debba adeguarsi alle nuove condizioni venutesi a creare. È necessario, dunque, che si tengano sotto controllo gli sviluppi che derivano dalla digitalizzazione e che sia il Legislatore nazionale sia l'Unione Europea in accordo con l'OCSE continuino a impegnarsi per trovare delle soluzioni definitive in grado di eliminare tutte le lacune fiscali. Queste ultime infatti sono ancora presenti, nonostante i numerosi interventi adottati a livello globale, comunitario e nazionale, offrendo alle imprese digitali possibilità di erosione della base imponibile e trasferimento dei profitti. Come analizzato nel primo capitolo del presente lavoro, la digitalizzazione dell'economia ha portato numerosi vantaggi, in particolar modo nelle nuove modalità di svolgimento delle attività economiche e della commercializzazione dei beni e servizi, grazie all'avvento del commercio elettronico che ha comportato il superamento dei confini caratterizzanti il commercio tradizionale. Sono da tener ben presente i problemi fiscali derivanti dalla digital economy che hanno messo in evidenza l'inadeguatezza dei sistemi fiscali in vigore nella capacità di assicurare un'equa tassazione e di far sì che i redditi generati dalle imprese siano tassati indipendentemente dalla presenza fisica nel luogo in cui i servizi sono prestati. Alla luce di ciò, infatti, un obiettivo ragionevole su cui l'OCSE sta lavorando è quello di definire modalità di tassazione dei redditi nella giurisdizione in cui il valore è creato, al di là della presenza di una stabile organizzazione, al fine di evitare che le multinazionali non paghino le imposte sui redditi prodotti tramite la prestazione di servizi in via transfrontaliera. Invero, come riportato nell'azione 1 del progetto BEPS, una soluzione sarebbe quella di sottoporre a tassazione un'impresa in base al concetto di "presenza digitale significativa" o "stabile organizzazione virtuale" al fine di far fronte alle novità introdotte dalla digitalizzazione. A fronte di ciò, l'obiettivo di codesto elaborato è stato quello di esporre le modalità con cui i diversi Stati hanno reagito alle suddette difficoltà, cambiamenti e aspetti che necessitano di una migliore regolazione per assicurare un'equa tassazione. Si è discusso quindi delle misure adottate a livello globale introdotte

dall'OCSE per far fronte a codeste problematiche, nonché le proposte che prevedono dei piani d'azione sull'assegnamento dei diritti fiscali e la risoluzione delle questioni BEPS rimaste irrisolte. Si sono analizzate, inoltre, le misure intraprese a livello europeo come risposta alle difficoltà fiscali dovute dalla presenza del digitale, come la proposta sulla “Base Imponibile Comune per le società (CCTB)”, la proposta sulla “Base Imponibile Comune Consolidata per le società (CCCTB)” e le due proposte di direttiva, la n. 147 introduttiva delle norme per la tassazione delle società che hanno una presenza digitale significativa e la seconda e la n. 148, relativa al sistema comune d'imposta sui servizi digitali applicabile ai ricavi derivanti dalla fornitura di taluni servizi digitali. Si tratta di misure temporanee a breve termine, ma con lo scopo di sostituirle con una manovra a lungo termine. Inoltre, dalle considerazioni effettuate è emersa l'enorme difficoltà a individuare una soluzione comune in quanto all'interno della Comunità europea sono presenti Paesi che si oppongono all'introduzione di tali misure relative alla tassazione digitale. Si è approfondito anche come l'Italia stia cercando da diversi anni di trovare una risoluzione al problema della tassazione dell'economia digitale, ponendo l'attenzione sulle ultime tre Leggi di Bilancio che introducono forme di tassazione, tra cui l'imposta sulle transazioni digitali e l'imposta sui servizi digitali, per le imprese digitali al fine di assicurare che queste ultime versino un ammontare di imposte proporzionale ai profitti ottenuti dalla vendita di beni e servizi digitali sul suolo nazionale, anche in assenza di una stabile organizzazione ivi situata. Si tratta tuttavia di misure introdotte, in attesa di una soluzione definitiva omogenea tra i vari Paesi che tarda ad arrivare, per cercare di sottoporre a tassazione le imprese digitali che nel frattempo continuano ad ottenere indebiti vantaggi fiscali.

A fronte di quanto emerso dal presente lavoro, si evince che la digitalizzazione continuerà a svilupparsi e ad influire sull'economia in modo esponenziale, comportando un numero sempre maggiore di imprese digitali che opereranno nei diversi mercati, continuando a creare nuovi sistemi di svolgimento delle attività economiche che si allontaneranno sempre di più da quelle tradizionali. Emerge dunque, la necessità di trovare le migliori forme di tassazione di codeste imprese per garantire un'equa tassazione e porre un rimedio alla riduzione del gettito fiscale dei vari paesi a causa delle

strategie fiscali messe in atto dalle imprese digitali. Forme di tassazione che dovranno essere il frutto di soluzioni omogenee a cui si dovrà arrivare tramite la cooperazione nazionale.

## BIBLIOGRAFIA

- Alpackaya I. e D. Alpackiy (2018), “Perspectives and consequences of implementation and development digital economy”, *MATEC Web of Conferences*, No. 193. ([https://www.matec-conferences.org/articles/mateconf/pdf/2018/52/mateconf\\_esci2018\\_05087.pdf](https://www.matec-conferences.org/articles/mateconf/pdf/2018/52/mateconf_esci2018_05087.pdf))
- Capecchi E. (2018), “Double Irish with Dutch Sandwich”, *Starting Finance*, Gennaio. (<https://www.startingfinance.com/approfondimenti/double-irish-with-dutch-salldwich/>)
- Bacache M et al. (2015), “Taxation and the digital economy: A survey of theoretical models”, *France Stratégie*, February, Paris. ([www.strategie.gouv.fr](http://www.strategie.gouv.fr))
- Bartoli M. (2019), “«Digital tax va rivista, non è equa»: così la manovra prova a salvare i piccoli del web”, *Il Sole 24 Ore*, Marzo. ([https://www.ilsole24ore.com/art/la-web-tax-va-rivista-mirino-solo-ricavi-i-servizi-digitali-ACX97T2?refresh\\_ce=1](https://www.ilsole24ore.com/art/la-web-tax-va-rivista-mirino-solo-ricavi-i-servizi-digitali-ACX97T2?refresh_ce=1))
- Bartoloni M. (2019), “Da Amazon a Google, tasse pagate in Italia solo per 14 milioni”, *Il Sole 24 Ore*, Agosto. (<https://www.ilsole24ore.com/art/da-amazon-google-tasse-pagate-italia-solo-14-milioni-ACpWERc>)
- European Commission (2015), *The European Commission adopts the Digital Single Market Strategy*, May, Bruxelles. ([https://ec.europa.eu/eip/ageing/news/european-commission-adopts-digital-single-market-strategy\\_en](https://ec.europa.eu/eip/ageing/news/european-commission-adopts-digital-single-market-strategy_en))
- European Commission (2015), *A digital Single Market Strategy for Europe*, May, Bruxelles. (<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52015DC0192&from=EN>)
- European Commission (2016), *Proposal for a COUNCIL DIRECTIVE on a Common Consolidate Corporate Tax Base*, October, Strasbourg. ([https://ec.europa.eu/taxation\\_customs/sites/taxation/files/com\\_2016\\_683\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/com_2016_683_en.pdf))
- European Commission (2016), *Proposal for a COUNCIL DIRECTIVE on a Common Corporate Tax Base*, October, Strasbourg. ([https://ec.europa.eu/taxation\\_customs/sites/taxation/files/com\\_2016\\_685\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/com_2016_685_en.pdf))
- European Commission (2018), *Proposal for a COUNCIL DIRECTIVE on the common system of a digital services tax on revenues resulting from the provision of certain digital services*, March, Bruxelles. ([https://ec.europa.eu/taxation\\_customs/sites/taxation/files/proposal\\_common\\_system\\_digital\\_services\\_tax\\_21032018\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/proposal_common_system_digital_services_tax_21032018_en.pdf))

- European Commission (2018), *Proposal for a COUNCIL DIRECTIVE laying down rules to the corporate taxation of a significant digital presence*, March, Bruxelles.  
([https://ec.europa.eu/taxation\\_customs/sites/taxation/files/proposal\\_significant\\_digital\\_presence\\_21032018\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/proposal_significant_digital_presence_21032018_en.pdf))
- Galimberti A. (2019), “Nuova web tax al via. Porterà ogni anno 108 milioni in più”, *Il Sole 24 Ore*, Dicembre. (<https://www.ilsole24ore.com/art/nuova-web-tax-via-portera-ogni-anno-108-milioni-piu-ACesBi8>)
- Jones R. e S. Basu (2010), “Taxation of Electronic Commerce: A Developing Problem”, *International Review of Law, Computers e Technology*, July.  
(<https://www.tandfonline.com/doi/pdf/10.1080/13600860220136093?needAccess=true>)
- Khan A. G. (2016), “Electronic Commerce: A Study on Benefits and Challenges in an Emerging Economy”, *Global Journal Inc.*, Vo. 16.  
([https://globaljournals.org/GJMBR\\_Volume16/3-Electronic-Commerce-A-Study.pdf](https://globaljournals.org/GJMBR_Volume16/3-Electronic-Commerce-A-Study.pdf))
- Legge 27 Dicembre 2017, N.205, “in materia di” *Bilancio di previsione per l’anno finanziario 2018*. (<https://www.gazzettaufficiale.it/eli/id/2017/12/29/17G00222/sg>)
- Legge 30 Dicembre 2018, N. 145, “in materia di” *Bilancio di previsione per l’anno finanziario 2019*. (<https://www.gazzettaufficiale.it/eli/id/2018/12/31/18G00172/sg>)
- Legge 27 Dicembre 2019, N. 160, “in materia di” *Bilancio di previsione per l’anno finanziario 2020*. (<https://www.gazzettaufficiale.it/eli/id/2019/12/30/19G00165/sg>)
- Lo Prato L. (a cura di) (2017), “Base imponibile comune per l’imposta sulle società: proposte CCTB e CCCTB”, *Dossier del Servizio Studi*, N.44, Aprile, pp. 7-19.  
(<https://www.senato.it/service/PDF/PDFServer/BGT/01000108.pdf>)
- Marè M. (2017), “Le sfide del fisco nell’economia digitale”, *Il Sole 24 Ore*, Aprile.  
(<https://www.ilsole24ore.com/art/le-sfide-fisco-nell-economia-digitale-AEhEpi7>)
- Murphy C. B. (2020), “Double Irish With a Dutch Sandwich”, March.  
(<https://www.investopedia.com/terms/d/double-irish-with-a-dutch-sandwich.asp>)
- Nellen A. (2015), “Taxation and Today’s Digital Economy”, *The Journal of Tax Practice and Procedure*, April-May.

- Nemat R. (2011), “Taking a look at different types of e-commerce”, *World Applied Programming*, Vo. 1, No.2, June. (<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.684.6401&rep=rep1&type=pdf>)
  
- OECD (2012), *Hybrid Mismatch Arrangements: Tax Policy and Compliance Issues*, Marzo, Paris. ([https://www.oecd.org/ctp/aggressive/HYBRIDS\\_ENG\\_Final\\_October2012.pdf](https://www.oecd.org/ctp/aggressive/HYBRIDS_ENG_Final_October2012.pdf))
  
- OECD (2015), *Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy, Action 1-2015 Final Report*, October, Paris. ([https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/addressing-the-tax-challenges-of-the-digital-economy-action-1-2015-final-report\\_9789264241046-en#page284](https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/addressing-the-tax-challenges-of-the-digital-economy-action-1-2015-final-report_9789264241046-en#page284))
  
- OECD (2015), *Designing Effective Controlled Foreign Company Rules*, October, Paris. ([https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/designing-effective-controlled-foreign-company-rules-action-3-2015-final-report\\_9789264241152-en#page1](https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/designing-effective-controlled-foreign-company-rules-action-3-2015-final-report_9789264241152-en#page1))
  
- OECD (2015), *Neutralising the Effects of Hybrid Mismatch Arrangements*, October, Paris. ([https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/neutralising-the-effects-of-hybrid-mismatch-arrangements-action-2-2015-final-report\\_9789264241138-en#page1](https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/neutralising-the-effects-of-hybrid-mismatch-arrangements-action-2-2015-final-report_9789264241138-en#page1))
  
- OECD (2017), *Background Brief*, January, Paris. (<https://www.oecd.org/tax/beps/background-brief-inclusive-framework-for-beps-implementation.pdf>)
  
- OECD (2017), *Model Tax Convention on Income on Capital, November, Paris*. ([https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/model-tax-convention-on-income-and-on-capital-condensed-version-2017\\_mtc\\_cond-2017-en#page1](https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/model-tax-convention-on-income-and-on-capital-condensed-version-2017_mtc_cond-2017-en#page1))
  
- OECD (2017), *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprise and Tax Administration*, July, Paris. ([https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2017\\_tpg-2017-en#page1](https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2017_tpg-2017-en#page1))
  
- OECD (2018), *Tax Challenges Arising from Digitalisation- Interim Report*, March, Paris. ([https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/tax-challenges-arising-from-digitalisation-interim-report\\_9789264293083-en#page1](https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/tax-challenges-arising-from-digitalisation-interim-report_9789264293083-en#page1))
  
- OECD (2019), *Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy-Consultation Document*, February- March, Paris. (<https://www.oecd.org/tax/beps/public-consultation-document-addressing-the-tax-challenges-of-the-digitalisation-of-the-economy.pdf>)

- OECD (2019), *Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy- Policy Note*, January, Paris. (<https://www.oecd.org/tax/beps/policy-note-beps-inclusive-framework-addressing-tax-challenges-digitalisation.pdf>)
  
- OECD (2019), *Programme of Work to Develop a Consensus Solution to the Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy*, May, Paris. (<https://www.oecd.org/tax/beps/programme-of-work-to-develop-a-consensus-solution-to-the-tax-challenges-arising-from-the-digitalisation-of-the-economy.pdf>)
  
- Parlamento Europeo (2015), “Testi approvati”, Doc. XII n. 841. (<https://www.camera.it/temiap/allegati/2016/01/12/OCD177-1651.pdf>)
  
- Pennesi M. (2012), *Stabile Organizzazione*, Agosto, IPSOA. ([https://books.google.it/books?id=Rw1jBAAAQBAJ&dq=tassazione+stabile+organizzazione&lr=&hl=it&source=gbs\\_navlinks\\_s](https://books.google.it/books?id=Rw1jBAAAQBAJ&dq=tassazione+stabile+organizzazione&lr=&hl=it&source=gbs_navlinks_s))
  
- Pini M. e A. Rinaldi (2016), “L’economia digitale: politiche europee, misurazioni internazionali e riflessioni per una quantificazione analitica e comparabile fra paesi europei”, *Europeiunite Working Papers*, No.3. (<http://www.europeiunite.eu/wp-content/uploads/2016/11/EUNITE-WP-3-2016-Pini-Rinaldi.pdf>)
  
- Senato (2015), *Il Progetto Base Erosion and Profit Shifting (BEPS)*, XVII Legislatura, Nota breve n.13, Ottobre. (<http://www.senato.it/service/PDF/PDFServer/BGT/00941275.pdf>)