

Dipartimento di Economia e Management

Cattedra di Scienze delle Finanze

*Analisi sulla “Sharing economy”: l’impatto della Digital Taxation sull’economia
Internazionale, il progetto BEPS e le possibili sfide per il futuro.*

Relatore:

Prof.ssa Oldani C.

Correlatore:

Prof.ssa Bertucci I.

Candidato:

Cremona Francesco

Matricola N. 221731

Anno Accademico 2020/2021

INDICE

Introduzione.....	pag. 4-5
Capitolo I -Le caratteristiche principali della <i>digital economy</i>	
1.1 Digitalizzazione e <i>ICT</i>	pag. 6-7
1.2 Business tradizionali e digitali: l'influenza dell' <i>ICT</i> nella scelta dei modelli organizzativi	pag. 7-8
1.3 Il concetto di stabile organizzazione: art 162 TUIR e successive modifiche.....	pag. 8-11
1.4 Analisi del <i>digital business model</i> :la <i>value chain</i> , l'industria 4.0, il “ <i>Management System</i> all'interno del processo di <i>due diligence guidelines for RBC</i> ”	pag. 11-13
1.5 La <i>value chain</i> e la <i>blockchain implementation</i> , e il concetto di <i>Economic Value Added (EVA)</i> pag.	14
1.6 Funzionamento e implementazione della <i>blockchain technology</i> al fine della condivisione di uno <i>shared ledger</i>	pag.15-17
1.7 <i>L'e-commerce</i> , i presupposti, il <i>reverse charge</i> , i due modelli di <i>B2B</i> e <i>B2C</i> e le <i>tangible and intangible proxies</i>	pag. 17-22
1.8 Questioni del nesso, dei dati e della caratterizzazione (<i>tax challenges</i>).....	pag. 22-23
1.9 L'esercizio della sovranità fiscale (<i>substantive and enforcement tax jurisdiction</i>) alla base della progettazione e dell'implementazione della <i>destination-based corporate tax (residence vs source based taxation)</i>	pag. 23-24
1.10 La <i>DST</i>	pag. 24-26
1.11 Residence and source criterias	pag. 26-28
1.12 La “ <i>destination based corporate tax on cash flow</i> ” e la distinzione tra “ <i>enforcement and substantive jurisdiction</i> ”	pag. 28-30
1.13 Il problema della doppia imposizione: l' <i>economic allegiance</i> (Musgraves, tassazione come metodo di distribuzione del reddito ed equità internazionale), il concetto di stabile organizzazione e l' <i>action VAT plan</i> , dal <i>VAT Package 2008</i> al <i>MOSS 2020 (OSS One-Stop-Shop approach)</i>	pag. 30-36
Capitolo II -Il progetto <i>BEPS</i> per affrontare le sfide fiscali della digital economy e i nuovi sviluppi dettati dal G20 all'OCSE (coinvolgimento su piano paritetico del maggior numero dei paesi membri, <i>interim conclusion</i>)	
2.1 Dalla crisi finanziaria al progetto <i>BEPS</i>	pag. 37-38

2.2 Il progetto <i>BEPS</i> e l'impatto sul gettito fiscale.....	pag. 38-40
2.3 Il pacchetto di azioni <i>BEPS</i> , i <i>transfer pricing methods</i> e l' <i>arm's length principle</i>	pag. 40-47
2.4 L'implementazione, lo sviluppo e la convergenza legislativa tra i vari paesi per prevenire all'erosione della base imponibile attraverso il rispetto di standard minimi (<i>CFC</i>), le limitazioni di deducibilità e la revisione delle <i>transfer prices rules</i>	pag. 44-51
2.5 Rapporto delle azioni quali misure rilevanti all'attuazione della <i>digital tax</i> , per obiettivi e risultati	pag. 51-59
2.6 Conclusioni.....	pag. 60-61

Capitolo III - Focus sull'impatto della tassazione sul *digital sector: l'e-commerce* (confronto tra settori) e la *sharing economy*

3.1 Differenze fiscali tra business tradizionali e digitali e il <i>Profit split method</i>	pag. 62-67
3.2 La <i>sharing economy</i> , i diversi modelli e l'interazione tra domanda e offerta	pag.68-69
3.3 Airbnb e Uber: caratteristiche generali.....	pag. 69-72
3.4 Analisi sentenze: Uber vs Airbnb (il ruolo del <i>market player</i> e dell'intermediario, analogie e differenze)	pag.72-79
3.5 Il caso Airbnb contro la città di San Francisco e contro il TAR del Lazio: <i>the Airbnb Tax</i>	pag. 80-81
3.6 Cenni alla situazione attuale, l'impatto dell'emergenza sanitaria	pag. 81
3.7 Distorzioni e ostacoli alla raccolta effettiva della tassazione: cenni all'informal digital economy e ai grey markets: paradisi fiscali vs regimi fiscali preferenziali, differenza tra evasione e elusione fiscale ...	pag. 81-87
3.8 Impatto sulla performance e approcci di ottimizzazione	pag. 87-88
3.9 L'insoddisfazione verso il pacchetto <i>BEPS</i> , le proposte contro l'erosione e il concetto di mercato unico	pag. 88-89
3.10 Sintesi e prospettive future per l'implementazione del mercato unico digitale	pag. 89-93
3.11 <i>Common Corporate Tax Base</i> e <i>Common Consolidated Corporate Tax Base</i> (<i>CCTB/CCCTB</i>), strumenti di sostegno e sviluppo del mercato unico.....	pag. 93-95
3.12 Sviluppi recenti: La <i>DST</i> e le proposte del G20.....	pag. 95-97
Conclusione.....	pag. 97-99

Introduzione

Il presente elaborato, suddiviso in 3 capitoli, si prefigge di analizzare l'impatto che la digitalizzazione ha comportato all'interno dello scenario economico della pianificazione fiscale internazionale (*International tax planning*).

Nel primo capitolo si affronta il tema riguardante la trasformazione in merito alle modalità con cui i vari operatori svolgono il loro *business*, sia dal punto di vista organizzativo (valutazione di *asset* e rischi all'interno della catena di creazione del valore), che strategico-operativo per quanto riguarda i vari comportamenti e le differenti pratiche dannose messe in atto (principalmente di *transfer pricing*), finalizzate a sfruttare a proprio vantaggio le caratteristiche intrinseche della digital tax (intangibilità di beni, difficoltà di tracciare i vari flussi informativi, delocalizzazione delle attività) legate alle regole del nesso e al concetto di stabile organizzazione, e riferite a un contesto di scarso coordinamento a livello comunitario tra i regimi fiscali dei paesi interessati.

L'obiettivo del secondo capitolo verte attorno allo studio del progetto *BEPS*: in questo panorama, il pacchetto *BEPS* risulta essere l'unico progetto ambizioso e valido, in grado di dar seguito alle varie iniziative dettate dall'OCSE, tematiche di dibattito delle riunioni del G20, con l'obiettivo di affrontare e proporre soluzioni in merito alle criticità delle sfide fiscali e di coinvolgere il maggior numero di stati membri verso una convergenza legislativa paritetica che sia in grado di garantire e supportare un'equità impositiva internazionale della base imponibile (di individuazione, localizzazione della creazione di valore e la sua valutazione in termini di distribuzione del gettito fiscale) attraverso il rispetto e la ridefinizione di standard minimi, limitazioni di deducibilità, e del principio di libera concorrenza.

Infine, il focus del terzo e ultimo capitolo si concentra sull'analisi delle sentenze riguardo a due delle piattaforme di sharing economy più rilevanti in tale settore dell'economia digitale, Uber e Airbnb. In particolare si riscontrano esiti diversi che vanno a definire e identificare i ruoli di market player, di intermediario e le loro connessioni con la qualifica di servizio elettronico e società dell'informazione, di forte impatto sui vincoli e le norme giurisdizionali locali e nazionali che disciplinano tali tipi di attività. Vengono successivamente approfondite le tecniche di evasione e elusione fiscale in contesti di paradisi o regimi fiscali preferenziali, in grado di creare ostacoli e distorsioni verso l'ottimizzazione del sistema di tassazione, generando uno spreco di risorse, distruzione di valore, e finalizzate a realizzare uno scenario frammentato e dominato da differenze tra paesi costituito da una disomogeneità delle regole da applicare. In tal senso sono stati avanzati strumenti di sostegno e sviluppo (*CCTB, CCCTB, DST*) per l'implementazione e la condivisione di un mercato unico digitale, strumentale a integrare e a dar seguito alle proposte del pacchetto *BEPS*, e finalizzato a attuare un'azione coordinata, condivisa e inclusiva: le istituzioni e le politiche pubbliche devono fare in modo che quello che è considerato un difficile campo di interpretazione e applicazione, caratterizzato da prospettive di potenziale pericolo per l'integrità del settore economico

generale, in realtà consegue benefici, ottenendo il massimo rendimento dalle caratteristiche relative alle nuove tecnologie, in maniera equa, diffusa, migliorando la qualità di vita dei cittadini, l'occupazione, allineando gli interessi di tutti verso prospettive di crescita economica, di trasparenza e fiducia.

Capitolo 1: La digital tax e le sue caratteristiche

1.1 Digitalizzazione e ICT

La trasformazione digitale nelle funzioni riguardanti la tassazione appare sempre più necessaria. L'idea e l'esigenza di creare una piattaforma digitale condivisa di deposito e segnalazione fiscale comporterebbe i seguenti vantaggi: diminuzione di spese, possibilità di individuare opportunità in differenti stage della *value chain* per effettuare investimenti mirati e redditizi, semplificazione ed automatizzazione dei processi, rapporti rapidi e diretti tra contribuenti in termini di ottimizzazione della propria strategia di portafoglio (oneri/benefici) riguardanti fornitura, operazioni e performance. Il sistema di tassazione internazionale (*International tax planning*) risente dei cambiamenti della dimensione socio-economica che si verificano a livello globale: le imposte sulle società erano, in passato, progettate e indirizzate verso *business* che vendevano beni materiali, tangibili, caratterizzati dall'esistenza di strutture aziendali fisiche e che quindi avevano un riflesso sulle attività legate all'economia reale, favorendo la tracciabilità sui prodotti venduti e sull'onere fiscale generato da tali vendite. Le spinte trasformatrici della globalizzazione e della digitalizzazione, agli inizi degli anni '90, hanno avuto un impatto sulla dimensione socio economica la quale ha risentito fortemente del progresso tecnologico manifestatosi nella forma delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione (*information and communication technology*, o "ICT"). L'espressione *Information and Communication Technologies* è ormai entrata nel linguaggio comune e sta ad indicare "quel complesso di scienze, tecniche e strumenti funzionali alla raccolta, all'elaborazione e, soprattutto, alla trasmissione delle informazioni".

(Cfr. http://www.treccani.it/enciclopedia/ict_%28Dizionario-di-Economia-e-Finanza%29/).

Internet è solo il più rivoluzionario prodotto dell'*ICT*, a cui si affiancano (e si sovrappongono) i *software* e gli *hardware*, i dispositivi mobili, i sistemi satellitari, le infrastrutture della telefonia fissa e mobile: tutti strumenti funzionali al sistema economico, atti a concentrare informazioni e dati, a garantirne la circolazione e di conseguenza finalizzati a rimodellare le procedure di creazione del valore per le imprese che immettono sul mercato i propri prodotti disponibili *online*. Il fenomeno della digitalizzazione è considerato infatti uno dei più importanti cambiamenti all'interno dell'economia ma anche, in generale, nell'accezione sociale, uno dei cardini e promotori di sviluppo e innovazione. L'*ICT* può quindi essere considerato come il fondamento della nuova rivoluzione culturale e industriale, per aver introdotto il concetto di società dell'informazione ed inciso in maniera significativa sulla comunicazione, soprattutto economica, di massa. (Cfr.

https://it.wikipedia.org/wiki/Rivoluzione_digitale)

All'interno del panorama economico delle nuove società di informazione di massa, Daniel Bell, ordinario di sociologia ad Harvard, concettualizza e motiva l'esistenza di un'economia digitale: "Una società moderna, giunta al culmine del processo di industrializzazione, deve - per continuare a crescere - concentrare i propri sforzi verso la produzione non più di beni materiali bensì di servizi immateriali (Cfr. BELL D., 1973, *The*

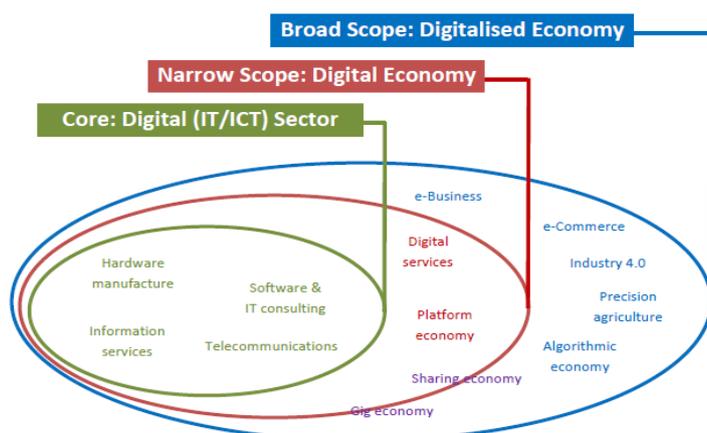
Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting, Penguin). Ma solo negli anni '90 il concetto di digitalizzazione venne considerato come tecnologia rivoluzionaria e liberamente implementabile da chiunque. *Internet* quindi, concepita originariamente come una rete dedicata alle comunicazioni all'interno della comunità scientifica e tra le associazioni governative e amministrative, divenne così una rete universale, cui chiunque poteva accedere. Nello stesso periodo, il fenomeno del commercio elettronico e delle vendite *online* ha apportato nuovi contenuti alla definizione di economia digitale, dall'introduzione sul mercato di nuovi prodotti della comunicazione e dell'informazione alla diffusione di dispositivi, soprattutto mobili, che hanno rafforzato e migliorato l'interconnessione. Un nuovo gergo venne usato per indicare le nuove modalità di vendita digitali: *Electronic commerce*, *Digital delivery of goods and services* e *Retail sale of tangible goods*. A tal fine ci si avvale di processi di *datafication* (traduzione di fenomeni in dati), *digitalization* (conversione di entità analogiche in entità digitali), *virtualization* (separazione dei processi dall'infrastruttura *hardware*) e *generativity* (riprogrammazione e ricombinazione di tecnologie). (Cfr. pag 35-36 Gabriele Gattiglia From digitization to datafication. A new challenge is approaching archaeology, Università di Pisa)

1.2 Business tradizionali e digitali: l'influenza dell'ICT nella scelta dei modelli organizzativi

L'impatto dell'ICT sul *business* varia da impresa a impresa; da una parte la maggior parte delle attività utilizzano la digitalizzazione di una o più fasi della loro produzione dall'altra le restanti sono ancorate a un'economia tradizionale. I settori altamente tecnologici sono stati identificati come quelli nei quali le attività di ricerca e sviluppo insistono in maniera determinante sulla catena del valore ;in questi la progettazione e la produzione possono essere gestite centralmente e gli step industriali della creazione del valore possono essere frammentati e distribuiti ovunque. (Cfr. https://it.qwe.wiki/wiki/Value_chain)
E' dunque possibile distinguere tra:

- imprese che nascono con un *digital core* e si sviluppano grazie alla digitalizzazione (*core digital*);
- imprese che non mutano il proprio *core business* ma modificano il proprio modello organizzativo, massimizzando le possibilità dell'evoluzione tecnologica;
- imprese che adottano modelli di *business* tradizionali e digitalizzano alcune fasi della produzione, senza cambiare la propria natura (si parla di economia digitalizzata, *digitalized economy*).

Grafico 1 Scoping the digital economy (Cfr. Richard Heeks, Rumana Bukht Defining, university of Manchester Conceptualising and Measuring the Digital Economy)



L'OCSE ha codificato la più recente definizione di *economia digitale* finalizzata ad analizzare tale fenomeno e contrastare le relative problematiche fiscali originate da: un'inconsueta consistenza economica dei beni immateriali, dall'impiego continuo dei dati, dalla presenza di modelli di business multilaterali e dalla capacità derivante dalla fornitura gratuita di prodotti e servizi di catturare esternalità di consumo. Tale Organizzazione argomenta sull'interconnessione tra le nozioni di "economia tradizionale" ed "economia digitale", in quanto quest'ultimo concetto è una derivazione del primo e "refers to an economy based on digital technologies (sometimes called the internet economy). Increasingly the digital economy has become intertwined with the traditional economy making differences between them less clear" (Cfr. Bukht R., Heeks R., Defining, Conceptualising and Measuring the Digital Economy, university of Manchester). Il concetto di *digital economy* non riguarda quindi un settore dell'economia separato, né un mercato economico autosufficiente o indipendente, bensì un *modo strategico-operativo* di intendere l'economia stessa, che fortemente risente dell'influenza di internet e, più in generale, dell'ICT. In questo senso, evidentemente, l'economia digitale completa e integra l'economia "tradizionale", che ben può digitalizzarsi ove scelga di sfruttare le tecnologie dell'informazione nei processi produttivi.

1.3 Il concetto di stabile organizzazione: art 162 TUIR e successive modifiche

L'espansione dell'economia digitale ha portato il sistema fiscale internazionale a dover fronteggiare diverse tematiche: identificare le principali criticità e sviluppare modalità dettagliate e mirate a fronteggiare tali problematiche è il principale obiettivo dell'Action Plan del progetto BEPS (*Base Erosion and Profit Shifting*) e in particolare dell'azione 1 (che verrà trattata nel II capitolo) per la quale è stata istituita appositamente una *Task Force on Digital Economy (TFDE)*. Le questioni da analizzare riguardano l'abilità delle imprese di possedere una presenza digitale significativa nell'economia di un Paese terzo, evitando: la tassazione, l'esatta identificazione quantitativa del valore generato dall'impiego di dati di natura commerciale, la valutazione del reddito prodotto dai nuovi modelli di business, il rispetto delle relative

regole di determinazione della fonte e dell'effettivo incasso delle imposte su consumi e sulle forniture transazionali. L'analisi compiuta dalla *TFDE* ha individuato diverse caratteristiche comuni o *key features* fiscalmente rilevanti nei modelli di *business* digitalizzati il cui studio risulta essere propedeutico per fronteggiare tali criticità, quali: la trasferibilità degli *asset* immateriali, degli utenti e delle attività effettuate nelle imprese grazie a processi di automazione, l'utilizzo dei dati legato alla creazione del valore, la presenza di effetti rete ovvero meccanismi per i quali le decisioni di un soggetto hanno effetto verso i comportamenti altrui, l'impiego di modelli di business multilaterali tramite piattaforme online al fine di facilitare l'incontro tra domanda e offerta di beni e servizi, l'attitudine verso modelli di monopolio e oligopolio grazie alla presenza dei già richiamati effetti rete, e infine l'assenza di barriere all'ingresso per i nuovi operatori e la presenza di tecnologie con prospettive evolutive sempre maggiori conferiscono volatilità al mercato di riferimento. (Cfr. Confindustria (giugno 2019), Osservazioni e proposte: "Principi fiscali internazionali e digitalizzazione dell'economia, osservazioni per un'equa fiscalità"). E' compito delle amministrazioni finanziarie per il tramite dei legislatori fiscali andare a circoscrivere tali *business* digitali, prevalentemente liquidi ed eterei, identificabili con siti *internet* personali e negozi virtuali volti a gestire e controllare i propri dipendenti/collaboratori ed evitare la cosiddetta presenza tassabile: in questo contesto le normative domestiche e quelle internazionali (convenzione contro le doppie imposizioni) non sono in grado di intervenire su tale fattispecie. Infatti qualora un gruppo di imprese operasse in un business di un altro paese tramite sito internet questo non configurerebbe come stabile organizzazione eludendo la tassazione.

All'interno del panorama riguardante la tassazione internazionale dei profitti di impresa, il concetto di stabile organizzazione ha avuto la funzione di segnalatore del livello di interazione economica. In questa circostanza, lo stato della fonte, indipendente dalla residenza e per il quale il reddito soggetto a imposizione (costituito da utili derivanti da proprietà immobiliari, SO e remunerazioni da lavoro dipendente) trae origine da fonti localizzate nella sua giurisdizione, in deroga al principio di residenza, è sufficiente ad innescare il potere impositivo (regola del nesso). In particolare, i profitti dell'impresa di uno stato contraente devono essere tassati solo in tale stato, a meno che l'attività sia svolta nell'altro Stato mediante stabile organizzazione. In generale si definisce stabile organizzazione quella "sede fissa di affari attraverso cui l'impresa conduce, in tutto e in parte la propria attività in un'altra giurisdizione, ovvero nella dimensione personale avvalendosi della funzione di un agente dipendente dall'impresa, che conduce abitualmente contratti per conto di questa nell'altra giurisdizione" (Cfr. art 216 TUIR). Essendo il concetto di SO particolarmente articolato, è difficile attribuire gradi di rilevanza e effettuare giudizi di valutazione per quanto riguarda le funzioni di natura preparatoria-ausiliaria-strumentale al *core business* di un'impresa non residente: queste infatti pur influenzando sulla produttività di quest'ultima, non sono direttamente collegate a stabilire un vincolo economico adeguato a derogare al principio di residenza. Le trasformazioni tecnologiche hanno contribuito a sfumare il confine tra ciò che era considerato ausiliario all'attività di impresa e ciò che oggi può risultare centrale e di importanza fondamentale per l'operatività di modelli di *business*

digitalizzati: la rigidità con cui le regole del sistema di tassazione internazionale vengono aggiornate, creano uno stato di incertezza interpretativa mettendo in crisi il corretto funzionamento del concetto di stabile organizzazione. (Cfr. Confindustria (giugno 2019), Osservazioni e proposte: "Principi fiscali internazionali e digitalizzazione dell'economia, osservazioni per un'equa fiscalità"). L'OCSE e le amministrazioni fiscali stanno cercando di arrivare all'implementazione di un modello condiviso di tassazione per tassare i giganti del *web* e le loro giurisdizioni: sono infatti cambiati i canoni per "fare" business. In questo senso, negli ultimi anni si è cercato di andare ad allargare il concetto e la definizione di stabile organizzazione e quindi di andare a riscontrare e rilevare una presenza tassabile in maniera più ampia della precedente normativa domestica (modifiche art 162 TUIR introdotto con la legge di bilancio del 2018, passaggio da casi specifici ad aleatori, a discrezione dell'agenzia delle entrate). Nonostante ciò, un singolo sito internet non rappresenta una stabile organizzazione: anche se un grande operatore (multinazionali) configurasse una stabile organizzazione palese piuttosto che occulta, il fisco può tassare una quantità di reddito in base a funzioni, asset e rischi che la stabile organizzazione svolge in quel mercato (tali componenti risultano comunque limitati in fase di pianificazione ed è quindi difficile quantificare il reddito imputabile). La soluzione sarebbe tassare il giro di affari all'interno di un mercato, prescindendo dalla presenza tassabile (SO), evitando il calcolo dei *requirements*, misurando su precise soglie i ricavi originati in base ai *big data* e alle transazioni effettuate, al fine di arginare l'evasione e garantire che i grandi e redditizi gruppi multinazionali, incluse le società digitali, adempiano ai propri obblighi fiscali in qualsiasi luogo in cui queste abbiano significativi vincoli diretti con i consumatori e in base ai loro profitti. Fondamentalmente, il diritto di imposizione sarà determinato da un lato dal volume generato, e dall'altro da un sistema fondato sugli utili residuali del gruppo in cui vengono riallocate le quote di utili nei paesi in cui vengono realizzate le vendite. In riferimento alle economie arretrate dei paesi sotto sviluppate, le multinazionali vendono i loro prodotti e servizi non fornendosi di alcuna presenza fisica; in questo caso sarebbe necessario tassare le attività di distribuzione dei prodotti, assumendo una quota minima di guadagno realizzato sul dato mercato. Il criterio tuttavia necessita di una rivalutazione da parte dell'OCSE per stabilire la soglia di fatturato e le dimensioni delle multinazionali che fanno applicare la tassazione.

In generale quindi, a parità di redditività, le imprese digitali pagano meno tasse rispetto ai *business* tradizionali. Attualmente, secondo le vigenti normative, un'impresa può essere tassata sui profitti che genera in un determinato paese se questa è fisicamente presente (stabile organizzazione) e non tramite mezzi digitali. Sicuramente tale situazione non risulta equa nei confronti degli altri *business*: le aziende digitali beneficiano infatti degli stessi vantaggi e infrastrutture dei business tradizionali ma non contribuiscono allo stesso modo non pagando la stessa quota fiscale. Ciò si riflette sull'economia reale e in particolare, non pagando le tasse, le imprese digitali si arricchiscono allargando la loro quota di mercato competitiva, creando ulteriore economia sommersa, elevando la pressione fiscale (aumentano i prezzi sopportati per coprire i maggiori costi) a discapito della copertura della spesa pubblica, della modernizzazione, dei finanziamenti

verso gli investimenti nei fondi indirizzati all'istruzione, alla sanità, ai trasporti e, quindi, in generale, al benessere comune, sottraendo risorse di primaria importanza. Allineare tramite modifiche le regole di tassazione internazionale alle problematiche socio economiche per imporre adeguate nuove leggi fiscali e ripristinando condizioni di parità, è uno degli scopi più importanti perseguiti dall'*International Monetary Fund (IMF)*, dalla Commissione europea, dall'OCSE e in generale dai ministri delle finanze, garantendo allo stesso tempo supporto alle spinte innovative e monitorando che imprese piccole e grandi, digitalizzate e tradizionali contribuiscano allo stesso modo verso la società odierna e quindi verso il benessere comune. Tutto ciò al fine di costituire e sviluppare, soprattutto nella situazione attuale in cui lo *smart-working* è stata una risorsa fondamentale durante la crisi sanitaria, un'economia più digitale (e quindi una *digital tax*), equa e inclusiva, con l'obiettivo che questa possa essere considerata uno dei punti cardine del piano di rilancio dei Paesi e creare così fiducia e stabilità nel sistema.

1.4 Analisi del digital business model: la value chain, l'industria 4.0, il "Management System all'interno del processo di "due diligence guidelines for RBC"

"The digital economy is not only an era of new or revolutionary business model but rather represents the evolution of existing business model, products and services" (Cfr. pag 22 Olbert M. Spengel C. (February 2017), "International taxation in the digital economy: challenge accepted? ", *World tax journal*)

Ad oggi, la digitalizzazione è l'obiettivo di tutte le imprese, anche di quelle medio-piccole, orientate verso l'integrazione dei propri *business* con modelli digitali. Le nuove tecnologie, anche quando non caratterizzano il *core business* delle imprese, insistono infatti sulla loro catena del valore.

È infatti in corso, nell'attuale momento storico, un'evidente e percepibile rivoluzione industriale, la quarta conosciuta, che ha cambiato il nostro stile di vita. In particolare, dopo la prima, originata in Gran Bretagna nel XVIII secolo che ha introdotto la scienza all'interno dell'industria (l'invenzione della macchina a vapore), la seconda, avvenuta alla fine del XX secolo e associata alla scoperta dell'elettricità, del motore a combustione e all'applicazione del metodo fordista e la terza, ancorata all'introduzione delle radio, dei computer e di Internet, la quarta, attualmente in corso, integra e la dimensione reale con quella virtuale. Nasce l'*Internet of Things*" e si accentua l'interconnessione automatica non più solo tra soggetti, ma anche tra oggetti, legati in un *network* che consente loro di interagire, scambiare dati, condividere risultati e adeguare le proprie funzioni a seconda delle esigenze della rete stessa.

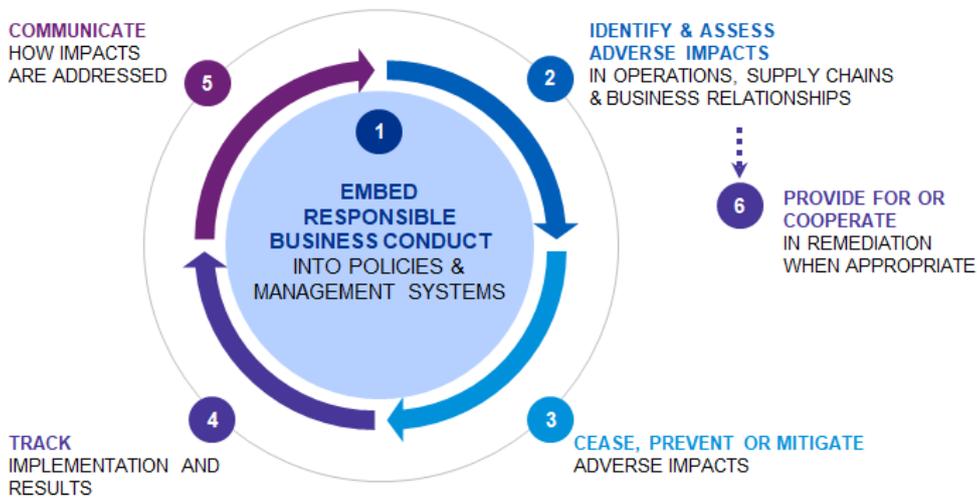
Grafico 2: le rivoluzioni industriali e l'impato delle scoperte sull'economia(Cfr. Cfr. GRAZIOLI INDUSTRIA 4.0: È ARRIVATA LA QUARTA RIVOLUZIONE INDUSTRIALE)



Si può subito osservare che la quarta rivoluzione industriale, difformemente delle precedenti, non è collegata ad una specifica scoperta scientifica: essa è piuttosto una rivoluzione concettuale, che ridisegna i preesistenti modelli lungo le direttive della digitalizzazione e dell'automazione. È la stessa concezione di impresa, lavoro, economia che viene in gran parte riconfigurata, ripensata come una dimensione in cui i tradizionali elementi della produzione non sono più separati e distinti, ma sono costantemente interconnessi, interattivi e presenti contemporaneamente.

L'industria 4.0. costituisce un'alternativa funzionale al concetto tradizionale di industria, e di economia, in termini digitali, e rimodula in quest'ottica gli impianti aziendali, i prodotti, i collegamenti tra imprese e tra queste ultime e i clienti e, più in generale, riorganizzare in una diversa prospettiva tutte le fasi che attraversa il ciclo di vita del prodotto, dalla progettazione alla produzione, dall'ingegnerizzazione alla manutenzione, dalla fornitura alla logistica, fino all'immissione sul mercato di consumo. In questa prospettiva le linee guida dettate dall'OCSE sono concepite come principi standard per condurre responsabilmente il *business* (RBC) incoraggiando e ampliando da una parte gli effetti positivi che tali business possono portare all'economia dal punto di vista della sostenibilità socio-economico-ambientale e dall'altra riconoscendo e segnalando quelle attività di impatto avverso in relazione ai lavoratori, ai diritti umani, alla *corporate governance*. E' necessario quindi che tali linee guida conducano verso un sistema di "due diligence", per verificare tali fattori, le altre *relationships* e la *supply chain*. Il progetto di "due diligence guidelines for Responsible Business Conduct" emanato dall'OECD consiste in varie funzioni riassunte nel successivo grafico:

Grafico 3: il Management System all'interno del processo di “due diligence guidelines for RBC”(Cfr.pag 21 OECD DUE DILIGENCE GUIDANCE FOR RESPONSIBLE BUSINESS CONDUCT)

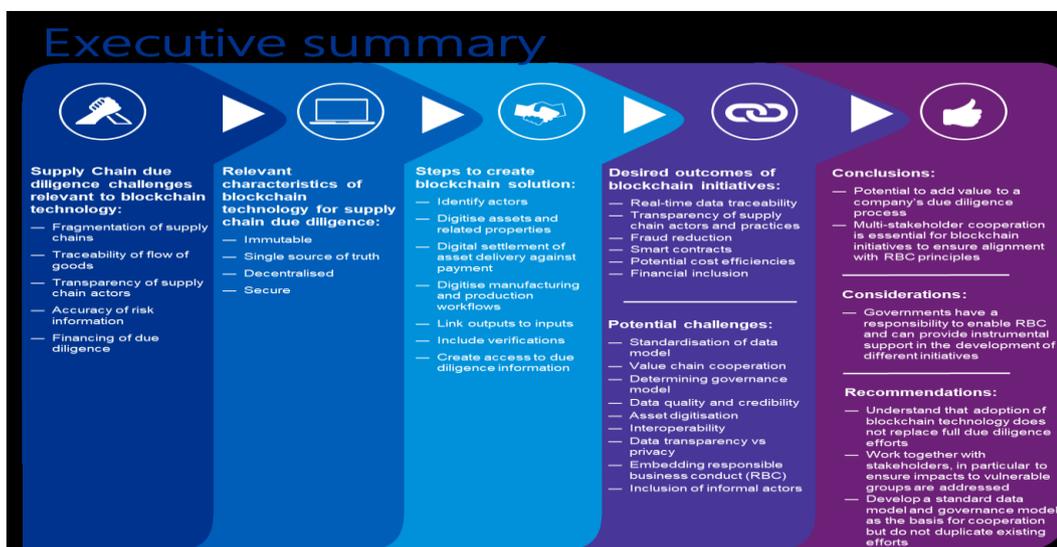


Per gestire responsabilmente il proprio *business*, il *management system* risulta essere uno strumento di fondamentale importanza nel controllo dei flussi informativi, della loro implementazione e aggiornamento. E' importante quindi identificare e valutare gli impatti potenzialmente negativi riscontrabili attraverso diversi step: formulando, *in primis*, una possibile strategia attraverso un'analisi della *mission, vision* e obiettivi dell'impresa, successivamente è necessario tradurre tale strategia in obiettivi misure e target da comunicare all'interno e all'esterno dell'organizzazione, allineare orizzontalmente le varie funzioni dell'impresa per poter ottenere sistemi di misurazione direzionali focalizzati su specifici *assets e risks* e sviluppare sistemi di valutazione qualitativa e quantitativa e di incentivazione del personale, programmare le operations a medio lungo termine e quindi connettere *l'action plan al budget*, pianificare riunioni strategiche al fine di effettuare un monitoraggio a 360 gradi e infine effettuare test per adattare la strategia e verificare la *performance di execution* (Cfr. pag 9 Maria Pia Maraghini, Angelo Riccaboni “Performance e Execution oppure Performance è Execution?”). Il *management system* di un *digital business model* è funzionale alla creazione del valore all'interno del sistema stesso: uno dei maggiori obiettivi della comunità internazionale riguardo le politiche fiscali è proprio quella di allineare i prezzi di trasferimento (*transfer pricing*) con l'attività economica e in particolar modo con i concetti di *value creation e value drivers* (Cfr. pag 22 Marcel Olbert M. Spengel C. February 2017, “International taxation in the digital economy: challenge accepted? “, *World tax journal*)

1.5 La value chain e la blockchain implementation

In generale, un *business* crea valore quando i ricavi eccedono i costi ma entrambi devono essere inquadrati come elementi della cosiddetta *value chain*. La *management theory di Porter* (Cfr. pag 2 Value Chain management: profili e tecniche operative) afferma che un *business* crea effettivamente valore attraverso la differenziazione lungo gli *steps* della catena del valore e l'indirizzo *IT* risulta essere in questo senso un elemento imprescindibile per ottenere tale vantaggio sia operativo che competitivo. Una moderna analisi all'interno della *value chain* deve riguardare la combinazione e l'integrazione di risorse, tecnologie innovative e informazioni. Di conseguenza la creazione di valore all'interno del *digital business model* può essere definita come la modalità di generare ricavi sfruttando le diverse opportunità, utilizzando dati e informazioni destinati a specifiche forme di prodotti e servizi. Tale processo richiede personale che abbia competenze di *strategic management e operations* affinché gli *asset* all'interno della propria *governance* siano conoscenze assimilate e di dominio generale. Da un punto di vista puramente quantitativo il concetto di *economic value added(EVA)* risulta essere un'approssimazione(*proxy*) numerica della creazione di valore: tale è considerato quel meccanismo principale con il quale un intermediario finanziario elabora un giudizio di screening delle controparti, considerando allo stesso tempo *hard informations* quali costi, ricavi, *asset* e rischi sotto un profilo spazio temporale all'interno della *value chain*, riducendo la selezione avversa e agendo quindi da indicatore di redditività della posizione analizzata. Un *business model* quindi descrive in modo razionale come un'organizzazione crea, distribuisce e cattura valore funzionando da strumento fondamentale nell'analisi della creazione di valore attraverso principalmente il capitale intellettuale. (Cfr. pag 23 Marcel Olbert M.,Spengel C.(February 2017), *World tax journal* “International taxation in the digital economy: challenge accepted? “)

Grafico 4: Executive summary of blockchain implementation step by step(Cfr.pag 4 OECD Global Blockchain Policy Forum on 12-13 September 2019 “Is there a role for blockchain in responsible supply chains”)

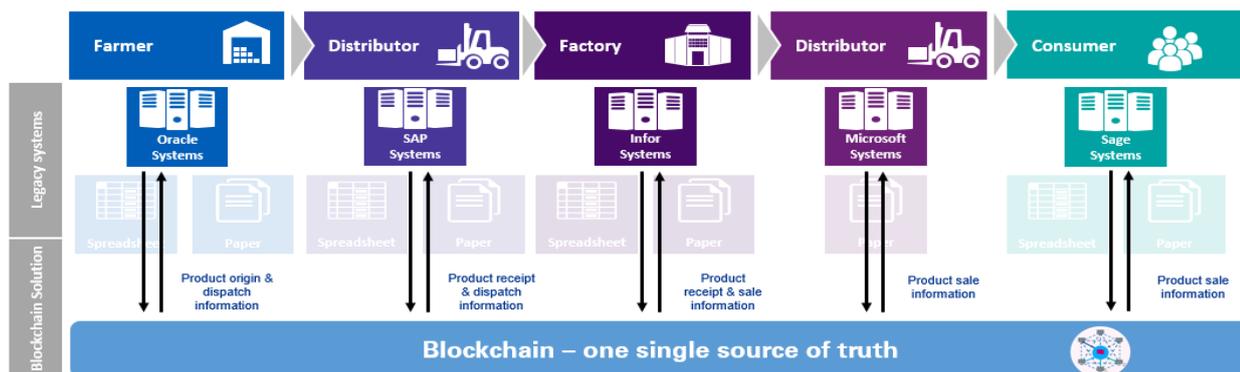


1.6 Funzionamento e implementazione della blockchain technology al fine della condivisione di uno shared ledger

Le modalità di creazione del valore sono indicate come la base delle criticità riscontrate sul piano tributario; sono stati individuati infatti tre distinti processi di creazione del valore: *value chain*, *value network* e *value shop*. La *value chain* è definita come la trasformazione di *input in output* funzionali ad una catena sequenziale di attività distinte, costituendo quindi una rappresentazione per l'analisi sistematica delle attività svolte dall'impresa (design, produzione, vendita, consegna e supporto); la *value network* si basa invece su una tecnologia di intermediazione utilizzata dall'operatore attraverso una piattaforma capace di interconnettere e collegare nello spazio e nel tempo i propri clienti e facilitarne le relazioni; il processo di *value shop*, contariamente, è caratterizzato da una tecnologia in grado di rispondere a specifiche necessità di una tipologia di cliente-utente (*single side market*) in un processo integrato che esula dalle logiche delle catene-reti del valore. (Cfr. pag 43

https://eprints.luiss.it/914/2/La_generazione_del_valore_in_una_organizzazione_Il_contributo_della_tecnologia.pdf) In questo contesto e per tali motivazioni-benefici, le organizzazioni tendono a costituire sistemi centralizzati per la gestione dei servizi della catena di approvvigionamento: tipicamente le aziende sviluppano tale sistema basandosi prima su una base autonoma per i loro scopi interni e successivamente, effettuando transazioni, integrano e incorporano tali operazioni ad alta intensità di lavoro in un unico sistema-entità creando una sinergia all'interno del sistema e ottenendo quindi trasparenza dei flussi riguardanti i beni scambiati, l'identità degli *stakeholders* e i dati immagazzinati. La blockchain technology ha l'obiettivo proprio di condividere le informazioni riguardanti le transazioni dimostrando che è possibile creare un libro mastro comune nel quale tutte le operazioni vengono registrate, sincronizzate e diffuse tra entità di *network*, facilitando e velocizzando i flussi informativi tra *stakeholders* e contrastando l'inefficienza dovuta all'asimmetria informativa. Le caratteristiche principali della *blockchain* riguardano l'immutabilità e la decentralizzazione delle transazioni, l'utilizzo di una singola fonte di verità nel senso che tutte le parti coinvolte nella *value chain* devono registrare le proprie negoziazioni all'interno di un unico e comune libro mastro condiviso (*shared ledger*), e infine la sicurezza con cui le singole operazioni sono assicurate attraverso tecnologie criptografiche che ne garantiscono l'integrità e la disponibilità.

Grafico 5: Il flusso di informazioni all'interno della catena di approvvigionamento (Cfr. pag 9 OECD Global Blockchain Policy Forum on 12-13 September 2019 “Is there a role for blockchain in responsible supply chains”)



Information flow in the supply chain (distributed systems perspective)

Molte *supply chain* sono complesse e frammentate, e contano su un gran numero di fornitori e intermediari da tutto il mondo. Allo stesso tempo consumatori, regolatori, investitori, stanno aumentando la domanda per valutare l'esatta provenienza e qualità di determinati prodotti e le condizioni per le quali tali sono stati allocati sul mercato: le imprese stanno avendo ruoli sempre più importanti in base alla loro funzione di anticipazione, identificazione, valutazione e mitigazione di impatti e rischi avversi all'interno del *due diligence process*. In questo contesto è importante tracciare i flussi informativi riguardanti la produzione e il movimento dei prodotti all'interno della *supply chain* (paese d'origine, materiali utilizzati, metodo e qualità di produzione e trasporto): attraverso metodi di traduzione e segnalazione di tali mediante l'uso di un linguaggio universale, formato da numeri e codici. Il presupposto di tale meccanismo è quello di creare un "*digital twin*" di un asset fisico così da poterlo tracciare all'interno dello *shared ledger*: questo può essere utilizzato da diversi attori all'interno della value chain come input per i loro processi di *decision making* e di *risk management*.

Grafico 6: Due diligence process (Cfr. pag 13 OECD Global Blockchain Policy Forum on 12-13 September 2019 “Is there a role for blockchain in responsible supply chains”)



Complessivamente, i benefici potenziali provenienti da una conoscenza accurata della *blockchain* e le implicazioni provenienti da una *responsible business conduct* riguardano la tracciabilità dei flussi informativi, l'identificazione degli attori e la trasparenza delle pratiche di approvvigionamento, la riduzione delle frodi, la creazione di "contratti intelligenti" e di processi automatizzati con lo scopo finale di facilitare l'esecuzione di una transazione commerciale e conseguentemente una riduzione dei costi e incrementi di efficienza per tutte le parti interessate, la riduzione del rischio di comportamenti non conformi nella catena di approvvigionamento e infine una maggiore formalizzazione delle relazioni e dello scambio di informazioni. L'utilizzo di dati, finalizzati alla partecipazione con gli utenti e alla creazione di sinergie comportano un beneficio economico in grado di ampliarsi con la quantità e la varietà di informazioni scambiate. Esaminando infatti come i dati entrano a far parte della catena della creazione del valore, l'OCSE ha delineato un processo multi-fase in cui: nella prima fase di *data-origination* i dati sono generati da transazioni online e dalla diffusione di dispositivi interconnessi; nella seconda fase di *data collection* i dati, di valore limitato ma già asset altamente mobili, sono raccolti e immagazzinati per la creazione di *big data*; la terza fase riguarda l'analisi dei dati che vengono elaborati per estrapolare informazioni utili; nella quarta fase (*knowledge base*) le informazioni vengono sommate, modellate e aggiornate per essere funzionali alle attività di business; nell'ultima fase (*data driven decision making*) la base di conoscenze precedentemente creata è di supporto e orienta le strategie dell'impresa creando così valore. (Cfr. Confindustria (giugno 2019), Osservazioni e proposte: "Principi fiscali internazionali e digitalizzazione dell'economia, osservazioni per un'equa fiscalità").

1.7 L'e-commerce, i presupposti e i due modelli di B2B e B2C

La modalità con cui si trasferisce la creazione di valore generata risiede nell'*e-commerce*, il canale di vendita di prodotti e/o servizi online, considerata come una singola parte del modello di *business*. L'*e-commerce* può essere definito, a livello generale, come quella tipologia di commercio volto a consentire la commercializzazione di beni e servizi attraverso internet o una rete elettronica: perciò si concludono contratti giuridicamente rilevanti tra persone distinte fra loro, per cui sia la proposta che l'accettazione, sono redatte su presupposti informatici, inviate con modelli di trasmissione telematica ed accessibili utilizzando strumenti informatici.

Secondo l'OCSE, il commercio elettronico comprende "tutte quelle categorie di transazione commerciale che coinvolgono sia organizzazioni sia individui, basate sul trattamento e sulla trasmissione di informazioni digitalizzate e che includono testo, suono e immagini" (Cfr. <https://www.fiscoetasse.com/approfondimenti/13175-commercio-elettronico-2018-e-sue-caratteristiche.html>). Attraverso la digitalizzazione di informazioni, compresi testi, suoni e immagini visive, un numero crescente di beni e i servizi possono essere erogati digitalmente a clienti sempre più lontani dalla posizione del venditore. La possibilità di effettuare scambi commerciali sul piano nazionale e internazionale in tempo reale e anche in modo anonimo ha reso complessa l'applicazione delle norme fiscali usate abitualmente sulle transazioni nei mercati tradizionali.

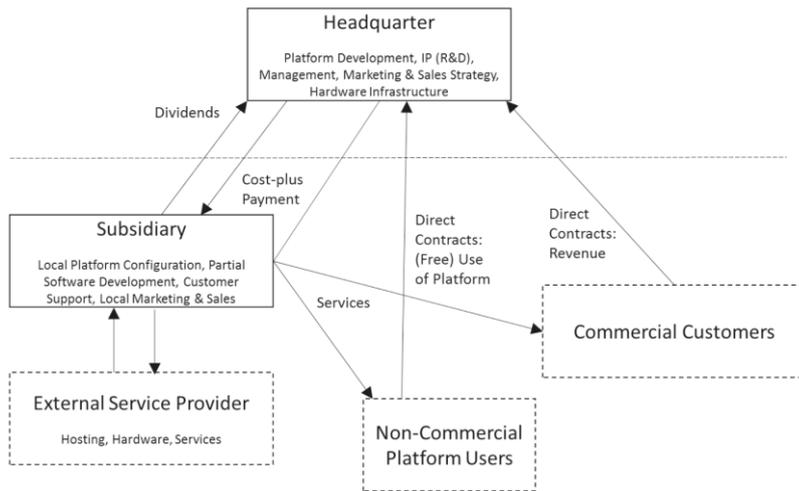
Ad oggi non è ancora presente una disciplina fiscale omogenea in grado di scongiurare condotte fiscali elusive o evasive con il conseguente effetto di causare perdite di gettito per le amministrazioni tributarie. I fattori che ostacolano l'estensione della normativa al commercio elettronico sono molteplici e possono essere riassunte con le seguenti: la difficoltà di localizzare le attività degli agenti che partecipano alle transazioni; i problemi nell'identificare i proprietari dei siti *web*; la dematerializzazione dei beni; l'assenza del *punto fiscale (taxation points)* fondamentale per la riscossione delle imposte; le questioni relative alla registrazione delle scritture contabili; la diffusione dei pagamenti elettronici anonimi.

Per quanto riguarda il commercio elettronico e la relativa tassazione, i casi più interessanti da analizzare sono *B2B e B2C*.

I modelli di business digitali possono essere classificati come *B2C (business to consumer: transazioni e relazioni commerciali fra imprese e consumatori finali)* se gli utenti privati dei beni o servizi digitali sono o diretti clienti oppure se contribuiscono all'offerta per i clienti commerciali. Tale offerta risulta essere strettamente mirata e specializzata ed è costituita da pubblicità o piattaforme *online* che creano servizi online gratuiti ai consumatori finali. In questa tipologia di *e-commerce* il cliente può acquistare il prodotto o servizio senza raggiungere il luogo fisico, si realizza un negozio virtuale, utilizzando carrelli elettronici e servizi di pagamento *online*: si tratta dello *Storefront Model*. Amazon utilizza lo *Storefront Model*, offrendo la *shopping cart technology* (il carrello della spesa virtuale che permette al consumatore di accumulare più articoli durante la navigazione per poi effettuare l'acquisto in un'unica soluzione); utilizza un *database* clienti che registra gli account dei vari clienti e gli articoli acquistati, le transazioni avvenute e le informazioni sul sistema di pagamento. (Cfr.

<https://www.glossariomarketing.it/significato/e-commerce/>) Tale *business model* è costituito principalmente da una diffusa infrastruttura *IT*, dalle *core activities* della società madre che riguardano lo sviluppo e il mantenimento di tali infrastrutture e le attività di *management e marketing* dei servizi online finalizzate per incrementare la *customer satisfaction* e di impatto rilevante nella componente costi e dai ricavi generati da pubblicità o commissioni per l'utilizzo di tali piattaforme. Il commercio elettronico *B2C* può in molti casi ridurre drasticamente le catene di approvvigionamento eliminando la necessità di molti grossisti, distributori, rivenditori e altri intermediari che sono stati tradizionalmente utilizzati in attività che coinvolgono beni materiali. Per questa disintermediazione, le imprese *B2C* in genere comportano elevati investimenti in pubblicità e assistenza clienti, oltre che nella logistica: si riducono i costi di manutenzione, transazione, si riducono le barriere all'ingresso sul mercato, aumenta l'accesso dei consumatori alle informazioni.

Grafico 7: funzionamento modello B2C (Cfr. pag 24 Marcel Olbert M. Spengel C. (February 2017), “, *World tax journal* “International taxation in the digital economy: challenge accepted?)



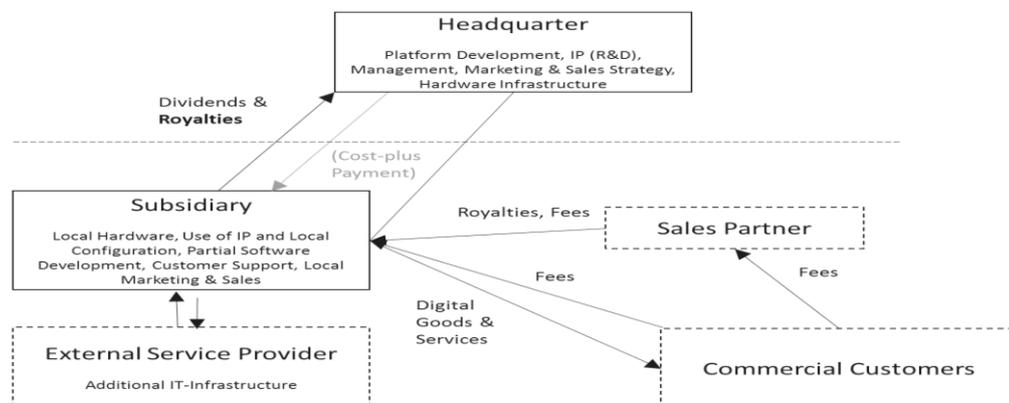
Secondo una prospettiva strettamente fiscale, il nesso tassabile è riscontrabile nel paese di residenza della società capogruppo se l'impresa stessa entra in diretto contatto attraverso una vera e propria *relationship* con il consumatore: il risultato è indipendente dall'area di mercato geografica dove il ricavo è generato. Tale business impiega inoltre uno staff presso le filiali sia per creare una presenza significativa e quindi facilitare l'entrata nel mercato dei consumatori, sia per considerare le attività come parti separate all'interno del sistema, limitando rischi contrattuali.

La stragrande maggioranza del commercio elettronico è costituita da transazioni in cui un'azienda vende prodotti o servizi a un'altra impresa (cosiddetti *business-to-business (B2B)* (OCSE, 2011). Ciò può includere transazioni tradizionali in cui un grossista acquista partite di merci online, che poi vende ai consumatori dai punti vendita. Può anche includere la fornitura di beni o servizi a supporto di altre imprese, tra cui: servizi logistici come trasporto, deposito e distribuzione; servizi applicativi che offrono distribuzione, *hosting* e gestione di pacchetti software da una struttura centrale; esternalizzazione di funzioni di supporto per il commercio elettronico (sicurezza e assistenza clienti); servizi di gestione e manutenzione di aste in tempo reale via *Internet*; gestione dei contenuti del sito *Web* che forniscono funzionalità di acquisto *online* automatizzate. Il *Business to Business (B2B)* è quindi incentrato sui rapporti commerciali tra le organizzazioni. Tali modelli di *business* hanno la funzione di "attivatori" in quanto facilitano la trasformazione digitale dei propri clienti: il gruppo di clienti comprende imprese di tutti i settori e regioni geografiche con accesso a *Internet*. Combinazioni complesse di elementi *hardware e software* costruiscono l'infrastruttura del digitale modello di business *B2B*. Le vendite sono un'altra funzione importante che è pianificata e gestita centralmente ma realizzata localmente attraverso filiali e partner locali. Queste entità locali promuovono ulteriormente le relazioni con i clienti per individuare le specifiche delle offerte digitali e i ricavi derivano dalla vendita diretta o dalla licenza di prodotti o servizi digitali. Se le filiali locali intrattengono rapporti contrattuali diretti con i clienti, compensano la società madre per l'uso e la vendita dei propri prodotti tramite pagamenti di *royalty*, definito dall'OCSE come "il pagamento di qualsiasi tipo

ricevuto in considerazione dell'uso o il diritto di utilizzo di qualsiasi *copyright* di un lavoro letterario, artistico o scientifico (<https://fiscomania.com/royalty-diritto-di-autore-estero/>). Anche sfruttando le diversità riscontrabili nei regimi impositivi dei vari Paesi di tale ultima tipologia di provento, ossia la circostanza secondo la quale le *royalties* vengono tassate dai vari Stati in maniera diversa, si è assistito alla diffusione delle società *offshore* e più in generale di quelle strutture contrattuali che consentono di distinguere, fra i ricavi d'impresa, da una parte la "quota" derivante dall'attività di gestione aziendale tipica e dall'altra, invece, la "quota" di proventi qualificata come *royalties*. Le multinazionali si sono quindi servite di appositi modelli di triangolazione atti a sottrarre a tassazione quest'ultima "quota" ideale di proventi. Infatti, alcuni Paesi utilizzano il criterio della tassazione concorrente, applicando una ritenuta alla fonte sulle *royalties* in uscita, mentre altri non prevedono ritenute e riservano l'esclusiva potestà impositiva sui proventi immateriali allo Stato di residenza.

I modelli posti in essere hanno consentito che rimanesse sottoposta alla *corporate tax* solo la parte di proventi derivanti da attività a basso rischio, mentre l'extraprofitto, derivante dagli *intangibile*, risultava non tassato. (Cfr. pag 21 Fondazione Bruno Visentini, Fabio Marchetti e Tommaso Di Tanno Febbraio 2019 La tassazione dell'economia digitale Position Paper)

Grafico 8: funzionamento B2B (Cfr. pag 26 Marcel Olbert M. Spengel C. (February 2017), *World tax journal* "International taxation in the digital economy: challenge accepted? ")



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

La difficoltà della materiale riscossione dell'Iva è uno dei problemi che affligge le due tipologie di *e-commerce*. (<https://www.fiscoetasse.com/approfondimenti/13176-iva-e-e-commerce-2018.html>)

Nei rapporti *B2B*, il *reverse charge* risulta essere uno strumento contabile che comporta la traslazione del debito Iva sul committente della prestazione, mentre il fornitore è libero da adempimento nel luogo di stabilimento del destinatario del servizio mentre nelle transazioni *B2C*, l'imposta sarà applicata direttamente dal fornitore (comunitario o extracomunitario). (Cfr. <https://www.diritto.it/il-reverse-charge/>)

L'obiettivo chiave dell'OCSE è bilanciare l'obiettivo politico sottostante ovvero cercare di affrontare le sfide emergenti sollevate dalla digitalizzazione dell'economia fronteggiando il rischio di applicazione di una tassazione supplementare imposta ai contribuenti. In questa prospettiva, il tasso dovrebbe essere fissato a un livello minimo, proporzionato ai margini di profitto delle imprese a cui si deve applicare. In una struttura a tasso unico, i diversi modelli di *business* verrebbero tutti tassati allo stesso livello di fatturato, ma l'effetto sui tipici modelli di business *B2B e B2C* sarebbe piuttosto diverso tra loro generando, se viene concessa una mera deduzione dalla base imponibile del reddito, in alcuni casi un'imposta esente da oneri fiscali marginali piuttosto che un credito d'imposta. (Cfr. pag 43-44 *Tax and the Digital Economy Challenges and Proposals for Reform* Edited by Werner Haslechner Georg Kofler Katerina Pantazatou Alexander Rust)

Ai fini dell'applicazione di IVA, l'identificazione del paese di destinazione (di residenza, di immobilità) non è di facile comprensione: a questo scopo vengono utilizzati *tangible and intangible proxies* le prime con riferimento ad oggetti fisici e le seconde collegate alle caratteristiche delle persone presenti nella transazione.

Tabella n.1: distinzione tra tangible e intangible proxies (Cfr. pag 15 Devereux, M., De la Feria, R. (2014), *Working Paper n. 1407*, Oxford University Center for Business Taxation, "Designing and implementing a destination based corporate tax")

<i>TANGIBLE PROXIES</i>	<i>INTANGIBLE PROXIES</i>
<i>the location of goods</i>	<i>the supplier location (location, residence, or place of business of the supplier)</i>
<i>the location of land</i>	<i>the customer location (location, residence, or place of business of the customer)</i>
<i>the place of performance</i>	<i>the consumer location (location, residence, or place of business of the person to whom the thing supplied is provided/rendered/delivered, or by whom it is received)</i>
	<i>the place of effective use or enjoyment of the supply</i>

Pur esistendo tale distinzione e data la difficoltà di rispondere a determinate questioni riguardanti l'impiego da parte del fornitore di beni o servizi (se questo è una persona registrata o meno ai fini IVA, il *timing*, la location e la natura della fornitura), tutti i sistemi IVA usano un mix tra *tangible e intangible proxies*, spesso in un modo interconnesso in grado di costituire una vera e propria *proxy chain*. Naturalmente l'utilizzo di numerose e differenti proxies incrementano costi, opportunità di frode, elusione per le multinazionali. Usare singole proxies può portare a valutazioni errate riguardo la tassazione nel paese di destinazione: tuttavia nelle transazioni *B2B e B2C* tale metodo risolve molti problemi riguardanti il sistema IVA. In particolare la

customer location proxy può essere facilmente applicata nei modelli *B2B* in riferimento ai contratti-accordi stipulati ma ciò può essere problematico se il consumatore è presente e usa i propri servizi (in termini di stabile organizzazione) in più di una giurisdizione. La proposta dell'OCSE in questi casi sarebbe quella di allocare le regole fiscali sulla base di un *two-step proxies chain*: il primo step sarebbe quello di applicare la *customer location proxy* mentre quello successivo riguarderebbe l'applicazione della *consumer location proxy* ovvero il posto in cui viene effettivamente usato il bene. Per quanto riguarda le transazioni *B2C* la *customer location proxy* crea difficoltà in termini di obbligazioni amministrative in quanto risulterebbero requisiti e registrazioni multiple in riferimento a vendite effettuate all'interno del sistema IVA. In generale però, accettando il fatto che comunque nel panorama dell'*e-commerce* le distorsioni sono inevitabili e monitorando che l'onere e il costo di tali non siano gravosi per l'intero sistema, la *customer location proxy* risulta essere l'approssimazione migliore per la tassazione di questa tipologia di *business model*. (Cfr. Confindustria (giugno 2019), Osservazioni e proposte: "Principi fiscali internazionali e digitalizzazione dell'economia, osservazioni per un'equa fiscalità")

1.8 Questioni del nesso, dei dati e della caratterizzazione: le tax challenges

Di conseguenza è possibile affermare che la base imponibile per la fiscalità diretta e indiretta nella digital economy sia di difficile quantificazione. L'OCSE classifica le *tax challenges* come segue: la questione del nesso, vista come la possibilità di condurre *business* senza la necessità di operare mediante una presenza fisica, evidenzia come l'innovazione sul piano tecnologico non abbia inciso sulla natura delle attività svolte ma ne abbia variato le modalità di svolgimento in quanto grazie alla digitalizzazione vi è stata una riduzione dei requisiti di prossimità territoriali (in passato indispensabili per l'esecuzione di un'attività economica in una giurisdizione); in merito ai dati è stata sottolineata la difficoltà per la quale si attribuisce valore a tali sia da un punto di vista economico che fiscale attraverso la raccolta e l'utilizzo di informazioni personali su scala globale; per quanto riguarda la caratterizzazione, la creazione e lo sviluppo di nuovi prodotti e servizi digitali vi è il pericolo che vi si possano creare delle aree grigie nella connotazione fiscale dei relativi pagamenti e nella soluzione di *cloud computing*. (Cfr. Confindustria (giugno 2019), Osservazioni e proposte: "Principi fiscali internazionali e digitalizzazione dell'economia, osservazioni per un'equa fiscalità") .L'OECD, il G20 e la TFDE hanno individuato una serie di contromisure presenti nel *BEPS report on action 1* del 2015, nella cornice dei principi di Ottawa quali: l'introduzione di nuove regole volte ad ampliare il concetto di nesso tassabile, incentrato sul significato di presenza significativa (PES) per la quasi si ritiene fiscalmente rilevante la presenza di un'impresa non residente quando "sorretta da fattori che indichino un'interazione volontaria e continuativa con l'economia (quali redditi conseguiti localmente grazie a servizi digitali e indicatori relativi all'utenza locale) di un'altra giurisdizione anche in assenza dei tradizionali presupposti materiali" (Cfr. Confindustria (giugno 2019), Osservazioni e proposte: "Principi fiscali internazionali e digitalizzazione dell'economia, osservazioni per un'equa fiscalità"); l'impiego di una ritenuta alla fonte per alcune tipologie di pagamenti effettuati da soggetti residenti o non residenti per

l'acquisto online; e infine l'introduzione di un prelievo di perequazione(imposizione indiretta) finalizzato a ridurre ed eliminare le diversità di trattamento tra imprese residenti e non dotate di PES e creare quindi un sistema di tassazione più omogeneo.

1.9 L'esercizio della sovranità fiscale (substantive and enforcement tax jurisdiction) alla base della progettazione e dell'implementazione della destination-based corporate tax (residence vs source based taxation)

Gli Stati esercitano la propria sovranità fiscale in virtù di poteri di natura sia territoriale che personale su tutti i tipi di contribuenti (persone fisiche e imprese), garantendone l'oggettività: si determinano quindi da una parte il campo d'azione di ciascuno Stato e dall'altro la qualità coercitiva della pretesa impositiva. Quando tale potere assume una connotazione sovranazionale, si possono definire due distinte situazioni: il potere impositivo può essere applicato sia su soggetti che hanno un legame personale con lo Stato (stabilito dal diritto interno e dall'individuazione della residenza fiscale) ma risultano al di fuori dei confini della giurisdizione nazionale e sia verso coloro che non possiedono un collegamento personale con lo Stato ma operano nel suo territorio. Per quanto concerne l'esercizio del potere impositivo sui soggetti fiscalmente residenti, sussistono due metodi differenti: la tassazione su scala mondiale(*world wide taxation*) in cui il prelievo avviene sul reddito complessivo indipendentemente dalla sua origine(tale approccio è di difficile applicazione ed è sostituito da meccanismi ibridi che posticipano il prelievo su redditi di fonte estera al momento in cui questi vengono rimpatriati), e la tassazione su scala territoriale, in cui il potere impositivo è esercitato esclusivamente ai soli redditi che i soggetti percepiscono in virtù di attività svolte all'interno dei confini del territorio nazionale.(Cfr. <https://www.diritto.it/1-applicazione-del-worldwide-taxation-principle-in-italia-tra-diritto-interno-ed-internazionale/>) Da ciò è facile riscontrare come i profitti esteri di un'impresa residente in uno stato potrebbero essere ritenuti imponibili in un'altra giurisdizione che mostri gli stessi vincoli di natura territoriale. In questo senso le giurisdizioni provvedono ad eliminare l'eventuale doppia imposizione riconoscendo al contribuente un'esenzione o comunque un credito d'imposta per il prelievo subito all'estero. In un regime competitivo sulla tassazione, la *digital economy* accentua il problema dell'erosione della base imponibile, offrendo opportunità elusive anche nei confronti e a discapito dell'economia tradizionale: riflesso di tale situazione è che tale competizione ha portato l'aliquota fiscale ad essere vicina allo zero. A causa delle sue peculiarità, riscontrabili secondo prospettive di dematerializzazione delle operazioni e di frammentazione di funzioni economiche *asset*, rischi, la progettazione fiscale deve fronteggiare diverse avversità quali la ripartizione della base imponibile, l'entità del valore che deve essere soggetto a tassazione e le modalità di prelievo.

Le imposte sul valore aggiunto sono imposte interne che colpiscono sia le forniture domestiche, ma anche quelle transfrontaliere: l'imposta deve essere riscossa nella giurisdizione in cui si ritiene che la fornitura abbia luogo. Nel caso di una fornitura transfrontaliera, ciò può essere "all'origine", vale a dire nella giurisdizione del fornitore, o "a destinazione", vale a dire nella giurisdizione del cliente. Si applica pertanto

un'imposta all'origine sulle forniture nazionali e le esportazioni, mentre l'imposta basata sulla destinazione viene riscossa sulle importazioni. La scelta della giurisdizione in cui l'imposta è incassata, ha conseguenze economiche e politiche significative, in quanto determina quale giurisdizione benefici delle entrate dall'imposta e quale invece abbia diritti fiscali sui consumatori: è essenziale che l'intero valore delle esportazioni siano soggette all'imposta nazionale e che venga concesso un credito per il valore delle importazioni. (Cfr. A. Schenk & O. Oldman, *Value Added Tax: A Comparative Approach* (Cambridge Tax Law Series 2007), p. 183; Van Brederode, id., p. 205; L. Ebrill et al., *The Modern VAT* (IMF 2001), p. 183.) A livello internazionale, la tassazione diretta si basa sia sul *residence* che sul *source criteria*: nel primo caso, le problematiche emergono nel prevenire l'elusione delle imposte sul reddito delle società attraverso modalità in grado di sfruttare meccanismi di *transfer pricing* e di *profit shifting* in regimi a tassazione favorevole (paradisi fiscali). Nel secondo caso, le multinazionali digitali senza una stabile organizzazione eludono la tassazione sugli utili, a causa della difficile definizione del confine che esiste tra ciò che si produce e ciò che si esporta. Nonostante ciò, nei paesi di destinazione di beni e servizi digitali, gli utenti di piattaforme contribuiscono in maniera attiva o passiva alla creazione di valore e profitti: in tale contesto, le istituzioni nazionali ma soprattutto internazionali sottolineano la necessità di effettuare uno sforzo comune per implementare un sistema armonizzato e coordinato di libera competizione, in contrasto con le decisioni unilaterali dei singoli Stati.

Tuttavia, non è stato raggiunto un accordo sulla questione: il termine per la decisione sulle raccomandazioni finali è stato spostato al 2020. In risposta al lento movimento all'interno dell'OCSE, la Commissione europea ha pubblicato due proposte di direttiva correlate: a) un'imposta provvisoria del 3% sulle entrate di transazioni digitali di società che generano oltre 750 milioni di euro di entrate in tutto il mondo e 50 milioni nell'UE e (b) una proposta a lungo termine per l'applicazione dell'obbligo fiscale nei confronti delle stabili organizzazioni, che ne modifica l'attuale requisito. Ciò comporterebbe responsabilità fiscale se una società ha, ad esempio, un predeterminato numero di utenti o volume delle vendite in una giurisdizione dell'UE.

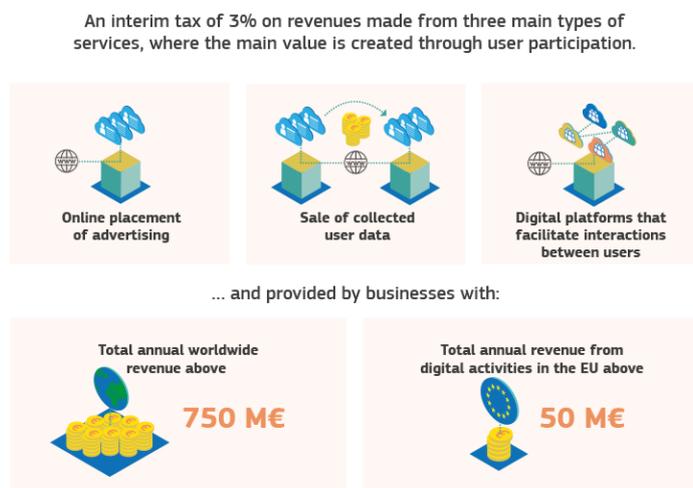
1.10 La DST

In questa prospettiva viene implementata una tassa sui servizi digitali (*DST*) che viene applicata verso larghi gruppi di multinazionali ad un determinato turnover di fatturato (almeno 750 milioni), a ricavi provenienti dal mercato europeo di almeno 50 milioni e un ammontare di ricavi derivanti da servizi digitali conseguiti nel territorio dello Stato non inferiore a 5,5 milioni di euro: il gettito fiscale è comunque assegnato a ciascun stato membro in base alla quota nazionale degli utenti digitali globali. (Cfr. Bellavite L., Morabito D. 6 febbraio 2020 KPMG La nuova imposta sui servizi digitali)

La *DST*, proposta dalla Commissione Europea e operativa dal 1 Gennaio 2020 con modifiche e integrazioni approvate dalla legge di bilancio del governo Gentiloni, ha l'obiettivo di incrementare il livello di prelievo sui servizi digitali in quanto sotto-tassati: questa consiste in un'aliquota del 3% sull'ammontare dei ricavi tassabili conseguiti nel corso dell'anno solare e comporta una triangolazione tra le autorità di tassazione

nazionale, le negoziazioni tra aziende contribuenti che forniscono servizi e i clienti che li acquistano, e gli utenti digitali che forniscono dati e informazioni. (Cfr. Il sole 24 ore, 3 giugno 2020 Dazi, Italia di nuovo nel mirino Usa per la digital tax)

Grafico 9: campo di applicazione della DST



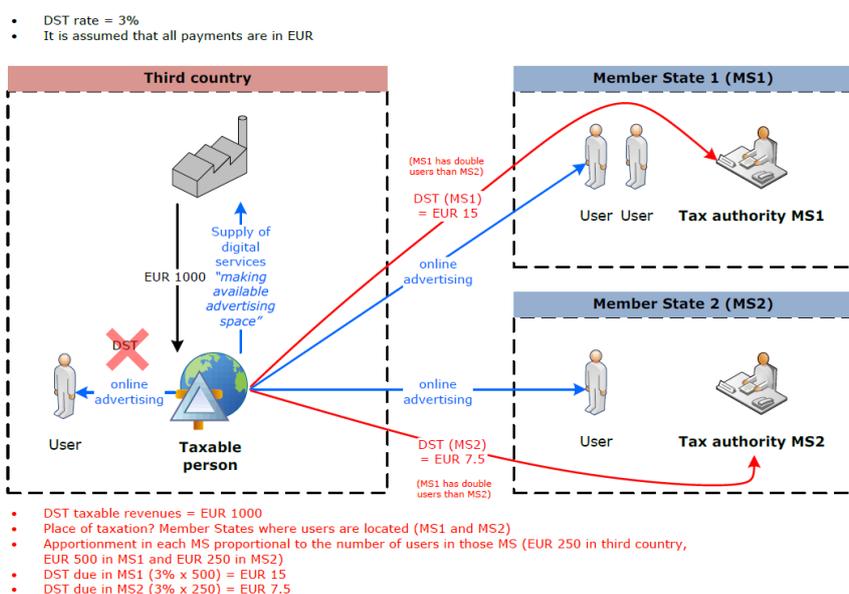
Tale *framework* costituisce l'origine del valore aggiunto (creazione di valore) e ha la funzione di essere visto come riferimento della ripartizione del gettito fiscale tra i paesi membri dell'UE. L'imposta viene applicata sui ricavi realizzati nell'anno solare: si prevede un versamento dell'imposta entro il 16 febbraio dell'anno solare successivo a quello di riferimento, e una dichiarazione annuale presentata dalle imprese interessate sull'ammontare dei servizi tassabili forniti entro il 31 marzo dello stesso anno. (Cfr.

<https://quifinanza.it/fisco-tasse/digital-tax-applicata-colossi-web/340320/>) Per le società che fanno parte di uno stesso gruppo è nominata una singola società che deve adempiere agli obblighi derivanti dalle delibere corrispondenti all'imposta sui servizi digitali.

La *Digital Services Tax* ha le caratteristiche di un'accisa sui servizi digitali, data la sua applicazione concentrata su determinati operatori (utenti acquirenti), la sua natura indiretta, la dimensione monofase della sua attuazione e la determinazione della base imponibile (Cfr. <https://osservatoriocpi.unicatt.it/cpi-archivio-studi-e-analisi-la-web-tax-italiana-prospettive-e-problemi>). Più di facile impiego, da un punto di vista qualitativo, è invece il tema attinente alla territorialità, che reca con sé gli inevitabili profili riguardanti la *compliance* specifica dell'imposta. Se la *Digital Services Tax* ha trovato la sua giustificazione nel tentativo di contrastare efficacemente forme di erosione della base imponibile al fine di riallineare il potere di imposizione con il luogo di creazione del valore dei servizi in circolazione attraverso la rete, è però altrettanto vero che una volta redistribuito all'interno dell'Unione il gettito del tributo, il passaggio successivo impone una sua suddivisione (un *apportionment*) fra i diversi stati, in ragione della presenza sul territorio dell'uno o dell'altro di quegli stessi produttori-consumatori che concorrono alla catena del valore del servizio erogato. (Cfr. <https://www.gov.uk/government/publications/introduction-of-the-digital-services-tax/digital-services-tax>). La Commissione in questo contesto ha adottato l'unica soluzione tecnicamente

possibile: da Bruxelles infatti è giunta la proposta di considerare come elemento idoneo alla localizzazione del destinatario di beni o servizi (*Pro-sumer*) e conseguentemente fattore di rilievo nell' allocazione del gettito del tributo fra stati, l'indirizzo *IP (Internet Protocol)* di accesso alla rete. Questo parametro sarebbe inteso come *proxy* adeguata all'individuazione dell'effettiva residenza dell'individuo (customer location proxy): il riferimento all'accesso e all'IP dell'utenza rimane pur sempre un parametro oggettivo, che permetterebbe un alleggerimento significativo degli oneri nei confronti degli operatori economici, e consentirebbe anche un miglior utilizzo del *MOSS*.

Grafico 10 - An example of DST applied to online advertising sales (Cfr. pag 6 Gastaldi F., Zanardi (20 – 22 march 2019), Banca d'Italia, Workshop on Public Finance Rome The Digital Services Tax: EU Harmonisation and Unilateral Measures)



1.10 Residence and source criterias

L'allocazione delle regole riguardanti l'imposizione diretta del reddito delle imprese multinazionali è pianificato dalle normative internazionali e integrato nei singoli sistemi nazionali: è poi a discrezione di questi ultimi andare a scegliere in quale giurisdizione operare in base alle proprie necessità da soddisfare. Tuttavia tale sovranità è limitata sia da politiche economiche che da ragioni indotte dal mercato quali :il problema della doppia tassazione che riguarda il trattato fiscale, accordo bilaterale per cui viene determinata l'importo dell'imposta che un paese può applicare sul reddito, al capitale e al patrimonio di un contribuente incidendo sul proprio benessere; e i cosiddetti paradisi fiscali i quali garantiscono prelievi fiscali bassi o addirittura nulli in termini di tasse sui depositi bancari, attraendo molto capitale estero. Concernente ad evitare la doppia tassazione e l'evasione fiscale, la lega delle nazioni implementò un primo modello di convenzione sulla tassazione i cui cardini risiedevano in un singolo prelievo fiscale, l'impostazione di

specifiche linee guida per l'applicazione di tali regole e i principi che dovevano seguire le giurisdizioni per tassare i profitti: basato sul principio dei benefici secondo il quale le tasse vengono pagate per finanziare le spese per i beni pubblici e quindi per i vantaggi ricevuti, vennero stabilite due basi imponibili competenti per le imposte sul reddito, i *source e residence criterias*. Secondo il principio di residenza, i paesi tassano i soggetti residenti in base al proprio reddito mondiale, indipendentemente da dove tale flusso è stato maturato. Per fini prettamente legali, la residenza è valutata individualmente: la società madre e le sue filiali sono considerate entità legali distinte, e sono ritenute residenti nel paese in cui sono localizzate, luogo al tempo stesso di incorporazione e di gestione (Cfr. Pag 6 Devereux, M., De la Feria, R. (2014), *Working Paper n. 1407*, Oxford University Center for Business Taxation “Designing and implementing a destination based corporate tax”). Secondo invece il principio di origine, un paese deve tassare il reddito nel paese in cui effettivamente questo si genera, matura e viene percepito, indipendentemente dalla residenza del contribuente. Da un punto di vista pratico, il principio di origine presenta importanti vantaggi perché i fornitori sono in grado di riscuotere le tasse su tutte le loro erogazioni in conformità con le stesse regole fiscali e non necessitano di adeguamenti fiscali alle frontiere. Ciò si riduce sostanzialmente da una parte in oneri e costi di conformità che i soggetti passivi devono sostenere e dall'altra da rimborsi a monte dell'imposta da ottenere nelle giurisdizioni dei loro rispettivi fornitori: complessivamente quindi anche un'imposta basata sull'origine riduce le opportunità di frode. Tuttavia, il principio di origine non viene quasi mai usato come regola di giurisdizione per il commercio internazionale perché comporta rischi di distorsione della concorrenza, influenzando per motivi fiscali le decisioni dei consumatori finali e dei soggetti passivi. Il principio di origine è considerato nella prospettiva in cui se una giurisdizione crea valore, un certo reddito deve essere tassato. Tuttavia tale teoria afferma che solo gli individui dal lato dell'offerta possono creare valore, ignorando il fatto che anche il lato della domanda stia creando valore: infatti sia gli input (cioè l'offerta) che gli output (ovvero la domanda) di un'impresa portano alla creazione di valore e devono essere considerati nel principio di allocazione del reddito. Di conseguenza, si sostiene che la giurisdizione del mercato dovrebbe avere il diritto di tassare almeno parte del reddito di un'impresa e l'allocazione del reddito transfrontaliero dovrebbe in parte basarsi sul principio di destinazione. Da un punto di vista economico, la modalità di allocazione basata sulla destinazione richiederebbe di elaborare quale sia il valore aggiunto effettivo della giurisdizione del mercato. Ad esempio, per quanto riguarda l'economia digitale, il valore aggiunto sul mercato rispetto all'economia reale è che i clienti possono acquistare o utilizzare determinati servizi gratuitamente e quindi creare valore. In termini pratici, se più persone utilizzano una piattaforma di social media, maggiore è il valore dell'impresa operativa di tale piattaforma. Apparentemente, se un sistema fiscale internazionale si basa solo sul principio di destinazione, i fattori di produzione sarebbero irrilevanti per la destinazione del reddito. Di conseguenza, è necessario essere consapevoli che l'assegnazione di una determinata percentuale di reddito alle giurisdizioni del mercato deve essere in linea con i principi economici sottostanti. (pag 33,34 Peter Hongler Pasquale Pistone IBFD Blueprints for a New PE Nexus to Tax Business Income in the Era of the Digital Economy Working paper 20 January 2015) La maggior parte dei paesi non

modella i loro sistemi di tassazione esclusivamente su uno o l'altro principio, viene infatti utilizzato un sistema ibrido nel quale l'*OECD* assegna regole di tassazione basate sul *source criteria* per i business che guadagnano un reddito attivo (il cui presupposto è il lavoro) mentre viene applicato il *residence criteria* per i *business* che percepiscono un reddito passivo, originato da rendite automatiche quali locazione e proprietà di brevetti o simili. (Cfr. OECD marzo 2015 *Le Strutture Ibride: Tematiche di politica e compliance fiscale*) Tradizionalmente il principio di residenza è stato considerato superiore a quello di origine per il fatto che, essendo la *location* di residenza fissa, questa non crea distorsioni nella scelta del luogo dove svolgere le proprie attività: il sistema di tassazione presenta quindi una neutralità riguardante la componente di capitale da esportare (Cfr. Pag 7 Devereux, M., De la Feria, R. (2014), *Working Paper n. 1407*, Oxford University Center for Business Taxation "Designing and implementing a destination based corporate tax"). Nella realtà però, tale considerazione non è riscontrabile: il movimento e trasferimento delle imprese verso regimi a bassa tassazione produce differenze sulle aliquote applicate, creando distorsioni e inefficienze all'interno del sistema stesso. In pratica, infatti, il principio di origine è quello che si adatta a tale contesto dovendo comunque fronteggiare e quantificare due serie di problematiche: le differenze nelle aliquote fiscali tra i diversi paesi generano distorsioni all'interno dell'attività economica, in termini di inefficienza e disparità di condizioni, per cui sarebbe necessario applicare un sistema di tassazione coordinato e armonizzato; dall'altra parte l'esistenza di numerose e diverse fonti di origine di reddito e la difficoltà di concettualizzare o, meglio, l'assenza di una chiara definizione di tutti i profitti che sono generati comporta per alcuni paesi la possibilità di eludere le politiche fiscali massimizzando la loro quota di profitti, a discapito però di una generale distruzione di valore che ha effetti nell'economia reale.

1.11 La destination based corporate tax on cash flow e la distinzione tra "enforcement and substantive jurisdiction"

L'attuale sistema di tassazione internazionale basato sui criteri di residenza e origine non risulta adatto a fronteggiare l'avanzata della digitalizzazione e, in generale, della globalizzazione del mondo economico. A tal proposito, la *destination based cash flow tax* secondo è stata proposta come valida alternativa per tassare le organizzazioni in uno scenario di regolamentazione internazionale: bisogna focalizzare la propria attenzione su un'ottica in cui tutti i paesi tendono a cooperare per implementare tale sistema e conseguentemente massimizzare il benessere sociale collettivo. Per valutare ciò dobbiamo disporre di due criteri: il primo riguarda la capacità di identificare una *location* in grado di limitare le distorsioni dei comportamenti degli operatori economici, l'utilizzo improprio di *asset* e non alterare il livello competitivo all'interno dello stesso mercato; il secondo riguarda la possibilità di localizzare un territorio (stato) che abbia la facoltà (sovranità) di tassare una giurisdizione. Si distinguono a tal fine la prospettiva sostanziale (*substantive jurisdiction*) che giustifica la legittimazione dello stato a pretendere la riscossione dell'imposta mentre la seconda, in un'ottica più operativa e pratica (*enforcement jurisdiction*) connessa

all'abilità dello stato di riscuotere le tasse, attuando la politica fiscale in base a mezzi legali e meccanismi concreti che ha a disposizione. (Cfr. Andrew Appleby, Walter Hellerstein, Substantive and Enforcement Jurisdiction in a Post-Wayfair World, University Law of Georgia)

La chiave per individuare una *location* appropriata e volta a minimizzare le distorsioni economiche risiede nell'identificare la mobilità dei differenti fattori presenti nell'attività economica e che generano profitti: la possibilità di operare su diversi mercati costituisce un vantaggio competitivo difficilmente tracciabile ed è quindi importante chiedersi da dove derivino tali utili. Non tutte le attività sono equamente mobili: per esempio gli *shareholders* e i clienti di aziende multinazionali non hanno l'incentivo a cambiare il loro posto di residenza, contrariamente alle imprese che localizzano le loro attività (e quindi anche i loro profitti) in giurisdizioni a basso potere impositivo. E' quindi importante notare come il prelievo della *destination based tax* non avvenga nella *location* in cui il bene-servizio viene consumato, ma piuttosto nel posto dove l'attività rilevante risulta essere fissa: questa non provoca distorsioni riguardanti gli investimenti finanziari, il *pricing*, né influenza o condiziona il processo decisionale delle multinazionali.

Le caratteristiche principali della *DBT* riguardano l'inclusione di afflussi finanziari netti nel calcolo della base imponibile e l'applicazione di un tasso di interesse nullo per quanto riguarda le esportazioni (presente invece nelle importazioni). Quest'ultima proprietà costituisce la caratteristica principale per l'applicazione dell'IVA: i ricavi provenienti da un'esportazione sono tassati nella giurisdizione nella quale il cliente acquista il bene o servizio piuttosto che dove questo è prodotto. Lo Stato, attraverso deduzioni per le spese, diventa azionista e promotore di tale tassa, contribuendo a condividere e quindi a spalmare tutti i costi e oneri al fine di raccogliere la stessa percentuale di profitti: le spese quindi ricevono sgravi fiscali nei luoghi in cui vengono sostenute. Ciò potrebbe indurre le imprese a localizzare le spese in posti ad elevata tassazione: in realtà non è così poiché l'onere fiscale sui beni domestici o importati è compensato in ugual misura: il prezzo è innalzato dalle tasse sostenute e non vi è quindi distorsione tra beni di provenienza locale e quelli importati. (Cfr. https://en.wikipedia.org/wiki/Destination-based_cash_flow_tax)

L'applicazione e il funzionamento di questa imposta dipendono quindi dalla determinazione della giurisdizione utilizzata. L'altra fondamentale caratteristica da analizzare è la base imponibile e gli elementi che la costituiscono: trattandosi di una *cash flow tax* questa trova applicazione sulle rendite economiche che traggono profitto oltre la soglia minima del tasso di rendimento richiesto e risulta essere composta da prestiti e tassi di interesse attivi ricevuti che vengono aggiunti alla base imponibile, mentre rimborsi e tassi passivi sono deducibili: tutto ciò ha l'effetto di provocare un effetto netto che consiste nel tassare gli istituti di credito che ricevono un tasso di rendimento positivo dagli investimenti effettuati. Essa costituisce quindi un sistema di tassazione per le imprese che si basa solamente sul flusso di cassa in entrata e che non grava più sul reddito: sostanzialmente si paga un'aliquota fissa indipendentemente dalle prospettive di guadagno. Vengono evitati quindi il calcolo di deduzioni, elusioni e profit shifting nei paradisi fiscali. (Cfr.

<https://www.ilsole24ore.com/art/-cash-flow-tax-ecco-come-funziona-rivoluzione-fiscale-trump--AEZPXfe>)
Tuttavia l'elemento-scopo della tassa di destinazione è quello di essere applicata a tutti i modelli di *business* attraverso una soglia simile a quella IVA con il pericolo che questa potrebbe far incorrere in una doppia tassazione riguardo i soggetti non costituiti in società per i quali è applicabile, in aggiunta, la *personal income tax*.

1.12 Il problema della doppia imposizione: l'economic allegiance (Musgrave, tassazione come metodo di distribuzione del reddito, equità internazionale), il concetto di stabile organizzazione e l'action VAT plan: dal Vat Package del 2008 al MOSS 2020(OSS One-Stop-Shop approach).

Poiché le principali società digitali sono imprese multinazionali, la discussione sulla fiscalità digitale ha portato alla necessità di un accordo internazionale per modificare le norme attuali, evidentemente inadatte a regolare lo scenario che si sta evolvendo. Senza un accordo multilaterale, è probabile che la natura duale della sovranità possa dare *input* a singole, concorrenti e contrastanti politiche nazionali sul prelievo dei medesimi redditi all'interno di due o più giurisdizioni producendo forme di doppia imposizione: ciò avrebbe un effetto negativo per lo sviluppo delle relazioni economiche transazionali. Per evitare tale situazione, gli Stati coordinano il loro potere impositivo nel panorama del diritto internazionale, concordando e stipulando accordi e convenzioni fiscali. I modelli attualmente più rilevanti sono quelli predisposti dall'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (OCSE) e quello elaborato dalle Nazioni Unite. Sebbene esistano differenze sostanziali tra i due modelli, questi poggiano la loro ideologia su uno schema definito dalla società delle nazioni (*League of Nations*) all'inizio degli anni 20 del secolo scorso: in un periodo di crescita esponenziale degli scambi transfrontalieri, il problema della doppia imposizione divenne un tema centrale da analizzare per individuare principi e strumenti atti a prevenirlo. Il gruppo di economisti presentò il proprio rapporto nel 1923, basandosi sulla teoria dell'"*economic allegiance*" definita come la soluzione ideale per una ripartizione dei poteri impositivi tra i diversi Stati (Confindustria (giugno 2019), Osservazioni e proposte:"Principi fiscali internazionali e digitalizzazione dell'economia, osservazioni per un'equa fiscalità"). Tale teoria aveva fondamento principalmente su relazioni di tipo politico (fedeltà economica) tra contribuente e Stato, in grado di dare risposta verso le criticità legate alle teorie dello scambio (costi e benefici) al fine di proporre e garantire un livello di applicazione del prelievo impositivo in funzione della capacità contributiva complessiva dei soggetti (*ability to pay*). Il dovere contributivo di uno Stato attiene a quattro fasi: creazione, localizzazione, tutela e fruizione della ricchezza. Propedeutiche e di rilevanza fondamentale ai fini fiscali sono considerate le fasi relative alla creazione e alla fruizione del valore ma tutte e quattro contribuiscono a creare uno scenario di ripartizione del potere impositivo basato sul principio della fonte(creazione del reddito) e su quello di residenza(fruizione del reddito).(pag 6 Confindustria (giugno 2019),Osservazioni e proposte:"Principi fiscali internazionali e digitalizzazione dell'economia, osservazioni per un'equa fiscalità") I profitti di impresa erano quindi inquadrati secondo diverse prospettive e in

riferimento alle tipologie di attività economiche svolte (legate al territorio e commerciali), finalizzate ad avere una manifestazione essenzialmente fisica del valore: queste riguardavano le attività immobiliari, imprenditoriali, mobiliari, tangibili, localizzabili e non, finanziarie e professionali. Rispetto a tali categorie, una quota significativa in cui il potere impositivo risulta suddiviso è affidata al principio di origine, in grado di causare una distorsione minore in confronto al principio di residenza (Cfr. pag 9 Devereux, M., De la Feria, R. (2014), *Working Paper n. 1407*, Oxford University Center for Business Taxation “Designing and implementing a destination based corporate tax”). Per quanto riguarda le modalità per evitare la doppia tassazione, il gruppo elaborò un modello caratterizzato da una reciproca esenzione dei redditi destinati all'estero: con tale approccio le giurisdizioni alla fonte sarebbero state dispensate dal tassare redditi creati nel loro territorio ma fruibili altrove. Ciò generò da una parte diversi benefici in termini di afflussi di capitali esteri e sviluppo delle regioni più arretrate, mentre dall'altro punto di vista tale idea venne considerata come un tentativo di favorire sul piano tributario i paesi più sviluppati, per la presenza maggiore di imprese e contribuenti residenti, a discapito dei paesi sotto sviluppati fornitori di materie prime e che quindi risultavano esclusi nei processi di creazione e fruizione della ricchezza: si è quindi creata una spaccatura collegata alla duplice natura della sovranità per la quale i paesi in via di sviluppo sono favorevoli ad una tassazione alla fonte, mentre le giurisdizioni più sviluppate ed esportatrici sostengono il principio di residenza.

Da questo discorso è possibile ravvisare come l'equità sia necessaria come regola e principio per stabilire la giurisdizione fiscale. In passato, la teoria neo-classica dell'allocazione ottimale delle risorse (“pareto - efficiente”) affermava che la collettività (lo Stato), qualora fosse inappagato di tale distribuzione e in base alla propria funzione e concezione del benessere sociale poteva modificarla: tutto ciò in un'ottica indipendente dal concetto di equità e redistribuzione delle ricchezze, in modo da non interferire con i processi dei liberi e perfetti mercati concorrenziali (*arm's length principle*), (Cfr pag 3 Donato Morea **TRASFERIMENTI PUBBLICI IN MONETA VERSUS TRASFERIMENTI IN NATURA**). Tale redistribuzione deve avvenire attraverso interventi di tassazione e trasferimento in somma fissa, ed, a livello personale, attraverso imposte patrimoniali e trasferimenti ereditari, e non con imposte progressive sul reddito che presumibilmente distorcerebbero gli incentivi del mercato alle scelte “efficienti” degli operatori economici. (Musgrave, pag 3 Angelo Cremonese, **L'IMPOSTA PROGRESSIVA SUL REDDITO DELLE PERSONE FISICHE E LA TASSAZIONE PROPORZIONALE DEI REDDITI DI CAPITALE**). In quest'ottica Musgrave inquadra l'equità all'interno degli obiettivi della politica economica (tripartizione di Musgrave: efficienza equità e stabilità con riguardo all'importanza dello Stato nella politica di bilancio e nelle funzioni di allocazione, distribuzione e stabilizzazione) e la analizza sotto due dimensioni: dal punto di vista prettamente giuridico e con riferimento alla nozione dell'equità tra nazioni (pag 12 Devereux, M., De la Feria, R. (2014), *Working Paper n. 1407*, Oxford University Center for Business Taxation “Designing and implementing a destination based corporate tax”): L'obiettivo dell'equità riguarda la distribuzione del reddito e della ricchezza desiderabile dal punto di vista sociale, in prospettiva futura. Secondo il profilo

giuridico, Musgrave legittima e giustifica l'utilizzo della *source based taxation* e, con riguardo al principio dei benefici, supporta di conseguenza l'implementazione di una *destination based taxation*. I paesi infatti dovrebbero essere autorizzati a tassare i profitti generati all'interno dei propri confini sia per il principio di territorialità subordinato alla legge internazionale, che definisce tali come il luogo in cui l'attività si origina e genera reddito, che per una prospettiva in cui i paesi nei quali i consumatori risiedono e forniscono servizi sono complementari all'utilizzo degli stessi. In base alla seconda dimensione (equità tra nazioni), ad ogni stato dovrebbe essere allocata una quota di base imponibile per le transazioni oltre confine.

L'articolo del 1972 riflette la visione considerata da Peggy Musgrave sulla fattibilità di un accordo multi-giurisdizionale. L'equità internazionale è definita come l'applicazione di quote fiscali uguali da parte dei paesi di origine su ricavi maturati, approccio finalizzato all'integrazione delle imposte sul reddito delle persone fisiche e delle società. (Cfr. Stefania Boffano e Riccardo Cabazzi pag 483

“Competizione fiscale europea versus giustizia distributiva: un dilemma sempre più attuale”)

Egli inoltre bilancia gli obiettivi dell'equità internazionale con la capacità delle singole nazioni di scegliere le aliquote fiscali sui profitti nazionali sostenendo l'applicazione dello standard internazionale sulle rimesse, lasciando gli utili non distribuiti ad essere soggetti alla tassazione attraverso aliquota nazionale (pag 16 Kim Brooks, Dalhousie university 2008 *Inter-Nation Equity: The Development of an Important but Underappreciated International Tax Value*).

La residenza del contribuente e la fonte del reddito costituiscono le due basi su cui si fonda il sistema fiscale di ogni Stato. La residenza fiscale è il presupposto per il calcolo delle imposte che ciascun soggetto, sia persona giuridica sia persona fisica, è obbligato a corrispondere all'Amministrazione finanziaria. Il principio per la tassazione dei redditi ovunque prodotti opera per i soggetti giuridici residenti nel territorio dello Stato, per i quali vengono tassati anche i redditi prodotti all'estero, mentre la tassazione, per i soggetti non residenti, grava solo sui redditi prodotti nel territorio dello Stato.

Le ragioni di questa scelta legislativa si basano sulla volontà di tassare tutti i redditi prodotti dai residenti, essendo questi manifestazione di ricchezza, e per i non residenti tassare solo quelli prodotti all'interno dei confini nazionali. (Cfr. Migliorini F.24 giugno 2020 *Redditi dei non residenti: guida alla dichiarazione*)

Sebbene l'OCSE si sia espressa in maniera abbastanza specifica fornendo una definizione dettagliata di tale concetto, si riscontrano ancora problemi interpretativi riconducibili a situazioni particolari nelle quali si tenta di valutare se il soggetto non residente, operi tramite una stabile organizzazione o meno.

La difficoltà risiede nell'insufficienza normativa, in quanto è impossibile riuscire a regolare e a prevedere innumerevoli situazioni reali e diverse tra loro, attraverso una disciplina di portata generale e non specifica che sia in armonia con le leggi nazionali e i principi comunitari.

Parte del problema è indubbiamente dovuta all'introduzione di nuovi sistemi informatici quasi del tutto autosufficienti, in grado di gestire intere attività economiche con minimi interventi umani.

Come già detto, le multinazionali della *digital economy* riescono a svolgere le loro funzioni sul territorio di uno Stato, non palesando la presenza di una stabile organizzazione e riuscendo comunque ad eludere la tassazione diretta sui profitti registrati nei Paesi in cui non hanno una presenza fisica.

Infatti operando *online*, le digital companies vendono i loro prodotti e servizi tramite la rete attraverso transazioni dematerializzate o concludono contratti tramite agenti indipendenti, non configurando quindi un vincolo con un determinato territorio e potendosi considerare imprese a-spaziali. L'OCSE, a tal proposito, ha pubblicato una *policy note* in cui i paesi partecipanti all'*Inclusive Framework* hanno avanzato diversi pareri suddivisi in due pilastri. Nel primo pilastro è discusso l'ampliamento della potestà impositiva delle giurisdizioni del mercato: la cosiddetta proposta sulla "presenza economica significativa". Questa porterebbe infatti all'individuazione di una presenza fiscalmente rilevante in una giurisdizione sulla base dell'intenzionalità e della continuità dell'interazione economica, valutata su parametri economico quantitativi e tecnologico fattuali, tra l'impresa non residente e la giurisdizione stessa. (Cfr. CNEL, 25 settembre 2019 OSSERVAZIONI e PROPOSTE Principi fiscali internazionali e digitalizzazione dell'economia: osservazioni per un'equa fiscalità). Tale iniziativa ha suggerito l'utilizzo di metodi di allocazione frazionata dei profitti dell'impresa: vengono definiti l'imponibile oggetto di suddivisione, il tasso di profitto globale dell'impresa multinazionale applicato ai ricavi generati in un determinato stato e sono scelti dei criteri per le modalità di ripartizione e il calcolo dei relativi pesi con riferimento alle vendite, *asset*, personale e utenti. È stato infine evidenziato che tali meccanismi siano consolidate con procedure specifiche quali sistemi di ritenuta alla fonte e ad aliquota contenuta sui pagamenti lordi indirizzate alle imprese fornite di una PES nello Stato. (Cfr. Confindustria (giugno 2019), pag 32 Osservazioni e proposte: "Principi fiscali internazionali e digitalizzazione dell'economia, osservazioni per un'equa fiscalità") Gli sforzi interpretativi dell'OCSE, non si sono limitati all'adeguamento dei criteri di identificazione dell'istituto della stabile organizzazione, ma hanno riguardato anche i criteri di attribuzione dei profitti alla stabile organizzazione. Lo studio dell'OCSE in merito prende avvio nel 2001, con la pubblicazione del documento "*Discussion draft on the attribution of profits to permanent establishment*" (Cfr. OECD 2 august 2004 DISCUSSION DRAFT ON THE ATTRIBUTION OF PROFITS TO PERMANENT ESTABLISHMENT – PART I (GENERAL CONSIDERATIONS), avente l'obiettivo di fornire l'interpretazione dell'art. 7 del Modello OCSE, relativamente ai criteri di determinazione del reddito attribuibile alla stabile organizzazione.

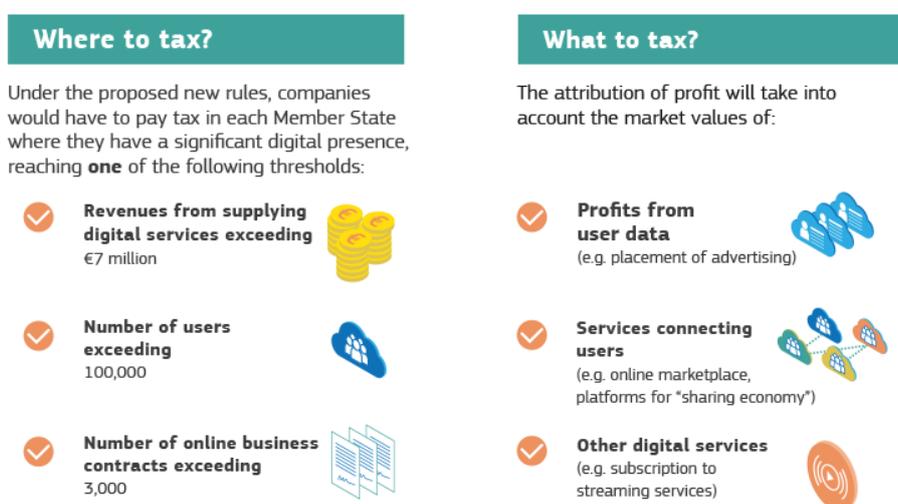
In termini generali, tale documento rileva, in primo luogo, come i Paesi dell'OCSE adottino due diversi approcci per identificare gli utili attribuibili alla stabile organizzazione:

- il c.d. *relevant business activity approach*, secondo cui la stabile organizzazione sarebbe illimitatamente legata alla società nel suo complesso, nel senso che il massimo ammontare degli utili imputabili alla sede fissa d'affari riferibili alla stessa sono unicamente quelli conseguenti alla specifica attività a cui è investita. Tale base è costituita dai profitti complessivi che l'impresa trae dalla *relevant activity* nelle transazioni di mercato con imprese terze: tale criterio determina, dunque, l'inconsistenza, a fini reddituali, dei legami tra impresa madre e stabile organizzazione;

- il c.d. *functionally separate entity approach*, per il quale sarebbero imputati alla stabile organizzazione gli utili che la stessa realizzerebbe se fosse considerata come una società separata ed indipendente, e quindi in un contesto di libera concorrenza. In questo caso, l'attribuzione dei profitti è presente nel momento della realizzazione della transazione imputabile alla sede fissa d'affari: sono dunque importanti ai fini fiscali anche le operazioni intercorse tra casa madre e stabile organizzazione.

Tra i due approcci descritti, quest'ultimo risulta essere il più appropriato per consentire una corretta applicazione del c.d. *"arm's length principle"*, ossia del principio di c.d. *"libera concorrenza"*, fissato dall'art. 9 del Modello OCSE (Cfr. OECD TRANSFER PRICING LEGISLATION – A SUGGESTED APPROACH JUNE 2011)

Grafico 11: requisiti PES (Cfr. European Commission, 21 march 2018, Fair Taxation of the Digital Economy)



La diversa condizione giuridica del committente, sia esso soggetto passivo IVA o consumatore finale, non comporta divergenze in merito al criterio territoriale di conferimento della potestà impositiva ad uno Stato ai fini IVA; per entrambe le circostanze il criterio territoriale è quello del Paese di consumo. Tuttavia, l'esatto riconoscimento della situazione del richiedente risulta fondamentale per l'attività del prestatore del servizio, comportando delle importanti differenze in merito al profilo operativo di quest'ultimo. Nel caso in cui il committente comunitario sia un soggetto passivo IVA, realizzando dunque un'operazione *B2B*, il prestatore del servizio emetterà una fattura senza l'applicazione dell'imposta indiretta, la quale dovrà essere successivamente assolta dal soggetto committente, utilizzando il regime del già richiamato *reverse charge* (traslazione dell'onere impositivo dal venditore all'acquirente). Nel caso in cui, invece, il committente comunitario sia un consumatore finale, realizzando un'operazione *B2C*, il prestatore all'emissione della fattura dovrà applicarvi l'IVA (applicando l'aliquota vigente nel Paese del committente), e dovrà altresì identificarsi a tal fine nello Stato del committente.(Cfr. <https://www.diritto.it/il-reverse-charge/>).

Detto ciò, per fronteggiare la circostanza per la quale uno stesso fornitore di servizi digitali possa sfruttare la sostanziale intangibilità della sua attività, in una moltitudine di ordinamenti differenti con il fine di eludere l'obbligo di identificazione ai fini IVA in ciascuno Stato in cui opera, è stato sviluppato, a livello comunitario, dal 1° gennaio 2015, successivamente all'implementazione del *VAT package* recato dalla direttiva 2008/8 della CE che ha allineato il principio di tassazione al luogo dell'effettiva fruizione dei servizi, in coerenza con la natura d'imposta di consumo propria dell'IVA (Cfr DIRETTIVA 2008/8/CE DEL CONSIGLIO del 12 febbraio 2008 che modifica la direttiva 2006/112/CE per quanto riguarda il luogo delle prestazioni di servizi), il regime facoltativo c.d. *Mini One Stop Shop (MOSS)*, grazie al quale sarà possibile identificarsi in un solo ordinamento, ed assolvere in questo tutti gli obblighi tributari derivanti dall'imposizione IVA. (Cfr pag 20 Devereux, M., De la Feria, R. (2014), *Working Paper n. 1407*, Oxford University Center for Business Taxation "Designing and implementing a destination based corporate tax"). Il modello Moss è facoltativo e rappresenta una misura di semplificazione della riscossione e degli adempimenti Iva: un operatore, comunitario o extracomunitario, ha la possibilità di registrarsi ai fini IVA in uno solo degli ordinamenti in cui presta i propri servizi, assolvendo, dunque, presso una sola amministrazione finanziaria agli obblighi derivanti da tale tributo. In tal senso è prevista una sola registrazione ai fini Iva, una dichiarazione mediante uno sportello unico (*OSS*) per le vendite a distanza, e un unico versamento dell'imposta con riguardo a tutti i servizi resi all'interno dell'Ue (l'Iva versata viene poi redistribuita nei vari paesi di destinazione). Questo significa che si può versare l'Iva nello Stato Ue di consumo senza essere identificati: il fornitore non deve quindi registrarsi presso ogni "Stato membro di consumo". Sarà poi il Paese in cui il prestatore si è identificato ai fini IVA a mettersi in contatto con lo Stato del committente per versargli l'importo dovuto.

Il regime speciale *MOSS*, come detto, è un regime facoltativo finalizzato a fornire importanti vantaggi per gli adempimenti relativi all'IVA. Tale sportello unico permette una riduzione della competizione dannosa tra stati membri, la limitazione della discrezionalità di scelta per la propria *PE* in merito alle disparità riguardanti le aliquote fiscali, al fine di favorire e sviluppare un'equità distributiva anche in base alla condivisione dei costi. La diretta conseguenza di tale nuovo approccio è la necessità di avere all'interno del sistema registrazioni multiple per ogni tipo di transazione effettuata. L'introduzione del regime *MOSS* ha causato l'eliminazione due tipi di problematiche che l'economia digitale aveva sollevato: la prima in riferimento alla vendita online di beni di basso valore, che venivano trasmessi ai propri utenti dalle multinazionali presenti in Paesi *offshore*, e per i quali era riconosciuta un'esenzione Iva. La seconda interessava la vendita di servizi, verso clienti privati, sui quali non era possibile pretendere il pagamento di alcuna imposta, poiché i fornitori di tali servizi si localizzavano fiscalmente in Paesi Extra-Ue. In tale scenario, *l'Action Vat Plan Agenda*, proposto dalla commissione europea nel 2016, ha l'obiettivo di contrastare la frode e supportare lo sviluppo della *digital economy e dell'e-commerce* attraverso un'armonizzazione dei sistemi di controllo degli scambi transfrontalieri e conferendo maggiore autonomia ai paesi che sono quindi in grado di fissare in modo discrezionale ma limitatamente alla loro sfera di sovranità

fiscale, le aliquote fiscali(Cfr pag 70 European Parliament(June 2016), “Tax challenges in the digital economy”, Directorate general for internal policies,policy department: economic and scientific policy). Nonostante ciò, ogni anno i paesi dell'UE perdono fino a 50 miliardi di euro a causa della frode transfrontaliera dell'imposta sul valore aggiunto: si viene quindi a creare un *gap* IVA tra i ricavi previsti e quelli effettivamente raccolti soggetti ad IVA. E' necessario quindi che lo sportello unico venga esteso: le imprese saranno così in grado di effettuare dichiarazioni, pagamenti e detrazioni per le forniture transfrontaliere di beni attraverso un unico portale online, in grado di prevenire a frodi e rendendo irrilevante la presenza di paradisi fiscali ai fini della responsabilità fiscale(Cfr. pag 22 Devereux, M., De la Feria, R. (2014), *Working Paper n. 1407*, Oxford University Center for Business Taxation “Designing and implementing a destination based corporate tax”).

Grafico 12 e 13 Il “Vat fraud work” e “l'OSS approach” (Cfr. European commission, single Vat area, 4 ottobre 2017)

WHO COMMITS VAT FRAUD AND HOW DOES IT HAPPEN?

It is mainly well-established criminal networks who commit cross-border VAT fraud. It usually involves at least two or more EU Member States, can involve extremely complicated schemes and may target specific sectors of the economy, including electronics and cars. Proceeds from these activities have even been used to finance terrorist activities.

How does international VAT fraud work?

Currently, VAT is charged on sales of goods between businesses in the same country. This means that businesses are incentivised to collect VAT on their onwards sales to the final consumer or to another company (so they can deduct the VAT paid by them to their suppliers of goods or services). But goods sold cross-border between businesses are currently **exempt** from VAT.

This difference makes fraud very easy. A dishonest company can buy goods in another EU country – without VAT – and sell them on legally in their own country and charge VAT.

The company then fraudulently takes the cash from the sale, without paying the VAT collected on the sale to its tax administration. **And very often these companies disappear**, without even being audited.

This happens again and again: the same goods can be passed back and forth across borders between the same shady companies and each time, fraudsters pocket the VAT. This is what we call 'carousel fraud'.

We need to change how VAT is collected in the EU by introducing VAT on cross-border sales between businesses.

ONE PORTAL TO CUT FRAUD AND RED-TAPE

The proposed 'One Stop Shop' concept will dramatically improve and make it simpler to do business across borders and will reduce VAT fraud.

How?

If VAT were introduced on cross-border trade today under the current rules, businesses would have to register for VAT, file returns and make payments in every EU country where they operate.

That's why we're introducing the “One Stop Shop” concept for VAT on cross-border trade between businesses.

VAT will be declared and paid by the seller via the one-stop-shop mechanism in the country and language of the company.

National tax authorities will then transfer the taxes due to each other directly.

This already happens for sales of e-services and the system works remarkably well. In 2016, Member States were projected to collect around €3.2 billion through the online portal.

Capitolo 2: Il progetto BEPS per affrontare le sfide fiscali della digital economy e i nuovi sviluppi dettati dal G20 all'OCSE (coinvolgimento su piano paritetico del maggior numero dei paesi membri, interim conclusion)

2.1 Dalla crisi finanziaria al progetto BEPS

Il 2007 è ricordato da tutti gli economisti come l'anno della crisi finanziaria e della conseguente recessione globale. Una crisi finanziaria si verifica quando una perturbazione di forte intensità impatta sui flussi informativi all'interno dei sistemi finanziari, generando le seguenti problematiche: un aumento delle frizioni finanziarie e degli *spread* creditizi che impediscono un corretto funzionamento del mercato dei risparmi e degli investimenti, la difficoltà di incanalare fondi verso operatori che dispongono di opportunità di investimento produttivo(trasferimento di risorse da soggetti in surplus verso quelli in deficit), e una inevitabile contrazione per quanto riguarda l'attività economica e il settore in generale. La dinamica di una crisi finanziaria è possibile suddividerla in tre fasi:una prima fase di “*boom and bust* del credito” incentrata su un incremento di liquidità in grado di provocare un aumento generale dei prezzi delle attività finanziarie e reali(la cosiddetta bolla dei prezzi e l'allontanamento dai loro valori fondamentali) le cui cause possono essere riscontrate principalmente: dall'effetto dell'innovazione finanziaria, positiva nel lungo periodo ma difficilmente governabile nel breve che ha consentito rispettivamente l'espansione dell'attività di credito,la possibilità di erogare nuovi finanziamenti e di effettuare operazioni di leveraging anche grazie all'effetto *safety net* che garantisce la presenza di assicurazione sui depositi e disincentiva i risparmiatori a controllare le scelte di investimento(cresce il *risk taking*); la seconda fase di crisi bancaria nella quale le banche, a seguito delle perdite su crediti, riducono i finanziamenti all'economia(*deleveraging*) per ridurre l'esposizione ai rischi e vendono le proprie attività in maniera forzata e a sconto(*fire sale*): l'aumento dell'incertezza causa quindi il *credit crunch* o stretta creditizia, le banche diventano più rischiose poiché con meno capitale e pochi fondi e alcune importanti istituzioni finanziarie falliscono, si verifica la corsa agli sportelli(*bank run*); e infine la terza fase di deflazione del debito,in cui il peso dell'indebitamento diventa insostenibile, comportando effetti negativi nei riguardi dell'attività creditizia, per la spesa di investimenti e complessivamente per l'attività economica aggregata. Le condizioni di tale crisi sistemica sono riconducibili ad un eccesso di leva finanziaria e quindi della disponibilità di debito a tassi bassi, dall'asimmetria informativa tra i diversi operatori(investitori-risparmiatori) che hanno causato fenomeni di selezione avversa ,condizione pre-contrattuale con cui venivano scelti i clienti da finanziare(*screening*) indipendentemente dal rischio di credito e dai parametri di merito creditizio per cui l'intermediario non è in grado di prezzare il rischio della controparte che ha di fronte: le banche selezionavano i peggiori prenditori poiché i debitori potenzialmente più soggetti a insolvenza sono quelli più attivi nella ricerca di prestiti; e di azzardo morale(situazione post contrattuale per la quale i debitori intraprendono attività indesiderabili dal punto di vista del creditore); dalla creazione di processi di cartolarizzazione o *securization*(forme di innovazione finanziaria) che consistevano principalmente in tecniche di finanziamento in grado di smobilizzare attività poco liquide a fronte dell'emissione di titoli negoziabili sul mercato(titoli con sottostante rappresentato da

mutui ipotecari rischiosi o mutui *subprime*), al fine di ottenere liquidità per ricomporre la struttura del portafoglio: cambia quindi la modalità di fare business per l'impresa, si passa da un modello di *origin to hold* ad uno di *origin to distribut*.

Come detto, si tratta di una crisi sistemica in cui le tematiche micro e macroeconomiche sono strettamente connesse: banche, imprese e stati si autoalimentano poiché le variabili che incidono su una componente, incidono anche sulle altre; qualsiasi manovra che lo stato, le imprese o le banche effettuano, influenzano tutti i soggetti e in casi di estremo *stress*, si verifica il *default* di tutto il sistema. I fattori tecnologici, la deregolamentazione, l'integrazione dei mercati, la globalizzazione dei rischi, l'automatizzazione del processo di leverage e la disintermediazione possono essere considerati come i pilastri e le cause principali della crisi.

In tale contesto, i governi degli stati membri hanno intrapreso un percorso di consolidamento dei bilanci pubblici con una conseguente ricerca di fonti ulteriori di gettito. Ciò ha comportato ad un maggior ed equo contributo (*fair share*) verso alcune categorie di soggetti considerati responsabili di tale dissesto economico o beneficiari del processo di globalizzazione. (Cfr. pag 17 Confindustria (giugno 2019), Osservazioni e proposte: "Principi fiscali internazionali e digitalizzazione dell'economia, osservazioni per un'equa fiscalità"). Per attuare tale progetto fiscale è necessario focalizzare l'attenzione sul ruolo dei paradisi fiscali e sulla pianificazione di politiche fiscali aggressive delle imprese, in grado di sfruttare *gap*, disallineamenti del sistema internazionale e l'erosione delle diverse basi imponibili. Nel 2012 i leader del G20 hanno dato appoggio all'OCSE per un'azione di studio di tali fenomeni di "*Base Erosione and Profit Shifting*" (*BEPS*) e nel 2013 venne attuato un articolato piano d'azione che ha individuato 15 aree di intervento (sfide per l'economia digitale) per dotare i Paesi con strumenti domestici e internazionali finalizzati a riallineare il potere impositivo con la reale attività economica svolta dalle imprese. Raggiunti i primi risultati politici, il G20 ne ha incoraggiato l'implementazione, invitando l'OCSE a coinvolgere su piano paritetico un maggior numero di Paesi. In questo senso, nel giugno 2016 è stato "*l'inclusive frame work on BEPS*" al quale hanno aderito oltre 110 giurisdizioni interessate a proseguire l'attuazione di tale progetto ed è stato rinnovato il mandato della *Task Force on Digital economy*, di supporto agli Stati partecipanti per gli aspetti relativi alla policy, legali, amministrativi e tecnici, con l'obiettivo di elaborare un rapporto conclusivo sull'economia digitale entro il 2020, tenendo conto dei continui sviluppi della tecnologia, delle misure unilaterali dei singoli paesi e dell'impatto del progetto *BEPS* sull'economia internazionale. (Cfr. pag 23 Confindustria (giugno 2019), Osservazioni e proposte: "Principi fiscali internazionali e digitalizzazione dell'economia, osservazioni per un'equa fiscalità").

2.2 Il progetto BEPS e l'impatto sul gettito fiscale

Per *Base Erosion and Profit Shifting* si intende "l'insieme di strategie di natura fiscale che alcune imprese attuano per erodere la base imponibile e dunque sottrarre imposte al fisco; la traslazione dei profitti da paesi ad alta imposizione verso quelli a tassazione nulla o ridotta risulta essere una strategia che comporta

l'erosione della base imponibile".(Cfr. Servizio del bilancio del senato(Ottobre 2015), "Il progetto *Base Erosion and Profit Shifting*" XVII legislatura Nota breve n 13) Tali pratiche fiscali aggressive possono essere attuate in un contesti con alti tassi di innovazione,digitalizzazione e globalizzazione,dalla rigidità dei sistemi fiscali contrapposti ad una flessibilità di trasferimento dei redditi di impresa, dalla possibilità di separare la base imponibile dalle attività che la generano, dall'assenza di coordinamento tra paesi, dalla presenza di differenze in termini di asimmetrie informative dei regimi fiscali nazionali dovuti a trattamenti difforni delle componenti di bilancio dell'impresa(interessi e dividendi su tutte) e l'assenza di criteri di valutazione equi,omogenei e conformi alle voci reddituali relative alle transazioni.

Il progetto *BEPS* risulta essere un pacchetto di misure per definire una riforma delle regole fiscali internazionali completa, coerente e coordinata i cui risultati sono di supporto per i governi, finalizzati a fornire le lacune dei regimi fiscali e in particolar modo il tema relativo ai profitti aziendali, in grado di sfuggire all'imposizione oppure essere traslati, indipendentemente dall'origine effettiva della creazione di valore dell'attività economica,in contesti nazionali con agevolazioni fiscali. Esso costituisce la prima sostanziale e ambiziosa riforma riguardante le regole fiscali internazionali da quando queste sono state introdotte, con l'obiettivo di rendere inefficaci tali strategie poste da imprese che sfruttano regole non adeguate a tale contest in cui vige uno scarso coordinamento tra i diversi ordinamenti fiscali nazionali, limitando quindi la riduzione del gettito fiscale.

Secondo l'analisi e le stime dell'OCSE, il BEPS sottrae ingenti risorse alle economie nazionali verso la possibilità di impiegarle per sostenere la crescita, contribuire verso i piani di consolidamento post crisi, migliorare le politiche di *welfare* e delle economie in via di sviluppo, tutto al fine di creare sistemi fiscali più equi, riducendo casi di doppia imposizione e limitando distorsioni fiscali. L'importo delle perdite in termine di gettito è stimato dall'OCSE in un range compreso tra i 100 e i 240 miliardi di euro l'anno che costituiscono dal 4 al 10 % del gettito globale complessivo relativo all'imposizione societaria. Tali pratiche elusive hanno effetti e distorsioni anche sulla fiducia dei sistemi fiscali , verso scelte di investimento che si basano su strategie fiscali aggressive e non su ragioni economiche produttive, alterano le dinamiche di mercato creando vantaggi competitivi per le imprese multinazionali a danno delle piccolo-medio imprese.(Cfr Senato della repubblica, Legislatura 17^a - Dossier n. 55 DE "Il programma contro l'erosione della base imponibile e la traslazione dei profitti")

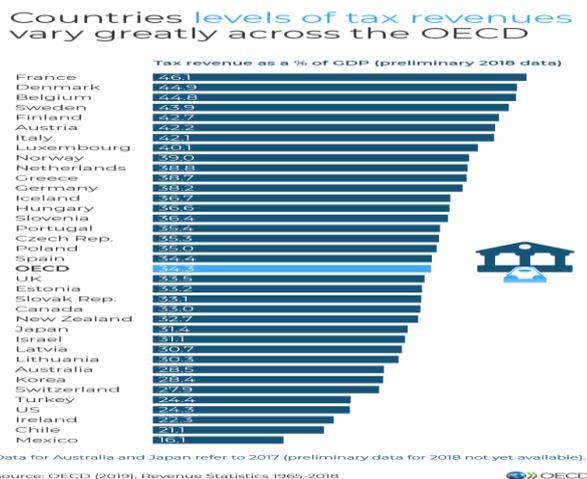
Grafico 1 e 2: Allegati statistici riguardanti rispettivamente la pressione fiscale all'interno di vari paesi e il livello di imposizione medio OCSE tra il 1965 e il 2013; e la tassazione, sempre nello stesso arco di tempo, sulle imprese in % al PIL. (Cfr. Servizio del bilancio del senato (Ottobre 2015), "Il progetto Base Erosion and Profit Shifting" XVII legislatura Nota breve n 13)

	1965	1975	1985	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Australia	20,6	35,4	37,7	38,2	38,8	38,6	29,4	29,8	30,4	28,9	29,8	29,9	30,3	29,9	29,5	29,6	27,0	25,8	25,6	26,3	27,3	--
Canada	25,2	31,4	31,9	34,9	35,1	35,9	35,9	35,7	34,9	34,3	32,8	32,7	32,5	32,3	32,6	32,3	31,6	31,4	30,5	30,4	30,7	30,6
France	33,6	34,9	41,9	41,9	43,0	43,3	43,1	43,9	43,1	42,7	42,1	42,0	42,2	42,8	43,1	42,4	42,2	41,3	41,6	42,9	44,0	45,0
Germany	31,6	34,3	36,1	36,2	35,6	35,3	35,5	36,2	36,3	35,1	34,4	34,7	33,9	33,9	34,5	34,9	35,3	36,1	35,0	35,7	36,5	36,7
Greece	17,0	18,6	24,4	27,6	34,1	28,8	30,5	31,3	33,1	31,9	32,4	30,9	30,0	31,3	30,4	30,9	31,2	29,6	31,1	32,5	33,7	33,5
Ireland	24,5	27,9	33,7	31,8	32,0	31,4	30,9	30,9	30,9	28,8	27,5	28,0	29,2	29,5	31,0	30,4	28,6	27,0	26,8	26,7	27,3	28,3
Italy	24,7	24,5	32,5	38,6	40,2	41,7	40,0	40,9	40,6	40,3	39,7	40,1	39,3	39,1	40,6	41,7	41,5	41,9	41,5	41,4	42,7	42,6
Japan	17,8	20,4	26,7	26,4	26,4	26,8	26,4	25,9	26,6	26,8	25,8	25,3	26,1	27,3	28,1	28,5	28,5	27,0	27,6	28,6	29,5	=
Korea	--	14,2	15,3	19,0	19,6	19,3	19,3	19,7	21,5	21,8	22,0	22,7	22,0	22,5	23,6	24,8	24,6	23,6	23,2	24,0	24,8	24,3
Luxembourg	26,4	31,2	37,5	35,3	35,7	37,4	37,5	36,4	37,2	38,2	38,1	38,2	37,2	38,2	36,5	37,2	37,2	39,0	38,0	37,5	38,5	39,3
Netherlands	30,9	38,4	39,9	39,0	38,6	38,5	36,4	37,4	36,8	35,8	35,2	34,7	35,1	36,4	36,7	36,3	36,6	35,4	36,1	35,9	36,3	--
Norway	29,6	39,2	42,6	40,9	40,9	41,5	42,4	42,7	42,6	42,9	43,1	42,3	43,1	43,2	43,5	42,9	42,1	42,0	42,6	42,7	42,3	40,8
Poland	--	--	--	36,1	37,3	36,5	35,5	35,0	32,7	32,5	33,0	32,5	31,6	32,9	33,8	34,5	34,2	31,3	31,3	31,8	32,1	--
Spain	14,3	18,0	26,8	31,3	31,0	32,0	32,4	33,3	33,4	32,9	33,3	33,2	34,2	35,2	36,0	36,4	32,2	29,8	31,4	31,2	32,1	32,6
Sweden	31,4	35,9	44,8	45,6	47,4	48,3	48,4	48,8	49,0	46,8	45,1	45,4	45,6	46,6	45,9	44,9	43,9	44,0	43,1	42,3	42,3	42,8
Switzerland	16,6	22,5	23,9	25,5	26,0	25,4	26,3	26,5	27,6	27,0	27,5	26,8	26,5	26,5	26,4	26,1	26,7	27,1	26,5	27,0	26,9	27,1
Turkey	10,6	11,9	11,5	16,8	18,9	20,7	21,1	23,1	24,2	24,1	24,6	25,9	24,1	24,3	24,5	24,1	24,2	24,6	26,2	27,8	27,6	29,3
United Kingdom	29,3	35,6	35,6	32,1	32,0	32,3	33,8	34,5	34,7	34,7	33,3	32,9	33,4	33,8	34,4	34,1	34,0	33,3	32,8	33,6	33,0	32,9
United States	23,5	24,6	24,6	26,7	27,1	27,6	28,0	28,1	28,4	27,4	25,1	24,6	24,7	26,1	26,8	26,9	25,4	23,3	23,7	24,0	24,4	25,4
OECD - Average	24,8	28,6	31,7	33,6	34,0	34,0	34,2	34,3	33,9	33,6	33,5	33,4	34,0	34,1	34,2	33,6	32,7	32,8	33,3	33,7	34,1	

Fonte: OECD (2015), "Revenue Statistics: Comparative tables", OECD Tax Statistics (database).
 Ultimo aggiornamento dati dicembre 2014
 Dati esposti dall'OECD al 31 marzo 15-10-2015

	1965	1980	1990	2000	2007	2008	2009	2011	2012	2013
Australia / Australie	3,4	3,2	4,0	6,2	6,8	5,8	4,8	5,2	5,2	4,9
Austria / Autriche	1,8	1,4	1,4	2,0	2,3	2,4	1,6	2,0	2,0	2,2
Belgium / Belgique	1,9	1,9	2,0	3,1	3,4	3,3	2,3	2,8	3,0	3,1
Canada	3,8	3,5	2,5	4,3	3,4	3,3	3,3	3,1	3,1	3,0
Chile / Chili	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Czech Republic / République tchèque	--	--	--	3,2	4,5	4,1	3,4	3,2	3,3	3,4
Denmark / Danemark	1,3	1,4	1,7	3,2	3,1	2,6	1,9	2,2	2,6	2,7
Estonia / Estonie	--	--	--	0,9	1,6	1,6	1,8	1,2	1,4	1,7
Finland / Finlande	2,4	1,2	1,9	5,7	3,7	3,3	1,9	2,6	2,1	2,4
France	1,8	2,0	2,2	3,0	2,9	2,8	1,4	2,5	2,5	2,5
Germany / Allemagne	2,5	2,0	1,7	1,8	2,2	1,9	1,3	1,7	1,7	1,8
Greece / Grèce	0,3	0,8	1,4	4,0	2,5	2,4	2,5	2,2	1,2	1,3
Hungary / Hongrie	--	--	--	2,2	2,8	2,6	2,2	1,2	1,3	1,4
Iceland / Islande	0,5	0,7	0,8	1,2	2,4	1,8	1,7	1,7	1,9	2,2
Ireland / Irlande	2,2	1,4	1,6	3,6	3,3	2,7	2,3	2,2	2,3	2,4
Israel / Israël	--	--	--	3,4	4,2	3,2	2,5	3,0	2,7	3,5
Italy / Italie	1,7	2,2	3,7	2,8	3,7	3,6	3,0	2,6	2,9	3,2
Japan / Japon	3,9	5,4	6,4	3,7	4,8	3,9	2,6	3,4	3,7	4,0
Korea / Corée	--	1,9	2,4	3,0	3,7	3,9	3,4	3,7	3,7	3,4
Luxembourg	2,9	5,5	5,4	6,6	5,4	5,3	5,7	5,1	5,2	4,8
Mexico / Mexique	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Netherlands / Pays-Bas	2,5	2,7	3,0	3,7	3,0	2,9	1,9	1,9	1,8	1,9
New Zealand / Nouvelle-Zélande	4,8	2,9	2,3	4,0	4,8	4,4	3,4	4,0	4,6	4,4
Norway / Norvège	1,1	5,6	3,6	8,8	10,8	12,0	9,0	10,8	10,3	8,8
Poland / Pologne	--	--	--	2,4	2,7	2,7	2,3	2,0	2,1	1,8
Portugal	--	--	2,1	3,8	3,6	3,6	2,8	3,3	2,9	3,4
Slovak Republic / République slovaque	--	--	--	2,6	2,9	3,1	2,5	2,4	2,4	2,9
Slovenia / Slovénie	--	--	--	1,1	3,2	2,5	1,8	1,7	1,2	1,2
Spain / Espagne	1,3	1,1	2,8	3,0	4,5	2,7	2,1	1,7	2,0	2,0
Sweden / Suède	1,9	1,1	1,5	3,7	3,5	2,8	2,8	3,1	2,6	2,6
Switzerland / Suisse	1,3	1,5	1,7	2,4	2,8	3,0	2,8	2,8	2,8	2,8
Turkey / Turquie	0,5	0,6	1,0	1,8	1,6	1,8	1,9	2,1	2,0	1,9
United Kingdom / Royaume-Uni	1,3	2,8	3,3	3,4	3,2	3,4	2,6	2,9	2,7	2,5
United States / États-Unis	3,9	2,7	2,0	2,2	2,7	1,7	1,4	1,8	2,1	2,2
Unweighted average / Moyenne non pondérée	2,1	2,3	2,5	3,3	3,6	3,3	2,7	2,9	2,9	2,9
OECD Average / Moyenne OCDE	2,1	2,3	2,5	3,3	3,6	3,3	2,7	2,9	2,9	2,9

Grafico 3 (Cfr <https://www.oecd.org/tax/tax-policy/tax-as-percentage-of-gdp-oecd.png>)



2.3 Il pacchetto di azioni BEPS, i transfer pricing methods e l'arm's length principle

Il *final report* del progetto comprende nuovi *standard* minimi in riferimento allo scambio automatico, in sede di accordi fiscali, di informazione tra paesi per fornire alle amministrazioni finanziarie un quadro generale delle strategie implementate dalle multinazionali (*ruling*) e evitare: manovre di doppia imposizione, l'abuso dei trattati nei confronti delle società veicolo con finalità elusive, la limitazione nel settore del capitale intellettuale causate dalle pratiche dannose; a vantaggio di una revisione delle linee guida relative ai *transfer pricing*, verso una limitazione del ricorso alle *cash box* e per una ridefinizione del concetto di stabile organizzazione. L'obiettivo dei *policymakers* è quello di garantire che i risultati ottenuti dai prezzi di trasferimento siano allineati con la sostanza economica e la creazione del valore: sebbene il progetto *BEPS*

per lo sviluppo della politica fiscale globale sia caratterizzato da un desiderio di consenso, le differenze da paese a paese continuano a persistere, nonostante l'applicazione a livello comunitario di linee guida che però rimangono "lavori in corso" che non sono ancora attualmente in grado di mettersi di pari passo con l'innovazione tecnologica in atto. E' necessario quindi che le multinazionali pianifichino in anticipo i diversi (per tempistiche e caratteristiche) cambiamenti fiscali in arrivo contestualizzandoli all'interno delle giurisdizioni in tutto il mondo.

(Cfr. <https://www.eyjapan.jp/industries/technology/knowledge/2015/pdf/Technology-2015-06-01-E.pdf>)

Il principio di libera concorrenza, di cui all'articolo 9 del modello di convenzione fiscale dell'OCSE (Cfr. OECD JUNE 2011 "TRANSFER PRICING LEGISLATION – A SUGGESTED APPROACH"), afferma che il prezzo di trasferimento tra due imprese associate dovrebbe essere il prezzo che sarebbe pagato per beni simili in circostanze simili da parti indipendenti che trattano tra loro a condizioni di mercato. L'analisi dell'effetto del principio di libera concorrenza sulla concorrenza dinamica in mercati imperfettamente competitivi dimostra che l'*ALP* (*arm's length principle*) rende la collusione tacita più stabile. Un prezzo di trasferimento è il prezzo che viene fissato per lo scambio di beni e servizi tra vari filiali di un gruppo aziendale: secondo il principio dettato dall'OCSE, le filiali di un gruppo sono trattate come se fossero società giuridicamente indipendenti e le loro operazioni sono organizzate secondo metodi standard relativi alle transazioni e metodi di profitto. Lo scopo originale di questo principio era di garantire che tutti i paesi potessero condividere i profitti come se fossero stati realizzati da una società legalmente indipendente. Le multinazionali possono utilizzare i prezzi di trasferimento per attribuire il reddito ai paradisi fiscali gonfiando arbitrariamente i prezzi per beni e servizi: questa è una pratica diffusa nel settore digitale dove i beni immateriali come i diritti di brevetto, diritti di *royalty* o diritti di *marketing* possono essere traslati verso paesi a bassa tassazione o paradisi fiscali e detratti dalla loro base imponibile come spese di esercizio. I prezzi di trasferimento sono spesso usati sia per misurare le transazioni transfrontaliere, che per registrare le transazioni interne all'azienda tra le varie divisioni: da un lato, generano informazioni per misurare la performance divisionale e forniscono la base per la contabilità di gestione, dall'altro, influenzano la responsabilità fiscale complessiva dell'azienda quando le divisioni operano in più giurisdizioni fiscali. Alcuni studi hanno ulteriormente dimostrato che i prezzi di trasferimento possono anche servire per scopi strategici grazie alla capacità dell'azienda di esercitare la discriminazione di prezzo: addebitando il prezzo di trasferimento alla propria filiale, diversa da quella che l'impresa addebiterebbe agli acquirenti indipendenti, l'azienda è in grado di migliorare la posizione competitiva dell'affiliato nei confronti di concorrenti indipendenti.

In realtà, la capacità dell'azienda di esercitare tale discriminazione di prezzo può essere limitata dal cosiddetto principio di libera concorrenza: l'*ALP* è adottato dalla maggior parte dei paesi del mondo con solo poche eccezioni. Per la sua applicazione, la maggior parte delle giurisdizioni considera un prezzo comparabile, comune e valido rivestendo il ruolo di indicatore più affidabile di un prezzo di libera

concorrenza al fine di fornire un'ampia parità di trattamento fiscale per le imprese multinazionali e le imprese indipendenti. Poiché l'ALP pone le imprese associate e quelle indipendenti su un piano paritario ai fini fiscali, ciò evita la creazione di vantaggi fiscali che altrimenti distorcerebbero le posizioni competitive relative a entrambi i tipi di entità. (Cfr. Choe, Chongwoo and Matsushima, Noriaki 23 November 2011 The Arm's Length Principle and Tacit Collusion Monash University, Osaka University). D'altra parte altri studi dimostrano che l'applicazione dell'ALP può distorcere la scelta organizzativa di una multinazionale tra investimenti diretti esteri e *outsourcing*. In particolare, esso può ridurre la forza finanziaria delle affiliate estere di una multinazionale, il che può portare la multinazionale a scegliere l'*outsourcing* (delocalizzazione e appalti a società esterne di determinate o intere funzioni, servizi e processi produttivi) rispetto agli investimenti diretti esteri. Secondo questo punto di vista il rapporto di libera concorrenza genera quindi inefficienza, indebolendo gli incentivi dell'azienda a stabilire una propria filiale estera e influenzando la scelta della struttura organizzativa utilizzata dall'azienda.

Il prezzo di trasferimento è definito come il prezzo applicato nelle transazioni tra aziende collegate, ad esempio, al commercio tra una società madre e la sua controllata estera o tra due affiliate estere. Le multinazionali normalmente fissano i loro prezzi di trasferimento sulla base dei costi di produzione o dei prezzi di mercato. Esistono motivazioni sia interne che esterne per le multinazionali per stabilire prezzi di trasferimento per il commercio intra-aziendale di beni, per servizi alle imprese e beni immateriali: in particolare molte affiliate straniere vengono gestite come centri di profitto; di conseguenza, le ricompense del *top management team* dipendono dai profitti dei loro affiliati. La definizione dei prezzi di trasferimento può quindi essere guidata internamente, sia come un modo per motivare i manager che per monitorare le prestazioni delle filiali. Esternamente, le multinazionali devono pagare le imposte sul reddito delle società di origine nazionale ed estera, il che rende necessario che siano stabiliti i prezzi di trasferimento per i flussi commerciali transfrontalieri. Le autorità doganali richiedono anche prezzi di trasferimento per le importazioni intra-aziendali di parti, componenti e prodotti finiti, ai fini della determinazione dei dazi doganali o del criterio della fonte. (Cfr. LORRAINE EDEN TAXES, TRANSFER PRICING, AND THE MULTINATIONAL ENTERPRISE)

Si definisce manipolazione del prezzo di trasferimento, la fatturazione eccessiva o insufficiente delle transazioni con parti correlate al fine di evitare regolamenti governativi (ad es. Sotto-fatturazione per evitare il pagamento di tariffe ad valorem) o per sfruttare le differenze transfrontaliere in queste tariffe (per ad esempio, spostare le spese deducibili in una posizione fiscale elevata e le entrate in una posizione fiscale bassa al fine di ridurre i pagamenti complessivi dell'imposta sulle società). E' quindi il potenziale di manipolazione dei prezzi di trasferimento che i governi temono e vogliono prevenire attraverso la regolamentazione: le multinazionali infatti continuano a considerare le politiche dei prezzi di trasferimento principalmente guidate da questioni interne di allocazione delle risorse e non da ragioni di minimizzazione fiscale. Dal punto di vista del governo, la portata globale della multinazionale solleva tre tipi di problemi di tassazione: giurisdizione, allocazione e valutazione. La prima questione, la giurisdizione, pone la domanda

su quale governo abbia il diritto di tassare il reddito della multinazionale, stabilendone le priorità, l'origine della base imponibile in uno scenario in cui due governi abbiano il diritto di tassare questa base di reddito e l'eventuale applicazione di uno sgravio fiscale verso uno dei governi per evitare la doppia tassazione del reddito delle multinazionali. La portata globale delle multinazionali solleva ulteriori problemi giurisdizionali poiché offre alle imprese stesse la capacità di evitare la portata nazionale delle normative governative, riducendo i loro pagamenti fiscali complessivi. Le giurisdizioni a bassa tassazione, come i tax havens, forniscono luoghi invitanti per le multinazionali, ma allo stesso tempo creano concorrenza fiscale tra stati-nazioni. Come possono i governi impedire alle multinazionali di utilizzare queste molteplici giurisdizioni per nascondere i profitti e ridurre le tasse su base mondiale? In che modo i governi possono ridurre la concorrenza fiscale distruttiva tra le autorità fiscali nazionali, impedendo una "corsa al ribasso"? La seconda tematica è quella allocativa. Gli affiliati della multinazionale condividono spese generali e risorse comuni; dal punto di vista delle multinazionali, queste risorse dovrebbero essere assegnate laddove forniscono il massimo vantaggio complessivo al gruppo multinazionale. Le barriere fiscali e commerciali nazionali distorcono questa allocazione e aumentano i costi delle transazioni e della *governance* per le multinazionali. Dal punto di vista del governo, come dovrebbero i costi e i redditi derivanti da queste risorse essere allocati tra le giurisdizioni? Le risorse comuni sono una fonte di vantaggio competitivo per le multinazionali, ma sono anche una fonte di interdipendenze che rendono difficile l'allocazione del reddito globale delle multinazionali ai fini fiscali. La definizione dei prezzi di trasferimento per le transazioni infragruppo in servizi e intangibili è quindi un'attività soggetta a controversie internazionali. Un terzo problema è la valutazione. Le entrate e le spese della multinazionale non devono essere assegnate solo a uno o più membri del gruppo multinazionale, ma devono anche essere valutate globalmente, sia da un punto qualitativo che quantitativo: i prezzi di trasferimento devono essere forniti sia per tassare le tasse nazionali, che per calcolare le altre tasse di frontiera (tariffe, tasse di esportazione) e le imposte sul reddito delle società. Fattori interni ed esterni influenzeranno la scelta dei prezzi di trasferimento da parte delle multinazionali: il timore delle autorità fiscali è che i fattori esterni siano di difficile comprensione e interpretazione, incoraggiando la multinazionale a stabilire il suo prezzo di trasferimento in modo da evitare o evadere le tasse. (Cfr. pag 596 LORRAINE EDEN TAXES, TRANSFER PRICING, AND THE MULTINATIONAL ENTERPRISE)

“Esiste una e una sola responsabilità sociale dell'impresa: utilizzare le proprie risorse e impegnarsi in attività progettate per aumentare i propri profitti rispettando le regole della concorrenza”. Il controllo generale da parte della società madre implica che l'*output* chiave, le vendite, il commercio e le decisioni sui prezzi siano generalmente prese al di fuori delle giurisdizioni nazionali, creando potenziali conflitti tra le multinazionali e i governi del paese ospitante interessati all'erosione della sovranità (le multinazionali che eludono le normative nazionali) e dell'extraterritorialità: pertanto, i confini delle multinazionali a fini fiscali stanno diventando sempre più confusi. Le caratteristiche delle multinazionali (controllo comune, obiettivi comuni e risorse comuni) complicano l'allocazione e le valutazioni internazionali delle entrate e delle spese delle multinazionali, e quindi la tassazione dei suoi profitti mondiali, creando conflitti intergiurisdizionali non solo

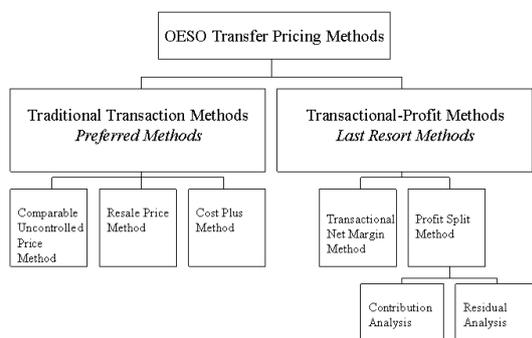
tra le multinazionali e gli stati nazionali, ma anche tra i governi nazionali e ospitanti. In qualsiasi situazione fiscale internazionale, ci sono, in effetti, tre parti: la multinazionale e le due autorità fiscali. Quando un governo tassa una unità multinazionale (società madre, controllata, filiale), tale scelta ha implicazioni per la base imponibile dell'altro paese poiché, in qualsiasi transazione intra-aziendale, una base imponibile più elevata nel paese A implica una base imponibile inferiore nel paese B. Pertanto, il modello di contrattazione triangolare di Stopford (1994) si applica meglio ai conflitti tra i paesi di origine e quelli ospitanti su quale paese abbia il diritto di tassare (la questione della giurisdizione), quale dovrebbe essere la base imponibile e le aliquote fiscali (la questione dell'allocazione) e come le entrate e le spese della multinazionale dovrebbero essere prezzate (la questione della valutazione). (Cfr. pag 597 LORRAINE EDEN TAXES, TRANSFER PRICING, AND THE MULTINATIONAL ENTERPRISE)

La soluzione che le autorità fiscali dei paesi OCSE hanno adottato per ridurre la probabilità di manipolazione del prezzo di trasferimento è quella di sviluppare normative specifiche sui prezzi di trasferimento come parte integrante dell'imposta sul reddito delle società. Il prezzo di libera concorrenza è quindi il prezzo che due parti indipendenti raggiungerebbero tramite la contrattazione in un mercato competitivo. Le linee guida dell'OCSE riconoscono che potrebbe essere impossibile determinare un singolo prezzo di libera concorrenza, quindi una gamma di prezzi di libera concorrenza "ugualmente affidabili" può essere accettabile perché "i prezzi di trasferimento non sono una scienza esatta". (Cfr. pag 601 LORRAINE EDEN TAXES, TRANSFER PRICING, AND THE MULTINATIONAL ENTERPRISE). In sintesi, il principio fondamentale alla base delle regole fiscali sui prezzi di trasferimento è che i prezzi di trasferimento dovrebbero approssimarsi al prezzo di libera concorrenza che due parti indipendenti avrebbero scelto se la transazione fosse avvenuta nel mercato esterno. La chiave per determinare un prezzo di libera concorrenza è la comparabilità della parte correlata e delle transazioni indipendenti. Comparabilità significa che non dovrebbero esserci differenze nelle "caratteristiche economicamente rilevanti" delle due situazioni che potrebbero influenzare materialmente il metodo di fissazione dei prezzi o che tali differenze possono essere prese in considerazione. "Le caratteristiche economicamente rilevanti includono: la valutazione del servizio (soddisfacente o meno), le funzioni svolte dalle parti (tenendo conto dei beni utilizzati e dei rischi assunti), i termini contrattuali, le circostanze e le performance economiche delle strategie perseguite dalle parti (costi-ricavi)". (Cfr. pag 602 LORRAINE EDEN TAXES, TRANSFER PRICING, AND THE MULTINATIONAL ENTERPRISE). Man mano che le norme fiscali per la determinazione del prezzo delle transazioni intra-aziendali si diffondono e diventano più simili in tutto il mondo, le controversie fiscali potrebbero in teoria diminuire. Tuttavia, i prezzi di trasferimento sono una questione di fatti e circostanze: quale metodo usare e come utilizzarlo rimarranno questioni soggette a dibattito. La figura seguente delinea i metodi attualmente accettabili per la determinazione del prezzo delle transazioni intra-aziendali in beni, servizi e intangibili.

Grafico 4(Cfr.<https://www.tax-consultants>

[international.com/read/transfer_pricing_methods_allowed_in_the_netherlands](https://www.tax-consultants.com/read/transfer_pricing_methods_allowed_in_the_netherlands))

Transfer Pricing Methods:



Esistono due categorie principali di metodi: transazionale e basato sul profitto. I metodi "tradizionali" sono transazionali, cosiddetti perché si concentrano sulla ricerca di un prezzo per una transazione. All'interno dei metodi transazionali, ci sono due gruppi: prodotti comparabili e comparabili funzionali, quindi distinti dal modo in cui ciascuno calcola il prezzo di trasferimento. Inoltre, sono stati aggiunti due nuovi metodi basati sul profitto per integrare i metodi delle transazioni: il metodo dei profitti comparabili (*CPM*) e il metodo della ripartizione dei profitti. Il metodo dei profitti comparabili (*CPM*) è un metodo basato sul profitto, in base al quale il margine di profitto netto medio del settore guadagnato da imprese comparabili viene utilizzato per "rientrare" nel prezzo di trasferimento. Viene scelta come parte testata (soggetta ad analisi) una delle due aziende correlate, solitamente quella con le funzioni più semplici e per la quale sono disponibili i dati migliori. Le imprese non correlate impegnate nello stesso prodotto o segmento di attività sono selezionate come imprese comparabili, con aggiustamenti ai loro bilanci per differenze di responsabilità, rischi assunti, capacità delle risorse e qualsiasi altra differenza sostanziale relativa alla parte presa come riferimento. Il *CPM* è quindi un metodo unilaterale poiché si concentra solo sui margini netti della parte testata. Inoltre, il metodo garantisce che la parte in esame sia redditizia quanto la mediana delle imprese non correlate comparabili.

Un approccio molto diverso è adottato dal metodo della ripartizione degli utili (*PSM*): esso presume che il profitto su una transazione intra-impresa debba essere suddiviso tra le due parti correlate sulla base dei loro contributi relativi all'operazione. Sia il *CPM* che il *PSM* erano molto controversi quando proposti per la prima volta dall'Internal Revenue Service perché i metodi erano basati su comparabili di profitto piuttosto che sulla comparabilità tra prodotto e prodotto.

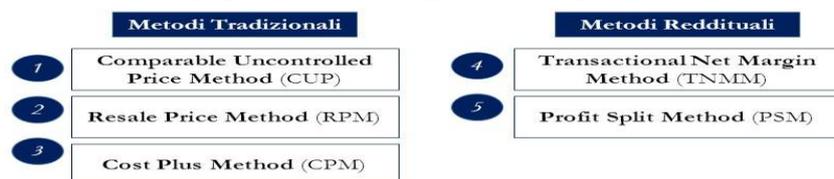
Gli altri metodi riguardano: il confronto di mercato dei prezzi di vendita (metodo del prezzo comparabile non controllato), che confronta il prezzo interno con il prezzo applicato per beni e servizi simili in una

transazione di mercato libero. Se sono disponibili prezzi comparabili, questo metodo è l'approccio migliore e più semplice; Confronto di mercato del margine di profitto lordo (metodo del prezzo di rivendita): questo metodo non confronta effettivamente i prezzi, ma cerca di confrontare la percentuale di profitto lordo dell'azienda con la percentuale di profitto lordo usuale per società indipendenti comparabili (tali informazioni sono limitate ma necessarie per l'applicazione di questo metodo ed è necessario l'accesso alle a tali dati utilizzati da società comparabili); il calcolo del profitto come sovrapprezzo sui costi (metodo del costo maggiorato): con questo metodo l'utile viene valutato come un sovrapprezzo sui costi sostenuti in base alla funzione dell'azienda e ai rischi sostenuti di società comparabili attraverso un'analisi funzionale: il metodo del cost-plus è considerato il più adatto per attività non complesse (di *routine*) con un basso profilo di rischio. (Cfr. ODEC "La disciplina nazionale del transfer pricing" Pisa)

Grafico 4 (Cfr. Davide Bergami I metodi reddituali)

I cinque metodi di Transfer Pricing

Le Linee Guida OCSE e la prassi amministrativa italiana hanno individuato una serie di metodologie che permettono di quantificare il prezzo di libera concorrenza da applicare alle transazioni inter-company. I metodi attualmente previsti sono i seguenti:



Il rapporto OCSE del 1995 scoraggiava espressamente l'applicazione dei metodi reddituali, i quali dovevano essere considerati dei *checking methods* o da utilizzare in ultima analisi qualora non fossero applicabili i metodi tradizionali a causa dell'insufficienza o inattendibilità di dati sulle transazioni con (o tra) soggetti indipendenti.

4

Lo standard di libera concorrenza non è l'unica norma che potrebbe essere utilizzata per guidare il regime internazionale dei prezzi di trasferimento fiscale. L'interpretazione dell'OCSE è stata adottata nelle leggi fiscali nazionali di molti paesi: la destinazione dell'utile segue gli accordi contrattuali delle transazioni tra società collegate e la proprietà legale dei beni immateriali è un fattore decisivo nel determinare i profitti derivanti dall'uso della proprietà intellettuale (PI). Il principio di libera concorrenza è stato generalmente criticato in quanto non può riflettere pienamente transazioni altamente integrate tra parti dipendenti che congiuntamente fanno uso di economie di scala, sinergie o *know-how*. Lo sviluppo di soluzioni di prezzi di trasferimento sullo sfondo del progetto *BEPS* è quindi visto come una deviazione dall'interpretazione originale del principio di libera concorrenza che si basa su accordi contrattuali come punto di partenza per l'analisi. Prima di utilizzare qualsiasi quadro teorico per l'allocazione degli utili imponibili, si dovrebbe riconoscere che la questione intrinseca è determinare, quantificare e localizzare i profitti di un'impresa multinazionale: dal momento che la teoria non è in grado di fornire una risposta a questa domanda, l'allocazione degli utili a fini fiscali (tramite i prezzi di trasferimento) non può mai produrre un risultato perfetto, a causa della crescente globalizzazione e segregazione delle catene del valore, la separazione contrattuale dei rischi e delle attività, in particolare degli *asset* intangibili, e delle funzioni. L'OCSE sostiene che le caratteristiche tecnologiche dell'economia digitale amplifichino questo potenziale di pianificazione

fiscale. Si conclude che i modelli di business digitale sfruttano la combinazione di accordi contrattuali intra-aziendali e la proprietà legale dei beni immateriali per giustificare allocazioni di reddito di grandi dimensioni. (Cfr. Olbert M., Spengel C. (February 2017), “International taxation in the digital economy: challenge accepted?“, *World tax journal*)

Una critica fondamentale afferma che un approccio contabile separato per la tassazione delle multinazionali è inappropriato perché è difficile separare il contributo che ogni affiliato fornisce all'interno di un gruppo integrato di multinazionali. Più specificamente, i metodi transazionali sono difficili da applicare nella pratica e i metodi basati sul profitto sono facilmente abusabili. “Il problema di fondo, naturalmente, è che le autorità fiscali nazionali stanno cercando di inserire una cifra esatta su un concetto che non esiste, vale a dire, il "vero" profitto che si verifica in ciascuna giurisdizione fiscale nazionale. Nel mondo reale, il profitto assegnato a ciascun paese da un'impresa multinazionale è comunemente un artefatto la cui dimensione è determinata in gran parte da precedenti e dalle capacità di discussione di avvocati e contabili...”

(Cfr. Vernon, pag 611 LORRAINE EDEN TAXES, TRANSFER PRICING, AND THE MULTINATIONAL ENTERPRISE).

L'alternativa sarebbe tassare le multinazionali su base consolidata a livello mondiale utilizzando un metodo di formulazione globale (ovvero tassazione unitaria) per tassare gli utili delle multinazionali calcolando la quota di ciascun affiliato sulla base di determinati fattori (ad esempio vendite, occupazione, attività), come percentuale dell'importo mondiale delle multinazionali di questi fattori. Un approccio formulario globale richiede tre passaggi: (1) determinare i confini dell'imposizione ai fini fiscali; (2) stimare accuratamente i profitti globali delle multinazionali; e (3) stabilire la formula per la ripartizione dei profitti globali tra le varie giurisdizioni fiscali nazionali. Tassare le imprese multinazionali è sempre stato un compito difficile e complesso: è probabile che la globalizzazione lo renderà ancora più tale. I governi hanno risposto sviluppando una rete di trattati fiscali bilaterali, basati sul modello di convenzione fiscale, progettati intorno ai principi di origine e residenza e allo standard di libera concorrenza. Questo schema di contabilità separata funzionava ragionevolmente quando le multinazionali erano repliche autonome delle loro capogruppo e la maggior parte delle transazioni intra-aziendali consistevano in prodotti finiti, materiali e facilmente tracciabili. Con la diffusione dell'*e-business* e l'adozione di strategie transnazionali e di complesse strutture a matrice da parte delle multinazionali, diventerà sempre più difficile applicare regole di contabilità separate. *L'International Revenue Service* ha aperto la strada applicando nuovi metodi di ripartizione dei profitti industriali del commercio globale; con l'auspicio che possano essere considerati punti di riferimento per i futuri approcci alla tassazione delle multinazionali negli anni a venire.

2.4 Le sfide del BEPS e le proposte per superare tali criticità: L'implementazione, lo sviluppo e la convergenza legislativa tra i vari paesi per prevenire all'erosione della base imponibile attraverso il rispetto di standard minimi (CFC), le limitazioni di deducibilità e la revisione delle transfer prices rules

Da quando la Commissione europea ha annunciato le sue ambizioni per lo sviluppo un mercato unico digitale a rafforzare il mercato unico europeo, il ruolo delle norme fiscali in questo quadro è stato ritenuto di fondamentale importanza, poiché la tassazione è il punto di collegamento tra i principali attori del mercato, siano essi Stati membri, imprese o consumatori. Il gruppo di esperti della Commissione europea sulla tassazione dell'economia digitale evidenzia tre aree prioritarie da analizzare e contrastare nel contesto del *BEPS*: pratiche fiscali dannose, norme sui prezzi di trasferimento e tassazione sulle disposizioni del nesso. Tale gruppo ha riconsiderato il nesso e ha menzionato la possibilità di applicare un'imposta sul flusso di cassa basata sulla destinazione, da allocare tassazione dal lato della domanda. Secondo la Commissione, al fine di mantenere la neutralità del sistema fiscale e per evitare che l'economia digitale potesse essere considerata una parte distinta e separata dal settore, le soluzioni devono essere trovate all'interno delle regole esistenti adattando gli standard dell'UE alle nuove realtà. Nel gennaio 2016, l'UE ha ribadito questa posizione affermando che "l'UE concorda sul fatto che non è necessaria alcuna azione speciale ma monitorerà la situazione per vedere se le misure generali anti-evasione sono sufficienti per affrontare rischi digitali"(Cfr. pag 51 European Parliament (June 2016), "Tax challenges in the digital economy", Directorate general for internal policies, policy department: economic and scientific policy). L'UE si è impegnata a sostenere il piano d'azione BEPS OCSE / G20, e in questo senso la Commissione europea utilizza i propri strumenti, come gli aiuti di Stato e codice di condotta, al fine di contrastare la pianificazione fiscale aggressiva o le pratiche amministrative fiscali degli Stati membri per attirare investimenti diretti esteri (IDE). Il recente pacchetto anti-elusione fiscale testimonia questo impegno spingendo i limiti dell'azione di BEPS ulteriormente. Il pacchetto prevede sei misure anti-abuso legalmente vincolanti incorporate nella direttiva contro l'elusione fiscale, una revisione della cooperazione amministrativa, una raccomandazione sui trattati fiscali per includere misure anti-abuso e una strategia per una tassazione efficace. Il 28 gennaio 2016, la Commissione Europea ha pubblicato un pacchetto contro l'elusione fiscale che contiene misure proposte per prevenire la pianificazione fiscale aggressiva, aumentare la trasparenza fiscale e creare condizioni di parità per tutte le imprese nell'UE e stabilire un certo livello di armonizzazione nel settore dell'imposizione, in considerazione delle caratteristiche dei nuovi ed emergenti *business models* del settore e dei principali rischi *BEPS* che gli stessi comportano, con riferimento sia al comparto delle imposte dirette che a quello delle imposte indirette.(Cfr. Senato della repubblica, Legislatura 17^a - Dossier n. 55 DE, "Fiscalità")

Il pacchetto contiene quanto segue:

- una revisione della direttiva sulla cooperazione amministrativa, che introdurrà la *CBCR (country by country reporting)* tra autorità fiscali per facilitare lo scambio di informazioni sulle attività delle multinazionali;

- un progetto di direttiva sull'elusione fiscale, che propone una lotta all'elusione giuridicamente vincolante misure per combattere la pianificazione fiscale aggressiva;
- raccomandazioni agli Stati membri dell'UE sul rafforzamento dei trattati fiscali tramite introduzione di clausole anti-abuso;
 - una comunicazione basata su una strategia esterna per una tassazione efficace per far fronte all'equità fiscale e a questioni di governance con i paesi terzi in modo coordinato
 - garantire che la tassazione effettiva di tutte le imprese sia allineata ai luoghi in cui si realizzano i relativi profitti;
 - garantire la trasparenza fiscale per fornire gli Stati membri delle informazioni necessarie ad assicurare la giustizia fiscale;
 - affrontare le criticità causate della doppia imposizione.

Per raggiungere questi obiettivi, la proposta di direttiva individua specifiche misure di contrasto delle pratiche di pianificazione fiscale aggressiva, e precisamente:

- limita l'importo degli interessi che l'impresa è autorizzata a dedurre: la percentuale di deducibilità viene fissata al livello raccomandato dall'OCSE (dal 10 al 30%), fermo restando la possibilità per gli Stati membri di introdurre norme più rigorose (istituti finanziari e imprese di assicurazione sono esclusi dall'ambito di applicazione di questa norma);
- introduce l'imposizione in uscita, al fine di prevenire l'erosione della base imponibile nello Stato di origine, quando gli attivi che comprendono plusvalenze non realizzate sono trasferiti al di fuori della giurisdizione fiscale di tale Stato, prevenendo quelle pratiche in virtù delle quali i contribuenti cercano di ridurre l'onere fiscale trasferendo la propria residenza fiscale e/o i propri *assets* in una giurisdizione a bassa fiscalità;
- propone l'implementazione della clausola di *switch over*, comunemente utilizzata per contrastare la pratica di esentare dalla tassazione i redditi esteri. Tali esenzioni possono infatti provocare fenomeni di erosione della base imponibile quando i redditi esteri, esenti da imposizione nello Stato di ingresso, non sono assoggettati a tassazione (o sono assoggettati a imposizione ridotta) anche nello Stato di provenienza (cd. doppia non imposizione). La clausola di *switch over* elimina questo rischio, dal momento che il contribuente è assoggettato a imposizione e riceve un credito per le imposte versate all'estero;
- modifica la disciplina delle società controllate estere: alcune imprese infatti trasferiscono ingenti quantità di utili dalla società madre (soggetta ad elevata fiscalità) verso le controllate, che sono soggette ad una tassazione ridotta. Ne consegue una diminuzione dell'onere fiscale complessivo del gruppo. La proposta mira a limitare questi rischi, prevedendo la riattribuzione dei redditi di una società controllata estera soggetta a bassa tassazione alla sua società madre;

- introduce nuovi obblighi in materia di strumenti ibridi: si tratta di strumenti o entità finanziarie che coinvolgono due o più Stati e che, nei singoli ordinamenti giuridici interessati, sono fiscalmente trattati in modo diverso (a titolo di esempio, un medesimo strumento può essere qualificato come capitale di prestito in uno Stato e come capitale di rischio in un altro). La diversa qualificazione può portare a fenomeni di doppia deduzione o doppia non imposizione. La proposta mira ad escludere i benefici derivanti da tali strutture e ad introdurre obblighi dichiarativi per i soggetti che promuovono o utilizzano gli ibridi (cosiddette “*disclosure rules*”). (Cfr. Senato della Repubblica, 18 aprile 2016 Riunione interparlamentare organizzata dalla Commissione speciale del Parlamento europeo sulle decisioni anticipate in materia fiscale (tax ruling) Bruxelles)

Le altre misure del pacchetto anti-elusione riguardano:

- una raccomandazione agli Stati membri su come evitare gli abusi dei trattati fiscali. Ad avviso della Commissione europea, i trattati fiscali non dovrebbero creare opportunità per eliminare o ridurre la tassazione mediante pratiche quali il “*treaty shopping*” (ricerca dei trattati più vantaggiosi) o altre strategie scorrette che pregiudicano il gettito fiscale degli Stati contraenti.
- una proposta di direttiva relativa alla condivisione, da parte degli Stati membri, delle informazioni di natura fiscale sulle multinazionali che operano nell’Unione. Tale proposta mira a garantire un certo grado di uniformità nell’attuazione in tutta l’UE che prevede l’introduzione di una serie di standard per la comunicazione di informazioni sulle imprese multinazionali in materia di prezzi di trasferimento, compresa la rendicontazione Paese per Paese. Si propone infatti di introdurre formulari tipo per consentire lo scambio automatico di informazioni tra le amministrazioni fiscali degli Stati UE. Per garantire un adeguato bilanciamento tra gli oneri di informativa e il vantaggio per le amministrazioni fiscali, saranno obbligati a presentare la rendicontazione Paese per Paese solo i gruppi di imprese multinazionali i cui ricavi consolidati complessivi risultino pari o superiori a 750.000 euro. L’OCSE stima che circa l’85-90% di gruppi di imprese multinazionali sarà escluso dal requisito, ma la rendicontazione Paese per Paese sarà comunque presentata da gruppi di imprese multinazionali che controllano circa il 90% dei ricavi delle imprese;
- una comunicazione finalizzata all’indirizzare azioni comuni volte a promuovere la buona *governance* in materia fiscale a livello internazionale. La Commissione osserva che, attualmente, l’imposizione effettiva in relazione ai Paesi terzi si basa su misure nazionali anti-elusione che tendono a variare considerevolmente tra loro. Tra i diversi approcci nazionali figurano liste bianche, grigie o nere, disposizioni specifiche per giurisdizioni a imposizione fiscale bassa o inesistente oppure disposizioni contro gli abusi adottate caso per caso. La comunicazione prevede:
 - la revisione dei criteri di *good governance* in coerenza con i più recenti sviluppi a livello internazionale in tema di trasparenza e concorrenza fiscale leale. Questi criteri comuni dovranno

essere applicati dagli Stati membri in modo sistematico e dovranno costituire il punto di riferimento per l'elaborazione di una lista nera comune;

- la possibilità per l'Unione di negoziare direttamente clausole di *good governance* fiscale in determinati accordi (di natura commerciale o simili) conclusi con Paesi terzi;
- assistenza in materia fiscale ai Paesi in via di sviluppo;
- utilizzo dei fondi europei con modalità che premiano sulla trasparenza e su pratiche fiscali leali;

creazione di una lista nera dell'Unione, in base a tre fasi successive: un primo esame rileva il rischio potenziale con riferimento all'evasione fiscale dei Paesi selezionati dalla Commissione in base ad alcuni indicatori; una seconda verifica sarà effettuata in modo congiunto dagli Stati membri, dalla Commissione e dal Gruppo del Codice di condotta e prevederà il confronto con i Paesi terzi interessati; ne seguirà una raccomandazione della Commissione ai Paesi membri che saranno tenuti a prendere la decisione finale sulla lista comune. (Cfr. Senato della repubblica Il pacchetto anti-elusione del Gennaio 2016)

I disallineamenti ibridi sono la conseguenza diretta e immediata delle differenze nella caratterizzazione giuridica di pagamenti (strumenti finanziari) o entità quando due sistemi giuridici interagiscono causando forme di doppie detrazioni. Le norme proposte sui disallineamenti ibridi stabiliscono che la caratterizzazione giuridica di uno strumento ibrido in uno Stato membro, in cui si verifica un pagamento, una spesa o una perdita, è replicata dagli altri Stati membri coinvolti nel disallineamento. Per evitare ciò, le norme sulle *CFC* (*controlled foreign company*) riattribuiscono il reddito di una filiale estera controllata a bassa tassazione alla sua società madre: a una società madre viene quindi impedito di spostare i profitti in giurisdizioni a bassa tassazione consentendo ai paesi di origine di tassare i profitti indipendentemente dalle giurisdizioni che disciplinano le filiali. Secondo la direttiva, le norme *CFC* "imporrebbero una tassa sui profitti non distribuiti per le entità controllate non quotate soggette a tassazione applicando un'aliquota effettiva inferiore al 40 % del tasso effettivo equivalente nello Stato membro di controllo, dove l'entità principale riceve proventi finanziari (ad es. interessi), *royalties*, dividendi, proventi da *leasing*, determinati beni reali, redditi patrimoniali, redditi da assicurazioni, attività bancarie, altre attività finanziarie e redditi infragruppo". (Cfr. pag 54 European Parliament (June 2016), "Tax challenges in the digital economy", Directorate general for internal policies, policy department: economic and scientific policy).

2.5 Rapporto delle azioni quali misure rilevanti all'attuazione della digital tax, per obiettivi e risultati

"Continueremo il nostro lavoro per implementare e sviluppare un sistema fiscale internazionale equo e moderno per accogliere con favore la cooperazione internazionale sulle politiche fiscali favorevoli alla crescita. L'attuazione del pacchetto *BEPS* (*Base Erosion and Profit Shifting*) è di fondamentale importanza al fine di incoraggiare tutte le giurisdizioni pertinenti per aderire al *Framework* inclusivo" (Cfr. OECD/G20 (July 2018 – May 2019), "Inclusive Framework on BEPS Progress report")

Nel novembre 2015, l'OCSE e i leader del G20 ha approvato l'ambizioso piano d'azione sull'erosione delle basi e *Profit Shifting (BEPS)*, il pacchetto *BEPS* di 15 misure per contrastare l'elusione fiscale. Ad oggi esso è costituito da 116 paesi membri che rappresentano oltre il 95% del PIL mondiale ed è stato progettato per impedire a paesi e aziende di competere sulla base di una mancanza di trasparenza, di localizzazione artificiale del profitto dove c'è poca o nessuna attività economica, e lo sfruttamento di agevolazioni o differenze nei paesi all'interno dei sistemi

fiscali. (Cfr. [https://it.qwe.wiki/wiki/Base_erosion_and_profit_shifting_\(OECD_project\)](https://it.qwe.wiki/wiki/Base_erosion_and_profit_shifting_(OECD_project)))

Il progetto BEPS OCSE / G20 è focalizzato sul prevenire la doppia non imposizione senza crearne una doppia tassazione in modo tale da essere considerato il più inclusivo possibile e affinché tutti i paesi e le giurisdizioni possano trarre vantaggio da un approccio multilaterale per contrastare l'elusione fiscale e pratiche fiscali dannose, ripristinando la tassazione al luogo in cui attività economiche e creazione di valore si verificano e colmando le scappatoie fiscali transfrontaliere. È quasi banale a questo punto dire che la globalizzazione ha reso il mondo un luogo più piccolo e interconnesso in cui ciò che accade da un lato del globo ha un impatto in tutto il mondo. L'azione unilaterale non è più una soluzione pratica efficiente: i membri dell'OCSE / G20 *Inclusive Framework* si uniscono per sviluppare e mettere in pratica soluzioni collettive, basate sul consenso sulle sfide fiscali che si presentano dalla digitalizzazione dell'economia nel lungo termine, che solo un approccio globale può fornire. Il progetto BEPS OCSE / G20 è la più ambiziosa iniziativa di politica fiscale internazionale multilaterale mai intrapresa. Garantire equità, coerenza, trasparenza per allineare la tassazione verso il luogo in cui l'attività economica effettivamente si svolge, dove quindi vi è la creazione di valore, richiede uno sforzo enorme e impegno. Il lavoro per trasformare queste ambizioni in realtà è iniziato e sta già avendo un importante impatto, ma un cambiamento ancora più profondo è in corso. (Cfr. OECD/G20 (July 2018 – May 2019), "Inclusive Framework on BEPS Progress report")

Il *Base Erosion and Profit Shifting (o BEPS)* si riferisce a strategie di pianificazione fiscale che sfruttano le lacune e i disallineamenti nelle norme fiscali per spostare artificialmente i profitti in giurisdizioni a bassa o nessuna tassazione dove vi è poca o nessuna attività economica (cioè nessuna sostanza economica). Le pratiche *BEPS* minano l'equità, l'integrità e la fiducia nel sistema fiscale nel suo insieme, consentendo alle imprese che operano a livello transfrontaliero, di poter utilizzare questi divari e disallineamenti per ottenere un vantaggio competitivo rispetto alle imprese che operano solo a livello nazionale, il rispetto.

Il piano d'azione *BEPS* ha identificato 15 elementi di azione ritenute fondamentali per raggiungere concretamente le finalità del progetto *BEPS* riassunte, per quanto riguarda le azioni da 2 a 14, nei seguenti tre pilastri fondamentali: (1) dare coerenza alle regole fiscali nazionali che interessano attività transfrontaliere; (2) rafforzare i requisiti sostanziali sulla base di standard internazionali esistenti in modo che la tassazione avvenga dove si svolgono le attività economiche e dove si trova il valore creato; e (3) migliorare la trasparenza, lo scambio di informazioni e la certezza del diritto per le imprese e per i governi. Le misure *BEPS* partono dall'analisi di nuovi *standard* minimi ad una revisione degli standard internazionali

A questo punto è possibile analizzare singolarmente le azioni (2-14) che completano il pacchetto *BEPS* all'interno dei tre pilastri citati precedentemente. Il primo pilastro, incentrato su una maggiore coerenza delle regole per incoraggiare le multinazionali ad adottare strutture trasparenti che porterebbero risultati fiscali in linea con la creazione di valore, è costituito dall'azione 2 il cui obiettivo è quello di contrastare tutte quelle pratiche e strategie volte a sfruttare le asimmetrie tra i diversi regimi fiscali nazionali (*hybrid mismatch*) al fine di determinare situazioni di vantaggio indebito: si tratta delle cosiddette “doppie non imposizioni”, deduzioni multiple in riferimento a medesime spese in paesi in cui le imposte non sono mai state corrisposte, differimenti a lungo termine del pagamento di tali imposte e l'utilizzo di “*branch mismatch*”, accordi di disallineamento delle filiali che offrono alle multinazionali opportunità per ridurre il loro carico fiscale complessivo attraverso una ripartizione di reddito e spese tra filiale e sede centrale ,sfruttando le differenze nelle norme che disciplinano i pagamenti tra due giurisdizioni, sollevando così gli stessi problemi dei disallineamenti ibridi in termini di concorrenza, trasparenza, efficienza e equità; l'azione 3 il cui scopo è quello di dare una definizione chiara delle norme che disciplinano le controllate estere (*CFC rules, controller foreign company*), il concetto di controllo, delle caratteristiche e dei requisiti delle stesse: in questo senso l'OCSE detta raccomandazioni per evitare lo spostamento fittizio di redditi verso tali società che, risiedendo in paesi a fiscalità privilegiata, godono di agevolazioni e benefici, introducendo una tassa sugli utili in eccesso per le *CFC*, che garantisce un livello minimo effettivo di tassazione per le multinazionali con sede in quella giurisdizione; l'azione 4 il cui *focus* riguarda quello di limitare l'erosione della base imponibile derivante da deduzioni di interessi e costi relativi a finanziamenti di gruppi di multinazionali, attraverso l'applicazione di soglie precise per evitare l'utilizzo improprio di benefici fiscali originati da posizioni di indebitamento: gli Stati membri dell'UE hanno concordato ad adottare un limite per gli oneri finanziari deducibili (quote di interesse relative all'importo del debito complessivo) al 30 per cento dei guadagni del contribuente su interessi, imposte, svalutazioni e ammortamenti (*EBITDA*); e l'azione 5 che prevede una vera e propria ristrutturazione del progetto sulle politiche fiscali dannose, promotrice di una maggiore trasparenza in termini di sostanza (contenuto e effettività) delle operazioni, implementando a livello comunitario metodologie condivise per stabilire standard minimi da rispettare (basati sull'allineamento tra la creazione di valore e l'imposizione da applicare) e sviluppando un sistema di scambio obbligatorio delle informazioni tra paesi in merito alle decisioni sui regimi agevolati e le procedure ad essi collegate (*ruling* fiscali e identificazione dei regimi fiscali) per fornire alle amministrazioni fiscali valutazioni corrette sui rischi. (Cfr. Servizio del bilancio del senato (Ottobre 2015), “Il progetto Base Erosion and Profit Shifting” XVII legislatura Nota breve n 13 e OECD/G20 (July 2018 – May 2019),” Inclusive Framework on BEPS Progress report”)

Il secondo pilastro, focalizzato sui profili sostanziali del pacchetto *BEPS*, è costituito dalle seguenti azioni: l'azione 6 che previene alla concessione di benefici impropri attraverso clausole antiabuso e standard mini determinati dalle convenzioni contro le doppie imposizioni: tutto ciò per evitare il “*treaty shopping*”, ovvero il comportamento di un soggetto non residente che si appropria di benefici fiscali stipulati all'interno

di trattati per i residenti, limitando la diffusione di società fittizie o shell companies, inesistenti sotto il profilo sostanziale; l'azione 7 che ridisegna e amplia l'importante concetto di stabile organizzazione, tenendo conto delle nuove e diverse dinamiche di mercato: vengono resi inefficaci i “*commissionaire arrangements*”, le strategie di frammentazione di attività commerciali tra imprese strettamente collegate e evitare che possano essere considerati indipendenti gli agenti che detengono in modo continuativo il potere di concludere affari in nome di un'impresa straniera. Le azioni dalla 8 alla 10 si basano sulle politiche di *transfer pricing* (allineamento dei prezzi di trasferimento con la creazione di valore), ovvero quelle tendenze da parte delle multinazionali di far emergere profitti dove è possibile godere di vantaggi fiscali, indipendentemente dal luogo dove l'impresa esercita la propria attività. Sotto questo punto di vista, le linee guida esistenti ispirate al principio del prezzo di mercato non risultano adeguate e sono soggette a manipolazioni: è necessario correggerle al fine di integrare le disposizioni esistenti. In particolare, l'azione 8 guarda al tema del *transfer pricing* in merito alle transazioni di beni immateriali, mobili e di difficile valutazione; l'azione 9 interessa invece la ripartizione dei rischi (allocazione contrattuale dei rischi) in base alla capacità dell'impresa di supportare il processo strategico, prendendo decisioni di *risk taking e risk management*, la possibilità di esercitare un controllo e quindi incidere sull'entità del rischio stesso e far fronte alle criticità ricorrendo a risorse proprie; mentre l'azione 10 concentra la propria attenzione sempre sul rischio e in particolare su quelle aree in cui la base imponibile è minacciata, ai fini dell'erosione, da strategie aggressive finalizzate a incrementare i costi di gestione, deducibili, in maniera spropositata e ingiustificata rispetto alla loro dimensione reale. Il rapporto combinato contiene quindi una guida che risponde a questi problemi e garantisce che le regole sui prezzi di trasferimento siano coerenti con i risultati che meglio allineano i profitti operativi con le attività economiche che li ha generati. Contiene inoltre indicazioni sulle transazioni che coinvolgono transazioni transfrontaliere su merci e servizi infragruppo a basso valore aggiunto. (Cfr. Servizio del bilancio del senato (Ottobre 2015), “Il progetto Base Erosion and Profit Shifting” XVII legislatura Nota breve n 13 e OECD/G20 (July 2018 – May 2019), “Inclusive Framework on BEPS Progress report”)

Infine, all'interno del terzo e ultimo pilastro, il cui obiettivo è quello di garantire trasparenza e certezza del diritto, vi sono: l'azione 11, di misurazione del pacchetto *BEPS* e delle dimensioni del fenomeno in generale, attraverso l'uso di indicatori e l'analisi di dati per monitorare la sua evoluzione nel lungo periodo e verificare l'efficacia delle strategie adottate: tale rapporto fornisce una guida affinché i policymakers possano stimare l'impatto e gli effetti delle diverse azioni e misure adottate a livello nazionale; il set di statistiche sulle imposte sulle società riunirà, in formato coerente a livello internazionale, una serie di dati rilevanti per l'analisi di *BEPS* in grado di fornire nuove proposte in materia di tassazione delle imprese e incentivi che i sistemi fiscali creano per le imprese. Migliorare la qualità delle informazioni disponibili sull'imposta sulle società rappresenta un passaggio fondamentale verso il miglioramento della qualità e dell'accuratezza degli sforzi del quadro inclusivo dell'OCSE / G20 per misurare e monitorare il *BEPS* e l'impatto dell'intero pacchetto. Per far ciò, è necessario analizzare tre categorie principali di dati: dati sui

ricavi(*data on tax revenues*), sulle aliquote fiscali(*data on tax rates*) e sugli incentivi fiscali(*data on tax incentives*), comportando una serie di dati aggregati strumentali alla creazione di rapporti *CBC(country by country)*. Gli indicatori delle entrate fiscali delle società riguarda il livello delle entrate fiscali delle società in valuta locale, il gettito fiscale aziendale in percentuale del PIL, e i ricavi generati dall' imposta sulle società come percentuale del gettito fiscale totale; tra i nuovi dati corrispondenti alla *Corporate Income Tax(data on tax rates)*, le aliquote fiscali effettive tengono conto della base imponibile definita in base alle disposizioni specifiche del paese in materia di imposta sulle società, come regole di ammortamento fiscale, limitazione della detrazione degli interessi, crediti d'imposta sugli investimenti, incentivi fiscali per la R&S e altre disposizioni come, ad esempio, il consolidamento del regime fiscale a livello infragruppo.(Cfr. EC 2014 Effective Corporate Taxation, tax incidence and tax reforms: evidence from OECD countries, working paper n 45) Come parte di questo lavoro, vengono introdotte in fase di calcolo le aliquote fiscali marginali effettive (*EMTR*) e le aliquote fiscali medie effettive (*EATR*). Le *EMTR* quantificano la misura in cui la tassazione aumenta il tasso di rendimento ante imposte richiesto dagli investitori , influenzando l'incentivo ad espandere gli investimenti;le *EATR* misurano l'effetto della tassazione sugli investimenti di progetti che guadagnano rendite economiche, in grado di effettuare una valutazione complessiva sulle decisioni in merito alla scelta tecnologica adottata dal modello organizzativo di un'azienda.(Cfr. Ali Abbas M., Klemm A. Bedi S. Park J,IMF Working Paper January 2012 A partial race to the bottom, corporate tax development in emerging and developing economies, working paper) In questo modo, le aliquote fiscali effettive risultano essere una misura accurata degli effetti del sistema fiscale sugli incentivi verso gli investimenti che consentono il *cross-country* e quindi confronti riguardo analisi di settori specifici o tipi di attività. Lo sviluppo di questi nuovi dati e della ricerca empirica consentirà, nel tempo, di controllare sempre meglio i cambiamenti nella base imponibile delle società, migliorando così gli studi macroeconomici relativi al *BEPS*; per quanto riguarda gli indicatori sugli incentivi fiscali per la R&S - implicite aliquote di sovvenzione fiscale sulle spese di ricerca e sviluppo - misurare il livello nazionale di sostegno fiscale per unità aggiuntive di R&S a verso imprese con determinate caratteristiche risulta essere importante sotto questo punto di vista: le diverse tipologie di regimi di sostegno fiscale applicano crediti d'imposta , ritenute alla fonte, contributi previdenziali e ammortamento accelerato verso i beni capitali utilizzati per la R&S. Le variabili che influiscono su tale tipo di indicatore riguardano le dimensioni e la redditività dell'impresa distinguendo: azienda grande e redditizia, PMI redditizia, impresa in perdita, e PMI in perdita. La seconda serie di indicatori di incentivi fiscali per la R&S riflette le spese fiscali per la R&S delle imprese. Queste stime di costo degli incentivi fiscali per la R&S forniscono un quadro più completo degli sforzi del governo per promuovere la R&S aziendale:la segnalazione di tale sostegno fiscale può facilitare la trasparenza nei confronti del sostegno pubblico all'innovazione. L'ultima serie di indicatori su tale set di informazioni si riferisce a Regimi di proprietà intellettuale (PI). Molte giurisdizioni hanno implementato regimi di PI che consentono entrate per via dello sfruttamento della PI tassato a un'aliquota inferiore a l'aliquota dell'imposta legale sulle società principali: sono in corso revisioni per identificare le caratteristiche di tali regimi che

possono facilitare pratiche BEPS, di impatto non equo nei confronti della base imponibile di altre giurisdizioni. *L'FHTP (The Forum on Harmful Tax Practice)* raccoglie le informazioni dettagliate e le risorse qualificanti necessarie per queste revisioni e riporterà tali sui tassi da applicare sui regimi PI. Infine, per completare l'analisi degli indicatori propedeutici e strumentali all'applicazione dell'azione 11, la raccolta e l'analisi delle statistiche menzionate in precedenza costituisce la base dei *CBCR* fornendo ai governi una visione più completa e specifica sulle caratteristiche e rischi delle più grandi attività globali delle multinazionali e per migliorare l'analisi economica e statistica dell'intero pacchetto *BEPS*. Fino ad allora, una delle maggiori difficoltà nella misurazione e l'analisi di BEPS è stata la mancanza di dati disponibili sul reddito, sulle tasse e sull'attività imprenditoriale delle multinazionali in base alla giurisdizione in cui operavano. Come evidenziato dal rapporto dell'azione 11, è stato intrapreso un lavoro continuo volto ad aggiornare gli indicatori *BEPS* ed analizzare nuovi dati per fornire una linea di base rispetto alla quale le valutazioni delle azioni *BEPS* possono essere confrontate prima a livello nazionale e poi internazionale. (Cfr. OECD July 2019, OECD releases latest results on preferential regimes and new results on no or only nominal tax jurisdictions)

Diversi paesi stanno valutando l'introduzione di regole basate sull'azione 12, basata sull'implementazione di regole di divulgazione (*disclosure*) obbligatorie per quanto riguarda i fenomeni di pianificazione fiscale aggressiva da parte dei contribuenti: l'OCSE ha rilasciato un modello di informativa obbligatoria (*Common Reporting Standard (CRS)*) per fornire alle amministrazioni finanziarie dei vari paesi una struttura, modulabile in base alle varie specifiche esigenze, finalizzata alla raccolta tempestiva di informazioni utili all'identificazione di fenomeni, la loro analisi, il loro riscontro e l'individuazione di azioni di contrasto. Obbligati a fornire e dichiarare informazioni alle relative autorità di qualsiasi disposizione che progettano e commercializzano sono i vari promotori e fornitori di servizi, quali avvocati, commercialisti, consulenti finanziari e banche. Tale modello quindi consente alle giurisdizioni di ottenere in anticipo informazioni sugli adempimenti fiscali e sui rischi di *policy* sollevati dalla pianificazione fiscale aggressiva: l'azione 12 cerca di bilanciare la necessità di informazioni tempestive nei confronti di schemi di pianificazione fiscale aggressiva, con la necessità che l'applicazione di tali requisiti di divulgazione siano adeguatamente mirati, ad evitare una dichiarazione eccessiva o il posizionamento indebito di oneri di conformità per i contribuenti. La segnalazione e lo scambio automatico di operazioni finanziarie è diventata una realtà in oltre 100 giurisdizioni e molti contribuenti che detenevano attività finanziarie non dichiarate (*offshore*) sono stati sanzionati dalle autorità fiscali portando all'identificazione di circa 85 miliardi di euro di entrate fiscali aggiuntive. Non mancano però individui che, con l'aiuto di consulenti e intermediari finanziari, continuano a provare a nascondere le proprie risorse *offshore* violando il sistema di reportistica *CRS*. Le nuove regole del modello forniscono uno strumento efficace per indirizzare questi soggetti e i loro consulenti, introducendo un obbligo su un'ampia gamma di intermediari nelle giurisdizioni che adottano pratiche in grado di aggirare la segnalazione *CRS* o finalizzate ad occultare i beneficiari effettivi di veicoli *offshore* passivi.

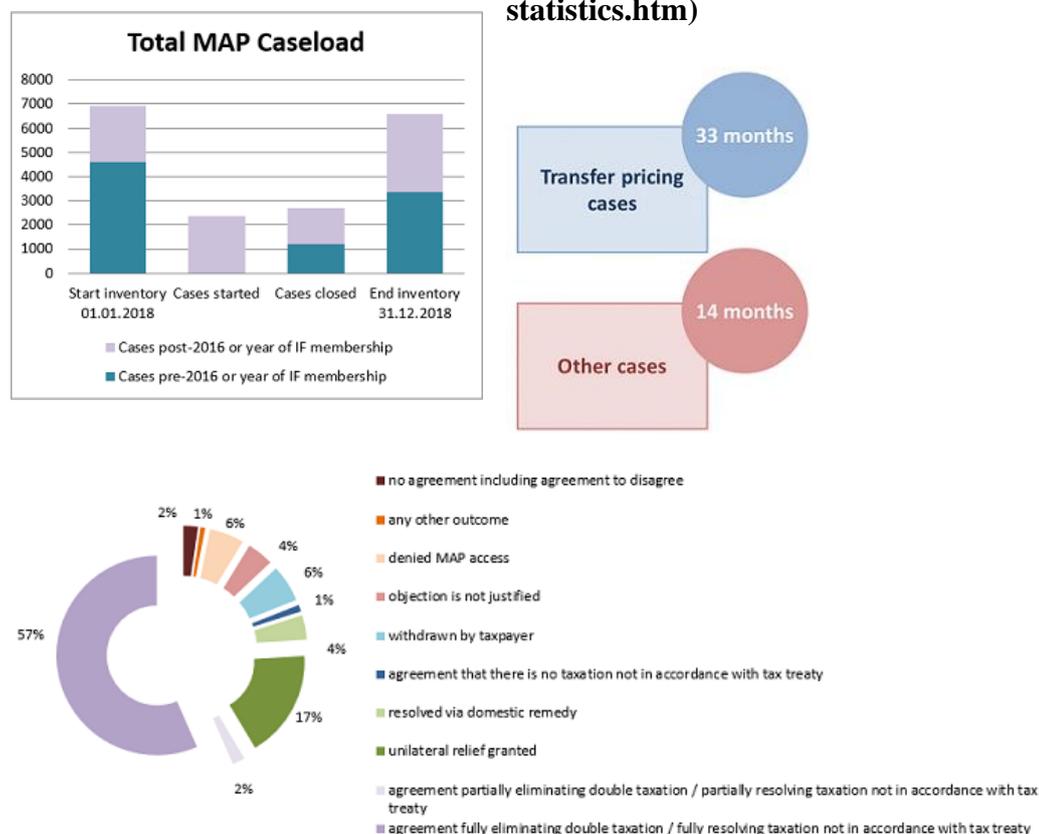
L'azione 13 riguarda l'integrazione e il coordinamento verso un più ampio e articolato sistema di documentazione richiesta alle multinazionali in materia di *transfer pricing*: devono essere individuati standard minimi affinché i singoli contribuenti dichiarino le imposte da loro pagate, semplificando i compiti di controllo, segnalazione e monitoraggio delle amministrazioni dei paesi coinvolti, in quelle aree ritenute a rischio elusione. E' prevista quindi l'implementazione di un master file, disponibile per tutte le amministrazioni competenti, di un *local file*, specifico per ogni paese, che richiede documentazioni dettagliate in merito ai trasferimenti transazionali e ai prezzi imposti, identificando operazioni rilevanti con parti correlate, gli importi coinvolti in tali operazioni e l'analisi della società sulle determinazioni dei prezzi di trasferimento che hanno effettuato; e di un rapporto *country by country*, strumento attraverso il quale le multinazionali sono tenute a fornire annualmente e separatamente per ogni giurisdizione in cui operano, informazioni sui redditi, sulle tasse pagate e su altre tipologie di indicatori prestabiliti. Tale modello prevede quindi un nuovo livello di informazione sulle operazioni globali dei gruppi multinazionali includendo dati qualitativi e quantitativi di parti correlate e non, l'entità di profitti ante imposta di e imposte sul reddito pagate e maturate, come così come il capitale dichiarato, i guadagni accumulati, e il numero dei dipendenti e dei beni immateriali, sempre suddivisi per Giurisdizione. Questo progetto risulta essere particolarmente utile per i paesi in via di sviluppo che potranno migliorare la valutazione dei rischi sui prezzi di trasferimento imposti da alcune multinazionali nella loro giurisdizione comportando, a livello internazionale un'allocazione più efficiente di risorse (mutua assistenza sulla rendicontazione amministrativa in campo fiscale). (Cfr. Servizio del bilancio del senato (Ottobre 2015), "Il progetto Base Erosion and Profit Shifting" XVII legislatura Nota breve n 13 e OECD/G20 (July 2018 – May 2019), "Inclusive Framework on BEPS Progress report")

Infine, l'azione 14 attiene alla risoluzione delle controversie (riconoscendo l'importanza di eliminare la doppia imposizione come ostacolo alle tecniche di commercio e investimento transfrontaliero), attraverso lo sviluppo di meccanismi più efficaci introdotti dal pacchetto *BEPS*. Tali modifiche possono determinare elementi di incertezza nel breve periodo, mentre sono considerate idonee nel lungo periodo per produrre stime e fronteggiare tali criticità: a tal fine sono state identificate 12 *best practices*, di promozione del rapporto tra contribuente e amministrazioni fiscali, basati su fiducia e collaborazione, orientato ad aumentare il tasso di adempimento spontaneo e prevenire il contenzioso, alle quali fare riferimento che valutano il quadro giuridico e amministrativo di una giurisdizione nelle seguenti quattro aree chiave: prevenzione delle controversie; disponibilità e accesso al *MAP* (*mutual agreement procedure*); risoluzione dei casi; attuazione degli accordi. Tutti i membri del Framework inclusivo sul *BEPS* si impegnano nell'attuazione dello standard minimo dell'Azione 14 che include la pubblicazione dei loro profili *MAP* in base a un modello concordato e trasparente (implementato da un totale di 72 giurisdizioni): tale dovrebbe fornire informazioni e altri dati utili alle autorità competente, al fine di effettuare verifiche e eventualmente correzioni. Le principali problematiche finora individuate riguardano: l'inadeguatezza di una considerevole parte dei trattati fiscali

che devono essere modificati e migliorati e la risoluzione delle criticità, soprattutto per i casi di *transfer pricing*, in periodi troppo lunghi (24 mesi nella media) a causa di differenze giurisdizionali. Gli aspetti positivi riguardano una limitata e giusta concessione di accesso al *MAP* nei casi ammissibili, e l'applicazione di soluzioni chiare, disponibili, adeguate e pragmatiche in grado di contrastare gli *APA (advance pricing arrangements)* bilaterali, approcci amministrativi che tentano di impedire il sorgere di controversie sui prezzi di trasferimento determinando i criteri per l'applicazione del principio di libera concorrenza alle transazioni prima che tali abbiano luogo. Ciò contrasta con le tradizionali tecniche di revisione il cui obiettivo è esaminare se le operazioni che hanno già avuto luogo, riflettono l'applicazione del principio di libera concorrenza. Di difficile interpretazione è verificare l'esistenza di un accordo reciproco bilaterale: è necessario analizzare l'intero processo *MAP-APA*, a partire dalle riunioni di pre-deposito, per passare al deposito di una proposta, alla sua valutazione da parte delle autorità fiscali, alla discussione e conclusione del mutuo accordo, all'attuazione di tale e, infine, il monitoraggio e l'eventuale rinnovo. Sebbene l'obiettivo del progetto sia fornire orientamenti alle autorità fiscali, viene colta l'opportunità di discutere in che modo il contribuente possa contribuire al meglio al processo. (Cfr. OECD February 2007 Manual on effective mutual agreement procedure)

Grafico 6: Mutual Agreement Procedure Statistics for 2018(Cfr.

<http://www.oecd.org/ctp/dispute/mutual-agreement-procedure-statistics.htm>)



Le statistiche del 2016 mostrano che il numero di casi *MAP* in inventario ad inizio anno e quelli già avviati siano aumentati: circa 7000 casi erano nell'inventario delle giurisdizioni segnalanti e quasi il 25% di essi

sono stati risolti entro l'anno. I carichi di lavoro più rilevanti riguardano le pratiche di transfer pricing che rappresentano poco più della metà dei fenomeni MAP nell'inventario e che richiedono in media più tempo rispetto ad altri casi (30 mesi vs 17 mesi). Oltre l'85% dei MAP conclusi nel 2016 sono stati risolti: quasi il 60% dei casi MAP con accordi multilaterali in conformità con il trattato fiscale di cui il 20% di questi per i quali è stato concesso uno sgravio fiscale unilaterale mentre il 5% ha applicato accordi domestici.

2.6 Conclusioni

Per riassumere, l'obiettivo del Pacchetto si sostanzia nel fronteggiare la necessità di assicurare che l'imposta dovuta dalle multinazionali sul territorio europeo sia versata nel luogo in cui gli utili e il valore sono generati. A tal fine il Pacchetto mira a ristabilire la fiducia nell'equità dei sistemi fiscali e consentire ai governi di esercitare effettivamente la loro sovranità fiscale. Per fare ciò, alla luce delle differenze esistenti tra i sistemi fiscali di ciascuno Stato, si è ritenuto necessario fornire delle soluzioni sufficientemente ampie e generali in modo che i singoli ordinamenti possano adattare efficacemente alla propria normativa fiscale. È stato notato come *“il pacchetto di proposte contiene misure giuridicamente vincolanti idonee a “bloccare” i metodi più comuni utilizzati per eludere il Fisco: una Raccomandazione agli Stati Membri su come evitare gli abusi dei trattati fiscali, una proposta finalizzata alla condivisione, da parte degli Stati Membri, delle informazioni di natura fiscale sulle multinazionali che operano nell'UE, indicazioni ai fini della promozione di una buona tax governance a livello internazionale, linee guida per la costituzione di un elenco di Paesi terzi che non si adeguano alle norme sulla trasparenza... Affinché le normative antielusione si rivelino efficienti è necessario che queste si estendano oltre i confini dell'UE: l'elusione fiscale e la concorrenza sono problemi che necessitano di soluzioni globali. È importante che l'UE coinvolga anche i suoi partners internazionali, così da creare una rete di buona governance per la lotta sovranazionale all'elusione fiscale. L'adozione di un approccio comune, fondato su norme internazionali che garantiscano una tassazione effettiva, appare in tal modo imprescindibile”*. (Cfr. Valente P. 2016 “La valutazione del Parlamento Europeo sulla proposta di Direttiva antielusione”)

Attualmente sono 128 i paesi che hanno aderito al pacchetto BEPS, un progetto volto a eliminare i conflitti tra regimi fiscali (e quindi anche la doppia imposizione), a prevenire e risolvere le controversie tra i vari paesi, creando un contesto di *“level playing field”* in cui le condizioni di equità, trasparenza, inclusività sono alla base di questo progetto: tutto ciò al fine di garantire uniformità di regole e la possibilità di raggiungere gli obiettivi che si erano prefissati. Per far ciò è necessario che tutte le multinazionali paghino le tasse nel luogo in cui le attività che le hanno generate sono realizzate e i profitti maturati, riallineando *“the location of the profit”* con la *“value creation”* ed evitando che le multinazionali in via di sviluppo, più esposte alle imposte sul reddito delle società, ne paghino le conseguenze, creando gap concorrenziali difficili da colmare. La grande sfida di oggi riguarda quindi la tassazione e la digitalizzazione: dal 2015, anno dell'accordo sulla

definizione dell'action 1 report (*everything is digitalising*), ad oggi, sono molte le proposte sulla digitalizzazione dell'economia: il *Pillar 1* definisce una nuova concezione di nesso su come iniziare a tassare un'impresa digitale in base alle caratteristiche di tale economia e su come effettuare stime quantitative sull'allocazione dei profitti all'interno dei mercati; il *Pillar 2* che riguarda l'attuazione di una tassa minima (aliquota minima effettiva) proteggendo le singole multinazionali da pratiche dannose di profit shifting verso giurisdizioni a bassa o nulla tassazione... Esiste quindi un impegno dei vari paesi per sviluppare un programma di lavoro entro la fine del 2020 in grado di guidare l'intera economia verso un rinnovamento globale riguardo le regole sulla tassazione internazionale. Alcune delle misure del pacchetto saranno di immediata applicazione (*transfer pricing*) mentre altre richiederanno una revisione delle normative nazionali (verifica della *compliance*) e dei trattati fiscali bilaterali: il rapporto chiarisce che la fiscalità resta un ambito di sovranità nazionale con, tuttavia, l'obbligo di non alterare la competitività del mercato comune (attraverso *tax deals* tra multinazionali) e ponendo un limite all'implementazione differenziata, evidenziando la necessità di eseguire un'azione condivisa e comune.

Capitolo 3: Focus sull'impatto della tassazione sul digital sector, sull'e-commerce(confronto tra settori) e sulla sharing economy

3.1 Differenze fiscali tra business tradizionali e digitali e il Profit split method

Come affrontare quindi il tema della tassazione dell'economia digitale a livello internazionale coordinato e non a livello dei singoli stati? L'Ocse constatò che l'ostacolo principale era l'inidoneità degli attuali assetti fiscali a intercettare e assoggettare i redditi prodotti dalle digital enterprises (Cfr. OECD, Amministrazione fiscale italiana): tale risulta essere la diretta conseguenza della difficoltà che le amministrazioni fiscali incontrano per controllare le transazioni globali anonime, immaterializzate, spesso prive di intermediari e dislocate in tutto il pianeta. E'ormai evidente e riscontrabile che il settore dell'economia digitale, data l'esponentiale crescita delle dimensioni e aumento del numero dei grandi gruppi multinazionali, è in grado di generare redditi elevati che difficilmente vengono assoggettati interamente a tassazione nel paese della fonte. E' necessario quindi configurare una ristrutturazione globale dell'intero sistema delle imposte societarie e non solo di quella dell'imposta digitale per tassare attività svolte nel territorio ma che non sono imputabili alle stabili organizzazioni. Risulta quindi esserci un problema di "giustizia fiscale": negli ultimi 10 anni le aziende del sistema digitale hanno rivoluzionato la nostra vita quotidiana, consentendoci di avere il mondo a portata di mano, consentendoci di accedere a qualsiasi tipo di contenuto attraverso click e velocizzando il sistema di comunicazione e collegamento virtuale ma tale fenomeno ha portato anche un effetto da disapprovare in termini di differenze esistenti tra le ricchezze che le imprese creano grazie ai nostri dati personali, l'infrastruttura con cui operano e le imposte che corrispondono. Uno degli argomenti coerenti della CE a favore di una politica specifica rivolta alle società digitali è l'affermazione che le imprese digitali devono far fronte a aliquote fiscali significativamente inferiori rispetto alle tradizionali imprese. Nei documenti pubblicati che spiegano le proposte, la CE afferma che le società digitali devono affrontare aliquote fiscali effettive medie inferiori alla metà di quelle che devono affrontare le imprese tradizionali. L'Ocse e le altre organizzazioni internazionali hanno deciso di affrontare e risolvere il tema di tale disparità, da un punto di vista più ampio e flessibile: come si può notare dal grafico, le aziende tradizionali pagano 14 punti percentuali in più rispetto alle imprese digitali.

Grafico 1:

Digital companies do not face lower average tax rates in the EU: *Effective average tax rate in the EU for international businesses* (Cfr. Dr. Matthias Bauer, "Digital Companies and Their Fair Share of Taxes: Myths and Misconceptions," ECIPE Occasional Paper, March 2018)

	Claim by European Commission (percent)	Finding by European Centre for International Political Economy (percent)
Traditional Businesses	23.2	27.1

Digital Businesses	9.5	29.1
--------------------	-----	------

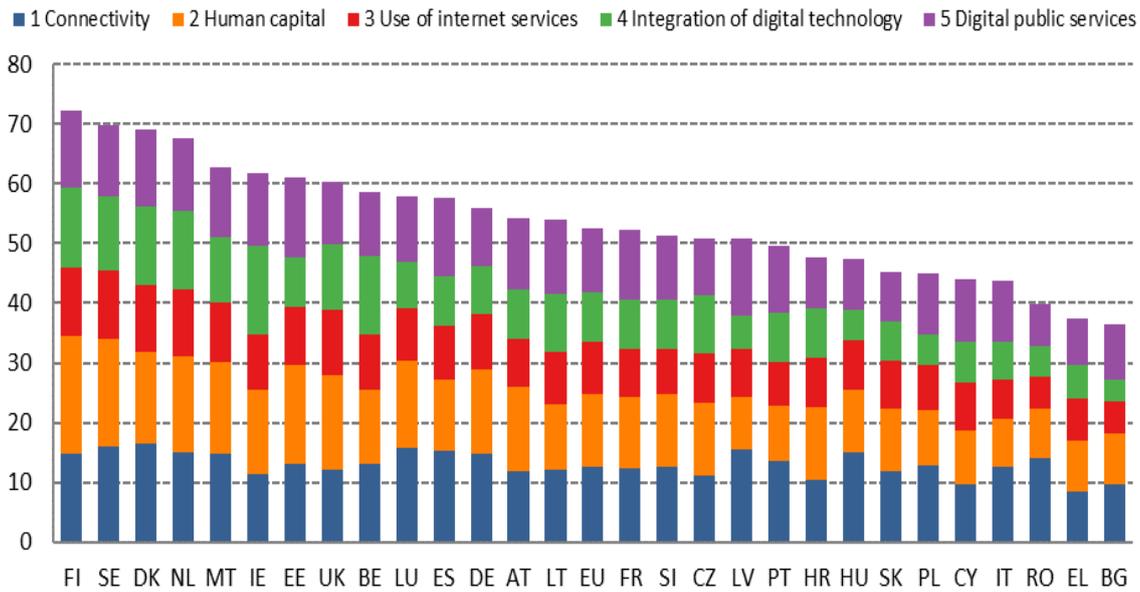
E' necessario cambiare e adattare le regole fiscali, rimaste a tempi in cui i tributi erano calcolati sulla presenza fisica. Passi avanti sono stati riscontrati sia dall'OCSE sia, sulla scia dell'OCSE, dall'UE: l'OCSE ha messo in evidenza che le imprese digitali approfittando delle caratteristiche di tale economia (mobilità, effetto *network* e volatilità generata dalla rapidità dell'innovazione tecnologica) hanno avuto grande facilità a erodere le basi imponibili e a trasferire i profitti in paese a bassa fiscalità (*tax competition*). Il grado elevatissimo di dematerializzazione consente a tali imprese di eludere il principio della stabile organizzazione e di ridurre e suddividere funzioni, *asset* e rischi presso il territorio di più stati. (Cfr. Gillio D., 8/11/2018 Ordine dei dottori commercialisti e degli esperti contabili di Roma "La nuova definizione di stabile organizzazione nel TUIR: la significativa e continuativa presenza economica" Roma)Indubbiamente la presenza di intangibile proxies altamente remunerative favorisce il trasferimento intra-gruppo al solo scopo di minimizzare il carico fiscale: anche se si potesse configurare una PES queste avrebbero a disposizione diversi strumenti di erosione della base imponibile quali deduzioni per pagamento *all'head office* o di altre imprese del gruppo non residenti in termini di interessi,*royalties*, tutto sfruttando la presenza di shell company localizzate in regimi a bassa tassazione che godono di agevolazioni fiscali(*tax heavens*). Sinteticamente il problema di fondo risiede nelle modalità di calcolo del valore economico della raccolta e dell'elaborazione di dati per il tramite di prodotti e servizi digitali e quindi il tema della qualificazione di tali in termini economico-fiscali prescindendo dal concetto di stabile organizzazione. L'OCSE, l'UE, Trump e i singoli stati hanno cercato di arrivare a trovare soluzioni, alcune volte convergenti e alcune volte divergenti per questo problematica attraverso due direttive che vanno di pari passo: la prima incentrata sulla stabile organizzazione, proiettata nel futuro, che ne integra il significato e campo di applicazione e dipende dalle scelte effettuate da stati membri, e l'altra, più attuale, dell'imposta provvisoria *ISD* : è proposta un'imposta indiretta provvisoria fino all'introduzione della direttiva della presenza significativa sui ricavi al netto dell'Iva, per assoggettare a tassazione tutte le attività digitali nelle quali il contributo dell'utente risulta significativo e non marginale (Cfr. Persiani A. 29 Novembre 2018 "La tassazione dell'economia digitale tra sviluppi recenti e prospettive future" Università Europea di Roma.). Si torna quindi all'applicazione del profit split method come metodo reddituale multilaterale di ripartizione e tema di dibattito attuale: un metodo di ripartizione degli utili transazionali che identifica gli utili rilevanti da suddividere tra le imprese associate su un piano economico che approssima la divisione degli utili. Come nel caso di tutti i metodi di determinazione dei prezzi di trasferimento, l'obiettivo è garantire che gli utili delle imprese associate siano allineati al valore dei loro contributi e alla compensazione che sarebbe stata concordata in transazioni comparabili tra imprese indipendenti. Il metodo di ripartizione degli utili transazionali è particolarmente valido quando la compensazione per le imprese associate può essere valutata in modo più attendibile facendo riferimento alle quote relative dei loro contributi sugli utili derivanti in

relazione alle transazioni piuttosto che a una stima più diretta del valore di tali contributi. (pag 11 23 KPMG Revised Guidance on the Application of the Transactional Profit Split Method INCLUSIVE FRAMEWORK ON BEPS: ACTIONS 10) Più comunemente, gli utili rilevanti da suddividere secondo il metodo di ripartizione degli utili transazionali sono gli utili operativi. L'applicazione del metodo di ripartizione degli utili transazionali in questo modo garantisce che sia le entrate che le spese delle multinazionali siano attribuite all'impresa associata interessata su base coerente. Tuttavia, a seconda della delimitazione accurata della transazione, può essere opportuno suddividere una diversa misura di profitti come gli utili lordi e quindi dedurre le spese sostenute o attribuibili a ciascuna impresa interessata (escluse le spese già prese in considerazione). In tali casi, è necessario assicurarsi che le spese sostenute o imputabili a ciascuna impresa siano coerenti con l'accurata delimitazione della transazione (Cfr. Studio guardiano, 3 agosto 2018 Transfer pricing per le transazioni finanziarie: dall'OCSE le proposte di revisione), in particolare le attività e i rischi assunti da ciascuna parte, e che l'allocazione degli utili sia ugualmente coerente con i contributi delle parti. Cioè, la misura degli utili da suddividere dipenderà dalla delineazione accurata della transazione. Ad esempio, se le parti condividono l'accettazione non solo del rischio di mercato, che incide sul volume delle vendite e dei prezzi praticati, ma anche dei rischi associati alla produzione o all'acquisizione di beni e servizi, che incidono sul livello dell'utile lordo, sarebbe più appropriato utilizzare i loro profitti come base della ripartizione. In tale scenario, le parti possono avere funzioni e attività integrate o congiunte relative alla produzione o all'acquisizione di beni e servizi. Se invece le parti condividono, oltre ai rischi di mercato e di produzione, un'ulteriore gamma di rischi che incidono sul livello delle spese operative che possono includere investimenti in beni immateriali, sarebbe più appropriato tenere conto degli utili operativi come base della suddivisione. In questo scenario, le parti possono avere funzioni integrate o congiunte relative all'intera catena del valore. Ad esempio, se due imprese associate, ognuna con la propria specializzazione manifatturiera e asset intangibili unici e di valore, concordano di contribuire alla produzione di prodotti innovativi e complessi, l'accurata definizione della transazione determina che le imprese in questo esempio condividano l'assunzione di rischi associati al successo o meno dei prodotti sul mercato. Tuttavia, non condividono l'assunzione di rischi associati alle loro vendite e ad altre spese, che sono in gran parte non integrate. L'impiego di una suddivisione basata sugli utili operativi combinati avrebbe il potenziale risultato di condividere le conseguenze dei rischi assunti da una sola delle parti. In tali casi, una suddivisione dei profitti lordi può essere più appropriata e affidabile poiché questo livello di profitti cattura i risultati delle attività di mercato e di produzione che le parti condividono insieme all'assunzione dei rischi associati. Analogamente, nel caso di imprese associate che svolgono operazioni commerciali altamente integrate in tutto il mondo, se l'accurata delimitazione della transazione effettiva determina che l'assunzione condivisa di rischi e il livello di integrazione non si estende ai costi operativi, potrebbe essere opportuno suddividere i profitti lordi da ciascuna attività di negoziazione, quindi detrarre dalla quota risultante degli utili lordi complessivi assegnati a ciascuna impresa le proprie spese operative

sostenute.(pag 22 e 23 Revised Guidance on the Application of the Transactional Profit Split Method
INCLUSIVE FRAMEWORK ON BEPS: ACTIONS 10)

Fondamentalmente vi è quindi una grande difficoltà nel definire l'economia digitale, la sua portata e il suo campo di applicazione: *“The lack of a generally agreed definition of the “digital economy” or “digital sector” and the lack of industry and product classification for Internet platforms and associated services are hurdles to measuring the digital economy”*(Cfr. Bukht R., Heeks R., Defining, Conceptualising and Measuring the Digital Economy, university of Manchester); *“Perhaps the biggest cause of confusion surrounding the digital economy is the lack of a commonly understood definition”*(Ahmad N. (OECD) and Ribarsky J. U.S. Bureau of Economic Analysis 19-21 september 2018, Towards a Framework for Measuring the Digital Economy). E' quindi anche difficile misurare l'effettivo valore che discende da tale fenomeno (come direbbe Oscar Wilde ne “Il ritratto di Dorian Gray”, “conosciamo il prezzo di tutto e il valore di niente”): quando un fenomeno assume contorni non ben delimitati è difficile trovare una metrica per proporre un metodo adeguato di imposizione. Quando si parla di economia digitale vi è una tassazione senza rappresentazione della realtà poiché esiste un gap tra le esigenze di regolamentare un fenomeno e il fatto che tale fenomeno sfugga da un confine ben preciso. L'economia digitale è un modo di fare impresa che taglia trasversalmente tutti i settori: le adesioni a piattaforme quali facebook, google e amazon rappresentano da una parte il tentativo di ottimizzare la leva fiscale ma dall'altro sono frutto di difficoltà di inquadrare tale fenomeno ed essere coerente rispetto alle normative che lo definiscono: la sfida in termini economici quindi risiede nell'inquadrare fenomeni nuovi e mutevoli attraverso nuovi paradigmi. Esistono vari *framework* per cogliere le dimensioni dell'economia digitale (OCSE), legato alla sfera digitale immateriale della *fintech* (finanza tecnologica), di *cyber* sicurezza, di *e-commerce*; il problema è trovare un metro di misurazione per ottenere un'analisi economica precisa. E' necessario comparare il settore *ICT* con parametri multidimensionali; un indicatore affidabile risulta essere il *desi index* in cui si cerca di rappresentare il posizionamento dei paesi in relazione a più variabili quali connettività, capitale umano, uso di servizi internet, integrazione con tecnologie digitali e servizi pubblici digitali.

Grafico 2 di comparazione tra paesi per il loro livello ICT: Desi index (Cfr. cfr EC DESI 2020, pag 14 Digital Economy and Society Index (DESI) 2020 Thematic chapters)



Lo sviluppo dell'e-commerce come componente rilevante dell'economia digitale, analisi tra settori(turismo) L'e-commerce, fetta dell'economia digitale, risulta essere un approssimatore affidabile per capire il trend di un determinato fenomeno: una complessa infografica della Casaleggio Associati, presentata in occasione del convegno(Cfr. Casaleggio Associati "E-commerce in Italia: l'evoluzione dell'e-commerce nel 2028"), suggerisce una lettura delle dinamiche sottese alla crescita del commercio digitale globale con un'ipotesi molto precisa: l'area Asia-Pacifico è il nuovo baricentro dell'e-commerce mondiale.

Grafico 3



Con riferimento alla realtà italiana, l'e-commerce ha avuto dopo il 2008/2009 risultati significativi e uno sviluppo *double digit*, a due cifre, volto a incrementarsi. (Cfr pag 13 e 15 e commerce in italia, report maggio 2018 casaleggio associati)

Grafico 4



Grafico 5



I grandi *player* internazionali risultano essere la prima meta per gli acquisti di molti consumatori, ma anche la crescita di *player* nazionali è ormai in continua ascesa: il turismo, uno dei settori più maturi, è oggi una delle industrie in maggior crescita e necessita di un coordinamento responsabile e ben gestito, sia a livello internazionale, ma anche e soprattutto a livello locale; secondo il *WTCC (World Travel and Tourism Council)* questo settore, e le attività economiche indirettamente legate ad esso, generano complessivamente il 10% del PIL mondiale, danno occupazione diretta ed indiretta a più di 200 milioni di persone e frutta quasi 700 milioni di viaggiatori internazionali l'anno (Cfr. WTTC, Travel & Tourism Economic Impact 2015 World, World Travel & Tourism Council, London). All'interno di questa grande filiera, molteplici risorse sono usate e consumate in maniera intensiva, e gli impatti di questo utilizzo si palesano soprattutto a livello ambientale e dell'ecosistema, ma anche economico, sociale e culturale. Il settore turistico è difatti formato da un prodotto eterogeneo e plurale, legato al territorio, ma anche a tradizioni, culture, attività tangibili e non.

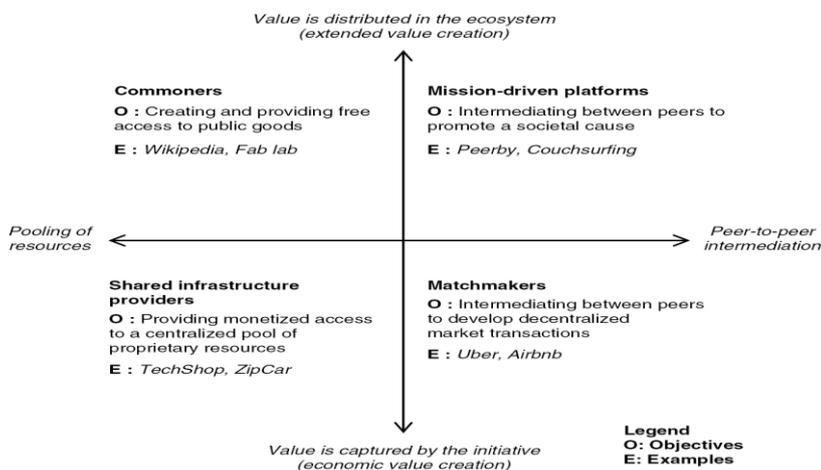
Grafico 6



3.2 La sharing economy, i diversi modelli e l'interazione tra domanda e offerta

La *sharing economy* è vista da molti come una forma di turismo sostenibile, in particolare grazie al principio su cui si fonda di accesso a risorse sottoutilizzate: La *sharing economy*, verte attorno alla condivisione di risorse fisiche e umane: essa include la creazione, produzione, distribuzione, il commercio o il consumo di beni e servizi da parte di persone o organizzazioni. Le attività dell'economia condivisa possono essere racchiuse in molteplici e differenti categorie, come lo scambio di beni e servizi, la condivisione di esperienze, il riutilizzo di risorse sotto forma di vendita, il noleggio, e così via. Queste piattaforme variano a seconda del loro orientamento, e possono presentarsi dunque come organizzazioni a scopo di lucro o organizzazioni *no-profit*, ed in base alla loro struttura di mercato, ed essere dunque *peer-to-peer* o *business-to-peer*.

Grafico 7: i diversi modelli di sharing economy (Cfr. Cambridge press November 2018 *Sharing Economy and Social Innovation*,)



In origine, l'idea di *sharing economy* nasceva per lo scambio e la condivisione di risorse principalmente tra privati, ed in particolare mirava ad avvantaggiare la struttura *peer-to-peer*, *profit* o non, formando una comunità tra pari accomunati dall'interesse di scambiarsi e condividere beni e servizi e attraverso una piattaforma gratuita. Le compagnie di *sharing economy* non producono alcun bene o servizio, bensì mettono semplicemente a disposizione delle piattaforme che attraggono la domanda turistica, spesso su scala globale, assumendo la funzione di intermediari con l'offerta. La *sharing economy* sta mettendo in atto una rivoluzione nel contesto turistico, che coinvolge un cambiamento economico, tecnologico, ma anche soprattutto culturale; pertanto, essa può essere associata a una vera e propria forma di turismo sostenibile, in quanto il suo fine è quello di generare nelle destinazioni benefici sulla società, sull'economia e sull'ambiente, i tre pilastri dello sviluppo di un turismo sostenibile.

Grafico 8(Cfr.Vera Demary 15 luglio 2014 pag 5 Contributions to the political debate by the Cologne Institute for Economic Research Competition in the Sharing Economy)



3.3 Airbnb e Uber: caratteristiche generali

La condivisione di spazi, alloggi e camere è la forma di *sharing economy* più consolidata. Accomodation sharing può essere definito come un accordo organizzato tra due parti, una delle quali rende l'accesso all'abitazione intera o solamente alcuni spazi di essa ad un'altra parte per un periodo di tempo limitato. Esistono diverse piattaforme di *accomodation sharing*, tra le più popolari vi è sicuramente Airbnb. Fondata nel 2008 a San Francisco, oggi Airbnb è presente in più di 34.000 città ed è diventato l'icona della sharing economy incorporando un mercato di alloggi celebre a livello globale. Oggi, la *start up* californiana si definisce come “*a trusted community marketplace for people to list, discover, and book unique accommodations around the world*” (cfr. airbnb.com). Il concetto è molto semplice: gli *host* propongono sulla piattaforma una lista dei loro spazi disponibili, che sia una stanza o un'intera casa, stabiliscono il loro prezzo per notte, per settimana o per mese, e offrono il loro alloggio agli ospiti. Airbnb, dal canto suo, riceve entrate da entrambe le parti, sia dall'ospite sia dall'offerente: il cliente paga dal 9-12% di commissione per il servizio per ogni prenotazione fatta, che dipende dalla durata del soggiorno, mentre l'ospite paga una commissione pari al 3%, per la copertura dei costi dei processi di pagamento. La piattaforma in questione è diventata un avversario per l'industria alberghiera: queste due presentano diversità e caratteristiche comuni. All'interno della catena alberghiera sono presenti due attori: il proprietario/gestore dell'albergo e il consumatore; in AirBnB ce ne sono tre: il privato che affitta l'appartamento o la stanza, il consumatore e il *marketplace* (AirBnB) che li mette in contatto: in entrambi i casi il consumatore paga per un servizio, nel primo l'albergatore riscuote l'intera quota mentre nel secondo una parte del prezzo è di competenza di AirBnB.

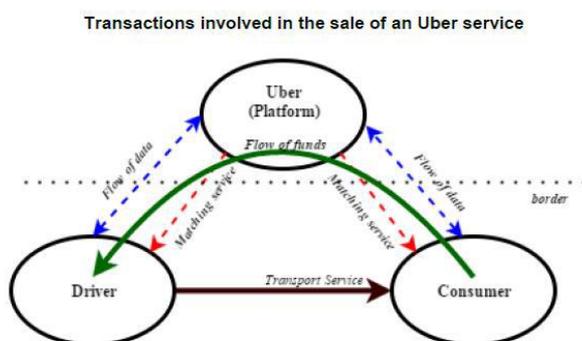
Per applicare la giusta imposizione è sufficiente tracciare le transazioni e tassare chi li ha ricevuti, tuttavia non esiste una nuova tassa sugli affitti brevi. La legge italiana già prevede che chiunque affitti casa propria, per un breve periodo o per uno più lungo, che sia un privato o un imprenditore, deve pagare le imposte sul reddito che ne ritrae. È stato imposto al *marketplace*, che opera come sostituto d'imposta, di aiutare il fisco a tracciare il flusso denaro, applicando una ritenuta del 21% su quanto versato da AirBnB ai proprietari di case e a fornire all'erario i loro nominativi: se il pagamento avviene direttamente dal consumatore al proprietario, non vi è l'obbligo di fare alcuna trattenuta. Il proprietario non potrà quindi più evadere le tasse poiché pagate

alla fonte.(Cfr. https://www.theitaliantimes.it/economia/tassa-airbnb-affitti-brevi-cedolare-21-locazione-certificazione-unica_190220/)

L'albergatore che paga le imposte è più facilmente controllabile dal fisco per la qualità di essere considerato imprenditore e tutelato dalla legge (Cfr.art 2082 cc). La nuova norma ha quindi la finalità di applicare le imposte in modo corretto e a prevenire l'evasione: tale obbligo vale non solo per AirBnB o per le altre piattaforme digitali, ma anche per qualsiasi intermediario professionale. È senz'altro importante sottolineare che senza il *web* Airbnb non sarebbe mai potuta esistere, o per lo meno diventare quello che è oggi: oltre al sito internet, le prenotazioni avvengono tramite l'applicazione mobile, con servizi di geo-localizzazione e messaggistica. Airbnb mette inoltre a disposizione un sistema di reputazione online che permette, e soprattutto incoraggia, i fruitori a valutare e scrivere recensioni dopo ogni soggiorno riguardo pulizia, posizione, servizi e così via, meccanismo che aiuta l'instaurazione di fiducia e la massimizzazione di prenotazioni. Ogni *host* è associato ad un profilo che presenta una serie di elementi come foto, presentazioni personali, *feedback* sull'alloggio fornito da altre persone della *community*, informazioni e preferenze. Anche il sistema di pagamento online è controllato e sicuro, offrendo polizze di cancellazione e controlli sull'identità di entrambe le parti. Airbnb è, ad oggi, la piattaforma di sharing economy più popolare e di maggior successo, e per crescita e per risultati.

Uber dal canto suo agisce sia tramite un *peer-to-peer sharing* sia con vendite *business-to-customer* per mettere a disposizione taxi, macchine o servizi di car o *ride sharing*. Tale piattaforma è costituita da oltre 22000 dipendenti, connette 91 milioni di utenti e 3,9 milioni di autisti partner ogni mese, è operativo in 63 paesi e oltre 700 città e ogni giorno conta circa 14 milioni di corse completate(Cfr. uber.com). A differenza di un normale taxi, il pagamento è effettuato con carta di credito che deve essere registrata al momento dell'iscrizione. Il cliente pagherà direttamente l'azienda statunitense che a sua volta remunera i suoi autisti. Il cliente può anche scegliere l'autista e vedere in qualsiasi momento dove esso si trova mediante l'app che consente di monitorare gli spostamenti della vettura prenotata.

Grafico 9(Cfr. pag 27 international monetary fund, 28 febbraio 2018 measuring the digital economy)



L'economia della condivisione consente a un numero sempre maggiore di privati di ottenere entrate di importi elevati e rilevanti nell'attività economica: tali devono essere assoggettate all'imposizione ordinaria,

stabilendo la porzione dei costi di produzione del reddito che possono essere dedotti. I contribuenti però, non dichiarano in maniera completa e oggettiva le proprie entrate: risulta essere anti-economico per l'amministrazione finanziaria inseguire e tracciare centinaia di migliaia di nuovi contribuenti; il costo del controllo sarebbe superiore ai benefici ottenibili, in termini di gettito recuperato. (Cfr. CE 2.6.2016 COM (2016) 356 final COMUNICAZIONE DELLA COMMISSIONE AL PARLAMENTO EUROPEO, AL CONSIGLIO, AL COMITATO ECONOMICO E SOCIALE EUROPEO E AL COMITATO DELLE REGIONI Bruxelles)

Questo è il motivo per il quale si pensa di introdurre obblighi di sostituzione tributaria, mediante l'applicazione di ritenute, in capo al proprietario del *marketplace*, cioè AirBnB, Uber, che è l'unico vero "imprenditore" e che è designato a sostenere l'onere e avere la funzione di esattore per conto dello Stato. Questi soggetti tentano di sottrarsi a tali adempimenti, non solo per evitare costi e responsabilità, ma anche perché indirettamente beneficiano della possibilità di vendere servizi a minor costo, perché non gravati da costi fiscali per i privati che li offrono. Da ciò si evince che la questione dell'imposizione ha effetti immediati e diretti sulla concorrenza: un albergatore tradizionale deve caricare al cliente l'IVA, pagare le imposte sul proprio reddito e trattenere imposte e contributi sui dipendenti. Se si trova a dover competere con una moltitudine di affittacamere privati gestiti da AirBnB che non applicano l'IVA sugli "affitti brevi" non dichiarando il reddito e non prelevando imposte e contributi sui collaboratori domestici, l'albergatore uscirà dal mercato. (Cfr. Valguarnera R., 27 settembre 2017, "Sharing economy alla prova del fisco")

Non è quindi un problema di arrestare il successo di tale settore, ma piuttosto ristabilire corrette condizioni concorrenziali al fine di parificare l'onere fiscale, di fondamentale importanza per garantire l'equità concorrenziale. (Cfr. Finizio M. Saporiti R, 23 febbraio 2020 Affitti brevi, la stretta del Fisco potrebbe colpire 9 mila host su Airbnb, Il sole 24 ore)

I singoli ordinamenti nazionali non sono in grado di gestire, autonomamente e in modo efficace, fenomeni in rapido movimento che oltrepassano i confini nazionali, quali l'enorme crescita di colossi mondiali della cosiddetta *new economy* o dai nuovi modelli di economia condivisa. Questi vengono ritenuti colpevoli di ridurre la quota di mercato dei concorrenti, creare barriere all'entrata e di sottrarsi al pagamento delle imposte. Garantire la concorrenza e far pagare le imposte sono tematiche complesse, ma fondamentali per il funzionamento dell'intera economia in cui si intrecciano considerazioni tecniche, vincoli giuridici e territoriali e approcci ideologici. (Cfr. <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/it/sheet/92/politica-fiscale-generale>) Una risposta adeguata all'esigenza di nuove regole può essere fornita solo se i singoli Stati nazionali saranno capaci di compiere scelte legislative coordinate, contestuali e condivise. Le nuove regole fiscali internazionali in tema di *Base Erosion and Profit Shifting (Beps)* elaborate dall'OCSE su mandato del G20 segnano la strada più promettente. L'Unione Europea dovrebbe essere capace di dare risposte adeguate e tempestive. Tutto questo si scontra, purtroppo, con la tendenza attuale verso la disgregazione delle alleanze strutturate sovranazionali (*Brexit*) che rendono questo processo ancor più arduo. Le leggi inseguono sempre i

fenomeni; ogni nuova legge innesca nuovi fenomeni, che richiedono nuove leggi, che innescano nuovi fenomeni. Non succede solo per l'economia digitale o per quella della condivisione: è un circolo vizioso che si ripete incessantemente. (Cfr. Valguarnera R., 27 settembre 2017, "Sharing economy alla prova del fisco")

L'economia sta cambiando, e la politica fiscale deve adeguarsi al cambiamento accompagnandolo. Le nuove iniziative economiche non vanno rifiutate, al contrario vanno accettate e regolate. La Commissione europea stima che solo nel 2015 l'attività economica di modelli nuovi quali Uber ed Airbnb, abbia prodotto ricavi lordi totali per 28 miliardi di euro, e si ritiene che queste "in futuro" cifre possano oscillare tra 160 miliardi e 572 miliardi (Cfr. Bonini, Eu news, 1 febbraio 2017, "Moscovici: Uber e Airbnb pongono la questione della tassazione dei nuovi business-model"). Cifre più facilmente tassabili, dato che il *business* si fa sul *web*, dove tutto è più facilmente tracciabile: ciò vuol dire meno possibilità di evasione. Un dato non da poco, dato che ogni anno l'Ue patisce danni per 160 miliardi di euro dovuta al mancato versamento della sola Iva. Nelle sue linee-guida, la Commissione afferma che i governi devono trovare un giusto equilibrio tra il rispetto della libera iniziativa economica e la necessità di proteggere i consumatori. Sul fronte fiscale, l'esecutivo comunitario ammette indirettamente la difficoltà a imporre tasse e imposte a una attività nell'economia partecipativa, e chiede quindi alle piattaforme che offrono un servizio tra privati cittadini di cooperare pienamente con le autorità nazionali. (Cfr. <https://st.ilsole24ore.com/art/mondo/2016-06-02/la-commissione-non-ostacolare-sharing-economy-113259.shtml?uuid=ADfnafU>)

3.4 Analisi sentenze: Uber vs Airbnb (il ruolo del market player e dell'intermediario, analogie e differenze)

L'avanzata delle piattaforme digitali in molti mercati ha posto la regolazione pubblica in una difficile situazione: molte categorie consolidate (hotel, taxi), per mantenere il proprio potere di mercato, ha spinto verso una pura applicazione delle regole esistenti nell'ostacolare i nuovi e temibili concorrenti con la conseguenza che ciò possa causare abuso e sfruttamento nei confronti dei consumatori. In questo contesto, la via giudiziaria dei ricorsi alla Corte di giustizia della Unione Europea (CgUE) da parte dei tribunali nazionali chiamati in causa dagli attori locali (Barcellona: taxi contro Uber; Parigi: hotel e intermediari immobiliari contro Airbnb) ha segnato un primo punto. Analizziamo, a questo fine, i due diversi esiti delle sentenze nei casi Uber (Cfr. SENTENZA DELLA CORTE (Grande Sezione) 20 dicembre 2017) e Airbnb (Court of justice of the European Union (19 December 2019), "Judgement in case C 390/18 Airbnb Ireland "Luxembourg, Press Release 162/19)

Partendo da un primo presupposto, l'Unione Europea assicura la libertà di stabilimento ai cosiddetti servizi della società dell'informazione che beneficiano di un generale regime di libertà di circolazione (Cfr. CE direttiva 2006/123/Ce, direttiva 2000/31/Ce) esonerandoli al quadro regolatorio nazionale e locale; gli Stati membri non possono dunque imporre restrizioni (o autorizzazioni) all'esercizio di queste attività. (clausola del mercato interno, Cfr. articolo 3 direttiva 2000/31) E' vietata l'applicazione di vincoli locali alla libera

offerta di questi servizi con un beneficio per gli investimenti e l'innovazione. La definizione di servizio elettronico si fonda su quattro criteri: deve essere fornito con remunerazione, a distanza, con mezzi elettronici e su richiesta individuale. Tuttavia, la qualità di servizio elettronico non implica automaticamente quella di servizio della società dell'informazione (Cfr. direttiva 98/34 ce in modifica della 98/48 ce), e la sentenza della Corte di giustizia Ue basata sull'analisi delle attività delle piattaforme e sulle prospettive regolative sviluppate a livello nazionale sul caso Uber, assieme a quella, più recente, sul caso Airbnb, ne sono una dimostrazione.

In entrambe le fattispecie, la Corte si è pronunciata sulla natura dei servizi svolti da questi operatori economici, per verificare se si tratti di un "servizio della società dell'informazione", come pretendono le stesse piattaforme, oppure di un "servizio globale", rispettivamente qualificato da un sottostante e principale servizio di trasporto urbano, o di intermediazione immobiliare. La corte segue quindi sia una prospettiva volta a verificare il ruolo e la qualificazione delle attività svolte dalle piattaforme, sia per quanto riguarda le caratteristiche di chi utilizza le stesse piattaforme a fini lucrativi (venditori, lavoratori e locatori). Si sposta così il piano di indagine al fine di garantire, nello scenario in cui l'attività trasla dal mondo virtuale a quello reale, quelle esigenze di tutela del contraente debole che hanno giustificato, e continuano a giustificare, limiti costituzionali allo svolgimento di attività economiche (Cfr. art. 41 Cost).

Tre fattori devono essere considerati per verificare se il fornitore di servizi o prestazioni è un professionista (con conseguente applicazione della normativa di tutela dei consumatori): la frequenza dei servizi, l'esistenza di una finalità di lucro e il fatturato; al fine di verificare se Airbnb e Uber piuttosto che creare un *marketplace* e cioè collegare elettronicamente domanda e offerta di beni e servizi fornendo ed organizzando gli stessi beni e servizi, creano nuovo mercato in un'ottica di concorrenza sleale, venendo accusati di operare in assenza delle licenze e delle autorizzazioni previste dal regolamento locale. Da questo punto di vista, la verifica relativa alle attività delle due piattaforme ha dato esiti diversi ed è stata, principalmente, condotta utilizzando il principio dell'influenza decisiva, volto cioè a verificare le caratteristiche del controllo esercitato dalla piattaforma su aspetti economicamente rilevanti del servizio scambiato sulla stessa. (Massimo De Minicis, Manuel Marocco - 19/02/2020, Regolare o no l'home sharing? Prime evidenze empiriche dall'indagine Inapp-Plus 2018 sugli Host italiani, papers)

Nel caso di Uber il Giudice europeo ha verificato l'esistenza dell'influenza decisiva sull'attività di trasporto urbano esercitata, nel mondo reale, dagli autisti iscritti alla piattaforma, escludendo quindi la qualificazione di servizio della società dell'informazione; nel caso di Airbnb, invece, questa influenza decisiva è stata esclusa, riconoscendo rilievo principale al servizio della società dell'informazione *on line*. Centrale cioè nelle decisioni è stato rilevare che: Uber "fissa il prezzo massimo della corsa" (Sentenza della corte, grande sezione, (20 Dicembre 2017), Uber), mentre Airbnb "non determina né direttamente né indirettamente i prezzi delle locazioni richiesti" (Court of justice of the European Union (19 December 2019), "Judgement in case C 390/18 Airbnb Ireland "Luxembourg, Press Release 162/19), attribuendo uno scarso peso al ruolo

esercitato da Airbnb di “*market maker*”, profilo che invece è stato rilevante per escludere il ruolo di servizio della società dell’informazione nei casi Uber.

Per quanto riguarda Uber la sentenza Elite Taxi, ha per la prima volta dato alla Corte la possibilità di pronunciarsi in materia di economia collaborativa. L’associazione professionale dei taxisti di Barcellona chiedeva al giudice del rinvio di accertare che le attività poste in essere da Uber costituissero pratiche ingannevoli e atti di concorrenza sleale con la richiesta che questi cessassero immediatamente. Nodo di tale questione era UberPoP, servizio che permetteva ad autisti non professionisti di circolare liberamente nello spazio urbano e, tramite il sistema di geolocalizzazione installato sul loro smartphone, poter intercettare passeggeri al fine di accompagnarli presso la destinazione da essi richiesta. Con un’ordinanza di rinvio ben argomentata, il tribunale di commercio chiedeva dunque alla Corte di stabilire se quanto offerto da Uber rientrasse nella categoria dei servizi della società dell’informazione secondo la direttiva 2015/1535 con la conseguenza che, in caso positivo, esso avrebbe beneficiato del regime di libera circolazione stabilito dalla direttiva 2000/31 sul commercio elettronico. Dovendo affrontare per la prima volta un fenomeno così complesso e multiforme, l’Avvocato generale indaga approfonditamente le modalità di funzionamento di Uber con l’obiettivo primario di comprendere se esso sia un servizio della società dell’informazione oppure di trasporto urbano: come già anticipato, mentre nel primo caso esso beneficerebbe del regime di libera circolazione previsto dalla direttiva sul commercio elettronico, nel secondo caso esso ricadrebbe nel regime dei trasporti, settore escluso dal campo di applicazione degli atti in parola e sottoposto alla disciplina puntuale degli articoli 58 e 91 TFUE (Cfr. TFUE articoli 58 e 91). L’Avvocato generale parte quindi dal funzionamento di Uber. Nello specifico, esso controlla sia gli aspetti preparatori sia quelli caratterizzanti del servizio sottostante. Tra i primi si annoverano il controllo della patente di guida, dello stato di obsolescenza dell’autovettura, l’età del conducente e l’obbligatorietà dell’assicurazione. Tra i secondi, il prezzo del tragitto e anche un incentivo finanziario agli autisti che giornalmente effettuano un numero considerevole – ma non quantificato – di corse. Soprattutto, il prezzo è calcolato sulla base della distanza; del tempo necessario per raggiungere il luogo di destinazione; dell’intensità della domanda, parametrata rispetto alle condizioni atmosferiche o rispetto a specifici luoghi di interesse. Inoltre, Uber dispone anche di un sistema di revisione e recensione reciproco per l’autista e per il passeggero: «Uber esercita così un controllo su tutti gli aspetti rilevanti del servizio di trasporto urbano» (Cfr. Sentenza della corte, grande sezione, (20 Dicembre 2017), Uber). I beneficiari, infatti, scegliendo di ricorrere a Uber, ne accettano le caratteristiche e si fidano della qualità garantita dalla piattaforma stessa. In altre parole, quest’ultima e il servizio sottostante si sovrappongono a vicenda, diventando un unico servizio di trasporto e, di conseguenza, non rientrando nel campo di applicazione della direttiva sui servizi dell’informazione, non possono beneficiare del regime di libera circolazione previsto da quella sul commercio elettronico. Quello che però emerge con maggiore chiarezza è la distinzione tra una piattaforma collaborativa che sia *marketmaker* e una che sia *matchmaker*. Nel primo caso, in base a quanto affermato dalla Corte, la piattaforma “crea” il mercato sul quale essa stessa

insiste e nel quale è possibile godere del servizio sottostante. E si tratta, sostanzialmente, delle situazioni nelle quali dal servizio composito avente quindi una parte digitale e una materiale – non sia possibile scindere quello finale. Nel secondo caso, invece, la piattaforma svolge un ruolo da intermediario puramente passivo, favorendo l'incontro tra domanda e offerta e disinteressandosi di influenzare le caratteristiche qualitative della prestazione finale la quale, in ultima analisi, rimane scindibile dal servizio della società dell'informazione.

La sentenza della Corte ha quindi affermato che Uber agisce come un servizio elettronico, ma ha escluso che possa essere qualificato come servizio della società dell'informazione, ritenendo che la multinazionale effettui un servizio di trasporto, riconducendola sotto i vincoli delle legislazioni nazionali e locali.

La motivazione della sentenza è duplice e riguarda l'offerta di servizi, che non esisterebbe senza la piattaforma (Uber è quindi un *market player* e non un puro intermediario); e l'influenza del controllo della piattaforma sulle condizioni di offerta e sull'organizzazione del lavoro.

Uber quindi non si limita a fare le vesti di intermediario per le prestazioni rese autonomamente dai conducenti (non è una tech company che gestisce solamente una app), ma ricopre le funzioni di un'azienda di trasporti che utilizza la tecnologia in modo innovativo, organizzando e gestendo un vero e proprio servizio di trasporto, in cui la parte tecnologica è inestricabilmente legata al trasporto, il quale costituisce l'aspetto economicamente più rilevante dell'intera prestazione. (Cfr. Smorto G. 15 maggio 2017, Caso Uber, l'impatto su tutta la sharing economy, Il sole 24 ore)

La sentenza ha degli effetti in tema di concorrenza sleale, regolando l'equiparazione del regime giuridico di new entrant e incumbent. Per agire legalmente in Europa, Uber, e tutte le altre aziende che operano secondo lo stesso business model dovrebbero ottenere le stesse licenze, permessi e autorizzazioni cui sono soggetti tali servizi nei diversi ordinamenti giuridici. Per quanto concerne la natura di tale servizio (da *P2P* a *B2C*), la piattaforma è “responsabile non soltanto della prestazione di messa in contatto di passeggeri e conducenti, ma anche dell'attività di questi ultimi” (Cfr. Sentenza della corte, grande sezione, (20 Dicembre 2017), Uber). In altre parole, se a effettuare la prestazione di trasporto è la piattaforma e non il singolo autista, il contratto di trasporto si conclude direttamente tra il passeggero e Uber. E, trattandosi di un contratto tra un professionista e un consumatore, sarebbe soggetto alle più protettive regole del diritto dei consumatori anziché al diritto comune che governa i rapporti tra “pari” (*p2p*), in tema di Diritto UE e diritti nazionali. (Cfr. <https://nova.ilsole24ore.com/nova24-tech/caso-uber-limpatto-su-tutta-la-sharing-economy/>)

Al contrario di molti servizi che sono disciplinati a livello locale (trasporti, turismo), i “servizi della società dell'informazione” godono di un regime di particolare favore, stabilito dal diritto comunitario e ispirato al principio della libera prestazione, in cui i margini di intervento lasciati agli Stati membri sono molto più limitati. La qualificazione dell'attività svolta dalle piattaforme dell'economia collaborativa evidenzia la necessità di avere regole uguali, chiare per il mercato unico e la capacità da parte del governo di applicare

soluzioni specifiche alle realtà locali: tutto ciò a tutela degli utenti ,per definire una linea di separazione tra personale e professionale e allocare correttamente le responsabilità, evitando le esternalizzazioni del rischio d'impresa.(Cfr. Smorto G. 15 maggio 2017,Caso Uber, l'impatto su tutta la sharing economy, Il sole 24 ore)

Per quanto riguarda Airbnb,analizzando e comparando la sentenza di Uber con quella di tale piattaforma, , la sentenza della Corte di giustizia Ue, nella causa invocata da alberghi e mediatori immobiliari francesi contro la piattaforma di scambio di stanze e appartamenti, afferma invece che Airbnb sarebbe un servizio della società dell'informazione, il che vieterebbe ai legislatori nazionali di porre vincoli e regolazioni particolari alla libertà di offrire il servizio.(Cfr. Becchis F., 12 gennaio 2020 Tutte le novità della Corte di giustizia Ue su Uber, Airbnb e non solo)

La giustificazione della sentenza segue la stessa logica della sentenza Uber: Airbnb, , non crea una nuova offerta:i locatori infatti possono agire indipendentemente e affittavano già prima di Airbnb tramite agenzie, contatti personali o siti *web* personali. Inoltre, Airbnb non esercita un controllo specifico sulle condizioni del mercato (quantità, qualità, prezzi, tempi, condizioni di ingresso e uscita), limitandosi a far incontrare un'offerta di appartamenti con la relativa domanda. (Cfr. Becchis F., 12 gennaio 2020 Tutte le novità della Corte di giustizia Ue su Uber, Airbnb e non solo)

La Corte riconosce alle piattaforme un ruolo di depositario di fiducia e simmetria informativa allineando i *rating* elaborati dalle agenzie con la qualità dei servizi erogati. Il punto della questione è comprendere quindi la natura dei servizi offerti da Airbnb; in altre parole, verificare se esso si configuri come un *marketmaker* o come un *matchmaker*. E in ciò si manifesta un primo elemento di convergenza rispetto a Elite Taxi. Il punto di divergenza è da rinvenirsi nella diversa soluzione prospettata, ossia Airbnb è considerato un servizio della società dell'informazione sulla base di un esame delle sue modalità di funzionamento e del fatto che esso può essere utilizzato da locatori professionisti e non. I punti sviluppati dall'Avvocato generale e ripresi dalla Corte sono essenzialmente tre. In primo luogo, la descrizione delle attività offerte da Airbnb si focalizza sia sui servizi primari, sia su quelli accessori disponibili per i locatori e per i locatari. Tra i primi, intuitivamente, spicca la capacità di mettere in contatto albergatori, professionisti e privati con i clienti. Tra i secondi, invece, si segnalano la possibilità di avvalersi di un servizio dedicato di pubblicità e fotografia dei propri alloggi e quella di stipulare un'assicurazione complementare per responsabilità civile. In secondo luogo, sembra incontrovertibile affermare che la tale piattaforma offra servizi della società dell'informazione. Infatti, il servizio è reso dietro pagamento, a richiesta individuale del destinatario, per via elettronica e a distanza. Tuttavia, occorre brevemente soffermarsi sul requisito della distanza. Mentre in Elite Taxi, la Corte aveva statuito che il contatto fisico tra il passeggero e l'autista lo inficiava, in Airbnb Ireland la Corte non utilizza questo parametro. O meglio, si limita a esaminarlo solo per quel che riguarda la stipulazione dei contratti tra il prestatore, la piattaforma e il beneficiario affermando che

«in nessun momento del processo di conclusione dei contratti [...] le parti entrano in contatto se non per il tramite della piattaforma »(Cfr. Court of justice of the European Union (19 December 2019),” Judgement in case C 390/18 Airbnb Ireland “ Luxembourg ,Press Release 162/19). In terzo luogo, e qui si rinviene il punto di divergenza rispetto a Elite Taxi, «un servizio di mediazione di tal genere presenta un carattere distinto dall’operazione immobiliare propriamente detta, in quanto esso non mira unicamente alla realizzazione immediata di una prestazione di alloggio bensì piuttosto [...] a fornire uno strumento che agevoli la conclusione di contratti vertenti su operazioni future»(Cfr. Court of justice of the European Union (19 December 2019),” Judgement in case C 390/18 Airbnb Ireland “ Luxembourg ,Press Release 162/19). In altre parole, contrariamente a quanto affermato in Elite Taxi, Airbnb offre un servizio composito ma che deve essere globalmente inteso nella misura in cui la parte digitale e quella materiale siano scindibili; scindibilità che, come si è visto, mancava nei servizi offerti da Uber. Del resto, «un servizio come quello fornito da Airbnb Ireland non risulta per nulla indispensabile alla realizzazione di prestazioni di alloggio» (Court of justice of the European Union (19 December 2019),” Judgement in case C 390/18 Airbnb Ireland “Luxembourg, Press Release 162/19). Airbnb non opera quindi, come un *marketmaker* ma come un *matchmaker*. Sostanzialmente, esso non crea un mercato ma semplicemente intermedia domanda e offerta. In conclusione, «un servizio di mediazione come quello fornito dalla Airbnb Ireland non può essere considerato come parte integrante di un servizio globale il cui elemento principale sarebbe una prestazione di alloggio»(Court of justice of the European Union (19 December 2019),” Judgement in case C 390/18 Airbnb Ireland “ Luxembourg ,Press Release 162/19), mentre in Elite Taxi il servizio globale aveva come prestazione principale il trasporto urbano di passeggeri. La Corte, poi, mette in prospettiva le divergenze con il proprio precedente affermando che Airbnb, a differenza di Uber, non esercita alcuna influenza diretta sulle locazioni poiché non determina il prezzo degli alloggi né seleziona i locatori o gli alloggi stessi. In conclusione, secondo la Corte, Airbnb è un semplice prestatore di servizi della società dell’informazione e come tale beneficia integralmente delle libertà del mercato interno. Considerato l’effetto “*erga omnes*” della pronuncia interpretativa della Corte, Airbnb potrà continuare a operare sul mercato delle locazioni immobiliari brevi in tutti gli Stati membri.

La chiarezza con la quale la Corte differenzia Airbnb da Uber rischia però di avere ripercussioni profonde nello sviluppo e nell’armonizzazione del mercato unico digitale. Se, infatti, si tende a un mercato unico che sia quanto più simile possibile a quello nazionale, si rischia di compartimentalizzarlo e frammentarlo a seconda non tanto e non solo del modo di funzionamento delle piattaforme collaborative ma del servizio che queste offrono. E se, come sembra empiricamente riconosciuto e verificabile, le piattaforme collaborative possono offrire un’infinità di servizi, non si vede come sia possibile continuare a distinguerle compiutamente utilizzando l’artificiosa dicotomia tra *marketmaker* e *matchmaker*. Parimenti, appare inconcludente l’idea di poter separare i servizi primari da quelli accessori ovvero opzionali, proprio perché l’utente che si rivolge a una piattaforma collaborativa probabilmente già è consapevole di poter usufruire di un servizio

onnicomprensivo. In secondo luogo, sembra difficile sostenere la validità del criterio dell'influenza della piattaforma sulla prestazione e sui prestatori. Infatti, se è possibile distinguere le piattaforme in base all'attività svolta dai propri prestatori bisognerebbe anche ammettere che è proprio in base ad essa che varia il potere di controllo. Sembra infatti intuitivo confermare che il tragitto aeroporto-centro città sia più redditizio rispetto a uno più corto e che, parallelamente, un appartamento nel centro storico sia più redditizio di uno in estrema periferia in una grande capitale dell'Unione. Per di più, un argomento non emerso riguarda il controllo sull'identità del prestatore. Come già rilevato in precedenza, se è vero che Uber deve quantomeno assicurarsi che gli autisti abbiano la patente di guida e che non abbiano precedenti penali anche Airbnb potrebbe accertarsi dell'assenza di carichi penali. Peraltro, anche le forme di controllo possono variare: se gli autisti di Uber devono necessariamente usare un'app che li geolocalizzi, Airbnb ben potrebbe chiedere ai propri locatori di essere presenti di persona all'accoglienza dei visitatori o di garantire servizi di qualità superiore.

Tracciare un primo bilancio dello sviluppo del mercato unico digitale, per ipotizzarne le prospettive future, attraverso le sentenze Elite Taxi e Airbnb Ireland è operazione complessa e insoddisfacente rispetto a una sistemazione della materia rispettosa della certezza del diritto. Del resto, raramente si registrano sentenze così antitetiche in settori così simili e in un così breve lasso temporale, aventi alla base una valutazione fattuale così diversa per fattispecie analoghe. Ciononostante, occorre individuare alcuni punti fermi sui quali tentare di costruire alcune osservazioni conclusive. In primo luogo, se analizzate specularmente, le sentenze Elite Taxi e Airbnb Ireland confermano una certa attitudine da parte dei giudici nazionali a rimettere questioni altamente controverse, anche dal punto vista politico e mediatico, alla Corte di giustizia cui viene consapevolmente lasciata la politica del diritto. Qualora Airbnb dovesse agire come sostituto d'imposta, essa stessa si troverebbe gravata da oneri fiscali e amministrativi specifici – quali, ad esempio, la trasmissione dei dati all'Agenzia delle entrate e la nomina di un rappresentante fiscale sul territorio italiano – che contrasterebbero con la natura di matchmaker affermata dalla Corte. In altri termini, l'imposizione di alcuni obblighi regolamentari sarebbe sì una restrizione alla libera prestazione di servizi ma non con carattere di discriminazione, necessaria, idonea e proporzionata al raggiungimento di un obiettivo di superiore interesse pubblico, ossia, l'efficienza del sistema fiscale. Per contro, se questa linea argomentativa venisse accettata, diventerebbe poi difficile sostenere ancora che Airbnb è una semplice piattaforma di intermediazione e non di creazione del mercato, sconfessando sostanzialmente l'impostazione della sentenza Airbnb Ireland e allineandosi, seppur con argomentazioni completamente differenti, alla sentenza di Elite Taxi.

In secondo luogo, è inevitabile che i rinvii siano destinati ad aumentare numericamente e qualitativamente. L'economia collaborativa comporta una diversificazione dei problemi legati al completamento del mercato interno, quindi non è difficile prevedere che altri rinvii riguarderanno sia altre piattaforme, sia problemi legati a quelle più note. In terzo luogo, se il vero fulcro è da rinvenirsi nei poteri delle piattaforme, questi si

configurano di pari passo con il servizio sottostante che esse offrono. Laddove Uber ne offre uno di trasporto urbano e li esercita incisivamente, Airbnb si muove nel mercato delle locazioni immobiliari brevi lasciando ai locatori un margine di manovra più ampio. Si rischia, dunque, una frammentazione del mercato unico digitale, esattamente l'opposto di quanto auspicato nelle comunicazioni della Commissione. Di più, si rischia di pregiudicare il principio della certezza del diritto, per le piattaforme digitali, per i prestatori di servizi e per gli utenti. Le piattaforme collaborative stanno rapidamente modificando le più consolidate abitudini dei consumatori, dei lavoratori e dei prestatori di servizi allo stesso tempo ponendo sfide senza precedenti ai giudici e ai legislatori nazionali quanto a quelli dell'Unione europea. Posto quindi che sia necessario regolare l'economia collaborativa al fine di garantire la certezza giuridica delle transazioni, il dibattito si è polarizzato attorno a due idee apparentemente antitetiche. Sinteticamente, la prima scorge una soluzione in forme di c.d. autoregolamentazione da parte delle piattaforme stesse, in quanto queste si troverebbero nella posizione migliore per correggere le esternalità negative. La seconda, invece, preferirebbe un intervento normativo di natura *top-down*. Invero, entrambe presentano punti di forza e di debolezza. L'autoregolamentazione può essere criticata proprio per l'assenza di legittimazione; inoltre, essa lascerebbe la correzione delle esternalità negative alle piattaforme che, così facendo, finirebbero per acquisire ancora più poteri di controllo nei confronti dei prestatori e degli utenti. Per contro, una direttiva sarebbe sì rispettosa dei principi di sussidiarietà e proporzionalità ma dovrebbe necessariamente dimostrare di contribuire a rimuovere gli ostacoli al completamento del mercato unico digitale. Senza considerare, poi, la durata di una procedura legislativa ordinaria che, in un settore in così rapida espansione, potrebbe divergere dal raggiungimento di un risultato utile. Un atto legislativo di armonizzazione minima e di carattere orizzontale sembra comunque la soluzione da preferire. In particolare, esso riuscirebbe a garantire agli Stati membri la flessibilità necessaria per predisporre il meccanismo delle soglie al raggiungimento delle quali un prestatore dovrebbe essere considerato professionista.

3.5 Il caso Airbnb contro la città di San Francisco e contro il TAR del Lazio: the Airbnb Tax

Con riferimento alla cosiddetta Airbnb tax, la piattaforma di affitti a breve termine si è scontrata con il recente decreto legge n 50/2017 (Cfr. Jamieson October 2019 European Court "Airbnb tax") sancito dall'articolo 4 della Corte amministrativa del Lazio. Tale imposta forfettaria o cedolare secca del 21% sugli affitti lordi, è stata infatti definita come un'alternativa al normale regime di tassazione dei profitti dei contratti di affitto. Questa funziona come una ritenuta d'acconto sui pagamenti ricevuti dal locatario deducendo poi tale ammontare sui pagamenti del proprietario, trattenuti precedentemente dal governo italiano. La posizione di Airbnb è quella di rifiutare e non allinearsi all'imposizione di tale ritenuta poiché l'obiettivo delle piattaforme digitali è quello di garantire la presenza di contribuenti responsabili e per tale motivo, tale settore dovrebbe essere sostenuto e non stressato con leggi ad hoc difficili da applicare, incoraggiando i proprietari di tali immobili a pagare le tasse sui ricavi: nel 2017 si stima che Airbnb abbia raccolto una somma pari a 2 miliardi di euro, non pagando all'agenzia delle entrate circa 420 milioni di euro.

Le obiezioni verso i requisiti di tale tassa risiedono principalmente in una duplice prospettiva, una procedurale e una sostanziale: la legislazione in questione imporrebbe all'intermediario numerosi obblighi, oneri e responsabilità che sono considerati dalla compagnia stessa irragionevoli e inappropriati, volti a mettere a rischio le funzioni del mercato interno, limitando la libertà di fornitura dei servizi offerti da Airbnb (art 56 TFUE) e finalizzati a snaturare la qualità del servizio erogato. Per Airbnb infatti non sussiste un interesse generale che possa giustificare tali restrizioni di operatività, neanche con l'obiettivo di limitare l'evasione fiscale all'interno del settore immobiliare: si verrebbero infatti a creare situazioni di conflitto nei confronti di piattaforme che erogano servizi simili e che vengono regolate diversamente, incentivando l'utilizzo di meccanismi volti a sfuggire a qualsiasi responsabilità fiscale.

SAN FRANCISCO 2017: Nell' accordo (Cfr. New York Times 1 Marzo 2017, *Airbnb Settles Lawsuit With Its Hometown, San Francisco*), Airbnb ha sostanzialmente accettato la richiesta di San Francisco di essere più trasparente nei confronti dei suoi ospiti e di aiutare a far rispettare le leggi di registrazione esistenti. La società in questione ha dovuto far fronte a una causa per una legge di New York che multa le persone che elencano illegalmente le loro case su piattaforme di noleggio a breve termine. Airbnb, che ha sede a San Francisco e ha una valutazione di circa \$ 30 miliardi, deve ancora affrontare controversie legali in diversi mercati in cui opera. L'amministratore delegato della compagnia, Brian Chesky, ha dichiarato che la società potrebbe essere pronta a diventare pubblica tra un anno. Arun Sundararajan, professore alla Stern School of Business della New York University che studia la cosiddetta economia della condivisione, ha dichiarato: "Mentre Airbnb si prepara a diventare pubblica nei prossimi due anni, creare un ambiente stabile con meno incertezza normativa è positivo per il sistema;" le normative rappresentano una minaccia esistenziale per l'azienda, essendo ancora la principale fonte di incertezza sui suoi futuri flussi di entrate" (Cfr. New York Times 1 Marzo 2017, *Airbnb Settles Lawsuit With Its Hometown, San Francisco*). Airbnb ha avviato la causa contro San Francisco a giugno per una decisione del Consiglio delle autorità di vigilanza della città di multare le società \$ 1.000 al giorno per ogni host non registrato al suo servizio. Il consiglio di amministrazione ha inflitto le ammende dopo aver realizzato che gli *host* non avevano rispettato una procedura approvata nel 2014 che chiedeva loro di registrarsi di persona presso un ufficio comunale incaricato della supervisione degli affitti a breve termine. Airbnb è stata così determinante nella creazione della norma attuale che è stata spesso definita la legge Airbnb, rispondendo alle multe e facendo causa alla città. Secondo l'accordo tra la città e le compagnie, Airbnb e altri servizi come HomeAway raccoglieranno dati dalle persone che affittano le loro case per meno di un mese sui loro siti e San Francisco utilizzerà tali informazioni per controllare e registrare *gli host*. "Ci sono 2.100 host registrati e circa 8.000 elencati, molte persone che fanno parte del sistema violano la legge" (Cfr. New York Times 1 Marzo 2017, *Airbnb Settles Lawsuit With Its Hometown, San Francisco*), ha dichiarato Dennis J. Herrera, procuratore della città di San Francisco. Airbnb ha affermato che l'accordo con San Francisco è stato l'ultimo passo del suo piano di collaborazione con i governi locali sulla legislazione in materia di affitti a breve termine e sulla riscossione

delle imposte. In base all'accordo, gli agenti statali garantiscono se un ospite rispetta le leggi antidiscriminazione e sull'equità abitativa. "Tutto questo fa parte di una più ampia trasformazione per Airbnb che assume maggiori responsabilità normative e verso i governi che si fidano della piattaforma assumendosi maggiori responsabilità per la regolamentazione dei loro *host* "(Cfr. New York Times 1 Marzo 2017, *Airbnb Settles Lawsuit With Its Hometown, San Francisco*) ha dichiarato Sundararajan.

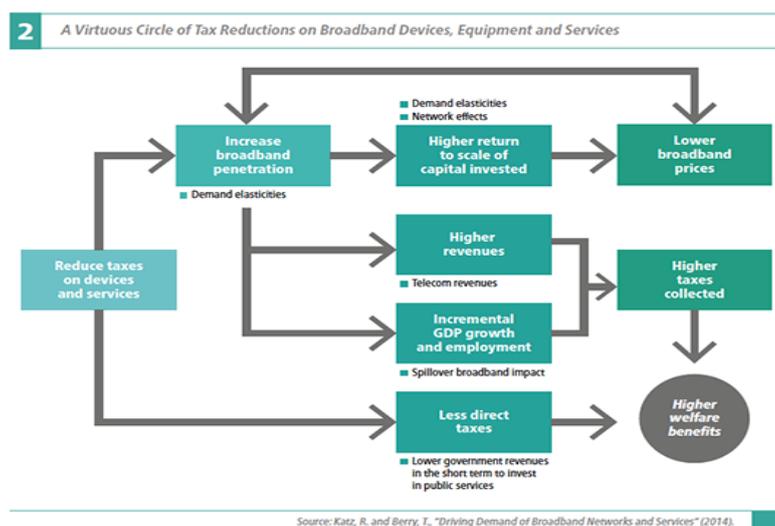
3.6 Cenni alla situazione attuale, l'impatto dell'emergenza sanitaria

Nei primi mesi del 2020 il commercio *online* ha visto un incremento solo in Italia di 2 milioni di nuovi consumatori, di cui 1,3 sono arrivati alle piattaforme d'acquisto digitale durante l'emergenza sanitaria. Il coronavirus ha avuto però un impatto enorme su queste società già un mese dopo l'esplosione della pandemia: Uber ha annunciato il licenziamento di 3.700 persone, il 14% della propria forza lavoro; Airbnb ne ha mandate via 1.900, il 25%. I *business model* delle piattaforme digitali si basano sulla necessità di bruciare molta cassa per occupare fette sempre più grandi di mercato e cercare di tornare profittevoli coi grandi numeri di clienti. È come se il mondo stesse vivendo un enorme esperimento sociale, forzando l'individuazione di soluzioni: "Il *lockdown* ci ha fatto capire che il mondo da remoto può funzionare. Non benissimo, ma può funzionare. E questa può essere una conseguenza che ci porteremo dietro" (Cfr. Rociola A., AGI 11 maggio 2020, *L'impatto del coronavirus sulla sharing economy*). "Normalmente il mondo impara e incorpora i cambiamenti, magari non sarà tutto come adesso, ma qualcosa resterà"(Cfr. Paolo Cellini, investitore e docente di Economia digitale all'Università Luiss di Roma.)

3.7 Distorsioni e ostacoli alla raccolta effettiva della tassazione: cenni all'informal digital economy e ai grey markets: paradisi fiscali vs regimi fiscali preferenziali, differenza tra evasione e elusione fiscale.

A livello generale, si possono riscontrare due *trend* opposti in termini di politiche per la tassazione nel settore digitale: la prima basata sulla crescita esponenziale dei flussi di cassa generati (ricavi) dalla digitalizzazione che assume quindi una funzione critica e quindi relativa alla massimizzazione dei meccanismi della raccolta del gettito imponibile, e la seconda che, in una visione diametralmente opposta, riconosce il beneficio di una tassazione più bassa verso i consumatori e i business (esternalità positiva di spillover), comportando un effetto positivo verso la crescita economica.

Grafico 10: tradeoff tra incremento o meno della base imponibile (Cfr. pag 4 GSR15 Discussion Paper THE IMPACT OF TAXATION ON THE DIGITAL ECONOMY)



La tassazione deve essere neutrale ed equa all'interno dei settori dell'economia: una distorsione si verifica quando il cambiamento del prezzo di un determinato bene o servizio innesca diversi cambiamenti nelle curve di offerta e domanda da ciò che normalmente si verificherebbe in assenza di tassazione. Tali cambiamenti impattano sui processi di *market decision* dei soggetti economici e riguardano: la presenza di consumatori price sensitive che devono affrontare barriere in termini di costi di accesso a tali tecnologie, la riduzione del capitale totale disponibile per la fornitura di tali servizi con una conseguente diminuzione del tasso di rendimento degli investimenti e la presenza di regimi fiscali differenti in grado di generare asimmetrie informative e disparità di condizioni. In termini di politiche fiscali quindi, i governi devono considerare il trade-offs tra la generazione dei ricavi e il potenziale impatto negativo dovuto allo sviluppo di tale settore. Nell'approccio che segue la riduzione dell'onere fiscale, i *global player* tendono a suddividere i ricavi soggetti a tassazione in base alle attività che le generano; essi infatti evitano la presenza tassabile in determinati mercati traslando i loro utili lordi verso filiali localizzate in paradisi fiscali o comunque territori a bassa tassazione, mantengono una ritenuta bassa o nulla trasferendo i loro profitti in termini di interessi o royalties verso regimi fiscali che godono di agevolazioni. Tutto ciò comporta la creazione di una concorrenza sleale che risulta essere dannosa per l'intero sistema che dovrà sopportare il peso di tale asimmetria. Un effettivo e adeguato sistema di tassazione richiede quindi un'omogeneità nella circolazione e nella ricezione di informazioni per determinare chi deve pagare e quanto: la limitata disponibilità di tali diventerebbe un ostacolo nella raccolta della tassazione e in tal senso, la globalizzazione ha esasperato tale difficoltà di identificazione e localizzazione, generando possibilità di evasione e frode nei confronti degli utenti digitali. Ci deve quindi essere la consapevolezza che in un mercato così dematerializzato, l'evasione è comunque presente. Per limitarla, la normativa deve configurare una struttura ottimale di tassazione, in grado di prevedere la facilità con cui tali tasse possono essere evase. E' necessario quindi cambiare la

prospettiva di *focus* della problematica, considerando l’impatto e gli effetti incrementali che la tassazione comporta nei confronti dei costi di distorsione e verso il costo di *risk taking* per la posizione del consumatore: quando l’evasione risulta facilmente applicabile e i rischi sono bassi, l’implementazione di un sistema di tassazione appropriato a tale situazione è fortemente consigliato (cfr pag 43 GSR15 Discussion Paper THE IMPACT OF TAXATION ON THE DIGITAL ECONOMY). Il modo meno costoso e più efficiente per la raccolta della tassazione è imporre prelievi fiscali esclusivamente indirizzati verso le grandi imprese: tali infatti possiedono sistemi di fatturazione necessari per tracciare il flusso informativo delle operazioni da loro svolte e non sono incentivate ad avere un conflitto reputazionale nei confronti delle direttive dei pagamenti del paese in cui risiedono. Nella *digital economy* tuttavia, a causa della necessità di copertura di tutto il territorio per offrire servizi base verso la totalità della popolazione, sono presenti aziende medio-piccole che conducono tale sistema verso un’informal economy nella quale i governi fronteggiano molte più difficoltà nella raccolta imponibile. Tale settore ricopre circa il 50% del PIL nazionale e, come in molti paesi con economie di mercato arretrate, le tasse sui ricavi provenienti da PMI tendono a essere limitate (cfr pag 44 GSR15 Discussion Paper THE IMPACT OF TAXATION ON THE DIGITAL ECONOMY).

L’OCSE oltre a definire un regime fiscale dannoso, fornisce un’importante distinzione tra “paradisi fiscali” e i “regimi fiscali preferenziali”, che apparentemente potrebbero sembrare la stessa cosa, ma nella realtà non è così. I paradisi fiscali sono quei paesi nei quali gli investitori si rifugiano per evitare la tassazione del paese di residenza e nei quali la spesa pubblica per i servizi non è finanziata da imposte sul reddito i nominali. I paesi con regimi fiscali preferenziali, invece, applicano una tassazione ordinaria ma offrono un regime fiscale agevolato ad alcuni soggetti non residenti, contribuendo quindi alla concorrenza fiscale dannosa. I regimi fiscali preferenziali si distinguono dai paradisi fiscali perché, mentre con il secondo termine si identificano i paesi nella loro interezza, con l’espressione “regimi fiscali preferenziali” si identificano delle anomalie presenti all’interno di un paese (Cfr pag 3 Fondazione Luca Pacioli, Studio n. 1 Documento n. 4 del 28 gennaio 2002 LA LOTTA DELL’OCSE ALLA CONCORRENZA FISCALE DANNOSA DOPO IL RAPPORTO DEL 2001: LO STATO DELL’ARTE E I POSSIBILI SVILUPPI)

Possiamo quindi elencare le principali caratteristiche:

Grafico 11 Analogie e differenze tra paradisi fiscali e regimi fiscali preferenziali

PARADISI FISCALI	REGIMI FISCALI PREFERENZIALI
Imposte nulle o nominali	Aliquote fiscali effettive nulle o ridotte
Assenza di trasparenza	Assenza di trasparenza
Assenza di scambio di informazioni effettivo	Assenza di scambio di informazioni effettivo
Nessuna attività economica	Ring-fencing del regime fiscale

I benefici concessi dai paradisi fiscali vengono inevitabilmente associati all'evasione fiscale e alla fiscalità aggressiva. È possibile affermare che l'evasione fiscale è un concetto ben distinto dall'elusione fiscale, nonostante non esista una definizione precisa dei due termini. Con evasione fiscale identifichiamo una pratica illegale volontaria (ad esempio la mancata dichiarazione di utili), che consiste nella violazione delle disposizioni tributarie per non pagare le tasse, punibile con delle sanzioni, anche penali. L'elusione fiscale, invece, non rappresenta una vera e propria violazione delle norme tributarie, ma piuttosto è un aggiramento delle stesse. I contribuenti, infatti, utilizzano degli strumenti legali per cercare di pagare meno contributi, un esempio è il trasferimento degli utili nei paesi con una fiscalità agevolata. L'elusione fiscale è una condotta scorretta, in quanto non si rispetta il vero significato della norma, ma è considerata meno grave rispetto all'evasione. Solitamente i redditi che vengono evasi maggiormente sono i dividendi, gli interessi, le royalties e i proventi derivanti da attività illecite. I paradisi fiscali conferiscono agli investitori la possibilità di eludere le imposte sui redditi generati da altri paesi, comportando ai contribuenti un notevole risparmio. Il risparmio di imposta nasce nel momento in cui è possibile imputare un'attività a un'entità presente nel paradiso fiscale o in alternativa assegnando questa attività al paradiso fiscale o ancora sfruttando il regime di segretezza previsto e nascondendo la struttura effettiva delle operazioni. Il "paradiso fiscale" offre diversi strumenti per poter eludere le imposte sul reddito, finalizzati a concludere contratti o altre operazioni infragrupo per spostare i proventi tassabili. I principali operatori nell'economia digitale possono quindi porre in essere politiche di arbitraggio fiscale, realizzate mediante il trasferimento dei proventi derivanti dall'attività principale verso giurisdizioni che offrono rilevanti vantaggi fiscali.

La Commissione Europea ha identificato sei paesi (Cipro, Ungheria, Irlanda, Lussemburgo, Malta, Olanda) che, seppure non possano essere definiti formalmente paradisi fiscali, praticano politiche di tassazione aggressive, soprattutto rispetto alla tassazione dei profitti delle società, politiche che vanno a scapito degli altri paesi. (Cfr. Carlo Cottarelli (Osservatorio sui Conti Pubblici Italiani dell'Università Cattolica del Sacro Cuore) 29 luglio 2020 Commissioni riunite VI (Finanze) e XIV Politiche dell'Unione Europea della Camera dei Deputati, "Esame della Comunicazione della Commissione Europea: Verso un processo decisionale più efficiente e democratico nella politica fiscale dell'UE (COM (2019) 8 final), L'effetto di queste pratiche genera delle perdite consistenti in termini di gettito fiscale che gli altri paesi dell'Unione subiscono: stime recenti del Fondo Monetario Internazionale (Cfr. IMF March 2019, "Corporate taxation in the global economy), evidenziano come il nostro paese, insieme a Francia e Germania, sia tra i più colpiti in Europa da queste politiche.

I problemi causati da questi comportamenti opportunistici sono stati finora affrontati, sia a livello internazionale, sia a livello europeo attraverso regole volte soprattutto a contrastare l'elusione fiscale, e il trasferimento artificiale dei profitti verso giurisdizioni fiscali a bassa tassazione. Lo sforzo si è concretizzato

nel programma *BEPS (Base Erosion and Profit Shifting)* dell'OCSE e in direttive e regolamenti dell'Unione Europea.

Le problematiche scaturite dall'esistenza di livelli di tassazione effettiva molto diversi all'interno dell'Unione Europea non possono essere affrontati solo attraverso normative: le differenze nei livelli di tassazione permettono e rendono conveniente di spostare in modo fittizio i profitti e la sede dell'attività verso un altro paese incentivando comportamenti elusivi e aggirando le norme introdotte a tale scopo.

“Il risparmio potenziale in termini di tassazione potrebbe essere così grande che le società potrebbero essere disposte ad allocare qualunque risorsa necessaria per passare il test di presenza sostanziale nei paesi a tassazione bassa, non importa quanto sia poco produttivo un tale spostamento.” (Cfr. IMF March 2019, “Corporate taxation in the global economy”)

Si deve quindi guardare non soltanto politiche anti elusione, ma coinvolgere i paesi verso politiche di tassazione, eque e omogenee. Al momento, il mancato coordinamento di tali politiche ha portato a livello mondiale a una intensa concorrenza fiscale (*tax competition*) tra paesi che ha generato una progressiva riduzione negli ultimi decenni dei livelli di tassazione sui profitti delle società (corsa al ribasso). Questo calo nel livello della tassazione ha causato perdite di entrate tra i paesi che va ben al di là della perdita dovuta alla vera e propria elusione.

Risolvere questo problema a livello mondiale richiederebbe un coordinamento delle politiche di tassazione che è politicamente irrealistico. Ma almeno a livello europeo è necessario trovare una soluzione. (Cfr. Cottarelli C. 29 luglio 2020 (Osservatorio sui Conti Pubblici Italiani dell'Università Cattolica del Sacro Cuore) Commissioni riunite VI (Finanze) e XIV Politiche dell'Unione Europea della Camera dei Deputati, "Esame della Comunicazione della Commissione Europea: Verso un processo decisionale più efficiente e democratico nella politica fiscale dell'UE (COM (2019) 8 final)

C'è chi ritiene che la competizione tra paesi sui livelli di tassazione societaria sia vantaggiosa perché porta i paesi a un livello di tassazione più bassa, meno distorsiva, e a minori sprechi sul lato della spesa pubblica. Infatti, alcuni ritengono che i sei paesi che praticano politiche di tassazione aggressiva siano paesi in qualche modo abili nella gestione della spesa pubblica, che possono avere tasse basse perché non sprecano soldi sul lato della spesa.

Il fatto che questi paesi siano tutti di dimensione medio-piccola suggerisce che essi si avvantaggino poiché, abbassando il proprio livello di tassazione sulle società, la perdita sul proprio territorio risulta essere minore rispetto a ciò che possono guadagnare attirando capitali dall'estero. Il risultato, però, è che, a livello globale, gli investimenti all'interno del mercato unico vanno ad allocarsi non sulla base di fattori oggettivi che influenzano la produttività reale degli investimenti, ma sulla base delle distorsioni create dalle diversità della tassazione tra diversi paesi. (Cfr. Cottarelli C. 29 luglio 2020 (Osservatorio sui Conti Pubblici Italiani dell'Università Cattolica del Sacro Cuore) Commissioni riunite VI (Finanze) e XIV Politiche dell'Unione

Europea della Camera dei Deputati, "Esame della Comunicazione della Commissione Europea: Verso un processo decisionale più efficiente e democratico nella politica fiscale dell'UE (COM (2019) 8 final)

Armonizzare, almeno in parte, tali livelli di tassazione consentirebbe di rendere l'Unione Europea un vero "level playing field", un piano livellato dove le forze della concorrenza possano esprimersi al meglio: un vero mercato unico, ispirato alla libera concorrenza e stimolo di efficienza e crescita economica.

Il documento (EC. Brussels, 15.7.2020 COM (2020) 312 final

COMMUNICATION FROM THE COMMISSION TO THE EUROPEAN PARLIAMENT AND THE COUNCIL AN ACTION PLAN FOR FAIR AND SIMPLE TAXATION SUPPORTING THE RECOVERY STRATEGY) comprende 25 iniziative che la Commissione Europea intende realizzare entro il 2024 per rendere la tassazione più giusta, più semplice, equa, unanime e più adatta alle nuove tecnologie. Esso prevede:

"Per attuare l'agenda di una tassazione più giusta, tutte le leve di politica attualmente esistenti devono essere attuate. È in questo contesto che la Commissione esplorerà come utilizzare a pieno le norme del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea (TFEU) che permettono di adottare proposte sulla tassazione attraverso procedure legislative ordinarie, incluso l'articolo 116 del TFEU."

Tale articolo recita (Cfr.art 116 TFUE):

"Qualora la Commissione constati che una disparità esistente nelle disposizioni legislative, regolamentari o amministrative degli Stati membri falsifichi le condizioni di concorrenza sul mercato interno e provochi, per tal motivo, una distorsione che deve essere eliminata, essa provvede a consultarsi con gli Stati membri interessati.

Se attraverso tale consultazione non si raggiunge un accordo che elimini la distorsione in questione, il Parlamento europeo e il Consiglio, deliberando secondo la procedura legislativa ordinaria, stabiliscono le direttive all'uopo necessarie. Può essere adottata ogni altra opportuna misura prevista dai trattati."

Rinunciare al principio del criterio dell'unanimità comporterebbe una cessione di sovranità verso le istituzioni e gli organi UE: ciò risulta però essere necessario poiché nella realtà un coordinamento unanime anche a livello europeo è di difficile applicazione e implementazione. Si potrebbe ridurre l'impatto della riforma restringendo il campo delle misure limitandolo, al contrasto dei fenomeni patologici, come le frodi o alle sfide della *digital economy*.(Cfr. Cfr. Cottarelli C. 29 luglio 2020 (Osservatorio sui Conti Pubblici Italiani dell'Università Cattolica del Sacro Cuore) Commissioni riunite VI (Finanze) e XIV Politiche dell'Unione Europea della Camera dei Deputati, "Esame della Comunicazione della Commissione Europea: Verso un processo decisionale più efficiente e democratico nella politica fiscale dell'UE (COM (2019) 8 final) Con tale ragionamento però sarebbe impossibile eliminare il problema che stiamo cercando di risolvere a livello europeo, quello dei piccoli paesi che praticano politiche di tassazione caratterizzate da un livello di tassazione molto bassa, riuscendo ad attirare, investimenti sproporzionati a quello che sarebbe giustificabile in assenza di tassazione. Risolvere questo problema richiede, in conclusione, una cessione

parziale di sovranità, un rafforzamento e consolidamento delle funzioni e dei ruoli delle istituzioni europee, al fine di evitare comportamenti e politiche unilaterali di singoli stati che possano danneggiare gli altri paesi europei, a beneficio dei propri interessi locali e personali.

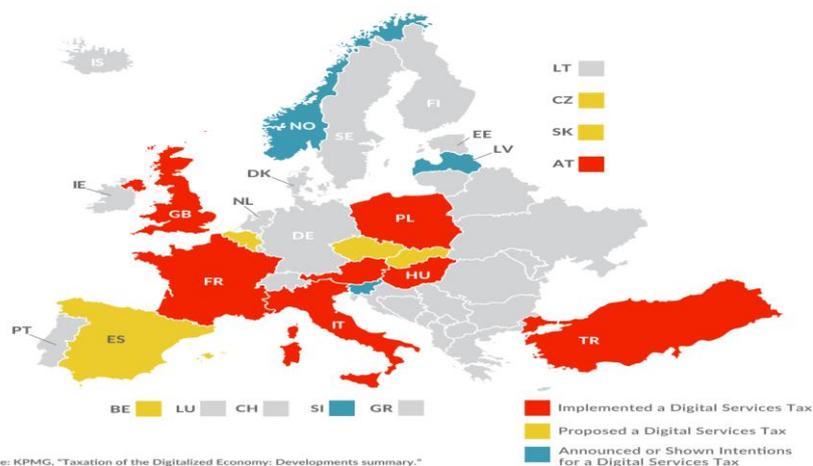
3.8 Impatto sulla performance e approcci di ottimizzazione

La tassazione dei beni digitali è inquadrata secondo due punti di vista: quello del benessere del consumatore che preferisce operare in un territorio esente da imposte, che garantisca minori prezzi di acquisto e, contrariamente, dal fatto che l'assenza di tasse porterebbe ad una distorsione potenziale con un conseguente impatto negativo verso i canali di distribuzione: è importante analizzare quindi lo squilibrio fiscale presente tra i vari paesi per massimizzare l'impatto della digitalizzazione. In presenza di una domanda elastica, l'onere imposto sostenuto dai consumatori sarebbe eccessivo, influenzando la sua scelta verso beni sostituti, creando inefficienza all'interno del sistema economico. Tuttavia, poiché in generale le tecnologie digitali comportano vari benefici in termini di semplificazione dei processi, circolazione di beni e creazione di nuovi business, tale argomento deve essere approcciato con attenzione, prevenendo qualsiasi tipo di erosione nella componente di *spill-over* inquadrabile all'interno della crescita del PIL. Le regole devono essere globali, coordinate e implementate, non devono essere attuate unilateralmente, comportando distorsioni e concorrenza sleale. Per far ciò i principi devono essere chiari, trasparenti in termini di localizzazione delle multinazionali che forniscono servizi, dei consumatori, e della valutazione della creazione di valore: dopo aver verificato tali aspetti si può ricondurre l'analisi verso l'identificazione e la quantificazione di coloro che sono soggetti alla pressione fiscale. Negli ultimi anni sono state espresse preoccupazioni in merito al fatto che l'attuale sistema fiscale internazionale non catturi adeguatamente la digitalizzazione dell'economia. In base alle attuali norme fiscali internazionali, le multinazionali generalmente pagano l'imposta sul reddito delle società laddove si verifica la produzione piuttosto che il luogo in cui si trovano i consumatori o, in particolare per il settore digitale, gli utenti. Tuttavia, alcuni sostengono che attraverso l'economia digitale, le imprese (implicitamente) traggono reddito dagli utenti all'estero, ma, senza una presenza fisica, non sono soggette all'imposta sul reddito delle società in quel paese straniero.

Per far fronte a tali preoccupazioni, l'Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico (OCSE) ha ospitato negoziati con oltre 130 paesi per allineare e rendere omogeneo il sistema fiscale internazionale. L'attuale proposta richiederebbe alle imprese multinazionali di pagare alcune delle imposte sul reddito nel luogo in cui si trovano i loro consumatori o utenti. Tuttavia, nonostante negoziati multilaterali in corso, diversi paesi hanno deciso di andare avanti con misure unilaterali per tassare l'economia digitale. Circa la metà di tutti i paesi OCSE europei ha annunciato, proposto o attuato un'imposta sui servizi digitali (DST), che è un'imposta sui flussi di entrate lorde selezionate delle grandi società digitali. Dato che queste tasse incidono principalmente sulle società statunitensi e sono quindi percepite come discriminatorie, gli Stati Uniti hanno risposto con minacce di ritorsione.

Grafico 12(Cfr. Elke Asen, June 22, 2020 What European OECD Countries Are Doing about Digital Services Taxes)

What is the Current State of Digital Services Taxes in Europe? Announced, Proposed, and Implemented Digital Services Taxes in Europe, as of June 22, 2020



3.9 L'insoddisfazione verso il pacchetto BEPS, le proposte contro l'erosione e il concetto di mercato unico.

A questo punto è logico domandarsi che senso abbia possedere tecnologie molto avanzate, in grado di risolvere da sole smart-contracts, se sembriamo aver bisogno di politiche non adatte che chiunque possa capire e quindi eludere. Il "sistema fiscale" è obsoleto, fa pagare di più ai cittadini normali mentre le grandi società evadono e centralizzano il controllo. Le complesse regole progettate per cogliere ogni possibile problema spesso si prestano a manipolazioni a beneficio di alcune aziende potenti a spese di tutte le altre. I sistemi di tassazione sono incredibilmente complessi ed esistono a livello internazionale in molte forme diverse. Il problema dell'evasione è spesso dovuto alla non cooperazione internazionale e alla riluttanza nei confronti degli evasori che beneficiano direttamente di tale situazione. La questione della distribuzione del valore è ancora più complessa e varia: diversi sistemi economici distribuiscono la spesa in modi radicalmente diverso per i disavanzi e il debito che supportano, richiedendo una ripartizione del gettito fiscale. E se non riusciamo a incassare entrate a causa del conflitto di interessi da parte di istituzioni e sistemi extra nazionali, allora la dura soluzione dell'austerità fatta di continui tagli alla spesa pubblica e l'aumento della tassazione sui consumatori risulta essere lo scenario che effettivamente si manifesta. La politica dell'economia fiscale digitale non è collegata a un determinato paese o a una determinata azienda: si tratta di un problema globale che dobbiamo risolvere nel contesto internazionale per guardare al benessere generale in riferimento anche ai paesi sottosviluppati. Certamente, in futuro, vedremo una sorta di accordo globale che impone una tassa equa sull'economia digitale perché la competitività globale stabilisce politiche di concorrenza fiscale: questa politica danneggia i bilanci nazionali per finanziare altre politiche come la lotta contro gli effetti negativi sui cambiamenti climatici globali, ridurre la povertà della popolazione, la disuguaglianza nella distribuzione del reddito e la mancanza di posti di lavoro. E' quindi necessario trovare

un equilibrio tra un quadro adeguato per riscuotere tasse eque dall'economia digitale e consentire alle imprese di continuare a crescere e fare affari. E' fondamentale in questo senso introdurre in primo luogo parametri contabili e soglie di tassazione quantitative su livelli di *turnover*, extra profitti e altre di tipo qualitativo, focalizzati sul tipo e le modalità con cui l'attività viene svolta, il numero di consumatori, le spese per pubblicità o marketing per condurre i paesi verso un sistema di tassazione equo e solido.

Alcuni Paesi hanno manifestato parziale insoddisfazione per gli esiti del progetto BEPS che, pur correggendo le distorsioni del sistema fiscale internazionale, non hanno precluso definitivamente i fenomeni di erosione delle basi imponibili e di *profit shifting*. Ciò comporterebbe una competizione fiscale dannosa, fonte di innesco di una corsa al ribasso sulla tassazione dei redditi societari in grado di penalizzare tutti, spostando sui redditi meno mobili (lavoro e consumi) una quota sproporzionata e crescente della contribuzione alla spesa pubblica. Per fronteggiare tale crisi sistemica in modo trasversale e indipendente dal grado di digitalizzazione delle imprese, è stata ipotizzata l'introduzione di una proposta globale anti erosione(*GLOBE*) che produrrebbe un rafforzamento della sovranità fiscale nel panorama internazionale, lasciando a discrezione di ciascun paese la possibilità di determinare il proprio livello di prelievo, consentendo agli altri stati, comunque, in via subordinata, di esercitare una potestà impositiva secondaria o sostitutiva nel caso in cui i profitti d'impresa non vengano tassati o vengano tassati al di sotto di una soglia precedentemente stabilita a livello internazionale.(Cfr. pag 14 Confindustria (giugno 2019), Osservazioni e proposte: "Principi fiscali internazionali e digitalizzazione dell'economia, osservazioni per un'equa fiscalità") Tale impostazione, volta a prevenire contro le doppie imposizioni, è costituita da due elementi distinti e complementari: una regola di inclusione del reddito per la quale il reddito di un'entità estera può essere tassato se è sottoposto nell'altra giurisdizione ad un'aliquota effettiva particolarmente bassa, funzionando quindi come una *minimum tax* internazionale applicabile pro quota a ciascun azionista qualificato e riconoscendo un credito d'imposta nel caso in cui tale imposte vengano assolte all'estero; e una regola per la tassazione dei pagamenti che provocano erosione che consenta il disconoscimento di deduzioni o comunque benefici convenzionali su alcune tipologie di pagamento in cui la relativa componente reddituale non venga associata ad un'adeguata aliquota minima.

3.10 Sintesi, prospettive future per l'implementazione del mercato unico digitale

Riassumendo, i cambiamenti radicali del modello di business delle imprese indotti dalla globalizzazione, dalla digitalizzazione dell'economia e dalla prevalenza di beni immateriali nei meccanismi di produzione dei profitti d'impresa sembrano aver reso irreversibile la crisi della tassazione dei redditi societari attualmente in vigore nella maggior parte dei paesi. Quel modello era nato in un'economia caratterizzata dalla prevalenza di asset e beni materiali (e dunque più facilmente controllabile) e da scambi internazionali limitati e sviluppati all'interno di reti di rapporti bilaterali tra Stati, in un mercato in cui le transazioni *intercompany* si

confrontavano con limitazioni stringenti alla circolazione di capitali, merci e persone. Questo principio appare inadeguato rispetto al nuovo modello di integrazione verticale delle funzioni d'impresa, contesto in cui le transazioni *intercompany* rappresentano la parte prevalente delle transazioni tra imprese. Con la digitalizzazione dell'economia, l'impresa globale produce profitti a livello globale e tali profitti non sono facilmente collegabili e quindi tracciabili, in base alle tradizionali regole di fiscalità internazionale, ai mercati sui quali l'impresa è attiva. In questo mondo anche i ricavi d'impresa diventano mobili, al pari dei flussi di dividendi, interessi o royalties, con un impatto significativo sulla fiscalità dei Paesi in cui sono realizzati. Questi cambiamenti radicali evocano riflessioni in merito a come ripensare il sistema di tassazione delle imprese in modo da renderlo più efficiente e equo rispetto all'evoluzione dei modelli produttivi.

Come evidenziato, la soluzione alle sfide da affrontare è tutt'altro che ovvia o semplice, ma possono essere delineate alcune indicazioni su come gestire la tassazione delle imprese in un mondo in cui la digitalizzazione ha modificato definitivamente il modo di produrre redditi.

In primo luogo, se la tassazione del reddito d'impresa rimanesse ancorata all'utile di bilancio sembrerebbe indispensabile assumere quest'ultimo come riferimento univoco e stabile nel tempo anche ai fini fiscali, evitando le variazioni, in aumento e in diminuzione, tipiche dei cd. "doppi binari". (Cfr. L. Carpentieri, S. Micossi, P. Parascandolo, giugno 2019 Tassazione d'impresa ed economia digitale) Questa soluzione creerebbe un forte disincentivo a condizionare il bilancio per ragioni fiscali perché eventuali scelte valutative rivolte a ridurre il carico impositivo determinerebbero effetti negativi sui risultati di bilancio che l'impresa mostra al mercato e agli investitori. Sorgerebbe inoltre un incentivo diretto a rivelare al mercato i reali rendimenti dell'impresa derivanti da attività immateriali.

In secondo luogo, nel caso in cui la riflessione si orientasse verso una soluzione più radicale che abbandoni il riferimento al *Corporate income*, per la tassazione delle imprese si potrebbero valutare le caratteristiche della *Cash Flow Tax* sulla base della destinazione. Questo approccio rappresenterebbe un mutamento decisivo rispetto al modello attuale e richiederebbe senz'altro opportune soluzioni per i problemi di compatibilità con le regole attuali e con la gestione amministrativa. Tuttavia, una volta introdotto, rappresenterebbe una semplificazione significativa del sistema rispetto al modello attualmente in vigore. Vi sarebbero inoltre forti guadagni in termini di neutralità ed efficienza del sistema fiscale rispetto alle scelte di investimento e di finanziamento delle imprese.

Infine, abbandonate sia le tentazioni di costruire un sistema di tassazione completamente ancorato al bilancio sia lo stesso riferimento al reddito d'impresa, si potrebbe più semplicemente lavorare su una nuova ipotesi di base imponibile comune tra le diverse giurisdizioni di un sistema federale, come potrebbe essere in prospettiva l'Unione europea.

Questa base imponibile, determinata su criteri uniformi e costruita sulla base di indicatori obiettivi e facilmente misurabili dell'attività d'impresa, sarebbe poi ripartita tra le giurisdizioni fiscali in modo che ciascuna di esse potesse essere autonoma nella definizione delle aliquote. La tassazione delle imprese si configurerebbe così come una tassazione alla fonte; una sorta di contropartita per i benefici di localizzazione ottenuti dall'attività di impresa in una certa giurisdizione. Non vi sarebbe alcun consolidamento, con tutti i problemi definitivi che esso comporta, ma neanche una compensazione transfrontaliera delle perdite o dei trasferimenti *intercompany*; i vantaggi in termini di neutralità ed efficienza sarebbero comunque notevoli.

La caratteristica comune delle impostazioni fin qui delineate è che esse richiedono l'accordo (almeno) su base continentale (cioè al livello dell'Unione europea), sul nuovo sistema. Mentre un analogo accordo dell'Unione europea e degli altri Paesi avanzati con gli Stati Uniti, in sede OCSE, non appare probabile, dato il fondamentale conflitto di interessi che oppone gli Stati Uniti a tutti gli altri Paesi nella tassazione delle grandi imprese multinazionali digitali, contrari ad attuare una tassazione sui ricavi (che disincentiverebbero l'utilizzo di tali servizi e l'investimento delle grandi aziende) e pronti a reagire con l'imposizione di dazi: è necessario trovare un compromesso. Attualmente, al centro di numerosi negoziati è stata quindi evidenziata la necessità in campo fiscale di avere una *digital tax* globale, radicale e quindi avere una regola per cui non si possono spostare profitti fuori dal luogo in cui questi sono realizzati, e stabilire un livello minimo di tassazione per le imprese, scongiurando il *dumping*, la delocalizzazione e la concorrenza sleale. Deve essere quindi focalizzata su due pilastri: il primo incentrato sulla tassazione dei grandi colossi (*digital tax*) che non hanno presenza fisica significativa ma che effettivamente generano fatturato in tali paesi e conseguentemente lo sottraggono alle imprese locali, e il secondo basato su un livello minimo equo di tassazione, un floor sotto cui non si può andare, evitando corse al ribasso e lo spreco di risorse. Ogni giorno nascono nuove app, misuratore più efficace di tale trasformazione, in grado di effettuare in modo sempre più sofisticato acquisti, di collocare sul mercato prodotti attività e servizi, di implementare nuovi strumenti e piattaforme di pagamento: tale rinnovazione in atto solleva molte incertezze e inquietudini ma allo stesso tempo, consente alle imprese di liberare le migliori energie creative, "le istituzioni devono fare in modo che quella che è una potenziale distruzione in realtà consegua una trasformazione, le politiche pubbliche devono in questa prospettiva coniugare modernità con inclusione. Soltanto in tale direzione si potrà godere dei benefici delle nuove tecnologie in maniera equa, diffusa, migliorando la qualità di vita dei cittadini senza sacrificare prospettive di disoccupazione, allineando gli interessi di tutti verso prospettive di crescita economica attraverso lo sviluppo di settori innovativi, strategici e processi di *blockchain* in grado di conferire trasparenza fiducia e afflusso di *venture capital*" (Cfr Conte G., 11/07/2019 Forum Economia Digitale FED 2019, Milano).

Parallelamente, l'UE sta mobilitando notevoli risorse per il completamento di un "mercato unico digitale" entro il 2020. Finora questo obiettivo ambizioso è risultato nell'adozione dell'"Agenda digitale" e del "Mercato unico". Il 19 aprile 2016 la Commissione europea ha lanciato la prima iniziativa settoriale del

pacchetto sul mercato unico digitale. Basandosi e integrando le varie iniziative nazionali per la digitalizzazione dell'industria, come *Industrie 4.0 e Smart Industry*, la Commissione intraprenderà azioni lungo 5 pilastri principali. Questi includono l'uso di strumenti politici, sostegno finanziario, coordinamento e poteri legislativi per innescare ulteriori investimenti pubblici e privati in tutti i settori industriali e creare le condizioni per la rivoluzione industriale digitale. La revisione intermedia della strategia per il mercato unico digitale si concentrerà sulla digitalizzazione delle azioni orientate all'industria europea, con l'obiettivo di gestire la trasformazione digitale della nostra società e della nostra economia. Nel complesso, i piani odierni dovrebbero mobilitare fino a 50 miliardi di EUR di investimenti pubblici e privati a sostegno della digitalizzazione dell'industria. 37 miliardi di euro di investimenti per promuovere l'innovazione digitale. 5,5 miliardi di EUR di investimenti nazionali e regionali negli hub dell'innovazione digitale. 6,3 miliardi di euro per le prime linee di produzione di componenti elettronici di prossima generazione. 6,7 miliardi di euro per l'iniziativa cloud europea. (Cfr. European Commission 6 November 2018 Shaping Europe's digital future POLICY Digitising European Industry).

Un mercato unico del digitale connesso

“Sono convinto che dobbiamo sfruttare in maniera decisamente migliore le notevoli opportunità offerte dalle tecnologie digitali, che non conoscono confini. Per realizzare questo obiettivo dovremo avere il coraggio di superare i compartimenti stagni delle regolamentazioni nazionali nel settore delle telecomunicazioni, nella legislazione sui diritti d'autore e sulla protezione dei dati, nella gestione delle onde radio e nell'applicazione del diritto della concorrenza. [...] Creando un mercato unico del digitale connesso nel corso del mandato della prossima Commissione potremo generare un'ulteriore crescita in Europa che potrà raggiungere i 250 miliardi di euro, creando centinaia di migliaia di nuovi posti di lavoro, in particolare per i giovani in cerca di occupazione, e una società dinamica e basata sulla conoscenza.” (Cfr. pag 5 Parlamento Europeo 15 luglio 2014 Un nuovo inizio per l'Europa Il mio programma per l'occupazione, la crescita, l'equità e il cambiamento democratico Strasburgo)

Così Jean-Claude Juncker si esprimeva il 15 luglio 2014, in occasione della presentazione del programma di candidatura alla Commissione europea, che analizza la necessità di istituire un mercato unico digitale europeo, indicandone le motivazioni. Le tecnologie dell'informazione e della comunicazione sono considerate il fondamento di tutti i sistemi economici moderni e stanno comportando un cambiamento veloce nei modelli di business, che può dar luogo tanto a possibilità di innovazione, crescita ed occupazione, quanto a problematiche molto complicate che le amministrazioni pubbliche devono essere in grado di sostenere; il modo migliore per affrontare queste sfide è utilizzare un approccio di tipo comunitario, con

un'azione coordinata, dato che i singoli Stati membri si trovano in una dimensione troppo ristretta per poter cogliere tutte le opportunità e risolvere tutte le problematiche. (Cfr. Jean-Claude Juncker 15 luglio 2014 Un nuovo inizio per l'Europa Il mio programma per l'occupazione, la crescita, l'equità e il cambiamento democratico, Orientamenti politici per la prossima Commissione europea, Discorso di apertura della plenaria del Parlamento europeo Strasburgo)

Il mercato unico digitale è definito come un mercato in cui è garantita la libera circolazione delle merci, delle persone, dei servizi e dei capitali ed in cui, indipendentemente dalla loro cittadinanza, nazionalità o luogo di residenza, persone ed imprese non incontrano ostacoli all'accesso ed all'esercizio delle attività online, in condizioni di concorrenza leale e potendo contare su protezione e trasparenza dei consumatori e dei dati personali.

La strategia per la creazione del mercato unico esposta nella Comunicazione si basa su tre pilastri: migliorare l'accesso online ai beni e servizi in tutta Europa per i consumatori e le imprese, con la conseguente eliminazione delle differenze tra il "mondo online" e quello offline, al fine di abbattere le barriere che bloccano l'attività transfrontaliera; creare un contesto favorevole affinché le reti ed i servizi digitali possano svilupparsi, attraverso infrastrutture e servizi ad alta velocità, sostenuti da condizioni favorevoli all'innovazione; massimizzare il potenziale di crescita dell'economia digitale europea, che implica elevati investimenti nelle infrastrutture e nelle tecnologie delle TIC (tecnologie dell'informazione e della comunicazione).

Per garantire la più efficiente creazione del mercato è necessaria, un'azione tempestiva e coordinata per abbattere le divergenze fiscali e impedire la costituzione di "geoblocchi" immotivati da parte di venditori online che, per motivi commerciali, impediscono al consumatore di accedere a siti web basati in altri Stati membri oppure che, pur permettendo l'accesso alla piattaforma, non rendono possibile l'acquisto dei beni disponibili.

Infine, dal momento che le imprese che effettuano transazione internazionali, tanto online quanto offline, incontrano ostacoli dovuti al fatto di operare nel quadro giuridico di sistemi nazionali diversi, è necessario ridurre l'onere che devono sostenere per ampliare le loro possibilità commerciali; per questo motivo sono e saranno attuate diverse norme che tentano di armonizzare la riscossione dell'IVA, rendendola un'imposta sempre più europea. (Cfr. Jean-Claude Juncker 15 luglio 2014 Un nuovo inizio per l'Europa Il mio programma per l'occupazione, la crescita, l'equità e il cambiamento democratico, Orientamenti politici per la prossima Commissione europea, Discorso di apertura della plenaria del Parlamento europeo Strasburgo)

3.12 Common Corporate Tax Base e Common Consolidated Corporate Tax Base (CCTB/CCCTB), strumenti di sostegno e sviluppo del mercato unico

Una delle possibili soluzioni su cui l'Unione europea fa affidamento, nella ricerca delle alternative per superare le sfide poste dalla tassazione dell'economia digitale, è la proposta di una base imponibile comune per l'imposta sulla società.

È stata elaborata per la prima volta nel 2011 e prevedeva un regime facoltativo di regole comuni per calcolare la base imponibile delle società fiscalmente residenti nell'Unione europea e delle filiali di società di Paesi terzi; la finalità della proposta non consisteva nel creare una normativa antielusiva, quanto piuttosto l'elaborazione di uno strumento di sostegno e promozione del mercato unico. Dopo una situazione di stallo nel Consiglio, nel 2015 la Commissione europea annunciò l'intenzione di sviluppare un nuovo modello, caratterizzato dall'obbligatorietà di attuazione e da un approccio articolato in più fasi. Nel 2016, dunque, vengono presentate due Proposte di direttiva, ciascuna rappresentante una singola fase di una riforma, che è però unica, finalizzata a realizzare un regime di tassazione delle società a livello comunitario. (Cfr. SENATO DELLA REPUBBLICA, febbraio 2017, Audizione del commissario europeo per gli affari economici e finanziari, fiscalità e dogane, Pierre Moscovici sulle priorità economiche e fiscali dell'UE per il 2017).

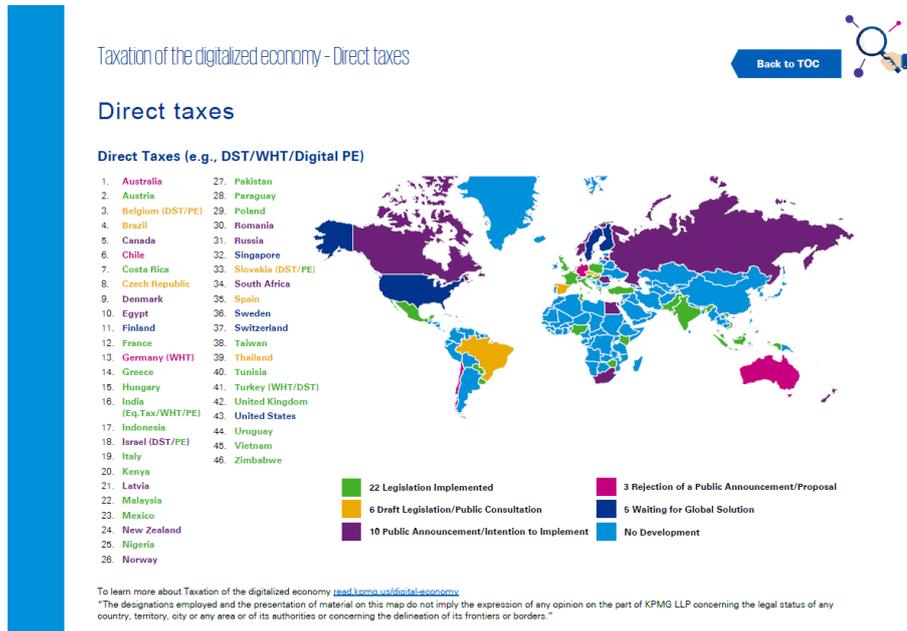
La prima tappa è costituita dalla proposta di cui al COM (2016) 685, nota come *Proposta CCTB (Common Corporate Tax Base)*, (Cfr. Senato della repubblica, Legislatura 17^a - Dossier n. 55 DE, CCTB e CCCTB) che introduce le norme per il calcolo di una base imponibile comune per l'imposta sulle società. Le imprese che dovranno rispondere alle norme previste dalla direttiva dovranno essere soggette alle leggi di uno Stato membro e far parte di un consolidato fiscale avente un fatturato superiore a 750 milioni di euro nell'anno fiscale antecedente a quello rilevante; le previsioni si potranno anche applicare ad uno Stato extracomunitario con una stabile organizzazione in uno o più Stati membri. Inoltre, nel caso specifico dell'ordinamento italiano, si applicheranno a società per azioni, in accomandita per azioni, a responsabilità limitata, cooperative, di mutua assicurazione ed enti pubblici o privati la cui attività sia totalmente o principalmente commerciale, soggette all'imposta sul reddito delle società (IRES) ed appartenenti ad un gruppo consolidato. La normativa sarà dunque applicabile a gruppi di imprese di dimensioni considerevoli, dal momento che, secondo le analisi, sono quelle maggiormente in grado di realizzare attività elusive.

La seconda tappa, COM (2016) 683, nota come *Proposta CCCTB (Common Consolidated Corporate Tax Base)*, (Cfr. Senato della repubblica, Legislatura 17^a - Dossier n. 55 DE, CCTB e CCCTB) definisce le regole per attribuire, ad una società consolidata, una percentuale dei profitti tassabili considerando la base imponibile unica. Secondo la Proposta di direttiva, le basi imponibili di tutti i membri di un gruppo si sommano in una base imponibile consolidata, la quale viene calcolata tralasciando profitti e perdite derivanti dalle operazioni infragruppo. La determinazione della percentuale di base imponibile associata a ciascuna società consolidata avviene considerando il lavoro, nelle sue due componenti di monte retribuzioni e numero di dipendenti, l'attività e le vendite, in funzione della destinazione. In questo modo, secondo la Proposta della Commissione, si potrà riuscire a tassare i profitti nel luogo in cui sono stati prodotti. L'imposta dovuta da ciascuna consolidata, presa singolarmente, sarà calcolata applicando l'aliquota d'imposta nazionale, non unificata come invece avviene per la base imponibile, alla percentuale assegnata.

Il termine per il recepimento della direttiva da parte degli Stati membri è posto al 31 dicembre 2020. (Cfr. Commissione europea (2016), *Proposal for a Council Directive on a Common Corporate Tax Base*, COM

(2016) 685 Final, 25 ottobre; Servizio studi del Senato (2017), XVII legislatura, *Base imponibile comune per l'imposta sulle società: proposte CCTB e CCCTB*, n.44, gennaio 2017)

Grafico 13(KPMG July 23, 2020 Taxation of the digitalized economy Developments summary Updated)



3.11 Sviluppi recenti: La DST e le proposte del G20

Dal 1 aprile 2020 è entrata in vigore nel Regno Unito la digital services tax, che prevede un prelievo del 2% sui ricavi generati nel Regno Unito da multinazionali del web (social, search, online marketplace) i cui ricavi globali sono superiori a 500 milioni di sterline, 25 milioni in UK. Sotto tale soglia le attività digitali non sono tassate. (Cfr. Confindustria 3 Luglio 2020 Web e digital tax, cronaca di una guerra già annunciata) Si stima che la tassa genererà importi che partiranno da 70 milioni di sterline (anno solare 2019-2020) e supereranno i 500 milioni di sterline già primi 5 anni. Europa ma non solo, secondo l'ultimo aggiornamento del monitoraggio periodico effettuato da KPMG (Taxation of the Digitalized Economy) su 46 Paesi, 22 hanno già adottato forme di tassazione diretta, 6 hanno una normativa in discussione / implementazione, 10 hanno fatto annunci pubblici al riguardo (gli USA sono fra questi); 5 attendono una soluzione globale, 3 (Australia, Cile e Germania per ora hanno rigettato una iniziativa al riguardo. (Cfr. Confindustria 3 Luglio 2020 Web e digital tax, cronaca di una guerra già annunciata)

Nella lettera congiunta inviata dai ministri dell'economia di Regno Unito, Francia, Italia e Spagna al segretario del Dipartimento del tesoro statunitense si suggerisce un "approccio graduale" nelle trattative su una *digital tax* a livello globale, limitando inizialmente la tassazione solo ai "servizi digitali automatizzati", ossia, verso motori di ricerca e social, escludendo al momento e-commerce e altre forniture di beni e servizi online. L'obiettivo sarebbe preparare il terreno per l'accordo globale entro la fine dell'anno in ambito OCSE.

Le dichiarazioni dei ministri delle Finanze e dei banchieri centrali che hanno chiuso il G20 di Fukuoka (Cfr. IMF 10 June 2019, “IMF Encourages a More Balanced Global Economic Architecture at G20 Meeting in Fukuoka”), non risolvono il tema di trovare a breve una soluzione unanime, condivisa e operativa per una *digital tax* globale. Il G20 ha votato per continuare la propria cooperazione per un “sistema di tassazione internazionale globalmente equilibrato, sostenibile e moderno”. (Cfr. la Repubblica, 10 giugno 2019 G20, accordo per tassare i giganti hi-tech: norme entro il 2020). Tuttavia sulle modalità di calcolo del valore dell’economia digitale restano ancora in campo teorie non facilmente conciliabili. Mentre l’Ocse continua a lavorare sulla logica dei due pilastri, nel tentativo di creare un collegamento tra due universi paralleli - quello dell’industria tradizionale e quello *disruptive* dell’economia digitale/immateriale - alcuni Stati stanno ponendo misure unilaterali che rischiano solo di alterare il *level playing field* della competizione commerciale. (Cfr Galimberti A. 11 giugno 2019 “Per una digital tax globale la strada è ancora lunga”, Il sole 24 ore)

In ogni caso, e proprio per questo, non è per nulla scontato che nel giro di un anno o poco più il G20, arrivi a un punto di equilibrio secondo due cardini: Il primo riguarda la frazionabilità e la conseguente difficoltà del diritto di tassare il reddito delle imprese multinazionali tra le giurisdizioni, compresi le tradizionali regole sui prezzi di trasferimento e il principio di libera concorrenza. Questi dogmi del diritto tributario internazionale dovrebbero essere modificati per tenere conto dei cambiamenti che la digitalizzazione ha determinato nell’economia mondiale. In particolare si sta cercando di “stressare” il concetto del cosiddetto nexus - cioè le regole di connessione tra un’azienda e la sua giurisdizione “naturale” - , e di «presenza economica significativa», in termini di regole sulla determinazione della parte di profitto che deve essere assegnata a tale giurisdizione, delle proposte basate sui concetti di intangibili (in sostanza, la valutazione economica del traffico di dati), del contributo degli utenti (piattaforme social) e su come queste possono essere utilizzate per modernizzare il sistema fiscale internazionale per affrontare le sfide fiscali della digitalizzazione. (Cfr Galimberti A. 11 giugno 2019 “Per una digital tax globale la strada è ancora lunga”, Il sole 24 ore) Sul primo pilastro la visione di Londra diverge da quella americana e non si è ancora arrivati a una definizione univoca di cosa sia realmente il business digitale e come debbano essere ripartite le competenze in materia di tassazione tra i diversi Paesi.

Il secondo pilastro mira a risolvere i rimanenti problemi Beps (erosione della base imponibile e trasferimento dei profitti) ed esaminerà due serie di norme collegate per fornire un rimedio nei casi - ormai frequenti - in cui il reddito è soggetto a tassazione nulla o molto bassa. (Cfr. Il sole 24 ore Per una digital tax globale la strada è ancora lunga, 11 giugno 2019) Il problema è particolarmente sentito in Europa, dove il fisco di alcuni Paesi (Irlanda, Olanda e Lussemburgo in particolare) permette pratiche di tassazione particolarmente vantaggiose, in gran parte svincolate dal luogo in cui i ricavi vengono generati.

L'idea è quella di cominciare a lavorare per un sistema il più possibile armonizzato di tassazione da presentare al G20 dell'anno prossimo sotto forma di accordo finale: favorevoli per un sistema globale di tassazione dei giganti digitali sono soprattutto Francia e Gran Bretagna. Lo schema di base quindi prevede due cardini. Il primo vuole introdurre una tassazione sulla base del luogo in cui i ricavi di gruppi come Google, Amazon e Facebook vengono realizzati (localizzazione dell'utente/cliente finale) anche nel caso in cui la società non abbia una sede legale nel Paese in questione. Il secondo servirebbe ad arginare eventuali e nuove forme di elusione stabilendo una tassa minima digitale su scala globale. Ma se questo è il quadro di riferimento, in cui le differenze tra Paesi persistono, la strada verso il rapporto finale sarà lunga e difficile. (Cfr Geroni, 9 giugno 2019 Primo accordo al G-20: ci sarà una digital tax globale, Il sole 24 ore)

Conclusioni

È evidente, quindi, come non sia facile giungere ad una soluzione condivisa per determinare una *fair taxation of the digital economy*: devono essere necessariamente tenute in considerazione questioni tanto tecniche, quanto politiche. Da un lato, gli Stati devono cercare di allineare le basi imponibili ed il gettito con l'effettiva produzione del reddito e, dall'altro, devono essere eliminate distorsioni riguardanti i processi decisionali dei consumatori in grado di causare riduzioni rilevanti di quote soggette a imposizione. Le criticità riscontrate e le sfide dovute all'esistenza di livelli di tassazione effettiva molto diversi tra paesi UE non possono essere affrontate solamente attraverso l'applicazione di normative: tali divergenze permettono e rendono conveniente la traslazione fittizia di profitti e della sede dell'attività verso paesi che godono di agevolazioni fiscali, incoraggiando comportamenti elusivi e aggirando le norme introdotte a tale scopo.

E' necessario quindi implementare un sistema che sia in grado di proporre non soltanto politiche anti elusione, ma incentrato sul coinvolgimento di paesi verso politiche di tassazione, eque e omogenee. Al momento, il mancato coordinamento di tale progetto ha generato, a livello mondiale, un'intensa concorrenza fiscale (*tax competition*) la cui diretta conseguenza risiede in una progressiva riduzione, negli ultimi decenni dei livelli di tassazione sui profitti delle società (corsa al ribasso): sono state rilevate perdite considerevoli di entità maggiori rispetto alle passività sostenute da semplici pratiche elusive unilaterali.

Risolvere questo tipo di problematiche a livello mondiale richiederebbe un coordinamento e una visione comune delle politiche di tassazione, situazione, ad oggi, politicamente irrealistica: almeno a livello europeo è necessario però trovare una soluzione. In quest'ottica risulta di fondamentale importanza una cessione parziale di sovranità, un rafforzamento e consolidamento delle funzioni e dei ruoli delle istituzioni europee, al fine di evitare comportamenti e politiche unilaterali di singoli stati che possano danneggiare gli altri paesi europei e il benessere comune, a beneficio dei propri interessi locali e personali.

Le proposte presentate dalla Commissione, dall'OCSE e dal G20 rafforzano e chiariscono le norme di applicazione per combattere l'abuso fiscale, attraverso controlli fiscali congiunti. Per far ciò, e in riferimento allo scambio automatico di informazioni tra Stati sulle piattaforme digitali, le amministrazioni fiscali forniranno gli strumenti necessari per garantire un'adeguata riscossione delle imposte, limitando al

contempo gli oneri amministrativi per le piattaforme stesse. Le regole messe in atto disciplineranno tutte le piattaforme, con riferimento a fornitura di servizi, vendita di beni, noleggio di proprietà e di qualsiasi tipologia di mezzo di trasporto, e verso piattaforme di investimento e prestito nel contesto del processo di raccolta fondi e finanziamento collettivo o *crowdfunding*. La proposta introduce obblighi di rendicontazione uniformi e comuni sui redditi guadagnati da coloro che vendono beni o servizi attraverso queste piattaforme le quali saranno in grado di effettuare le segnalazioni solo in uno Stato membro selezionato e solo una volta all'anno (*MOSS approach e shared ledger*). Infatti, un intervento comune permette di rafforzare la posizione europea e la reputazione nelle riunioni internazionali per ottenere dei progressi e degli sviluppi significativi del mercato unico, disincentivandone una sua frammentazione, che causerebbe un aumento di incertezza e destabilizzazione.

L'OCSE, in applicazione agli stimoli dettati dalla Commissione, è operativa attraverso la *Task force on digital economy* al fine di pubblicare un documento di consultazione pubblica: in questo senso l'organizzazione sta lavorando a un negoziato per arrivare allo sviluppo e all'implementazione di una *Web e Digital Tax*. Si tratta di un accordo internazionale sulle misure minime di tassazione per le grandi multinazionali o big tech che impedirebbe di porre in essere strategie "opportunistiche" di natura fiscale, sfruttando condizioni di vantaggio offerte da tanti Paesi, anche europei, come Olanda, Malta e Irlanda, che permettono di operare senza presenza fisica e che causano erosione di base imponibile e sottrazione di imposte al fisco, generando complessivamente un danno per l'intero sistema economico. Vi è quindi la necessità di realizzare una disciplina comune, in grado di circoscrivere e limitare il più possibile politiche unilaterali che gli Stati attuerebbero mediante emanazione di una propria normativa finalizzata a garantire la tassazione dell'economia digitale e tralasciando ciò che è in atto nelle altre legislature. In tale contesto, per il principio del potere di sovranità, un'impresa operante in diversi territori rischierebbe di essere assoggettata a una multipla imposizione.

I recenti sviluppi hanno portato, in Francia, allo sviluppo di una "*tech tax*" sui prodotti e sui servizi digitali venduti dalle grandi compagnie statunitensi sul territorio europeo; anche in Italia, è vigente dal 2020 la cosiddetta *web tax*, introdotta dal Decreto legge Fiscale allegato alla Manovra 2020 ed esigibile a fine anno. In contrasto a tali disposizioni vi sono gli Stati Uniti e l'amministrazione Trump, la cui reazione è stata quella di interrompere tutte le trattative in sede OCSE ritenute avverse e penalizzanti nei riguardi delle grandi società statunitensi, forti sui mercati europei come Amazon e Google. Inoltre, anche nei confronti della Cina, sono state cambiate le posizioni contrattuali dei 37 paesi membri, che la ritengono colpevole sia sulle questioni economiche ma anche con riferimento ai rapporti dedicati alla disinformazione cinese in Europa durante l'epidemia di covid-19. Gli europei infatti pensano che la Cina possa essere un "*partner*" in certi ambiti, come la lotta contro il riscaldamento globale, ma ritengono Pechino "un rivale sistemico" sul piano politico. (Cfr. Ruggiero G. 17 Luglio 2020, *DIGITAL TAX EUROPEA* Tassazione digitale, la svolta della Commissione: così l'Europa sarà più equa e solidale)

E' facile quindi identificare l'obiettivo della Commissione quale quello di rendere l'Europa più autonoma e indipendente attraverso proposte basate su un piano di trasparenza ed equità fiscale, perseguendo una soluzione internazionale: in alternativa il parlamento europeo è pronto ad attuare una digital tax a livello europeo sulla base del pacchetto di misure del progetto BEPS.

In tale contesto è essenziale che l'Europa mostri l'indole su cui essa stessa è stata fondata, basato sull'identico principio di solidarietà con cui alcuni Governi stanno gestendo il *Recovery Fund*, cercando di far convergere posizioni ancora distanti su alcuni punti di vista, al fine di contrastare l'attuale situazione che l'intera Europa sta vivendo, caratterizzata da uno shock economico devastante e senza precedenti.

La crisi e la conseguente domanda di finanze pubbliche spingono verso una riforma e una revisione del sistema di tassazione, possibile grazie alle modifiche d'uso della leva fiscale europea: una sfida che è anche un'opportunità per una transizione verso un modello di sviluppo più sostenibile e più equo, in grado di colmare quel ritardo e quel *gap* in tema di armonizzazione dei regimi fiscali considerato da sempre di impedimento alla sua naturale e progressiva integrazione.

Bibliografia:

- Ali Abbas M., A. Bedi, Klemm, S. Park J, January 2012 “A partial race to the bottom, corporate tax development in emerging and developing economies”, IMF, Working Paper
(<https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2016/12/31/A-Partial-Race-to-the-Bottom-Corporate-Tax-Developments-in-Emerging-and-Developing-Economies-25675>)
- Ahmad N. (OECD) and Ribarsky J., 19-21 september 2018, “Towards a Framework for Measuring the Digital Economy”, U.S. Bureau of Economic Analysis
(https://www.google.it/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwi23eLemvrqAhXRGuwKHaDkA14QFjAAegQIAhAB&url=https%3A%2F%2Fwww.oecd.org%2Ffias2018%2Fprogramme%2FIAOS-OECD2018_Ahmad-Ribarsky.pdf&usg=AOvVaw2eG18DIXQX2HZD8U2xIK0r)
- <https://www.airbnb.it/>
- Andrew Appleby, Walter Hellerstein, “Substantive and Enforcement Jurisdiction in a Post-*Wayfair* World” , University Law of Georgia
(https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3338106)
- Asen E., June 22 2020, “What European OECD Countries Are Doing about Digital Services Taxes “
(<https://taxfoundation.org/digital-tax-europe-2020/>)
- Barlaam R, 3 giugno 2020, “Dazi, Italia di nuovo nel mirino Usa per la digital tax”, Il sole 24 ore
(<https://www.ilsole24ore.com/art/dazi-italia-nuovo-mirino-usa-la-digital-tax-AD8fNBV>)
- Dr. Bauer M. March 2018 “Digital Companies and Their Fair Share of Taxes: Myths and Misconceptions,” ECIPE Occasional Paper
(<https://files.taxfoundation.org/20181022090015/Tax-Foundation-FF618.pdf>)
- BELL D., 1973, “The Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting”, Penguin
(https://www.os3.nl/_media/2011-2012/daniel_bell_-_the_coming_of_post-industrial_society.pdf)
- Bellavite L., Morabito D., KPMG, 6 febbraio 2020, “La nuova imposta sui servizi digitali”
(<https://home.kpmg/it/it/home/insights/2020/02/dst-nuova-imposta-servizi-digitali.html>)
- Davide Bergami, 25 ottobre 2018, “I metodi reddituali”
(https://www.odcec.mi.it/docs/default-source/materiale-convegni/2510_master_t_p.pdf?sfvrsn=0)
- Bloomberg BNA (July 2015), “Tax planning International indirect taxes”, Vol.13 nr 7
(<https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/pdf/2015/08/indirect-tax-in-an-era-of-big-data.pdf>)

- Stefania Boffano e Riccardo Cabazzi, pag 483 “Competizione fiscale europea versus giustizia distributiva: un dilemma sempre più attuale”
(<http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:t3DBHUUGId0J:www.dpceonline.it/index.php/dpceonline/article/download/421/410/+&cd=1&hl=it&ct=clnk&gl=it>)
- Bonini ,1 febbraio 2017, “Moscovici: Uber e Airbnb pongono la questione della tassazione dei nuovi business-model”, Eu news
(<https://www.eunews.it/2017/02/01/moscovici-uber-e-airbnb-pongono-la-questione-della-tassazione-dei-nuovi-business-model/76644>)
- Beatrice Bonini, Giampaolo Galli, CPI ,25 gennaio 2020, “La web tax italiana: prospettive e problemi”
(<https://osservatoriocpi.unicatt.it/cpi-archivio-studi-e-analisi-la-web-tax-italiana-prospettive-e-problemi>)
- Becchis F., 12 gennaio 2020, “Tutte le novità della Corte di giustizia Ue su Uber, Airbnb e non solo”
(<https://www.startmag.it/innovazione/tutte-le-novita-della-corte-di-giustizia-ue-su-uber-airbnb-e-non-solo/>)
- Brooks K., 2008, “Inter-Nation Equity: The Development of an Important but Underappreciated International Tax Value”, Dalhousie university
(https://www.researchgate.net/publication/228129607_Inter-Nation_Equity_The_Development_of_an_Important_but_Underappreciated_International_Tax_Value)
- Bukht R., Heeks R. , “Defining, Conceptualising and Measuring the Digital Economy”, university of Manchester
(<https://diodeweb.files.wordpress.com/2017/08/diwpkpr68-diode.pdf>)
- Cambridge press, November 2018 ,”Sharing Economy and Social Innovation”,
<https://www.cambridge.org/core/books/cambridge-handbook-of-the-law-of-the-sharing-economy/sharing-economy-and-social-innovation/15B11F0D984AD5CB672F94C14C3F924D>
- L. Carpentieri, S. Micossi, P. Parascandolo , giugno 2019, “Tassazione d’impresa ed economia digitale”
http://www.assonime.it/_layouts/15/Assonime.CustomAction/GetPdfToUrl.aspx?PathPdf=http%3A%2F%2Fwww.assonime.it%2Fattivita-editoriale%2Fstudi%2FDocuments%2Fnote+e+studi+6-2019.pdf
- Casaleggio Associati ,”E-commerce in Italia: l’evoluzione dell’e-commerce nel 2028”
www.casaleggio.it > Ecommerce_in_Italia_2018_Web
- CE direttiva 98/34 ce in modifica della 98/48 ce
(<https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CONSLEG:1998L0034:19980810:IT:PDF>)
- CE direttiva 2006/123/Ce, direttiva 2000/31/Ce

(<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/PDF/?uri=CELEX:32006L0123&from=EN>)

-CE 2.6.2016 COM (2016) 356 final, “COMUNICAZIONE DELLA COMMISSIONE AL PARLAMENTO EUROPEO, AL CONSIGLIO, AL COMITATO ECONOMICO E SOCIALE EUROPEO E AL COMITATO DELLE REGIONI” Bruxelles

(<https://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2016/IT/1-2016-356-IT-F1-1.PDF>)

-Choe, Chongwoo and Matsushima, Noriaki 23 November 2011, “The Arm’s Length Principle and Tacit Collusion”, Monash University, Osaka University

(https://mpira.ub.uni-muenchen.de/37295/2/MPRA_paper_37295.pdf)

-CNEL, 25 settembre 2019, “OSSERVAZIONI e PROPOSTE Principi fiscali internazionali e digitalizzazione dell’economia: osservazioni per un’equa fiscalità”

(<https://www.sipotra.it/wp-content/uploads/2019/10/Principi-fiscali-internazionali-e-digitalizzazione-dell'economia-osservazioni-per-un'equa-fiscalita.pdf>)

-Codice Civile art. 2082

(<https://www.diritto.it/impresa-e-imprenditore/>)

-Commissione Europea (21 March 2018), “Documento di lavoro dei servizi della commissione, sintesi della valutazione d’impatto” Bruxelles

(<https://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2018/IT/COM-2018-148-F1-IT-MAIN-PART-1.PDF>)

-Confindustria (giugno 2019), “Osservazioni e proposte: Principi fiscali internazionali e digitalizzazione dell’economia, osservazioni per un’equa fiscalità” pag 5,6,9,17,22,32

(https://www.confindustria.it/wcm/connect/709d0622-b64a-4e5e-98a8-b0ca44978022/Position+Paper_Principi+fiscali+internazionali+e+digitalizzazione+dell%27economia_25.6.19_Confindustria.pdf?MOD=AJPERES&CONVERT_TO=url&CACHEID=ROOTWORKSPACE-709d0622-b64a-4e5e-98a8-b0ca44978022-mKfijyE&__cf_chl_jschl_tk__=88af9a09422c3ff023ac83742682394495ef5d87-1588541479-0-AbRQcqgm5ZiI44LTiOBLIEKpvgFQSw7XTMnCs6nqOmt_nMo8UycS50iDMLbaLyM92bFo_eHQHg2CtiSQJcQWqUk8vd5cq5B1GJf116z6XKlei7Y1B2g5ywk5sB-Ja3loIg7c5r1Ua_stClkltfhG9JvXHfzPfQ5BOW_RNSio-879a0hyD59W2bi1Tj_8U2KPqC7l9cZPBCwiTaE7tshjrf-mdeAwHCptpNI9M31OaKSM39A0A-cd_q0vXFnV2JMX2Cqx0ZO8Q-xaYpYIY8DJT-K7i57865h-I1QqxKlcWrQDduIweuAP5E0SyRZS_DnHfccv5AtxMVRXxLIVezCORCL-jU5rQHEFrHoXcWWiNieL1O4WMTLHpmvY3Vvk3K1HCRx57AmjiR_rT300E718xFtlWaqTd4wp0l2EbrZDQBaW8bZw-EtFb8TbQVcWaDRaehPRNLwMF-)

dsWfToy3zuN7DdYnQqquoaC0uY4DqnoQk5dWxoIAPPZoTvOaPhs4LLa_YjvP5nwNIQTQ GK_3pIW7t6
RYX2xVMjQtaRJVH7o_k-mb95lwpJPqDJSMSWQG7t7j980WFiXxE-
uyOFZsv5HvZpBrIV2vvnYZw4JrFgVK-)

-Confindustria, 3 Luglio 2020, “Web e digital tax, cronaca di una guerra già annunciata”

(<https://confindustriaradiotv.it/web-e-digital-tax-cronaca-di-una-guerra-annunciata/>)

-Conte G., 11/07/2019, Forum Economia Digitale FED 2019, Milano

(<http://www.governo.it/it/articolo/il-presidente-conte-al-forum-delleconomia-digitale/12468>)

-Corte dei Conti, 24 maggio 2018, “L’e-commerce e il sistema fiscale”

(http://www.rivistacorteconti.it/export/sites/rivistaweb/RepositoryPdf/2018/novita/2018_06/03_CDC_gestione-n.-8-2018-E-commerce-e-sistema-fiscale.pdf)

- Cremonese A.,” L’IMPOSTA PROGRESSIVA SUL REDDITO DELLE PERSONE FISICHE E LA TASSAZIONE PROPOZIONALE DEI REDDITI DI CAPITALE “

(<https://impresaemangement.luiss.it/sites/dptea.luiss.edu/files/153.pdf>)

-Cost. Art 41

(https://www.senato.it/1025?sezione=122&articolo_numero_articolo=41)

-Cottarelli C., 29 luglio 2020, (Osservatorio sui Conti Pubblici Italiani dell’Università Cattolica del Sacro Cuore) Commissioni riunite VI (Finanze) e XIV Politiche dell’Unione Europea della Camera dei Deputati, "Esame della Comunicazione della Commissione Europea: Verso un processo decisionale più efficiente e democratico nella politica fiscale dell'UE", COM (2019) 8 final

(<https://osservatoriocpi.unicatt.it/cpi-Audizione%20Cottarelli%20Tassazione%20Europea.pdf>)

-Court of justice of the European Union ,19 December 2019, ”Judgement in case C 390/18 Airbnb Ireland“
Luxemboug ,Press Release 162/19

(<https://curia.europa.eu/jcms/upload/docs/application/pdf/2019-12/cp190162en.pdf>)

-Massimo De Minicis, Manuel Marocco ,19/02/2020, “Regolare o no l'home sharing? Prime evidenze empiriche dall’indagine Inapp-Plus 2018 sugli Host italiani”, papers

(https://oa.inapp.org/bitstream/handle/123456789/706/DeMinicis_Marocco_Homesharing_Economiaepolitic_a_2020.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

-Demary V., 15 luglio 2014 ,”Contributions to the political debate by the Cologne Institute for Economic Research Competition in the Sharing Economy”

(https://www.iwkoeln.de/fileadmin/publikationen/2015/235445/Sharing_Economy_Policy_Paper.pdf)

-Devereux, M., De la Feria, R. (2014), pag 2,9 “Designing and implementing a destination based corporate tax” *Working Paper n. 1407*, Oxford University Center for Business Taxation
(<http://eureka.sbs.ox.ac.uk/5081/1/WP1407.pdf>)

-DIRETTIVA 2008/8/CE DEL CONSIGLIO del 12 febbraio 2008 che modifica la direttiva 2006/112/CE per quanto riguarda il luogo delle prestazioni di servizi

(<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/HTML/?uri=CELEX:32008L0008&from=IT>)

-<https://www.diritto.it/il-reverse-charge/>

-<https://www.diritto.it/l-applicazione-del-worldwide-taxation-principle-in-italia-tra-diritto-interno-ed-internazionale/>

-Ebrill L., Van Brederode, p. 183,205; “*The Modern VAT*“, IMF, 2001

(https://www.ibfd.org/sites/ibfd.org/files/content/pdf/15_075_European-Value-Added-Tax-Digital-Era_final_web.pdf)

https://eprints.luiss.it/914/2/La_generazione_del_valore_in_una_organizzazione_Il_contributo_della_tecnologia.pdf pag 43

-EC 2014, “Effective Corporate Taxation, tax incidence and tax reforms: evidence from OECD countries”, working paper n 45

(https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/resources/documents/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_papers/taxation_paper_45.pdf)

-European commission (25 ottobre 2016), “*Proposal for a Council Directive on a Common Corporate Tax Base*”, COM (2016) 685 Final, Servizio studi del Senato (2017), XVII legislatura, *Base imponibile comune per l'imposta sulle società: proposte CCTB e CCCTB*, n.44, gennaio 2017;

(<https://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2016/IT/COM-2016-685-F1-IT-MAIN.PDF>)

-European commission, 4 ottobre 2017, single Vat area

(https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/vat/action-plan-vat/single-vat-area_en)

-European Commission, 21 march 2018, “Fair Taxation of the Digital Economy”

(https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/company-tax/fair-taxation-digital-economy_en)

-European Commission, 6 November 2018, ”Shaping Europe’s digital future POLICY Digitising European Industry”

(<https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/policies/digitising-european-industry>.)

-EC DESI 2020, pag 14 , “Digital Economy and Society Index (DESI) 2020 Thematic chapters”

(<https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/desi>)

-EC. Brussels, 15.7.2020 ,COM(2020) 312 final , “COMMUNICATION FROM THE COMMISSION TO THE EUROPEAN PARLIAMENT AND THE COUNCIL AN ACTION PLAN FOR FAIR AND SIMPLE TAXATION SUPPORTING THE RECOVERY STRATEGY”

LORRAINE EDEN TAXES, TRANSFER PRICING, AND THE MULTINATIONAL ENTERPRISE

(<http://www.voxprof.com/eden/TRANSFERPRICING/Eden-OHIB2-Ch21.pdf>)

-https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/2020_tax_package_tax_action_plan_en.pdf

-<https://www.eyjapan.jp/industries/technology/knowledge/2015/pdf/Technology-2015-06-01-E.pdf>

-European Parliament (June 2016), “Tax challenges in the digital economy”, Directorate general for internal policies,policy department: economic and scientific policy

[https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/579002/IPOL_STU\(2016\)579002_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/579002/IPOL_STU(2016)579002_EN.pdf)

(<https://www.europarl.europa.eu/factsheets/it/sheet/92/politica-fiscale-generale>)

-<https://www.fiscoetasse.com/approfondimenti/13175-commercio-elettronico-2018-e-sue-caratteristiche.html>

-<https://fiscomania.com/royalty-diritto-di-autore-estero/>

-Finizio M., Saporiti R,23 febbraio 2020, ”Affitti brevi, la stretta del Fisco potrebbe colpire 9mila host su Airbnb”, Il sole 24 ore

(<https://www.ilsole24ore.com/art/affitti-brevi-stretta-fisco-potrebbe-colpire-9mila-host-airbnb-AChrxIJB>)

-Fondazione Bruno Visentini, Fabio Marchetti e Tommaso Di Tanno, Febbraio 2019, “La tassazione dell’economia digitale”, Position Paper, pag 21

(<http://www.ditanno.it/content/uploads/2020/01/La-tassazione-delleconomia-digitale.pdf>)

-Fondazione Luca Pacioli, 28 gennaio 2002 pag 3,” LA LOTTA DELL’OCSE ALLA CONCORRENZA FISCALE DANNOSA DOPO IL RAPPORTO DEL 2001: LO STATO DELL’ARTE E I POSSIBILI SVILUPPI” Studio n. 1 Documento n. 4

(www.fondazioneNazionaleCommercialisti.it › get › DOC...)

-Galimberti A. ,27/02/2017, “Cash flow Tax, ecco come funziona la rivoluzione fiscale di Trump”

(<https://www.ilsole24ore.com/art/-cash-flow-tax-ecco-come-funziona-rivoluzione-fiscale-trump--AEZPXfe>)

-Galimberti A., 11 giugno 2019, “Per una digital tax globale la strada è ancora lunga”, Il sole 24 ore

(<https://www.ilsole24ore.com/art/per-digital-tax-globale-strada-e-ancora-lunga-ACecpoP>)

-Gastaldi F., Zanardi (20 – 22 march 2019), “The Digital Services Tax: EU Harmonisation and Unilateral Measures”, Banca d’Italia , *Workshop on Public Finance Rome*

(https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/altri-atti-convegni/2019-xxi-wpf/7_zanardi_gastaldi.pdf)

-Gabriele Gattiglia , ”From digitization to datafication:a new challenge is approaching archaeology”
,Università di Pisa

(http://www.archaide.eu/documents/20181/128971/AIUCD-2017_Gattiglia.pdf/4aa58126-476a-491d-bd56-c710607e0ae7)

-Geroni A., 9 giugno 2019, “Primo accordo al G-20: ci sarà una digital tax globale”, Il sole 24 ore

(<https://st.ilsole24ore.com/art/mondo/2019-06-09/accordo-massima-g20-ci-sara-digital-tax-globale-091059.shtml?uuid=ACJ6UJP>)

-<https://www.glossariomarketing.it/significato/e-commerce/>

-Gillio D., 8/11/2018, Ordine dei dottori commercialisti e degli esperti contabili di Roma, “La nuova definizione di stabile organizzazione nel TUIR: la significativa e continuativa presenza economica” Roma

(https://www.odcec.roma.it/index.php?option=com_wbmf&format=raw&cod=MjQ3NjI=)

-GRAZIOLI G. INDUSTRIA 4.0: “È ARRIVATA LA QUARTA RIVOLUZIONE INDUSTRIALE

(http://rivista.rizzolieducation.it/App_Data/files/E67C3C50-C95B-4704-92C6-889F39F590EA/Grazioli_Industria-4-0_CO_GG_DEF-1.pdf)

-Haslehner W. Kofler G. Pantazatou K. Rust A. pag 43-44 “Tax and the Digital Economy Challenges and Proposals for Reform”

(https://orbilu.uni.lu/bitstream/10993/39658/1/Table%20of%20contents_tax%20and%20the%20digital%20economy.pdf)

-International monetary fund, february 2018, “MEASURING THE DIGITAL ECONOMY”

(www.imf.org › Publications › 2018)

-IMF ,10 June 2019, “IMF Encourages a More Balanced Global Economic Architecture at G20 Meeting in Fukuoka”

(<https://www.imf.org/en/Countries/ResRep/OAP-Home/g20-meetings-fukuoka>)

-Jamieson October 2019 European Court “Airbnb tax”

(<https://taxing.it/the-airbnb-tax-referred-to-the-european-court/>)

-Jean-Claude Juncker ,15 luglio 2014, “Un nuovo inizio per l'Europa Il mio programma per l'occupazione, la crescita, l'equità e il cambiamento democratico,Orientamenti politici per la prossima Commissione europea” ,Discorso di apertura della plenaria del Parlamento europeo, Strasburgo
(https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/juncker-political-guidelines-speech_it.pdf)

-Katz R. (ITU) (9-11 June 2015) ”The impact of taxation in the digital economy” GSR15 Discussion paper
(https://www.itu.int/en/ITUUD/Conferences/GSR/Documents/GSR2015/Discussion_papers_and_Presentations/GSR16_Discussion-Paper_Taxation_Latest_web.pdf)

-KPMG, pag 11,23, “Revised Guidance on the Application of the Transactional Profit Split Method”
INCLUSIVE FRAMEWORK ON BEPS: ACTIONS 10
(<https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ng/pdf/revised-guidance-on-the-application-of-the-transactional-profit-split-method-beps-action-10.pdf>)

-KPMG, July 23, 2020 “Taxation of the digitalized economy Developments summary Updated”
(<https://tax.kpmg.us/content/dam/tax/en/pdfs/2020/digitalized-economy-taxation-developments-summary.pdf?thu>)

-la Repubblica, 10 giugno 2019 G20, accordo per tassare i giganti hi-tech: norme entro il 2020
(https://www.repubblica.it/tecnologia/2019/06/10/news/g20_accordo_sulla_web_tax_norme_entro_il_2020-228457301/)

-Maria Pia Maraghini, Angelo Riccaboni pag 9“Performance e Execution oppure Performance è Execution?”
(https://www.researchgate.net/publication/334769152_Performance_e_Execution_opPURE_Performance_e_Execution)

-Marè M.,” La tassazione del commercio elettronico”
(<https://www.ice.it/it/sites/default/files/inline-files/Rapporto%20Ice%202003%20-%20Marè.pdf>)

-Migliorini F.,24 giugno 2020, “Redditi dei non residenti: guida alla dichiarazione”
(<https://fiscomania.com/dichiarazione-dei-redditi-dei-non-residenti/>)

-Morea D. , “TRASFERIMENTI PUBBLICI IN MONETA VERSUS TRASFERIMENTI IN NATURA”
(<http://static.luiss.it/RePEc/pdf/4-Morea.pdf>)

-<https://nova.ilsole24ore.com/nova24-tech/caso-uber-limpatto-su-tutta-la-sharing-economy/>

-ODEC, “La disciplina nazionale del transfer pricing”, Pisa

(https://www.odcecpisa.it/images/odcec/documenti/commissioni/Fiscalità_internazionale/Transfer_pricing_2019.pdf)

-OECD, Amministrazione fiscale italiana

(https://www.mef.gov.it/inevidenza/documenti/Rapporto_OCSE_Ita.pdf)

-<https://www.oecd.org/tax/tax-policy/tax-as-percentage-of-gdp-oecd.png>

-OECD, 2 august 2004 , “DISCUSSION DRAFT ON THE ATTRIBUTION OF PROFITS TO PERMANENT ESTABLISHMENT – PART I (GENERAL CONSIDERATIONS)”

(<https://www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/33637685.pdf>)

-OECD, February 2007, “Manual on effective mutual agreement procedure”

(<https://www.oecd.org/ctp/38061910.pdf>)

-OECD, JUNE 2011, “TRANSFER PRICING LEGISLATION – A SUGGESTED APPROACH”

(<http://www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/45765682.pdf>)

-OECD, marzo 2015, “Le Strutture Ibride: Tematiche di politica e compliance fiscale”

(<https://www.oecd.org/ctp/aggressive/le-strutture-ibride-tematiche-di-politica-e-compliance-fiscale.pdf>)

-OECD,” DUE DILIGENCE GUIDANCE FOR RESPONSIBLE BUSINESS CONDUCT”

(<https://mneguidelines.oecd.org/OECD-Due-Diligence-Guidance-for-Responsible-Business-Conduct.pdf>)

-OECD,2018, “Mutual Agreement Procedure Statistics for 2018”

(<http://www.oecd.org/ctp/dispute/mutual-agreement-procedure-statistics.htm>)

-OECD, july 2019, “OECD releases latest results on preferential regimes and new results on no or only nominal tax jurisdictions”

(<https://www.oecd.org/tax/oecd-releases-latest-results-on-preferential-regimes-and-new-results-on-no-or-only-nominal-tax-jurisdictions.htm>)

-OECD Global Blockchain Policy Forum on 12-13 September 2019, “Is there a role for blockchain in responsible supply chains”

(<https://www.oecd.org/fr/gouvernementdentreprise/is-there-a-role-for-blockchain-in-responsible-supply-chains.htm>)

-OECD/G20 (July 2018 – May 2019),” Inclusive Framework on BEPS Progress report”

(<http://www.oecd.org/tax/beps/inclusive-framework-on-beps-progress-report-july-2017-june-2018.pdf>)

- Olbert M. Spengel C., (February 2017), “International taxation in the digital economy: challenge accepted?”, *World tax journal*
(https://www.ibfd.org/sites/ibfd.org/files/content/img/product/april_ppv_wtj_2017_01_int_4_international_taxation.pdf)
- O. Oldman & A.Schenk, 2007, *Value Added Tax: A Comparative Approach* (Cambridge Tax Law Series)
(<https://www.cambridge.org/core/books/value-added-tax/F0DBF31E15B891F3C9CA78672AFBC242>)
- New York Times ,1 Marzo 2017, “*Airbnb Settles Lawsuit With Its Hometown*”, *San Francisco*
(<https://www.nytimes.com/2017/05/01/technology/airbnb-san-francisco-settle-registration-lawsuit.html>)
- <https://quifinanza.it/fisco-tasse/digital-tax-applicata-colossi-web/340320/>
- Parlamento Europeo, 15 luglio 2014, “Un nuovo inizio per l’Europa Il mio programma per l’occupazione, la crescita, l’equità e il cambiamento democratico”, Strasburgo
(https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/juncker-political-guidelines-speech_it.pdf)
- Persiani A., 29 Novembre 2018, “La tassazione dell'economia digitale tra sviluppi recenti e prospettive future”, Università Europea di Roma
(<http://www.nuovaeditriceuniversitaria.it/Libro-La-tassazione-dell-economia-digitale-tra-sviluppi-recenti-e-prospettive-future.html>)
- Rociola A., AGI 11 maggio 2020, “L'impatto del coronavirus sulla sharing economy”
(<https://www.agi.it/economia/news/2020-05-11/coronavirus-airbnb-uber-8576889/>)
- Romano B., 02/06/2016, “La Ue difende Airbnb, Uber e gli altri: divieti solo in casi estremi”, *Il sole 24 ore*
(<https://st.ilsole24ore.com/art/mondo/2016-06-02/la-commissione-non-ostacolare-sharing-economy-113259.shtml?uuid=ADfnafU>)
- Ruggiero G., 17 Luglio 2020, “DIGITAL TAX EUROPEA Tassazione digitale, la svolta della Commissione: così l’Europa sarà più equa e solidale”
(<https://www.agendadigitale.eu/mercati-digitali/tassazione-digitale-la-svolta-della-commissione-cosileuropa-sara-piu-equa-e-solidale/>)
- Senato della repubblica, “Il pacchetto anti-elusione del Gennaio 2016”

(https://www.senato.it/japp/bgt/showdoc/17/DOSSIER/0/970336/index.html?part=dossier_dossier1-sezione_sezione2h2_h25&parse=si)

-Senato della Repubblica, 18 aprile 2016, “Riunione interparlamentare organizzata dalla Commissione speciale del Parlamento europeo sulle decisioni anticipate in materia fiscale (tax ruling)”, Bruxelles

(<http://www.senato.it/service/PDF/PDFServer/BGT/00970336.pdf>)

-SENATO DELLA REPUBBLICA, febbraio 2017, “Audizione del commissario europeo per gli affari economici e finanziari, fiscalità e dogane, Pierre Moscovici sulle priorità economiche e fiscali dell’UE per il 2017”

(<http://www.senato.it/service/PDF/PDFServer/BGT/01007914.pdf>)

-Senato della repubblica, Legislatura 17^a - Dossier n. 55 DE, “CCTB e CCCTB”

(https://www.senato.it/japp/bgt/showdoc/17/DOSSIER/0/1007914/index.html?part=dossier_dossier1-sezione_sezione12-h2_h26)

-Senato della repubblica, Legislatura 17^a - Dossier n. 55 DE, “Fiscalità”

(http://www.senato.it/japp/bgt/showdoc/17/DOSSIER/0/1007914/index.html?part=dossier_dossier1-sezione_sezione12-h1_h12)

-Senato della repubblica, Legislatura 17^a - Dossier n. 55 DE “Il programma contro l’erosione della base imponibile e la traslazione dei profitti”)

(https://www.senato.it/japp/bgt/showdoc/17/DOSSIER/0/964785/index.html?part=dossier_dossier1-sezione_sezione2-h1_h13)

Senato della repubblica, Legislatura 17^a - Dossier n. 13 “Le 15 azioni”

https://www.senato.it/japp/bgt/showdoc/17/DOSSIER/0/941275/index.html?part=dossier_dossier1

Sentenza della corte, grande sezione, 20 Dicembre 2017, “Uber”

(http://www.dirittoegiustizia.it/allegati/17/0000079522/Corte_di_Giustizia_UE_Grande_Sezione_sentenza_20_dicembre_2017_causa_C_434_15.html)

-Servizio del bilancio del senato, Ottobre 2015, “Il progetto Base Erosion and Profit Shifting” XVII legislatura Nota breve n 13

(<https://www.senato.it/service/PDF/PDFServer/BGT/00941275.pdf>)

-Smorto G., 15 maggio 2017, “Caso Uber, l’impatto su tutta la sharing economy”, Il sole 24 ore

(<https://www.ilsole24ore.com/art/caso-uber-l-impatto--tutta-sharing-economy-AEOUAVMB>)

-Smorto G., 21 Dicembre 2019, “Armi spuntate delle autorità locali contro le piattaforme”, Il sole 24 ore

(<https://www.ilsole24ore.com/art/armi-spuntate-autorita-locali-contro-piattaforme-AC8RRu7>)

-Studio guardiano, 3 agosto 2018, “Transfer pricing per le transazioni finanziarie: dall’OCSE le proposte di revisione”

(<https://www.studioguardiano.it/transfer-pricing-per-le-transazioni-finanziarie-dallocse-le-proposte-di-revisione/news/172/2018/8/3>)

- https://www.tax-consultants-international.com/read/transfer_pricing_methods_allowed_in_the_netherlands

-TFUE articoli 58 e 91

(<https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:12012E/TXT:IT:PDF>)

-TFUE art 116

(<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/HTML/?uri=CELEX:12016E116&from=EN>)

-https://www.theitaliantimes.it/economia/tassa-airbnb-affitti-brevi-cedolare-21-locazione-certificazione-unica_190220/

-http://www.treccani.it/enciclopedia/ict_%28Dizionario-di-Economia-e-Finanza%29/

-TUIR art 216

(<https://www.brocardi.it/testo-unico-imposte-redditi/titolo-iii/capo-i/art162.html>)

- <https://www.uber.com/it/it/>

-UE direttiva 2000/31

(<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/HTML/?uri=CELEX:32000L0031&from=ET>)

-UE direttiva 2015/1535

(<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/?uri=celex%3A32015L1535>)

-UNCTAD ,2018, “TRANSNATIONALCORPORATIONS INVESTMENT AND DEVELOPMENT, Special Issue on Investment and International Taxation”, Part 1 Vol 25, New York and Geneva

(https://www.researchgate.net/publication/327728933_An_FDI-driven_approach_to_measuring_the_scale_and_economic_impact_of_BEPS)

-Valente P., 2016, “La valutazione del Parlamento Europeo sulla proposta di Direttiva antielusione”

(https://static1.squarespace.com/static/55a50b8ee4b00f4e23b93618/t/577b8af7ff7c50a2a387e55b/1467714297303/2016_5_7_IL+FISCO_PV_La+Valutazione+del+Parlamento+Europeo+sulla+Proposta+di+Direttiva+Antielusione.pdf)

-Valguarnera R., 27 settembre 2017, "Sharing economy alla prova del fisco"

(<https://changes.unipol.it/sharing-economy-alla-prova-del-fisco>)

-"Value Chain management: profili e tecniche operative"

(https://static1.squarespace.com/static/55a50b8ee4b00f4e23b93618/t/575fe49c45bf21f670f9374a/1465902238740/2007_31_6_IPSOA_PS_ADR_value+chain+management.pdf)

-https://en.wikipedia.org/wiki/Destination-based_cash_flow_tax

-https://it.wikipedia.org/wiki/Industria_4.0

-https://it.wikipedia.org/wiki/Rivoluzione_digitale

-[https://it.qwe.wiki/wiki/Base_erosion_and_profit_shifting_\(OECD_project\)](https://it.qwe.wiki/wiki/Base_erosion_and_profit_shifting_(OECD_project)) WTTC, Travel & Tourism

-World Travel & Tourism Council, 2015 Economic, London

(<https://wtcc.org/Research/Economic-Impact>)