



DIPARTIMENTO DI IMPRESA E MANAGEMENT

CATTEDRA DI SCIENZA DELLE FINANZE

**GLI ASPETTI FISCALI DELL'ECONOMIA  
DIGITALE: IL CASO DEI COLOSSI DEL WEB**

ANNO ACCADEMICO 2019/2020

RELATORE  
Prof.ssa Chiara Oldani

CANDIDATO  
Luciano Stradone  
Matricola 224191



# **GLI ASPETTI FISCALI DELL'ECONOMIA DIGITALE: IL CASO DEI COLOSSI DEL WEB**

<b>INTRODUZIONE .....</b>	<b>3</b>
---------------------------	----------

## **CAPITOLO I – LA DIGITALIZZAZIONE DELL'ECONOMIA**

1.1 La New Economy .....	6
1.1.1 Il commercio elettronico .....	7
1.1.2 Dati statistici sull'e-commerce .....	9
1.2 Principali dibattiti circa la fiscalità internazionale dell'e-commerce.....	13
1.3 Il Principio della Stabile Organizzazione .....	16
1.4 I Paradisi Fiscali .....	18
1.4.1 I Paradisi Fiscali secondo l'OCSE .....	19
1.4.2 I Regimi fiscali preferenziali.....	22

## **CAPITOLO II - I GIGANTI DEL WEB, LE RELATIVE STRATEGIE DI ELUSIONE E GLI INTERVENTI ISTITUZIONALI PER GARANTIRE UNA MAGGIORE EQUITÀ FISCALE**

2.1 Comportamenti elusivi delle imprese digitali .....	25
2.1.1 Double Irish with Dutch Sandwich .....	25
2.1.2 Transfer Pricing.....	28

2.1.3 Hybrid Mismatch Arrangements.....	30
2.1.4 Le CFC.....	31
2.2 Proposte per garantire una maggiore equità fiscale a livello comunitario ed internazionale.....	33
2.2.1 Il Programma BEPS e le 15 Azioni .....	34
2.2.2 La Policy Note ed il Consultation Document .....	36
2.3 Gli interventi dell'UE .....	37
2.3.1 Il Mercato Unico Digitale europeo.....	37
2.3.2 Le proposte CCTB, CCCTB .....	39
2.3.3 Le proposte di direttivan. 147/148....	42
2.4 Proposte per un'equa tassazione in ambito nazionale.....	45
2.4.1 Legge di Bilancio 2018 .....	45
2.4.2 Legge di Bilancio 2019 .....	47
2.4.3 Legge di Bilancio 2020 .....	48
<b>CAPITOLO III – CASO APPLE</b>	
3.1 Struttura fiscale di Apple Inc.....	51
3.2 Strategie fiscali adottate da Apple Inc .....	54
3.3 Le reazioni delle istituzioni in ambito comunitario, nazionale ed internazionale.....	57

## INTRODUZIONE

Con il seguente elaborato si intende analizzare l'impatto globale che l'avvento della digitalizzazione ha avuto nel settore economico, prestando particolare attenzione alle sfide fiscali che la new economy ha posto attraverso lo sviluppo di numerose aziende digitali.

Nel primo capitolo vengono presentati gli aspetti principali dell'economia digitale, analizzando come la crescita di questo settore abbia stravolto il modo di concepire il settore economico nella nostra società; come questa rivoluzione digitale stia cambiando le tradizionali metodologie di fare economia e di effettuare scambi di beni e servizi anche attraverso lo sviluppo dell'e-commerce.

Viene analizzato il fenomeno del commercio elettronico, le diverse tipologie di e-commerce esistenti, le loro differenze principali ed inoltre sono presentati alcuni dati statistici che in modo analitico rappresentano la crescita che questo innovativo metodo di commercializzare beni e servizi sta ottenendo in qualsiasi parte del mondo.

Sempre nel primo capitolo vengono portati alla luce quelli che sono i principali dibattiti istituzionali riguardo la fiscalità dell'e-commerce in ambito internazionale, analizzando nello specifico a quali conclusioni l'OCSE (Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico), attraverso numerosi consessi, sia pervenuta riguardo questo tema.

È inoltre posta attenzione riguardo il principio della stabile organizzazione, su ciò che rappresenta e sulle sfide fiscali che esso porta con sé; viene poi illustrato l'impatto che l'esistenza di regimi fiscali vantaggiosi (paradisi fiscali) hanno nei confronti della fiscalità internazionali e dei complessi meccanismi di equilibrio che essi spesso stravolgono: si va, in riferimento ad essi, ad analizzare quali sono i principali provvedimenti a cui è pervenuta nel corso degli anni l'OCSE, principale istituzione internazionale in materia di cooperazione fiscale ed economica; sono poi presentati quali sono i connotati principali dei cosiddetti "regimi fiscali preferenziali" attraverso l'analisi dei parametri principali ed accessori cui i regimi fiscali devono attenersi per essere considerati "preferenziali".

Riguardo al contenuto del capitolo II sono qui trattati in dettaglio i principali comportamenti elusivi che le grandi imprese digitali pongono in essere, sfruttando quelle che sono le numerose falle nei

sistemi fiscali di ogni Stato per ottenere dei reali vantaggi economici: questi schemi elusivi sono favoriti in primo luogo dall'eterogeneità che caratterizza i diversi ordinamenti tributari oltre poi dalla grande incertezza ed inadeguatezza che caratterizza questi regimi, ritenuti troppo arretrati per reagire prontamente alle sfide fiscali che le nuove multinazionali del settore Tech pongono all'interno del sistema economico.

Vengono disquisiti i diversi provvedimenti che le principali istituzioni internazionali, comunitarie e nazionali hanno promulgato con l'obiettivo di garantire una situazione di maggiore equità fiscale: è presentato in dettaglio il pacchetto di azioni BEPS, reso efficace attraverso un progetto congiunto OCSE-G20 e contenente alcune soluzioni utili per colmare le numerose lacune presenti nei regimi fiscali internazionali; sono poi analizzati anche i provvedimenti e le metodologie di risoluzione delle problematiche fiscali che l'Unione europea, attraverso il Mercato Unico Digitale e le proposte CCTB e CCCTB, e l'Italia attraverso le Leggi di Bilancio 2018, 2019 e 2020, hanno presentato.

Viene approfondito al termine dell'elaborato, nel capitolo III, il "caso Apple": con il qual termine si intendono rappresentare l'insieme delle strategie poste in essere dalla multinazionale californiana Apple Inc. per eludere il fisco. È analizzata la struttura organizzativa dell'azienda, l'insieme di tutte le controllate che fanno capo alla società madre Apple Inc. e come la loro collocazione in differenti regimi fiscali dislocati in diverse parti del mondo riesca a far risparmiare milioni di dollari al Colosso americano.

Infine è posta attenzione a quelle che sono state negli anni le reazioni che le istituzioni internazionali hanno avuto nei confronti di Apple Inc.:

- l'Unione Europea attraverso l'azione della Commissione ha imposto la restituzione di diversi miliardi all'Azienda di Cupertino per non aver rispettato le disposizioni europee in materia di aiuti di Stato alle imprese;
- l'Italia attraverso indagini aperte dall'Agenzia delle Entrate ha condannato la filiale italiana "Apple Italia s.r.l." per aver evaso diversi milioni da mancato versamento di Ires all'erario e

per aver nascosto i reali fatturati attraverso rapporti poco trasparenti con le filiali situate in Irlanda;

- viene analizzato il rapporto economico che Apple Inc. ha instaurato nel tempo con gli USA e quali provvedimenti la giurisdizione americana ha, curiosamente, posto in essere nei confronti di questo Colosso Tech.

# CAPITOLO I- LA DIGITALIZZAZIONE DELL'ECONOMIA

## 1.1 LA NEW ECONOMY

Come possiamo apprendere dalla storia ogni rivoluzione industriale pone le proprie basi su un'innovazione e neanche la quarta rivoluzione industriale, di cui siamo testimoni, è da meno.

Stiamo parlando della cosiddetta “digital disruption”, ovvero la necessità di stravolgere quelli che sono i processi, le relazioni e i precetti attraverso quella che è definita trasformazione digitale: l'economia basata sull'uso di nuove tecnologie digitali di comunicazione (ICT).

La nuova economia digitale, definita come: “l'insieme delle relazioni, derivanti tra soggetti riguardo la produzione di dati diversi in modo digitale, il loro trattamento e analisi, diretto ad aumentare l'efficienza dei diversi dispositivi tecnologici e la memorizzazione dei dati rispetto ai metodi tradizionali di gestione”(cfr. Alpackaya I. e D. Alpackiy, 2018), attualmente permea innumerevoli aspetti dell'economia globale incidendo in diversi settori come quello bancario, commerciale, dell'energia, dei trasporti, dell'istruzione, dell'editoria, dei media e della salute; le tecnologie dell'informazione e della comunicazione (TIC) stanno trasformando radicalmente anche i modi in cui avvengono le interazioni sociali e le stesse relazioni interpersonali: attraverso l'uso di dispositivi fissi, mobili e di reti di trasmissioni convergenti, sempre più connessi tra loro anche attraverso l'uso di internet (cfr. OCSE, 2015).

Le tecnologie dell'informazione e della comunicazione hanno trasformato profondamente le metodologie di lavoro e l'organizzazione delle imprese, dando un grande contributo nell'incrementare in modo considerevole la produttività e l'efficienza organizzativa all'interno delle singole strutture produttive migliorando notevolmente la qualità di beni e servizi offerti.

È emersa quindi una società dove la gestione, la rapidità e la qualità dell'informazione sono divenuti fattori chiave nelle dinamiche concorrenziali, contribuendo inoltre a creare la cd. “società dell'informazione”: mediante l'accesso più diffuso all'informazione, infatti, è divenuto più facile per

i consumatori identificare e valutare le diverse attività economiche che sono tra loro in concorrenza. L'affermazione di un mercato elettronico accompagnato dall'avvento della globalizzazione mondiale ha portato le diverse imprese multinazionali a trovarsi a far fronte ad un'assoluta interrelazione tra ambienti competitivi, dove le scelte strategiche sull'impiego delle nuove tecnologie non ammettono dinamiche basate sull'attendismo (cfr. Valente P., Lanni G., Roccatagliata F, 2015).

### **1.1.1 IL COMMERCIO ELETTRONICO**

L'espansione delle reti di informazione in internet ha rappresentato un grande incentivo per il proliferare di quelle che sono le relazioni economiche in ambito transnazionale, introducendo nuovi meccanismi di commercializzazione.

Le tecniche di produzione adottate dalle singole imprese, che a partire dal XX secolo si sono meccanizzate sempre più, arrivando oggi ad avere processi con un'elevatissima automazione dovuta all'impiego dell'informatica e dell'elettronica, sono state travolte dalle profonde trasformazioni dettate dall'avvento del commercio elettronico (cfr. Valente P., Lanni G., Roccatagliata F, 2015).

Il commercio elettronico è definito dalla Commissione Europea, nella Comunicazione COM (97) 157 del 15 aprile 1997, come: “lo svolgimento di attività commerciali per via elettronica, basato sull'elaborazione e la trasmissione di dati, comprendente diverse attività quali la commercializzazione di merci e servizi, la distribuzione online di contenuti digitali, vendita diretta al consumatore e servizi post-vendita, comprendenti beni, servizi e attività di tipo tradizionale e di nuovo tipo” (cfr. European Commission, 1997).

In questo modo grazie all'utilizzo di internet sono state facilitate tutte le transazioni, consentendo così al consumatore di effettuarle in modo più efficiente e con costi inferiori.

Negli ultimi anni l'e-commerce sta attraversando una stagione più che positiva, sia a livello comunitario che internazionale, superando anche quelle che erano le previsioni più ottimistiche e raggiungendo mercati e settori tra i più disparati.

Riferendoci al commercio elettronico, però, si possono evidenziare diverse tipologie di modalità, in particolar modo si differenzia quello diretto da quello indiretto: si parla di “commercio elettronico diretto” ogni qual volta si effettuano compravendite di beni digitali, ossia che non necessitano di supporti fisici per essere messi in movimento poiché possono essere inviati attraverso supporti elettronici, la transazione commerciale deve essere perfezionata online, così come la consegna del bene immateriale e il pagamento devono avvenire rigorosamente mediante canali telematici; il “commercio elettronico indiretto” si ha, invece, tutte le volte che gli oggetti di compravendite sono beni materiali e le transazioni commerciali avvengono per via telematica, mentre la consegna della merce deve essere effettuata attraverso canali tradizionali (vettori e corrieri).

In base ai soggetti che prendono parte alla transazione, esistono diverse aree di classificazione del commercio elettronico, vediamo nello specifico:

- Business to business (B2B): indica l'insieme delle transazioni effettuate tra un'impresa ed altre imprese; all'interno di questa area vanno divisi due ulteriori classi:
  - business end-use (uso finale): indica l'attività di vendita di prodotti e servizi diretta ad altre imprese;
  - business process-use (uso finalizzato al processo): indica l'insieme delle attività di automazione dei processi industriali e commerciali che vengono utilizzati per creare collaborazioni con altre imprese facenti parte della catena del valore;
- Business to consumer (B2C): indica l'insieme delle transazioni che avvengono tra imprese e consumatori finali;
- Business to Administration (B2A): dove le transazioni avvengono tra un'impresa e le pubbliche amministrazioni;

- Consumer to consumer (C2C): sta a rappresentare, invece, una forma di commercio elettronico che coinvolge solamente i consumatori;
- Intra business: indica il mercato che coinvolge una grande impresa che ha sedi dislocate su un intero territorio o indica il mercato costituito da diverse imprese appartenenti allo stesso gruppo. (cfr. Nemat R., 2011)

In genere le fattispecie più diffusamente utilizzate sono business to business e business to consumer, anche se nel contesto del commercio elettronico possiamo individuare ulteriori differenze tra le diverse aree a seconda che siano inserite nella modalità di commercio elettronico diretto o indiretto.

### **1.2.1 DATI STATISTICI SULL' E-COMMERCE**

Sempre crescente è la percentuale dei consumatori interessata ad acquistare su internet e soprattutto ad acquistare on-line, dai prodotti di nicchia fino ai beni di largo consumo.

Nel mondo il numero di utenti che accedono a Internet è pari a circa 4,3 miliardi, il 6 % in più rispetto all'anno precedente, e circa la metà risiedono nell'area geografica Asia-Pacifico; di questi, 3,9 miliardi di persone fruiscono di rete mobile e il 59% invece effettua acquisti online mediante i diversi dispositivi che oggi si hanno a disposizione (cfr. Casaleggio Associati, 2019).

Dando uno sguardo a quali sono i numeri riguardanti l'anno 2018: il 40 % della popolazione mondiale (2,81 miliardi di persone) è risultata aver effettuato almeno un acquisto online, inoltre stime effettuate hanno evidenziato che entro il 2022 gli utenti che acquisteranno online raggiungeranno quota 3,20 miliardi. Il valore del mercato dell'e-commerce al dettaglio nel mondo per il 2018 è stimato in 2.875 miliardi di dollari, il 12 % in più all'anno precedente, si ipotizza inoltre che lo share rispetto al totale delle vendite al dettaglio raggiungerà nel 2022 il valore di 4.035 miliardi di dollari (cfr. Casaleggio Associati, 2019).

Analizzando la composizione della distribuzione geografica nel mondo: l'area Asia-Pacifico conferma la sua leadership per quanto riguarda l'e-commerce, con una produzione nel 2018 pari a 1.892 miliardi di dollari. La sola Cina, raggiungendo il miliardo di utenti sull' e-commerce, nel 2018 ha prodotto un volume di 855 miliardi di dollari; a livello mondiale oltre la Cina, tra i paesi con maggiore diffusione si osservano il Giappone e la Corea, rispettivamente al 4° e 6° posto nel ranking mondiale. Gli Stati Uniti poi, con un fatturato stimato nel 2018 di 504 miliardi di dollari per le vendite ed una crescita del 23% rispetto all'anno precedente, si posizionano al 2° posto mondiale. In Europa il 79,6% della popolazione accede ad internet, il 69% di questi utenti ha effettuato almeno un acquisto online nell'anno 2018 e sei consumatori su dieci l'anno precedente hanno utilizzato il telefono cellulare per effettuare un acquisto online; sempre nel 2018 le vendite al dettaglio online ammontano a 313 miliardi di euro, con un incremento del 9% rispetto all'anno precedente, e secondo alcune stime effettuate, l'Europa trainata da Francia, Germania, Italia e Spagna entro il 2022 passerà quota 400 miliardi di dollari di vendite effettuate mediante l'uso di e-commerce diretto (cfr. Casaleggio Associati, 2019).

Per quanto riguarda l'Italia, la diffusione dell'utilizzo di internet tra la popolazione dai due anni in su ha raggiunto nel 2018 quota 70% registrando nel mese di dicembre una media di 42,3 milioni di utenti; nello stesso anno il mercato relativo al commercio elettronico B2C in Italia ha registrato un fatturato di 51,5 miliardi di euro, crescendo di molto rispetto al 2017: i consumatori utilizzatori dei siti di e-commerce sono circa 38 milioni, circa il 62% della popolazione e si prevede che raggiungeranno quota 41 milioni entro il 2023 (cfr. Casaleggio Associati, 2019). Come si può osservare nella figura sottostante, che rappresenta in modo preciso il trend positivo relativo alla crescita del commercio elettronico in Italia: il valore del fatturato totale generato dall' e-commerce nell'anno 2018 è stimato in 41,5 miliardi di euro e registra una rapida crescita nel corso degli anni.

## CRESCITA DEL FATTURATO E-COMMERCE



FONTE: CASALEGGIO ASSOCIATI, 2019

### Fatturato e-commerce in Italia e crescita annuale

2004: 1.645.683.000 euro

2005: 2.123.495.000 euro +29%

2006: 3.286.223.000 euro +55%

2007: 4.868.336.000 euro +48%

2008: 6.364.907.000 euro +31%

2009: 10.037.544.000 euro +58%

2010: 14.357.589.000 euro +43%

2011: 18.970.504.000 euro +32%

2012: 21.154.120.000 euro +12%

2013: 22.337.275.000 euro +6%

2014: 24.188.468.000 euro +8%

2015: 28.850.766.000 euro +19%

2016: 31.671.827.000 euro +10%

2017: 35.133.577.000 euro +11%

2018: 41.519.772.000 euro +18%

(cfr. Casaleggio Associati, 2019).

Interessante è anche analizzare com'è distribuito in Italia il peso che i diversi settori commerciali hanno nel commercio elettronico: il tempo libero è il settore che continua a detenere la fetta più grande del fatturato e-commerce (41,3%), seguito dal Turismo (28%); i Centri commerciali continuano la loro crescita (+39%), raggiungendo quota 14,5% contro il 12% di fatturato dello scorso anno. Rispetto alla crescita anno su anno, si evidenzia il +23% dei settori Salute e bellezza grazie al beauty, ma anche alla proliferazione delle farmacie online, mentre Moda cresce del 18%; Elettronica di consumo, Casa e arredamento e Alimentare crescono del 17%, quest'ultimo grazie al largo consumo ma anche al food delivery. Tornando alla distribuzione del fatturato e-commerce, ai tre settori big seguono: Assicurazioni (4,9%), Elettronica (3,3%), Alimentare (2,8%), Moda (2,2%), Editoria (1,9%), Casa e arredamento (0,8%) e Salute e Bellezza (0,3%) (cfr. Casaleggio Associati, 2019).

## DISTRIBUZIONE DEL FATTURATO



Fonte: CASALEGGIO ASSOCIATI, 2019

## **1.2 PRINCIPALI DIBATTITI CIRCA LA FISCALITA'**

### **INTERNAZIONALE DELL'E-COMMERCE**

Lo sviluppo impetuoso del commercio elettronico è stato uno dei fenomeni più rilevanti della new economy negli ultimi anni. Questo sviluppo ha avuto effetti positivi sulla crescita economica internazionale, ma al tempo stesso ha avuto e avrà nel futuro rilevanti implicazioni sui sistemi fiscali, sull'equità fiscale e sulla capacità di generare gettito.

Sono state avanzate diverse proposte da parte di organizzazioni internazionali per cercare di risolvere le difficoltà relative alla tassazione del commercio elettronico; tuttavia la possibilità di raggiungere un comune accordo su questa materia appare un obiettivo difficile da raggiungere a causa delle diversità di approccio al problema che ci sono tra gli Stati Uniti e l'Unione Europea, oltre poi alle reali difficoltà pratiche che si possono riscontrare nel realizzare concretamente un'efficace tassazione riguardo questa nuova forma di commercio.

Secondo l'OCSE il commercio elettronico comprende: "tutte quelle categorie di transazioni commerciali che coinvolgono sia organizzazioni sia individui, basate sul trattamento e sulla trasmissione di informazioni digitalizzate e che includono testo, suono, immagini".

La Commissione Europea, invece, ha definito il commercio elettronico come: "l'attività di contrattazione elettronica di beni e servizi, la distribuzione di contenuti digitali in rete, il trasferimento elettronico di fondi, azioni e polizze elettroniche, le aste commerciali in rete, i servizi post-vendita, gli appalti pubblici, le attività di vendita diretta al consumatore".

La diffusione dell'utilizzo di Internet ha fatto sì che gli scambi commerciali avvengano istantaneamente ed in forma pressoché anonima, tutto ciò ha reso quasi impossibile l'applicazione delle tradizionali norme fiscali applicate nelle transazioni. Ad oggi non si è riusciti a codificare una disciplina specifica ed omogenea riguardo le transazioni elettroniche, ciò comporta quindi un serio rischio che si registrino concreti casi di evasione e di elusione fiscale e con esse ingenti perdite di gettito per le amministrazioni tributarie.

Le principali difficoltà che si incontrano nell'estendere la normativa tradizionale al commercio elettronico sono:

- la difficoltà di identificare il luogo effettivo di attività degli operatori coinvolti nelle transazioni commerciali a causa anche della “delocalizzazione”, che spesso non consente di individuare con certezza la sede delle attività commerciali e il luogo dove avviene la vendita;
- la difficoltà che si riscontra nell'identificare il titolare di un sito di e-commerce;
- la dematerializzazione di alcuni beni a causa della loro trasformazione in informazioni digitali;
- la disintermediazione finanziaria, che permette un rapporto diretto tra utente e fornitore: ciò fa venire meno per l'amministrazione finanziaria i c.d. punti fiscali (*taxation points*) che hanno un ruolo cruciale nella riscossione delle imposte;
- le difficoltà che queste società riscontrano nell'osservare l'obbligo fiscale di registrazione delle scritture contabili;
- la diffusione dei pagamenti elettronici, che permette di effettuare operazioni commerciali e di investimento online garantendo un elevato anonimato.

L'OCSE, l'Unione Europea e la World Trade Organization hanno da sempre condiviso una posizione liberale nei confronti del commercio elettronico, affermando che esso dovrebbe essere libero di svilupparsi senza essere ostacolato da forme distorsive di tassazione. Tuttavia, nonostante questa posizione sia condivisa dai governi occidentali, a preoccupare è la possibilità che lo sviluppo del commercio elettronico possa arrecare ingenti danni ai sistemi fiscali e di conseguenza ai bilanci statali; per questa ragione sono state avviate diverse attività di monitoraggio per analizzare le conseguenze della crescita e dello sviluppo del commercio elettronico sulle principali forme di imposizioni per acclarare se non sia necessaria una qualche forma di adattamento di quelle che sono le tradizionali forme di tassazione alle nuove modalità di fare commercio.

I lavori svolti dall'OCSE costituiscono un importante punto di riferimento per quanto riguarda la definizione di quelli che sono i principi internazionali condivisi dalle diverse autorità fiscali su cui improntare la disciplina fiscale dell'e-commerce. Questi lavori hanno prodotto tre conferenze internazionali di notevole importanza:

- la Conferenza di Turku (novembre 1997), dedicata a smantellare le barriere del commercio elettronico globale;
- la Conferenza di Ottawa (ottobre 1998), su “Un mondo senza frontiere: realizzare le potenzialità del Commercio Elettronico”;
- la Conferenza di Parigi (ottobre 1999);

Nell'incontro di Turku, il Fiscal Affairs Committee (Fac), considerando la natura globale di Internet, ha invitato i governi dei diversi Stati ad agire individuando principi di tassazione internazionalmente accettati e che siano in grado di garantire la cosiddetta “neutralità fiscale” del commercio online (cfr. Marè M., 2010).

La conclusione fondamentale a cui si è giunti in quest'incontro è stata quella di adeguare i diversi strumenti tributari tradizionali alle moderne modalità di commercio, anziché introdurre nuove forme d'imposizione.

Nel corso della successiva conferenza di Ottawa, i rappresentanti dei diversi Stati delle varie organizzazioni internazionali, dopo aver descritto il commercio elettronico come uno dei più importanti eventi economici del XXI secolo, hanno anche ricalcato la potenzialità di questo fenomeno di accrescere il benessere economico, ribadendo quindi la necessità di un approccio coordinato e collaborativo a livello internazionale (cfr. Marè M., 2010).

In detta occasione il Fac ha anche individuato i principi generali di tassazione che dovrebbero essere applicati al commercio elettronico:

- *neutralità*: il sistema fiscale deve garantire una tassazione il più possibile omogenea tra le diverse forme di commercio elettronico e tra queste e le forme tradizionali di commercio;

- *efficienza*: è necessario che i costi di adempimento tributario e quelli amministrativi siano ridotti al minimo; inoltre, si dovrebbero sfruttare i vantaggi delle nuove tecnologie per effettuare controlli più efficaci ed efficienti;
- *certezza e semplicità*: le regole imposte devono essere di facile comprensione, così da consentire ai contribuenti di comprendere a fondo le conseguenze che potrebbero derivare dalle attività poste in essere;
- *efficacia ed uguaglianza*: devono essere ridotte al minimo il rischio di evasione e di frode fiscale, garantendo inoltre un'adeguata ripartizione delle basi imponibili tra i diversi Stati;
- *flessibilità*: necessità dei sistemi fiscali di adattarsi alle nuove e mutevoli forme di commercio.

L'OCSE si auspica, in conclusione, una soluzione cooperativa; infatti il globalismo dell'e-commerce e il suo carattere immateriale rendono indispensabile che la relativa disciplina fiscale sia il frutto di un accordo internazionalmente condiviso, solo un approccio coordinato e condiviso a tali problematiche potrà consentire di superare gli ostacoli di ordine tecnico e operativo che potrebbero tradursi in nuove opportunità di evasione ed elusione delle imposte (cfr. Marè M., 2010).

### **1.3 IL PRINCIPIO DELLA STABILE ORGANIZZAZIONE**

L'avvento dell'economia digitale, congiuntamente alle numerose innovazioni che questo fenomeno ha portato con sé, hanno cambiato totalmente la concezione di economia tradizionale andando a modificare irreversibilmente il modo di svolgere le attività produttive, le transazioni e l'erogazione dei servizi più disparati. Questa rivoluzione, come precedentemente riportato, ha rivelato le grandi difficoltà che i principali istituti tributari stanno riscontrando nel formulare una forma di tassazione più equa e conforme al contesto internazionale in cui questo fenomeno si è sviluppato.

Molte di queste difficoltà sono amplificate dagli arretrati sistemi fiscali vigenti in ogni singolo Stato e dalla loro incapacità ad adattarsi alle nuove società digitali, le quali al giorno d'oggi effettuano transazioni in tutto il globo senza fare più riferimento a confini e frontiere.

È in questo complicato contesto che si inserisce il concetto di “stabile organizzazione”, che sta ad indicare il radicamento in uno Stato di un’impresa non residente in esso.

Questo termine rappresenta la “soglia minima” su cui si poggia la ripartizione convenzionale del potere impositivo tra Stato della fonte (dei redditi) e Stato della residenza (dell’impresa); una volta inserita questa “soglia minima” lo Stato della fonte è legittimato a tassare i redditi ivi prodotti dall’impresa non residente.

Il concetto di “stabile organizzazione” è sorto grazie agli studi effettuati dalle principali Organizzazioni internazionali in materia di doppia imposizione; da allora i modelli convenzionali dell’OCSE hanno considerato la stabile organizzazione come la chiave principale di lettura per un’equa ripartizione della potestà impositiva tra Stato della residenza e Stato della fonte.

Come definito nell’articolo 5 *del Model Tax Convention on Income and on Capital* contenuto nel Modello OCSE, l’espressione stabile organizzazione indica l’esistenza di una sede fissa di affari attraverso la quale l’impresa non residente esercita in tutto o in parte la sua attività sul territorio dello Stato; a tale fine, i presupposti necessari su cui poggia l’esistenza di una stabile organizzazione sono:

- l’esistenza di una sede d’affari;
- la necessità che tale sede d’affari sia fissa e permanente;
- la circostanza che l’impresa non residente nello Stato svolga in tutto o in parte la propria attività per mezzo di tale sede.

Con riferimento alla locuzione “sede d’affari” si vuole intendere l’insieme di tutti i locali e le infrastrutture utilizzati per l’esercizio dell’attività commerciale svolta dalla società estera, indipendentemente dal fatto che essi siano o meno utilizzati in modo esclusivo per suddetta attività. Per quanto riguarda il primo requisito prima esposto: è del tutto irrilevante se i locali adibiti a sede d’affari per l’impresa siano di proprietà esclusiva della società, presi in locazione o semplicemente dati in concessione per un certo periodo di permanenza dell’attività; la sola condizione di disporre di una superficie sulla quale organizzare ed esercitare un determinato business in modo permanente è sufficiente affinché venga considerata una sede d’affari legalmente riconosciuta (cfr. OCSE, 2017B).

Inoltre, per far riferimento ad una stabile organizzazione, l'attività di business svolta non può essere di natura temporanea; la sede d'affari deve essere quindi considerata fissa per l'impresa, vale a dire che pur se creata per un periodo di tempo stabilito viene di fatto utilizzata dall'impresa stessa per un periodo considerevole di tempo, il quale esclude la temporaneità (cd. permanenza effettiva).

Ad ogni modo, data l'esperienza maturata nel corso degli anni, le diverse Amministrazioni fiscali hanno chiarito che non si dovrebbe parlare di stabile organizzazione ogniqualvolta la presenza sul territorio si protrae per un periodo di tempo non superiore a sei mesi; fanno particolare eccezione a suddetta regola le attività che per loro stessa natura sono di breve durata o stagionali (cfr. OCSE, 2017B).

## **1.4 I PARADISI FISCALI**

Quando si utilizza il termine “paradiso fiscale” si vuole spesso indicare un luogo ideale dove stabilire i propri affari e rifugiarsi dalla morsa delle tasse.

Il paradiso fiscale è un semplice paese che, possedendo una serie di caratteristiche peculiari tra le quali la più importante è quella di applicare una tassazione minima o nulla su quelli che sono i capitali provenienti dall'estero dei propri cittadini o società, attira innumerevoli soggetti allettati dalla possibilità di incorrere in un carico fiscale nettamente inferiore rispetto al normale.

Al momento nel mondo esistono oltre duecento giurisdizioni che offrono regimi fiscali incentivanti agli investitori residenti e non ed a seconda del tipo di attività che si intende intraprendere, uno o l'altro paradiso fiscale sarà più adatto in base alle diverse esigenze fiscali.

La questione relativa a questi paradisi fiscali è stata portata al centro dell'attenzione mediatica successivamente all'attentato dell'11 Settembre alle Torri Gemelle, a causa dei presunti legami finanziari tra le organizzazioni terroristiche con alcuni centri finanziari offshore.

## 1.4.1 I PARADISI FISCALI SECONDO L'OCSE

Da allora molte sono state le azioni intraprese dalle principali organizzazioni internazionali per contrastare i cosiddetti paradisi fiscali; risale addirittura al 1998 la prima rilevante iniziativa dell'OCSE di contrasto alla concorrenza fiscale dannosa: Rapporto 1998 "Hamful Tax Competition- An Emerging Global Issue", in cui il CFA (Comitato affari Fiscali) affronta la delicata questione della competizione fiscale fra stati.

In particolare, esso si pone l'obiettivo di:

- promuovere un'iniziativa tesa ad individuare non solo i c.d. paradisi fiscali, giurisdizioni considerate dannose per le diverse economie nazionali e per il mercato mondiale, ma anche i regimi fiscali preferenziali dannosi, con il qual termine si indicano le singole disposizioni contenute nei singoli ordinamenti statali;
- sostenere un approccio simile a quello proposto dalla Commissione europea nel Codice di condotta in materia di tassazione delle imprese. (cfr. Valente P.,2016)

Nel Rapporto tracciato nel 1998, l'OCSE individua in linea di massima quali sono gli elementi caratteristici che permettono di distinguere i regimi fiscali potenzialmente dannosi e contemporaneamente elabora un insieme di contromisure indirizzate agli Stati membri, volte a smantellare i regimi fiscali ritenuti dannosi ed a monitorare l'assetto fiscale internazionale al fine di individuare nuovi possibili regimi da inserire nella cosiddetta "black list".

Nel processo di individuazione dei paradisi fiscali e dei regimi fiscali preferenziali considerati dannosi dall'OCSE il minimo comune denominatore è rappresentato dalla presenza di un livello d'imposizione fiscale sui redditi considerevolmente ridotto.

I paradisi fiscali vengono definiti dall'OCSE come: "giurisdizioni autonome che finanziano la propria spesa pubblica senza prelevare imposte sui redditi né imporre alcun carico fiscale ai propri contribuenti (se non in misura trascurabile), presentandosi così come mete ambite per le imprese che

vi si rifugiano per evitare di essere sottoposte a livelli di tassazione elevata nei paesi c.d. a fiscalità ordinaria” (cfr. Valente P. 2016).

Un paradiso fiscale presenta alcune caratteristiche ben individuabili:

- assenza di imposizione;
- rigetto di politiche di collaborazione e di scambio di informazioni tra gli Stati;
- assenza di trasparenza legale, amministrativa e legislativa;
- difetto di specifiche leggi che prevedano l’obbligo di esercitare attività effettiva sul territorio nazionale.

Tra i rapporti successivi a quello del 1998 troviamo nel 2000 il “Towards Global Tax Co-operation: Progress in Identifying and Eliminating Harmful Tax Practices”, con il quale l’OCSE si pone l’obiettivo di favorire la cooperazione e l’integrazione a livello internazionale, promuovendo al contempo una concorrenza fiscale tra Stati senza ammettere però l’adozione di misure distorsive del mercato globale mediante l’uso di forme di concorrenza “sleale”; in esso sono individuati i quarantasette regimi fiscali preferenziali potenzialmente dannosi; è presentata la “black list” di trentacinque paesi considerati paradisi fiscali e viene, infine, promosso un dialogo tra gli Stati aderenti all’OCSE con l’obiettivo di garantire una condivisione internazionale delle diverse alternative intraprese.

In seguito agli attentati terroristici dell’11 settembre 2001, l’OCSE decise di ridimensionare la suddetta “black list” portando il numero di paesi ricompresi nell’elenco da trentacinque a sette, tra i quali: Andorra, Isole Marshall, Liberia, Liechtenstein, Monaco, Nauru e Vanuatu; nel 2003 l’elenco si riduce ulteriormente a cinque paesi a seguito della cancellazione di Vanuatu e Nauru (cfr. Valente P. 2016).

L’OCSE ha poi consolidato la lotta ai paradisi fiscali a partire dal 2009 quando, nonostante la crisi economica globale conclamata, ha riunito in occasione del summit tenutosi a Londra i rappresentanti dei venti Paesi economicamente più strategici nel mondo, qui questi ultimi all’unanimità hanno dichiarato l’intenzione di:

- combattere i paradisi fiscali;
- di adottare misure volte a proteggere il mercato globale e le diverse finanze pubbliche;
- implementare e consolidare i diversi principi di trasparenza e di cooperazione tra gli stati;
- abolire il segreto bancario;

In tale sede, l'OCSE ha pubblicato un Progress Report descrittivo dello stato di implementazione degli standard internazionali di trasparenza e scambio di informazioni delle 84 giurisdizioni al tempo considerate. Tra gli Stati che hanno implementato gli standard richiesti dall'OCSE figurano i paesi più industrializzati al mondo (tra cui l'Italia), ma anche alcuni considerati paradisi fiscali come gli Emirati Arabi Uniti: essi avendo raggiunto il numero minimo di accordi stipulati in materia di scambio di informazioni (dodici), figurano nell'ambito "White List"; nella lista c.d. "grey" si trovano i Paesi che stanno affrontando sfide politiche per adottare tali standard, ma tuttavia ancora non vi hanno dato attuazione, mentre nella lista c.d. "black" sono inclusi gli Stati che non hanno ancora manifestato alcuno sforzo in tale direzione (cfr. Valente P, 2016).

Nell'era più recente, contraddistinta dallo scambio automatico di informazioni, secondo il Global Forum of Information for Tax Purposes dell'OCSE del 2015, la comunità internazionale tutta è intenzionata a collaborare in materia fiscale; sono ben novantasei, infatti, i Paesi che si sono impegnati a realizzare lo scambio automatico di informazioni finanziarie dal 2017, sono invece tre gli stati che al 2018 non hanno ancora adottato alcun provvedimento in merito.

La tabella rappresentata in seguito mostra nel dettaglio le giurisdizioni che:

- hanno portato avanti una politica volta allo scambio automatico di informazioni finanziarie dal 2017;
- che si sono impegnate in tal senso dal 2018;
- che non hanno espresso alcun interesse in materia di scambio automatico di informazioni finanziarie (cfr. Valente P, 2016).

## Scambio automatico di informazioni finanziarie - Paesi (cfr. Valente P,2016)

Giurisdizioni che si sono impegnate allo scambio di informazioni a partire dal 2017
Anguilla, Argentina, Barbados, Belgio, Bermuda, Isole Vergini Britanniche, Bulgaria, Isole Cayman, Colombia, Croazia, Curacao, Cipro, Repubblica, Ceca, Danimarca, Dominica, Estonia, Isole Faroe, Finlandia, Francia, Germania, Gibilterra, Grecia, Groenlandia, Guernsey, Ungheria, Islanda, India, Irlanda, Isola di Man, Italia, Jersey, Corea, Lettonia, Liechtenstein, Lituania, Lussemburgo, Malta, Mauritius, Messico, Montserrat, Paesi Bassi, Niue, Norvegia, Polonia, Portogallo, Romania, San Marino, Seychelles, Repubblica Slovacca, Slovenia, Sud Africa, Spagna, Svezia, Trinidad e Tobago, Turks e Caicos, Regno Unito
Giurisdizioni che si sono impegnate allo scambio di informazioni a partire dal 2018
Albania, Andorra, Antigua e Barbuda, Aruba, Australia, Austria, Bahamas, Belize, Brasile, Brunei, Canada, Cile, Cina, Isole Cook, Costa Rica, Ghana, Grenada, Hong Kong, Indonesia, Israele, Giappone, Isole Marshall, Macao, Malesia, Monaco, Nuova Zelanda, Panama, Qatar, Russia, Saint Kitts e Nevis, Santa Lucia, Saint Vincent e Grenadines, Samoa, Arabia Saudita, Singapore, Sint Maarten, Svizzera, Turchia, Emirati Arabi Uniti, Uruguay
Giurisdizioni che non hanno ancora espresso alcun commitment
Bahrain, Nauru, Vanuatu

### 1.4.1 I REGIMI FISCALI PREFERENZIALI

Riprendendo le conclusioni del lavoro del 1998 svolto dall'OCSE, un regime fiscale viene definito “preferenziale” se concede condizioni fiscali più vantaggiose di quelle che ordinariamente vengono applicate nel medesimo sistema tributario.

Il giudizio deve essere di tipo comparativo ed i termini di confronto devono essere endogeni allo stesso sistema fiscale (pressione fiscale preferenziale e pressione fiscale ordinaria); l'imposizione fiscale di un determinato Stato caratterizzata da un regime fiscale preferenziale non può essere messa a confronto con quella presente in altri Paesi.

Se, ad esempio, in uno stato l'imposta sul reddito delle società è pari al 5%, un regime di tassazione dei proventi finanziari con aliquota del 5% non può essere considerato preferenziale (cfr. Trombetta A., 2016, OCSE).

Per quanto riguarda il carattere della preferenzialità di un regime impositivo non ha alcuna importanza l'intensità dei vantaggi che si possono ottenere, ma anche un vantaggio di minima entità può far sì

che un regime sia considerato preferenziale; infine fondamentale è l'analisi di un regime classificato come preferenziale, onde verificare se esso sia potenzialmente dannoso o meno.

Un regime preferenziale per essere definito dannoso deve: spingere i diversi operatori nel mercato presenti in altri Stati ad effettuare scelte prive di qualsiasi ragione economica se non quella fiscale.

L'OCSE, per individuare i regimi fiscali preferenziali potenzialmente dannosi, ha individuato una serie di indici molto utili a tale fine, tra i quali si distinguono: quattro parametri fondamentali ed otto parametri complementari (cfr. Trombetta A., 2016, OCSE).

Tra i fondamentali troviamo:

- livello d'imposizione sui redditi ridotto o nullo (the regime imposes a low or zero effective tax rate on the relevant income);
- sostanziale "isolamento" del regime fiscale agevolato rispetto al sistema ordinario, in vigore nel mercato domestico (the regime is ring-fenced);
- assenza di trasparenza (the operation of the regime is non-transparent);
- mancanza di un adeguato scambio di informazioni tra il Paese che prevede tale regime preferenziale e gli altri Paesi (the jurisdiction operating the regime does not effectively exchange information with other countries) (cfr. Valente P, 2016).

Tra i parametri accessori utilizzati come integrativi dei fondamentali si indicano:

- il regime consente una definizione artificiale della base imponibile;
- il regime non rispetta gli standard internazionali in materia di transfer pricing;
- il regime esenta da imposizione i redditi di fonte estera;
- il regime consente di negoziare con le autorità fiscali il livello dell'aliquota e l'ammontare della base imponibile;
- il regime ricomprende obblighi di segretezza su alcune condizioni del suo funzionamento;

- il regime è implementato in Stati che consentono l'accesso ad un vasto network di trattati contro le doppie imposizioni;
- il regime è pubblicizzato come uno strumento di risparmio fiscale;
- il regime incoraggia operazioni prive di sostanza economica e guidate da valutazioni di carattere esclusivamente fiscale (cfr. Trombetta A., 2016, OCSE).

Tra tutti gli indici sopra citati, l'unico che deve necessariamente sussistere affinché un regime possa essere definito come preferenziale è l'applicazione di un livello di imposizione notevolmente diminuito rispetto a quello ordinariamente applicato nel medesimo Stato, tuttavia il regime preferenziale sarà considerato come potenzialmente dannoso se sussiste almeno uno degli altri criteri sopra citati. Fino ad ora abbiamo sempre parlato di regimi preferenziali potenzialmente dannosi, per verificare però che un regime abbia provocato realmente danni fiscali concreti bisogna andare a verificare se i vantaggi che caratterizzano quel determinato regime abbiano provocato effettivi trasferimenti nello Stato di attività economiche che precedentemente erano situate in altri Paesi e che questi vantaggi fiscali siano gli unici motivi che abbiano motivato il trasferimento delle stesse attività; se queste circostanze sono verificate allora il regime viene considerato come effettivamente dannoso e lo stato che lo supporta dovrà eliminarlo o prepararsi a subire le conseguenze normative predisposte dagli altri Paesi mondiali ( cfr. Trombetta A., 2016, OCSE).

# **CAPITOLO II – I GIGANTI DEL WEB, LE RELATIVE STRATEGIE PER ELUDERE IL FISCO E GLI INTERVENTI ISTITUZIONALI PER GARANTIRE UNA MAGGIORE EQUITÀ FISCALE**

## **2.1 I COMPORTAMENTI ELUSIVI DELLE IMPRESE DIGITALI**

L'affermarsi della new economy congiuntamente allo sviluppo della globalizzazione hanno portato alla formazione della figura del c.d. “contribuente globale”, definito come l’entità che svolgendo la propria attività economica in diversi Stati mondiali produce flussi in ognuno di essi ed è quindi soggetto a molteplici regimi fiscali eterogenei tra di loro (cfr. Di Tanno T., 2019).

Proprio il carattere eterogeneo dei diversi ordinamenti tributari genera nelle grandi multinazionali incertezza e difficoltà che unitamente alla rapida evoluzione dei diversi modelli di business collegata al progresso tecnologico ed all’inadeguatezza dei tempi necessari all’adeguamento delle leggi di diritto tributario internazionali, spianano la strada all’utilizzo da parte dei colossi del Web di strumenti distorsivi che causano l’erosione delle basi imponibili e lo spostamento di ingenti capitali verso Paesi a fiscalità preferenziale (cfr. Di Tanno T., 2019).

### **2.1.1 DOUBLE IRISH WITH DUTCH SANDWITCH**

Le differenti strategie utilizzate dai colossi del Web per aggirare le norme tributarie sono state facilitate anche dall’aumento del valore dei cosiddetti “intangibles assets” nei bilanci delle grandi multinazionali rispetto al passato, dove una grande quota di assets era coperta dai cosiddetti

“tangibles”( magazzini, impianti, capannoni); questi elementi intangibili (reputazione del brand, fedeltà dei clienti, proprietà intellettuale, know-how) danno origine a proventi nominati “royalties”(cfr. Di Tanno T., 2019).

Di solito quando le aziende posseggono un grande numero di beni immateriali (intangibles assets) vengono adottate strategie nominate “Double Irish with Dutch sandwich” al fine di evitare di pagare l’imposta sul reddito (cfr. Thorne D., 2013).

Questa tipologia di strategia è sempre più diffusamente utilizzata dalle grandi imprese digitali come Apple Inc., Google e Microsoft, la quale utilizzando una serie di triangolazioni tra diversi Stati consente il passaggio di flussi di royalties, che al netto di ritenute sono destinati a confluire in ordinamenti offshore dove vanno a compensare l’extra profitto generato dal gruppo aziendale (cfr. Di Tanno T., 2019).

Per comprendere a fondo questo schema fiscale è necessario premettere che la strategia “Double Irish with Dutch Sandwich” va a sfruttare una peculiarità propria del sistema tributario irlandese, caratterizzato dal fatto che in Irlanda è previsto che le diverse imprese debbano pagare i contributi nello Stato dove è collocata la propria amministrazione.

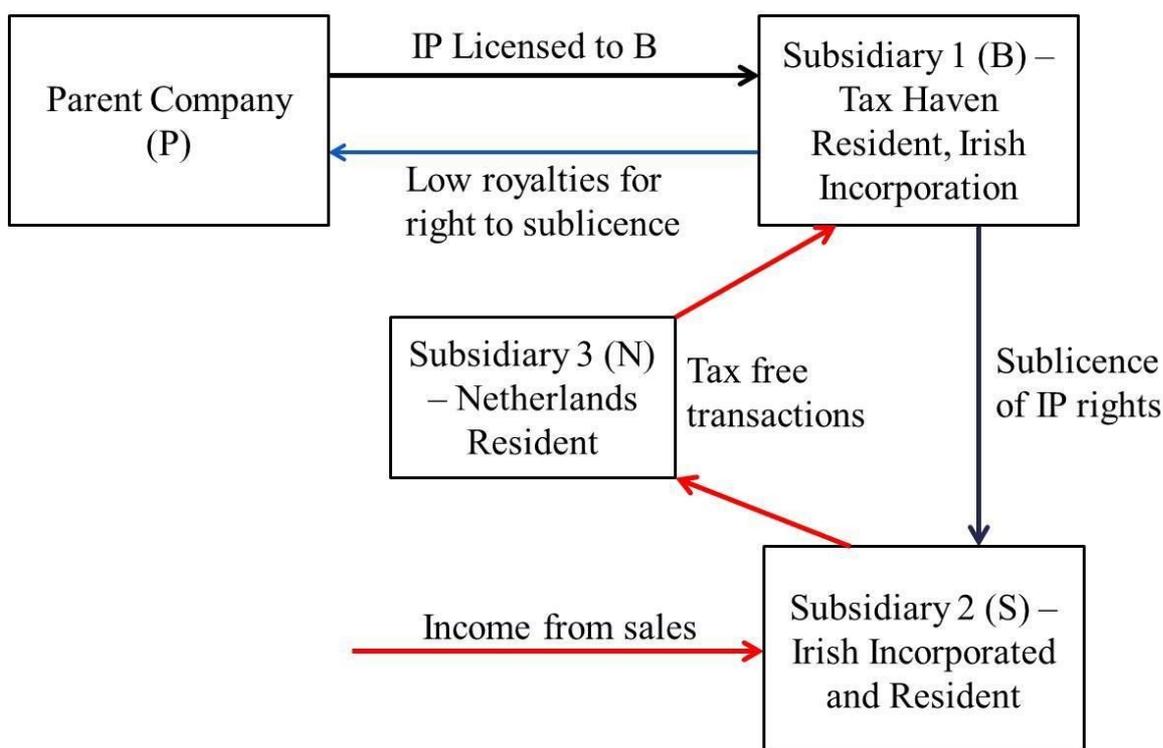
Tale tecnica sfrutta uno schema basato su una triangolazione fiscale tra due società irlandesi di cui una avente stabile organizzazione in un paradiso fiscale ed un’ulteriore società situata in Olanda, la quale viene sfruttata solamente per far transitare degli utili (Capecchi E., 2018).

In particolar modo, la società madre permette lo sfruttamento di una proprietà intellettuale dietro corrispettivo di un canone alla società irlandese che ha stabile organizzazione in un paradiso fiscale; questa andrà a redigere un contratto di sub-licenza con la società olandese, la quale a sua volta andrà a stipulare un ulteriore contratto di sub-licenza con la seconda società irlandese; sarà quest’ultima che date alcune sue caratteristiche strutturali andrà realmente ad operare sul mercato pagando il 12 % di tasse sugli utili al netto delle royalties versate poi alla società olandese; quest’ultima data la Convenzione vigente tra i Paesi Bassi e l’Irlanda volta ad ostacolare le doppie imposizioni non dovrà subire alcuna ritenuta sugli utili precedentemente citati; infine essa andrà a trasferire le royalties alla

società irlandese avente stabile organizzazione offshore, andando quindi ad evitare qualsiasi tassazione grazie alla totale esenzione dei redditi d'impresa a cui è sottoposta (Capecchi E., 2018). L'ultimo passaggio della sopracitata tecnica è quello di far convenire tutti i proventi generati dall'utilizzo di questi schemi alla società madre attraverso:

- o l'acquisto di azioni emesse dalla società madre e l'utilizzo di essa per effettuare eventuali acquisizioni
- o la vendita alla società associata di una terza società (Capecchi E., 2018).

**GRAFICO CHE RAFFIGURA LA STRUTTURA DI UN' IMPRESA CHE UTILIZZA LA STRATEGIA “DOUBLE IRISH DUTCH SANDWITCH”** Fonte grafico: (cfr. Thorne D.,2013).



## 2.1.2 TRANSFER PRICING

Un altro schema utilizzato spesso dai grandi gruppi di imprese è il cosiddetto “Transfer Pricing”, che consiste nello stabilire dei prezzi di trasferimento che permettano di poter sfruttare condizioni favorevoli e trasferire i ricavi in determinati Stati con una più bassa pressione fiscale.

Nello specifico, prendendo in considerazione due imprese facenti parte dello stesso gruppo imprenditoriale: la prima che chiameremo A che svolge la sua attività economica in un Paese che gode di un’alta pressione fiscale, la seconda B che invece svolge la propria attività in uno Stato che ha una pressione fiscale minore; le due imprese con lo scopo di trasferire gli utili nel Paese che gode di una minore imposizione fiscale andranno a stabilire dei prezzi di trasferimento che permettano all’impresa B, venditrice di beni e servizi all’impresa A, di ottenere un ammontare di utili maggiori che saranno di conseguenza sottoposti ad imposizione fiscale nel Paese con una minore pressione fiscale garantendo di conseguenza all’impresa A di ridurre la propria base imponibile con ovvi vantaggi per l’intero gruppo (cfr. OCSE, 2017).

I prezzi di trasferimento sono quelli tramite i quali avvengono gli scambi commerciali riguardanti sia beni materiali che immateriali tra le imprese associate; due o più imprese sono considerate associate secondo l’articolo 9 del Model Tax Convention on Income and Capital quando : “un’impresa di uno Stato contraente partecipa direttamente o indirettamente alla gestione, al controllo o al capitale di un’impresa dell’altro Stato contraente, oppure le stesse persone partecipano direttamente o indirettamente alla gestione, al controllo o al capitale di un’impresa di uno Stato contraente e di un’impresa dell’altro Stato contraente; e in entrambi i casi vengono stabilite o imposte condizioni tra le due imprese nei loro rapporti commerciali o finanziari che differiscono da quelli che sarebbero realizzati tra imprese indipendenti, quindi gli utili che, in mancanza di tali condizioni, sarebbero stati realizzati da una delle imprese, ma, in ragione di tali condizioni, non sono così maturati, possono essere inclusi negli utili di tale impresa e tassati di conseguenza” (cfr. OCSE, 2017).

Con il passare del tempo e con l’aumentare delle strategie sui prezzi di trasferimento le Autorità fiscali hanno individuato due diversi modelli per verificare se i prezzi di trasferimento imposti dalle

imprese per lo scambio di beni e servizi siano o meno coerenti con il principio di libera concorrenza, essi sono: i modelli di transazione digitale che racchiudono il metodo del CUP, il metodo del prezzo di rivendita ed il metodo del costo maggiorato; mentre gli altri sono i modelli di profitto transazionale che comprendono il metodo del margine netto transazionale e il metodo di ripartizione dell'utile transazionale (cfr. OCSE, 2017). Il metodo del CUP facente parte dei modelli di transazione digitale confronta i prezzi imposti negli scambi commerciali tra imprese appartenenti al medesimo gruppo rispetto ai prezzi relativi agli stessi beni che vengono imposti da un'impresa appartenente al gruppo nei confronti di un'ulteriore impresa esterna, esso inoltre confronta anche i prezzi applicati nelle transazioni infragruppo con quelli imposti per le medesime operazioni tra imprese esterne al gruppo e tra loro indipendenti. (cfr. OCSE, 2017).

Il metodo dei prezzi di rivendita si focalizza sul prezzo al quale un'impresa infragruppo rivende un bene precedentemente acquistato ad un'impresa esterna al gruppo; questo prezzo viene considerato al netto del margine lordo d'interesse, margine attraverso il quale l'impresa rivenditrice cerca di coprire i costi e le eventuali spese sostenute. Infine il metodo del costo maggiorato mette in evidenza i costi sostenuti dal fornitore in merito ad operazioni tra imprese appartenenti al medesimo gruppo, i quali vengono incrementati da una determinata percentuale rappresentante il costo aggiuntivo a cui va aggiunto il mark-up, con lo scopo di ottenere un ricavo considerato proporzionato a quelle che sono le condizioni di mercato (cfr. OCSE, 2017).

Per quanto riguarda la seconda categoria di modelli, ovvero i modelli di profitto transazionale, essi sono costituiti dal metodo del margine netto transazionale e dal metodo di ripartizione dell'utile transazionale: il primo metodo mette a confronto il margine netto risultante da un'operazione tra imprese infragruppo con i margini di utili netti derivanti da transazioni tra un'impresa appartenente al gruppo e un'impresa esterna ad esso; il secondo metodo invece, fa riferimento ai criteri di distribuzione degli utili tra imprese affiliate allo stesso gruppo alle quali vengono applicati metodi di distribuzione propri di imprese tra di esse autonome (cfr. OCSE, 2017).

### 2.1.3 HYBRID MISMATCH ARRANGEMENTS

Gli “Hybrid Mismatch Arrangements”, in italiano accordi di disallineamento ibrido sono degli accordi che vanno a sfruttare le differenze nel trattamento fiscale di strumenti, entità o trasferimenti tra diversi paesi; questi accordi sono presenti in molti paesi e puntano ad ottenere una doppia non tassazione che non può essere recepita da nessuno dei due paesi o può alternativamente portare ad un differimento fiscale che può perdurare per diversi anni (cfr. OCSE, 2012).

Questi schemi di disallineamento ibrido potenzialmente possono ridurre in modo significativo le tasse per i contribuenti, anche se mancano statistiche puntuali riguardo una stima della perdita causata da questi accordi ibridi alcuni dati a livello nazionale mostrano che gli importi coinvolti in queste transazioni sono sostanziali: è l’Italia stessa che in passato ha riferito di aver individuato circa 1,5 miliardi di euro derivanti da casi che coinvolgono accordi di disallineamento ibrido (cfr. OCSE, 2012).

Gli schemi di Hybrid Mismatch Arrangements affinché possano produrre i risultati voluti devono utilizzare uno o più dei seguenti elementi:

- Entità ibride: entità considerate trasparenti dal punto di vista fiscale in uno Stato e invece come poco trasparenti in un altro;
- Entità con doppia residenza: ossia che hanno residenza fiscale in due Stati differenti;
- Strumenti ibridi: strumenti che sono considerati in modo differente dal punto di vista fiscale nei diversi paesi in cui sono utilizzati;
- Trasferimenti ibridi: cioè accordi che sono considerati in un Paese come trasferimenti della proprietà di un bene, mentre in un altro Stato sono visti come un prestito garantito (cfr. OCSE, 2012).

Tra gli obiettivi che l’impiego di questi schemi di disallineamento mirano a raggiungere vanno citati:

- Schemi di detrazione/non inclusione: sono accordi che producono una detrazione per gli interessi passivi in un Paese, ma non producono però una corrispondente inclusione nel reddito imponibile in un altro Stato;
- Regimi di doppia detrazione: accordi in cui due Paesi intendono produrre una detrazione fiscale sullo stesso obbligo contrattuale;
- Generatori di crediti d'imposta esteri: sono accordi che producono dei crediti di imposta esteri che altrimenti non sarebbero disponibili (cfr. OCSE, 2012).

## 2.1.4 LE CFC

Di recente le “Controlled Foreign Companies” ossia imprese estere sussidiarie, hanno attirato molta attenzione da parte delle istituzioni internazionali in particolar modo molto discussa è la disciplina cui nel tempo queste società sono state sottoposte.

Per CFC intendiamo società sussidiarie che hanno sede legale in giurisdizioni che godono di imposizioni fiscali più favorevoli rispetto alle ordinarie e verso le quali ogni anno vengono trasferiti ingenti quantità di utili su cui verranno pagati minori quantitativi di imposte.

Molto discussa inoltre è la legislazione sulle società estere controllate (legislazione CFC), la quale può svolgere un ruolo fondamentale nell'affrontare le questioni relative alla pianificazione fiscale aggressiva intrapresa dalle grandi multinazionali digitali (cfr. Schmidt P. 2016).

Di conseguenza, mediante non pochi sforzi effettuati nell'affrontare queste pratiche dannose sia l'OCSE che la Commissione europea hanno riconosciuto l'importanza e la necessità di introdurre la legislazione CFC e di inasprire le norme che già sono in atto (cfr. Schmidt P. 2016); è proprio attraverso l'azione 3 del programma BEPS volto a prevenire l'erosione della base imponibile e il trasferimento degli utili che l'OCSE ha riconosciuto la pericolosità delle pratiche delle CFC ed ha inoltre constatato che molti paesi attualmente ancora non hanno regole dedicate alle “imprese

controllate estere” e che invece altri non hanno un complesso di norme adeguato per contrastare tali pratiche (cfr. OCSE, 2015).

Tramite l’azione 3 inoltre l’OCSE pone l’obiettivo di sviluppare raccomandazioni riguardo le norme CFC in modo da produrre un complesso disciplinare il più efficace possibile per la gestione parsimoniosa di queste pratiche; la relazione in particolare raccomanda di applicare le relative norme solo alle società estere controllate che sono sottoposte a una pressione fiscale significativamente inferiore a quella caratterizzante la giurisdizione della controllante (cfr. OCSE, 2015).

L’OCSE ha poi stabilito gli aspetti che le diverse giurisdizioni devono prendere in considerazione al fine di stabilire se le norme CFC possono essere applicate ad uno specifico caso, in particolare:

- Verificare se l’impresa estera sia effettivamente considerabile come una CFC: la raccomandazione è quella di definire a grandi linee le società che rientrano nel campo di applicazione di suddette norme;
- Verificare se la società madre ha un controllo sufficiente sull’impresa estera: per quanto riguarda il controllo esso può essere sia di tipo legale che economico, diretto o indiretto, in ogni caso una CFC deve essere considerata come controllata quando i residenti (società, individui o altri) detengono almeno più del 50% del controllo societario (cfr. OCSE, 2015).

Anche se le norme applicabili alle CFC appaiono idonee solo a regolare esclusivamente le società, molte giurisdizioni applicano tali norme anche ai trust ed alle società di persone al fine di impedire la possibile elusione delle norme CFC dovuta alla modifica della forma giuridica delle controllate (cfr. OCSE, 2015).

Un’ulteriore questione che si pone nel determinare quali sono i soggetti che potrebbero essere considerati CFC è come trattare la pianificazione ibrida in situazioni in cui le norme della giurisdizione madre riguardanti la caratterizzazione degli strumenti e delle identità comportino alcuni pagamenti che altrimenti secondo le norme CFC potrebbero non rientrare nell’ambito di applicazione delle medesime regole; per esempio le regole di classificazione dell’entità nella giurisdizione della controllante possono acconsentire al pagatore ed al beneficiario appartenenti ad un multinazionale di

essere considerati come la stessa entità rispetto alle norme CFC, così facendo non si tiene conto di un pagamento infragruppo deducibile tra le stesse entità secondo le norme CFC relative alla giurisdizione della controllante, nella misura in cui il pagamento è deducibile nella potestà giudiziale del pagatore, in questo modo si pongono in essere seri problemi di erosione esterna (cfr. OCSE, 2015). L'OCSE raccomanda ai diversi paesi di affrontare questa complicata questione, indicando quali possano essere le possibili modalità per affrontarla: un modo potrebbe essere quello di considerare una regola di disallineamento ibrido modificata che richiede un pagamento infragruppo a una CFC da poi prendere in considerazione nel calcolo del reddito da CFC della società madre, questo approccio terrebbe conto di un pagamento infragruppo se:

- Il pagamento non è incluso nel reddito delle CFC;
- Il pagamento sarebbe stato incluso nel reddito delle CFC se la giurisdizione della controllante avesse considerato le entità e gli accordi allo stesso modo della giurisdizione del beneficiario o del pagatore (cfr. OCSE, 2015).

## **2.2 PROPOSTE PER GARANTIRE UNA MAGGIORE EQUITÀ FISCALE A LIVELLO COMUNITARIO ED INTERNAZIONALE**

Come abbiamo precedentemente osservato, il panorama fiscale internazionale è totalmente cambiato negli ultimi anni a causa dello sviluppo di nuove modalità di fare commercio e di organizzarsi a livello societario, ciò ha spinto la comunità internazionale con il sostegno dei grandi leader del G20 ad intraprendere un'azione comune, coordinata ed efficace con l'obiettivo di incrementare la trasparenza e lo scambio di informazioni in ambito fiscale e puntando a colmare le lacune dei diversi sistemi fiscali internazionali che creano opportunità di elusione per i BEPS ( Base Erosion and Profit Shifting); le norme concordate a livello internazionale in materia di scambio di informazione e di

trasparenza fiscale hanno portato alla fine all'era del segreto bancario e a tutte le conseguenze poco chiare che esso causava (cfr. OCSE 2017A).

La crisi finanziaria e la politica fiscale aggressiva attuata dalle grandi imprese multinazionali hanno posto i BEPS in cima all'agenda politica internazionale: essi sono sotto i riflettori delle istituzioni internazionali a causa delle perdite di entrate annuali stimate prudentemente tra 100 e 240 USD miliardi, inoltre l'impatto che i BEPS hanno sui paesi in via di sviluppo stimato in percentuale sul gettito fiscale è superiore dell'impatto che gli stessi hanno nei confronti dei paesi più sviluppati (cfr. OCSE 2017A).

## **2.2.1 IL PROGRAMMA BEPS E LE 15 AZIONI**

Per Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) si vuole intendere l'insieme delle strategie di natura fiscale che alcune imprese pongono in essere con l'obiettivo di erodere la base imponibile e di conseguenza sottrarre imposte al fisco per poi effettuare una traslazione dei profitti da paesi ad alta imposizione a paesi a tassazione nulla o ridotta, con lo scopo finale di produrre erosione della base imponibile (cfr. senato,2015).

Nel settembre del 2013 con l'obiettivo di procedere in modo congiunto per ovviare a queste problematiche, i Ministri delle Finanze e i Governatori delle Banche Centrali del G20 riuniti al G20 dell'8 ottobre a Lima hanno approvato un pacchetto di misure in modo tale da attuare una riforma delle regole fiscali in ambito internazionale completa, coordinata ed efficace, sostenendo all'unanimità il Progetto congiunto OCSE-G20 su "Base Erosion and Profit Shifting" (cd. Progetto BEPS): il pacchetto fornisce ai governi un sistema di soluzioni per colmare le lacune presenti nei diversi sistemi fiscali che permettono spesso che gli utili aziendali sfuggano all'imposizione fiscale o che vengano dirottati in regimi fiscali più favorevoli (cfr. senato,2015).

Il pacchetto di azioni BEPS indica nuovi standard minimi in materia di: scambio di informazioni tra paesi; abuso dei trattati per porre fine allo sfruttamento delle società veicolo con fini elusivi;

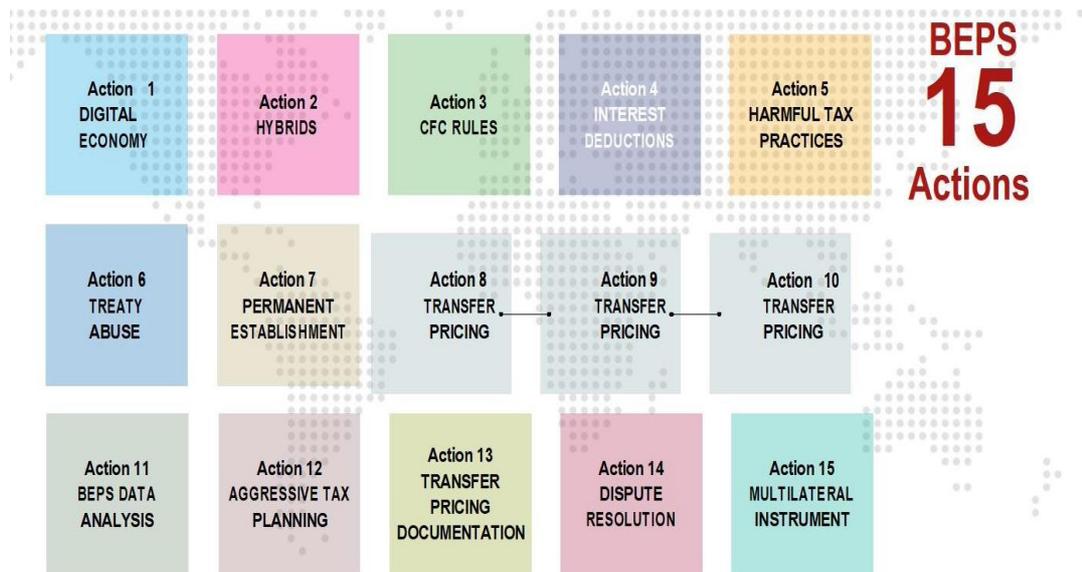
limitazioni alle pratiche fiscali dannose; lo scambio di informazioni automatico in sede di accordi fiscali tra multinazionali; accordi tra amministrazioni fiscali cercando di evitare che le azioni di contrasto alla doppia-non-imposizione si trasformino invece in una doppia tassazione (cfr. senato, 2015).

Entrando nello specifico, il Piano di Azione illustra 15 azioni che sono considerate come fondamentali per raggiungere gli obiettivi per i quali il Progetto BEPS; le azioni da 2 a 14 sono articolate su tre pilatri:

1. dare compattezza ai regimi fiscali nazionali in materia di attività trans-nazionali;
2. rafforzare i requisiti fondamentali alla base degli standard internazionali vigenti, perseguendo inoltre un riallineamento dei diversi regimi impositivi;
3. aumentare la trasparenza, lo scambio di informazioni, oltre poi a migliorare le condizioni di certezza del diritto sia per le imprese che per i governi (cfr. senato, 2015).

Due ulteriori azioni a carattere trasversale vanno a completare il Piano BEPS, rappresentando idealmente la base su cui poggiano i tre pilatri sopra citati: è la prima azione, quella che si pone di affrontare le sfide fiscali dell'economia digitale, andando ad identificare le principali difficoltà che la nuova economia digitale pone nei confronti delle leggi fiscali internazionali; la quindicesima ed ultima azione riguarda invece l'impiego di uno strumento convenzionale di tipo multilaterale, che consenta di evitare di sottoscrivere una moltitudine di trattati bilaterali permettendo inoltre un maggior grado di uniformità applicativa (cfr. senato,2015).

## RAPPRESENTAZIONE DELLE 15 AZIONI DEL PROGETTO BEPS:



(cfr. OCSE, 2015)

Il Progetto BEPS chiarisce comunque che la fiscalità resta un ambito di sovranità nazionale, tuttavia l'obbligo di uniformarsi agli obiettivi di fiscalità internazionale pone un limite all'autonomia fiscale dei singoli paesi; proprio nella direzione comune di raggiungere una maggiore uniformità dei diversi regimi fiscali, la Commissione europea ha di recente presentato un piano d'azione che si pone come obiettivo il raggiungimento di una tassazione più equa ed efficiente all'interno dell'Unione Europea, con lo scopo anche di recepire quelli che sono i propositi espletati attraverso il Progetto BEPS a livello europeo (cfr. senato,2015).

### 2.2.2. LA POLICY NOTE ED IL CONSULTATION DOCUMENT

A seguito di un mandato dei Ministri delle finanze del G20 nel marzo del 2017, l'Inclusive Framework congiuntamente al TFDE (Task Force Digital Economy) hanno presentato un rapporto intermedio nel marzo del 2018, il quale ha fornito un'analisi approfondita della creazione di valore dei nuovi e mutevoli modelli di business digitali e le relative sfide fiscali che essi hanno portato con

il loro avvento e che il programma BEPS con le sue 15 azioni non è riuscito totalmente ad affrontare in modo definitivo e completo (cfr. OCSE, 2019B).

Queste istituzioni hanno comunque perseguito il loro impegno lavorando congiuntamente con il fine di fornire una soluzione a lungo termine; i risultati a cui sono giunti sono stati poi scritturati in due documenti: la Policy Note e il Consultation Document (cfr. OCSE, 2019B).

Coerentemente con il quadro posto dalla relazione sull'azione 1 BEPS e dalla relazione interlocutoria, i documenti sopra citati basano la propria analisi su due principali pilastri; un primo pilastro "Revised Profit Allocation and Nexus Rules" affronta le sfide più ampie che l'economia digitalizzata presenta e pone la sua attenzione all'assegnazione dei diritti fiscali, esso si basa su tre proposte:

- proposta "User Participation"
- proposta "Significant Economic Presence"
- proposta "Marketing Intangibles" (cfr. OCSE, 2019B).

Il secondo pilastro noto come "Global Anti-Base Erosion" punta a colmare le ulteriori lacune fiscali che i BEPS hanno evidenziato in modo tale da garantire una maggiore equità fiscale impedendo alle imprese digitali di ottenere indebiti vantaggi fiscali; per raggiungere queste finalità esso si focalizza su due proposte: la "Income Inclusion Rule" e la proposta "Tax on Base Eroding Payments".

## **2.3 GLI INTERVENTI DELL'UE:**

### **2.3.1 IL MERCATO UNICO DIGITALE EUROPEO**

Come già si è evidenziato nei paragrafi precedenti, l'economia globale è diventata in poco tempo quasi totalmente digitale e la tecnologia (TIC) è ormai la base di tutte le innovazioni moderne, internet e le nuove tecnologie stanno trasformando radicalmente le vite che conduciamo e il modo in cui lavoriamo, questi cambiamenti epocali stanno avvenendo con una grande velocità e su larga scala il

che genera grandi opportunità di sviluppo, di innovazione e di crescita occupazionale (cfr. Commissione Europea, 2015B).

Questi rilevanti mutamenti però oltre ad offrire innumerevoli vantaggi sollevano anche diverse problematiche politiche e fiscali rendendo arduo il compito di gestione per le autorità pubbliche, le quali richiedono un'azione coordinata dell'Unione Europea per sopperire alla disomogeneità che caratterizza i diversi Stati membri nell'affrontare codeste problematiche (cfr. Commissione europea, 2015B).

Proprio per queste motivazioni la Commissione europea guidata dal presidente Jean-Claude Juncker il 6 maggio del 2015 ha portato alla creazione del mercato unico digitale Europeo, questo provvedimento comprende una serie di azioni basate su tre pilastri:

1. accesso facilitato per i consumatori e le imprese ai diversi beni e servizi prodotti in tutta Europa: l'obiettivo è quello di rimuovere tutti gli ostacoli che possano impedire lo sviluppo dell'attività online transfrontaliera, oltre poi ad uniformare le differenze in ambito normativo e contrattuale relativo alle attività digitali;
2. creazione di giuste condizioni di equità in modo da far prosperare le reti e i diversi servizi digitali in tutta Europa: attraverso l'implementazione di un forte settore delle telecomunicazioni volto a realizzare gli investimenti necessari per sfruttare al meglio le innovazioni e i nuovi strumenti messi a disposizione dall'avvento delle nuove tecnologie;
3. massimizzare il potenziale di crescita dell'economia digitale: a tal fine è necessaria l'implementazione della digitalizzazione in tutti i settori economici, in particolar modo fondamentale è l'attuazione di diverse misure per garantire che le industrie europee sviluppino e sfruttino le tecnologie dell'informazione e della comunicazione, quelle della robotica, dell'automazione e che a sfruttare in modo efficiente le risorse derivanti dall'elaborazione e dal trattamento dei Big Data (cfr. Commissione Europea, 2015B).

## 2.3.2 PROPOSTE CCTB E CCCTB

Le proposte che oggi possediamo in materia di base imponibile in ambito comunitario rappresentano il punto di arrivo di un lungo processo di elaborazione; una prima ipotesi di introduzione della base imponibile consolidata comune per l'imposta sulle società fu elaborata dalla Commissione europea nel 2011 (Proposta di Direttiva del consiglio relativa a una base imponibile consolidata comune per l'imposta sulle società, (COM(2011)121)) sulla base di un regime di regole comune facoltativo utilizzato per calcolare la base imponibile delle società residenti nell'Unione europea oltre che delle succursali di società di terzi paesi situate sempre nell'UE (cfr. Senato della Repubblica, 2017).

La proposta del 2011 sopracitata fu ideata non tanto come strumento antielusivo ma piuttosto in funzione di supporto e promozione del Mercato Unico Digitale Europeo; preso atto di ciò e dello stallo che essa ha portato in Consiglio, nel 2015 la Commissione europea aveva proclamato l'intenzione di ritirarla e di sostituirla con una nuova elaborazione di essa caratterizzata da maggiore rigidità e complessità (cfr. Senato della Repubblica, 2017).

Il 25 ottobre 2016 la Commissione europea ha presentato due proposte le quali rappresentano due parti di un'unica riforma finalizzata a porre in essere un regime di tassazione delle società in ambito Comunitario: la prima parte è costituita dalla proposta di cui al COM (2016) 685, nota come "proposta CCTB"(Common Corporate Tax Base), che introduce le normative per il calcolo della base imponibile comune per l'imposta sulle società senza però armonizzare le diverse aliquote di imposta, la quale individuazione rimarrà di competenza dei singoli Stati membri che potranno autonomamente determinare l'importo del gettito finale; la seconda parte (COM(2016)683) nota come "proposta CCCTB"(Common Corporate Consolidate Tax Base), riguarda le società membri di un gruppo ed il consolidamento delle loro basi imponibili: vale a dire che le basi imponibili delle singole società del gruppo si sommano formando una sola base imponibile consolidata (articolo 7, paragrafo 1 del COM(2016) 683), (cfr. Senato della Repubblica, 2017).

La proposta di direttiva CCTB definisce la base imponibile comune, la quale indica tutti i ricavi che sono considerati come imponibili escludendo quelli espressamente esentati; al calcolo della base

imponibile è dedicato il Capo II (articoli 6-14), il quale stabilisce l'insieme delle norme per il suo computo, in particolare l'articolo 6 indica i criteri generali in base ai quali i ricavi e le eventuali perdite sono registrate in bilancio solo al momento della loro realizzazione, inoltre nell'articolo è sancito il termine per il calcolo della base imponibile coincidente con il periodo dell'esercizio fiscale ovvero dodici mesi (cfr. Lo Prato, 2017).

Gli articoli da 8 a 14 invece illustrano quali siano i ricavi esenti ed i costi deducibili, in particolare:

- 1) "l'ingente deduzione riconosciuta per i costi di ricerca e sviluppo contenuta nell'articolo 9, paragrafi 2 e 3, ancora maggiore per le piccole imprese start-up;
- 2) la norma relativa alla deduzione per la crescita e gli investimenti (AGI, articolo 11). Consente, a determinate condizioni, la deduzione degli aumenti della partecipazione del contribuente nel capitale delle imprese consociate. Si evidenzia in proposito come l'articolo 69 incarica la Commissione europea, dopo tre anni dall'entrata in vigore della direttiva, ad effettuare un riesame del funzionamento dell'AGI. L'esame è finalizzato a verificare "le modalità con cui l'AGI può incoraggiare le imprese che hanno il diritto di scegliere di applicare le norme della presente direttiva per finanziare le loro attività tramite patrimonio netto;
- 3) la limitata deducibilità degli interessi e di altri costi finanziari al fine di scoraggiare pratiche di trasferimento degli utili verso paesi a bassa tassazione (articolo 13)" (cfr. Lo Prato, 2017).

Per quanto riguarda le regole temporali e di quantificazione (Capo III, articoli 15-29) vale il principio per cui i ricavi, i costi e tutte le altre voci sono registrate nel bilancio di competenza nell'esercizio fiscale in cui essi vengono ottenuti o sostenuti.

Per il calcolo della base imponibile come indicato nell'art. 20 devono essere posti in evidenza alcuni elementi: - il corrispettivo monetario dell'operazione; - il valore di mercato ogni qual volta il corrispettivo non sia totalmente o in parte di tipo monetario; - per le attività e le passività utilizzate esclusivamente ai fini di negoziazione (cfr. Commissione europea 2016B).

Il Capo IV indica il processo di ammortamento delle attività immobilizzate, prevedendo la registrazione in un registro dedicato, in modo da fornire informazioni rilevanti ai fini del calcolo della

base imponibile e da evidenziare l'entità del valore ammortizzabile così da garantire al proprietario economico il diritto alla deduzione (cfr. Lo Prato, 2017).

Negli articoli 41 - 42 del Capo V vengono disciplinate le perdite stabilendo la possibilità di registrarle dedurle nei successivi esercizi fiscali senza limiti sull'importo deducibile annualmente; le norme di coordinamento per il passaggio dalle norme vigenti nello Stato in cui la stabile organizzazione è situata alle norme di diritto internazionale sono disciplinate nel Capo VI (cfr. Lo Prato, 2017).

Nel Capo VII sono disciplinati possibili rapporti di cui il contribuente è titolare nei confronti di altri soggetti con particolare riguardo ai redditi collegati a paesi terzi; le operazioni tra imprese consociate invece sono regolate dal capo VIII nel quale si introduce il principio dell'aggiustamento dei prezzi nelle operazioni tra imprese consociate, secondo il quale le relazioni tra un contribuente e le sue imprese consociate sono sottoposti all'aggiustamento dei prezzi, il fine della disciplina sta nell'evitare l'erosione della base imponibile causata dal trasferimento degli utili verso paesi con regimi fiscali preferenziali; infine del Capo IX sono contenute le norme antiabuso che hanno l'obiettivo di intensificare la resilienza delle regole al fine di ridurre ed evitare che le imprese possano mettere in atto strategie fiscali aggressive per ridurre il loro carico fiscale (cfr. Lo Prato, 2017).

La proposta direttiva CCCTB evidenzia le regole utilizzate al fine di attribuire ad una società membro di un determinato gruppo una percentuale dei profitti tassabili sulla base imponibile unica descritta nel capitolo precedente (cfr. Lo Prato, 2017).

La proposta è diretta ai gruppi di imprese indicati nel paragrafo 1 dell'art 6, in particolare: “tutte le sue stabili organizzazioni residenti ubicate in uno Stato membro; tutte le stabili organizzazioni ubicate in uno Stato membro appartenenti alle sue società figlie qualificate residenti a fini fiscali in un paese terzo; tutte le sue società figlie qualificate residenti a fini fiscali in uno Stato membro, comprese le loro stabili organizzazioni ubicate in uno Stato membro” (cfr. Lo Prato, 2017).

L'appartenenza ad un determinato gruppo determina che le basi imponibili di tutte le società si sommino in una base imponibile consolidata, nel cui calcolo vengono ignorati i profitti e le eventuali perdite derivanti da operazioni infragruppo.

Il Capo IV mette in risalto tutte le possibili cause che si possono presentare nella vita del gruppo e che incidono sulla base imponibile consolidata, tra queste: - la valutazione delle attività immobilizzate nel momento di entrata o di uscita di una società dal gruppo; - gestione dei contratti a lungo termine nel momento in cui una società entra a far parte del gruppo; - trattamento di accantonamenti, profitti e deduzioni nel momento di entrata nel gruppo da parte di una società; - trattamento degli ammortamenti nel momento in cui una società partecipa al gruppo; - perdite anteriori all'ingresso; - disgregazione di un gruppo anche in riferimento all'ammortamento; - alla gestione delle perdite e delle attività iscritte nelle immobilizzazioni; - attività immateriali autonomamente prodotte; gestione delle perdite nel momento in cui una società esce dal gruppo (cfr. Lo Prato, 2017).

La riorganizzazione tra le imprese è regolata dal Capo V (articoli 22 - 23), il quale afferma la sua neutralità ai fini del calcolo della base imponibile consolidata, poiché la riorganizzazione sopracitata non origina né profitti né perdite. L'articolo 28 infine individua i criteri per il calcolo della percentuale di base imponibile attribuita a ciascuna delle società appartenenti ad un gruppo; tre sono i fattori da porre in risalto: il lavoro, le attività e le vendite in relazione alla destinazione.

L'imposta dovuta da ogni società di un gruppo è calcolata applicando l'aliquota di imposta nazionale alla percentuale assegnata, al netto del credito d'imposta e delle diverse deduzioni indicate nell'articolo 44 (cfr. Lo Prato, 2017).

### **2.3.3 LE PROPOSTE DI DIRETTIVA N. 147/148**

Le norme attuali riguardanti l'imposta sulle società si basano sul principio che i profitti generati dovrebbero essere sottoposti a tassazione nel luogo in cui è creato valore, tuttavia essendo tali norme concepite diversi anni fa per reagire ad esigenze relative a settori tradizionali definiscono il luogo e l'ammontare della tassazione per lo più sulla base del fatto di avere una presenza fisica in un determinato paese senza però tenere conto del valore generato dalla partecipazione degli utenti in tale giurisdizione; ciò significa che persone che non risiedono a fini fiscali in un determinato Stato sono

soggette a imposta soltanto se li hanno una stabile organizzazione (cfr. Commissione europea, 2018B).

Queste norme dal carattere tradizionale non consentono di reagire alle caratteristiche internazionali delle nuove attività digitali per le quali la presenza fisica non costituisce più un requisito minimo per fornire servizi digitali, c'è la necessità quindi di disporre nuovi strumenti che rilevino la presenza economica significativa al fine di determinare i diritti di imposizione relativamente ai nuovi modelli di business (cfr. Commissione europea, 2018B).

Le normative odierne non tenendo conto delle diversità che ci sono tra le imprese digitali e i modelli tradizionali nel modo in cui esse creano valore finiscono per generare distorsioni della concorrenza incidendo negativamente sulle entrate pubbliche; la nuova economia digitale genera in larga misura attività immateriali, molto utilizzate dalle grandi imprese multinazionali per creare valore ma nel contempo esse sono attività molto difficili da quantificare e valutare economicamente e fiscalmente. Per rispondere a queste esigenze in ambito normativo, il 21 marzo del 2018 la Commissione europea attraverso la *“Proposta di Direttiva del Consiglio che stabilisce norme per la tassazione delle società che hanno una presenza significativa”* numero 147, mira ad affrontare le sfide poste dai nuovi modelli di impresa attraverso una soluzione comune nell'ambito dei regimi di imposta sulle società operanti nell'Unione Europea: la presente proposta definisce diverse norme intese a stabilire l'imposizione fiscale per le imprese digitali operanti al di fuori delle frontiere europee senza possedere però una sede operativa fisica, essa si propone inoltre di stabilire i principi per l'attribuzione degli utili di un'impresa digitale, tali da individuare con maggiore precisione il valore economico generato dalle imprese digitali attraverso lo svolgimento predominante di attività immateriali (cfr. Commissione europea, 2018B).

La Direttiva n.147 stabilisce inoltre che una volta attuata la disciplina in essa contenuta nella legislazione nazionale di ogni Stato membro essa sarà applicata anche alle attività digitali estere all'interno dell'Unione anche se non fosse apportata alcuna modifica in materia di doppia imposizione tra i diversi Stati membri; essa inoltre dispone la sua applicazione nel qual caso un'

impresa situata in uno Stato terzo opera mediante la predominanza di attività digitali in uno Stato dell'Unione e non ci sia in vigore alcuna convenzione in materia di doppia imposizione tra il Paese appartenente all'UE e tale giurisdizione terza (cfr. Commissione europea, 2018B).

La Proposta di Direttiva n.147 appena esplicitata è affiancata e supportata dalla Proposta di Direttiva numero 148 nota come “ *Proposta di Direttiva del Consiglio relativa al sistema comune d'imposta sui servizi digitali applicabile ai ricavi derivanti dalla fornitura di taluni servizi digitali*” emanata anche essa il 21 Marzo del 2018 con la quale la Commissione europea riunitasi a Bruxelles si è posta l'obiettivo di reagire all'inadeguatezza delle attuali norme in materia di imposta sulle società operanti nel digitale (cfr. Commissione europea, 2018A).

Infine, con la medesima Proposta la Commissione stabilisce l'utilizzo di un'imposta comune sui ricavi generati da imprese digitali che realizzano un fatturato annuale superiore ai 750 milioni di euro, denominata ISD “imposta sui servizi digitali” e che prevede un'aliquota del 3 per cento, con la convinzione che sia semplice da applicare e che contribuisca a creare condizioni eque di concorrenza.

La Proposta di Direttiva n.148 è finalizzata a:

- salvaguardare l'integrità del mercato unico e sostenerne il corretto funzionamento;
- assicurare la sostenibilità delle finanze pubbliche nell'UE evitando l'erosione delle basi imponibili degli Stati membri;
- garantire che sia assicurata l'equità sociale e che vi siano condizioni di concorrenza eque per le diverse imprese dell'Unione;
- contrastare le politiche fiscali aggressive poste in essere dalle imprese e colmare le lacune delle norme internazionali che permettono ad alcune imprese digitali di attuare schemi di elusione fiscale nelle giurisdizioni in cui esse operano (cfr. Commissione europea 2018A).

## 2.4 PROPOSTE PER L'EQUA TASSAZIONE IN AMBITO NAZIONALE:

### 2.4.1 LEGGE DI BILANCIO 2018

Come si è ampiamente descritto nei paragrafi precedenti, l'affermarsi di nuove metodologie di fare business ha posto diverse sfide in ogni ambito, economiche, politiche e fiscali alle quali le istituzioni internazionali prima attraverso le normative promosse dall'OCSE e quelle europee poi, mediante le normative promulgate dalla Commissione Europea hanno cercato di affrontare in modo coordinato ed efficace.

Anche l'Italia, con giustificato ritardo ha cercato di arginare le diverse lacune causate dall'arretratezza che i nostri sistemi fiscali hanno nei confronti delle nuove imprese Digitali e della grande diffusione che esse stanno avendo in ogni Stato. Tra i provvedimenti promossi in ambito nazionale fondamentale è la Legge n. 205 del 27/12/2017 nota come Legge di Bilancio 2018, nota come Web tax, la quale entrerà in vigore il 1 gennaio 2019 come imposta relativa alle transazioni digitali "B2B", ovvero come descritto nel capitolo I sono operazioni che non riguardano in modo diretto i consumatori ma solamente gli operatori commerciali.

Per comprendere il contenuto della Legge n.205 occorre approfondire i commi (da 1010 a 1018) che descrivono tale tassa e la sua regolamentazione, tra i principali:

- **comma 1011:** "E' istituita l'imposta sulle transazioni digitali, relative a prestazioni di servizi effettuate tramite mezzi elettronici rese nei confronti di soggetti residenti nel territorio dello Stato indicati all'articolo 23, comma 1, del decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 600, diversi dai soggetti che hanno aderito al regime di cui all'articolo 1, commi da 54 a 89, della legge 23 dicembre 2014, n. 190, e dai soggetti di cui all'articolo 27 del decreto-legge 6 luglio 2011, n. 98, convertito, con modificazioni, dalla legge 15 luglio 2011, n. 111, nonché' delle stabili organizzazioni di soggetti non residenti situate nel medesimo territorio" (cfr. Legge n. 205, 27/12/2017);

- **comma 1012:** “ Le prestazioni di servizi di cui al comma 1011 sono individuate con decreto del Ministro dell'economia e delle finanze da emanare entro il 30 aprile 2018. Si considerano servizi prestati tramite mezzi elettronici quelli forniti attraverso internet o una rete elettronica e la cui natura rende la prestazione essenzialmente automatizzata, corredata di un intervento umano minimo e impossibile da garantire in assenza della tecnologia dell'informazione” (cfr. Legge n. 205, 27/12/2017);
- **comma 1013:** “L'imposta di cui al comma 1011 si applica con l'aliquota del 3 per cento sul valore della singola transazione. Per valore della transazione si intende il corrispettivo dovuto per le prestazioni di cui al comma 1012, al netto dell'imposta sul valore aggiunto, indipendentemente dal luogo di conclusione della transazione. L'imposta si applica nei confronti del soggetto prestatore, residente o non residente, che effettua nel corso di un anno solare un numero complessivo di transazioni di cui al comma 1011 superiore a 3.000 unità” (cfr. Legge n. 205, 27/12/2017);
- **comma 1014:** “L'imposta è prelevata, all'atto del pagamento del corrispettivo, dai soggetti committenti dei servizi di cui al comma 1012, con obbligo di rivalsa sui soggetti prestatori, salvo il caso in cui i soggetti che effettuano la prestazione indichino nella fattura relativa alla prestazione, o in altro documento idoneo da inviare contestualmente alla fattura, eventualmente individuato con il provvedimento di cui al comma 1015, di non superare i limiti di transazioni indicati nel comma 1013. I medesimi committenti versano l'imposta entro il giorno 16 del mese successivo a quello del pagamento del corrispettivo” (cfr. Legge n. 205, 27/12/2017);

## 2.4.2 LEGGE DI BILANCIO 2019

Ulteriore traguardo riguardo il processo di armonizzazione delle normative in ambito nazionale rispetto a quelle promulgate dalla Commissione europea è stato raggiunto attraverso l'introduzione della legge 145/2018 in materia di "imposta sui servizi digitali", la quale in particolare nell'articolo 1 commi da 35 a 50 Legge di Bilancio 2019, ricalca per grandi linee la proposta promossa dalla Commissione europea n 148/2018 (vedi paragrafo 2.3.3) ed abroga i commi 1011-1019 appartenenti alla Legge di Bilancio 2018.

Essa si applica mediante un'aliquota del 3% sui ricavi delle società che forniscono servizi digitali in favore di utenti situati in Italia, ricavi però che non siano inferiori a 750 milioni di euro dei quali almeno 5,5 milioni di euro devono derivare da forniture di servizi digitali realizzate in Italia.

Nel comma 37 dell'articolo vengono specificati quali sono i servizi sottoposti a tale aliquota, mentre nel comma 38 quelli esenti da tale imposta, in particolare,

### **Comma 37:**

- a) "veicolazione su un'interfaccia digitale di pubblicità mirata agli utenti della medesima interfaccia;
- b) messa a disposizione di un'interfaccia digitale multilaterale che consente agli utenti di essere in contatto e di interagire tra loro, anche al fine di facilitare la fornitura diretta di beni o servizi;
- c) trasmissione di dati raccolti da utenti e generati dall'utilizzo di un'interfaccia digitale" (cfr. Legge n.145 del 30/12/2018).

**Comma 38:** "Non sono tassabili i ricavi derivanti dai servizi di cui al comma 37 resi a soggetti che, ai sensi dell'articolo 2359 del codice civile, si considerano controllati, controllanti o controllati dallo stesso soggetto controllante" (cfr. Legge n.145 del 30/12/2018).

**Comma 40:** specifica il periodo di riferimento per il computo dell'aliquota dei servizi digitali: "Il periodo d'imposta coincide con l'anno solare. Un ricavo si considera tassabile in un determinato periodo d'imposta se l'utente di un servizio tassabile è localizzato nel territorio dello Stato in

detto periodo. Un utente si considera localizzato nel territorio dello Stato se:

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

### **2.4.3 LEGGE DI BILANCIO 2020**

In data recente, mediante la Legge di Bilancio 2020, del 27 dicembre 2019, n.160 si sono apportate diverse modifiche ai commi 35-50 relativi alla Legge di Bilancio 2019 con l'intento di migliorarne l'efficacia e puntualizzarne alcuni punti poco chiari.

Le principali modifiche apportate alla legge 30 dicembre 2018, n. 145 sono le seguenti:

- a) “dopo il comma 35 è inserito il seguente: «35-bis. L'imposta si applica sui ricavi derivanti dalla fornitura dei servizi di cui al comma 37, realizzati dai soggetti di cui al comma 36, nel corso dell'anno solare»;

- b) al comma 36, le parole: «nel corso di un anno solare» sono sostituite dalle seguenti: «nell'anno solare precedente a quello di cui al comma 35-bis»;
- c) dopo il comma 37 è inserito il seguente: «37-bis. Non si considerano servizi digitali di cui al comma 37: a) la fornitura diretta di beni e servizi, nell'ambito di un servizio di intermediazione digitale; b) la fornitura di beni o servizi ordinati attraverso il sito web del fornitore di quei beni e servizi, quando il fornitore non svolge funzioni di intermediario; c) la messa a disposizione di un'interfaccia digitale il cui scopo esclusivo o principale è quello della fornitura agli utenti dell'interfaccia, da parte del soggetto che gestisce l'interfaccia stessa, di contenuti digitali, servizi di comunicazione o servizi di pagamento;
- d) la messa a disposizione di un'interfaccia digitale utilizzata per gestire: 1) i sistemi dei regolamenti interbancari previsti dal testo unico di cui al decreto legislativo 1° settembre 1993, n. 385, o di regolamento o di consegna di strumenti finanziari; 2) le piattaforme di negoziazione o i sistemi di negoziazione degli internalizzatori sistematici di cui all'articolo 1, comma 5-octies, lettera c), del testo unico di cui al decreto legislativo 24 febbraio 1998, n. 58; 3) le attività di consultazione di investimenti partecipativi e, se facilitano la concessione di prestiti, i servizi di intermediazione nel finanziamento partecipativo; 4) le sedi di negoziazione all'ingrosso di cui all'articolo 61, comma 1, lettera e), del testo unico di cui al decreto legislativo 24 febbraio 1998, n. 58; 5) le controparti centrali di cui all'articolo 1, comma 1, lettera w-quinquies), del testo unico di cui al decreto legislativo 24 febbraio 1998, n. 58; 6) i depositari centrali di cui all'articolo 1, comma 1, lettera w-septies), del testo unico di cui al decreto legislativo 24 febbraio 1998, n. 58; 7) gli altri sistemi di collegamento la cui attività è soggetta ad autorizzazione e l'esecuzione delle prestazioni dei servizi soggetta alla sorveglianza di un'autorità di regolamentazione al fine di assicurare la sicurezza, la qualità e la trasparenza delle transazioni riguardanti strumenti finanziari, prodotti di risparmio o altre attività finanziarie;
- e) la cessione di dati da parte dei soggetti che forniscono i servizi indicati alla lettera d); f) lo svolgimento delle attività di organizzazione e gestione di piattaforme telematiche per lo scambio

dell'energia elettrica, del gas, dei certificati ambientali e dei carburanti, nonché la trasmissione dei relativi dati ivi raccolti e ogni altra attività connessa»; e) dopo il comma 40 sono inseriti i seguenti:

«40-bis. Il dispositivo si considera localizzato nel territorio dello Stato con riferimento principalmente all'indirizzo di protocollo internet (IP) del dispositivo stesso o ad altro sistema di geo localizzazione, nel rispetto delle regole relative al trattamento dei dati personali. 40-ter. Quando un servizio imponibile di cui al comma 37 è fornito nel territorio dello Stato nel corso di un anno solare ai sensi del comma 40, il totale dei ricavi tassabili è il prodotto della totalità dei ricavi derivanti dai servizi digitali ovunque realizzati per la percentuale rappresentativa della parte di tali servizi collegata al territorio dello Stato.

f) al comma 41, le parole: «in ciascun trimestre» sono sostituite dalle seguenti: «nel corso dell'anno solare»;

g) il comma 42 è sostituito dal seguente: «42. I soggetti passivi sono tenuti al versamento dell'imposta entro il 16 febbraio dell'anno solare successivo a quello di cui al comma 35-bis. I medesimi soggetti sono tenuti alla presentazione della dichiarazione annuale dell'ammontare dei servizi tassabili forniti entro il 31 marzo dello stesso anno. Per le società appartenenti al medesimo gruppo, per l'assolvimento degli obblighi derivanti dalle disposizioni relative all'imposta sui servizi digitali è nominata una singola società del gruppo»;

h) al comma 43, dopo il secondo periodo è inserito il seguente:

« I soggetti non residenti, privi di stabile organizzazione nel territorio dello Stato, stabiliti in uno Stato diverso da uno Stato membro dell'Unione europea o dello Spazio economico europeo con il quale l'Italia non ha concluso un accordo di cooperazione amministrativa per la lotta contro l'evasione e la frode fiscale e un accordo di assistenza reciproca per il recupero dei crediti fiscali, devono nominare un rappresentante fiscale per assolvere gli obblighi di dichiarazione e di pagamento dell'imposta sui servizi digitali »” (cfr. Legge n 160. 27/12/2019)

## CAPITOLO III – CASO APPLE

### 3.1 STRUTTURA FISCALE DI APPLE INC.

Apple Inc. è una multinazionale statunitense riconosciuta in tutto il mondo per la produzione di computer, dispositivi elettronici e sistemi operativi, fondata da: Steve Jobs, Steve Wozniak e Ronald Wayne nel 1976 a Cupertino, nell'area denominata Silicon Valley in California (USA).

Essa fu fondata per sviluppare e vendere il personal computer Apple I che stravolse il mercato dei computer al tempo poco sviluppato, è però oggi nota principalmente per l'Iphone: prodotto di punta dell'azienda Apple che ogni anno per l'uscita di nuovi modelli registra record di vendite nel settore degli smartphone caratterizzato da una grande concorrenza.

Come nel mondo della tecnologia anche in ambito fiscale Apple si è dimostrata altrettanto creativa e scaltra, poiché pur presentando una struttura fiscale relativamente semplice e non utilizzando strutture sofisticate come ad esempio la strategia Double Irish with Dutch Sandwich comunemente adottata da altre multinazionali, è comunque molto efficace nell'adottare strategie per eludere il fisco (cfr. A. Ting, 2014).

Ad evidenziare questo dato è un'audizione parlamentare degli Stati Uniti che ha mostrato come tra il 2009 e il 2012 l'azienda californiana, mediante la sua struttura fiscale internazionale, abbia protetto con grande successo circa 44 miliardi di dollari dalla tassazione internazionale.

Per raggiungere questi obiettivi profittevoli il gruppo Apple Inc. nel 1980, poco prima della sua quotazione su New York Stock Exchange, ha istituito uno schema di controllate intermedie interamente collocate in Irlanda:

- Apple Operations International (AOI): Società che controlla in modo diretto tutte le altre sussidiarie minori; essa ha una forma giuridica di tipo “unlimited”, dal punto di vista legale essa può essere paragonata alla nostra società di persone ed inoltre il luogo di effettivo management non è situato in Irlanda ma negli Stati Uniti, dove però a causa della legge fiscale

vigente, che definisce la residenza di una società unicamente in termini di luogo di costituzione, non è fiscalmente riconosciuta. L'AOI potrebbe quindi sembrare una società di holding ma così non è poiché questo genere di società generalmente svolge funzioni di accentramento o di consulenza secondarie al business principale, in questo caso invece l'Apple Operations International detiene una parte delle proprietà intellettuali di Apple Inc. entrando quindi di diritto nella sua filiera aziendale;

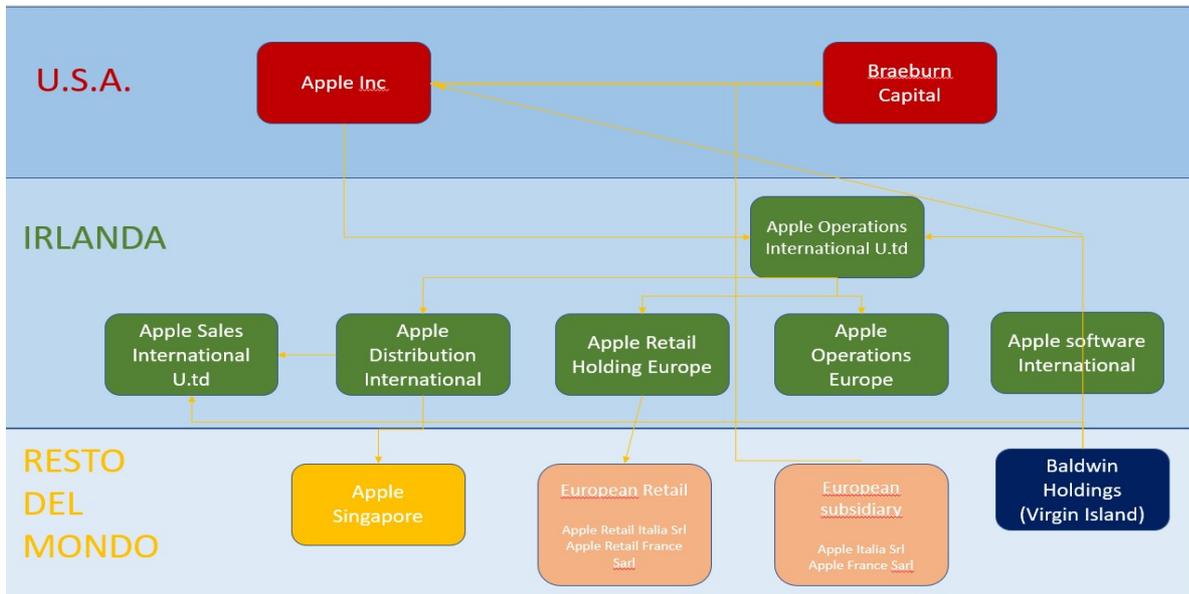
- Apple Operations Europe (AOE): è un ramo di Apple Operations International rivolta però unicamente al mercato europeo; mentre l'AOI si occupa di mercati afferenti a diverse aree geografiche tra cui Medio Oriente ed Africa, l'AOE si occupa unicamente della produzione della linea in Europa (cfr. F. Migliorini, 2019);
- Apple International Sales (ASI): l'azienda che non ha avuto dipendenti fino al 2012, anno in cui le sono stati assegnati 250 dipendenti dalla sua società madre (AOE), oggi coinvolge produttori cinesi a contratto indipendente per l'assemblaggio dei prodotti e la successiva vendita dei dispositivi finiti alle filiali di distribuzione in Europa e in Asia, spesso senza che essi nemmeno transitino fisicamente in Irlanda; l'azienda inoltre ha recentemente stipulato un accordo di ripartizione dei costi con l'Apple Inc., con il quale l'ASI detiene i diritti economici sulle proprietà intellettuali Apple al di fuori del continente americano lasciando però ad Apple Inc. la proprietà legale relativa alle diverse proprietà intellettuali esistenti (cfr. A. Ting, 2014).
- Apple distribution International: è la controllata che si occupa della catena di distribuzione;
- Apple Retail Holding Europe: è una società che gestisce tutte le società europee dedicate al retail dei prodotti Apple.

Oltre alle società irlandesi, nell'organigramma societario Apple c'è anche la presenza di alcune aziende estere, tra le quali interessante è la Badwin Holdings Unlimited con sede nelle Isole Vergini, la quale pur non essendo controllata direttamente da Apple Inc. detiene partecipazioni in diverse società tra quelle situate in Irlanda; essa è da considerarsi una conduit company (società veicolo), di essa risalta la singolare collocazione, la quale è volta a localizzare lì parte degli utili della società;

un'ulteriore società estera è situata invece nello Stato del Nevada, è la Braeburn Apple (cfr. F. Migliorini, 2019).

## ORGANIGRAMMA APPLE INC.

(cfr. F.Migliorini, 2019)



Per quanto riguarda invece la supply chain di Apple, ossia la catena di commercializzazione di prodotti hardware come l'iPhone e l'iPad, essa è dislocata in tre località geografiche: in Cina troviamo la società FoxCONN, la quale pur non essendo appartenente al gruppo Apple Inc. è comunque l'azienda deputata all'assemblaggio di tutta la componentistica ed alla successiva vendita dei prodotti finiti alla Apple Sales International; successivamente il prodotto acquistato dal gruppo per mezzo di Apple Sales International viene venduto mediante una vendita infragruppo soggetta a transfer pricing alla consociata di Apple Distribution International, società che ha ottenuto i diritti necessari per la vendita e la commercializzazione da un'altra consociata localizzata in Irlanda ossia la Apple Operations International, la quale non è quindi soggetta ad una grande imposizione fiscale poiché essa non fa nient'altro che associare i due valori derivanti dall'hardware e dal software Apple. Il prodotto, dopo aver completato la procedura di composizione, viene distribuito attraverso le società nazionali del settore Europeo ed Africano; bisogna comunque precisare che tutta questa filiera che porta alla commercializzazione del prodotto dopo diversi passaggi di assemblamento riguarda la

supply chain relativa al Continente Europeo, il quale comunque rappresenta una grande porzione dell'intero mercato di Apple (cfr. F. Migliorini, 2019).

### **3.2 STRATEGIE FISCALI ADOTTATE DA APPLE INC.**

Uno degli elementi di guadagno su cui fanno principalmente leva la maggior parte delle multinazionali è lo sfruttamento delle asimmetrie presenti tra i diversi regimi fiscali, esse approfittando delle falle legislative presenti nelle diverse giurisdizioni effettuano pratiche tipiche di elusione fiscale (cfr. F. Migliorini, 2019).

Tra le tecniche di pianificazione fiscale di più successo che Apple Inc. ha utilizzato per eludere la fiscalità internazionale c'è la cosiddetta doppia non imposizione degli utili contabilizzati in AOI e ASI, essa è stata ottenuta principalmente per l'effetto combinato di:

- Definizioni di residenza aziendale in Irlanda e negli Stati Uniti;
- Regole sui prezzi di trasferimento sugli intangibili;
- Regime di società estere controllate (CFC) negli Stati Uniti;
- Check-the-Box regime negli Stati Uniti;
- Giurisdizione a bassa tassazione.

Osservando la struttura fiscale della multinazionale Apple è evidente come l'Irlanda sembra essere un partner ideale per un'azienda statunitense per creare una società che non ha residenza fiscale in nessuno Stato; entrambi questi paesi definiscono la residenza fiscale delle società mediante un unico fattore: determinante per gli Stati Uniti è il luogo di costituzione della società, mentre per l'Irlanda centrale è il luogo dove avviene la gestione ed il controllo dell'azienda stessa (cfr. A. Ting, 2014).

Appare evidente che una società costituita in Irlanda con gestione e controllo centrale negli Stati Uniti non risulti residente in nessuno dei due paesi: ne consegue quindi che in base al principio della fonte la società irlandese sarebbe soggetta a tassazione in Irlanda solo per quanto riguarda il reddito

generato all'interno del Paese stesso; risultando però l'ASI non residente in Irlanda il suo reddito proveniente da fonte estera è esentasse per quanto riguarda la giurisdizione fiscale Irlandese, è attraverso questi espedienti che la struttura fiscale di Apple, che A. Ting nel proprio Paper intitolato "iTax- Apple's International Tax Structure and the Double Non-Taxation Issue" definisce con il termine "iTax" avvalendosi delle definizioni complementari di residenza fiscale delle società nei due paesi (USA ed Irlanda) nonché del principio di origine, riesce ad architettare la strategia della doppia non imposizione utilizzata spesso da molte multinazionali statunitensi che intendono beneficiare di questa strategia fiscalmente vantaggiosa.

Una componente fondamentale su cui si basa la struttura fiscale di Apple Inc. è il trasferimento dei diritti economici relativi alla proprietà intellettuale di Apple all'azienda Apple International Sales (ASI) mediante l'accordo di condivisione dei costi.

Ai sensi del contratto infragruppo ASI possiede i diritti di produzione e commercializzazione dei prodotti Apple per quanto riguarda l'area europea ed asiatica; ASI non deve quindi pagare alcuna royalty ad Apple Inc. a causa della divisione esistente della proprietà economica dei beni immateriali. Avere questi diritti situati in Irlanda fa sì che ciò risulti distante dalla realtà, nella quale tutte le attività di ricerca e sviluppo sono svolte negli Stati Uniti; inoltre poi, questione ancora più rilevante, la proprietà legale relativa alla proprietà intellettuale spetta ad Apple Inc. in USA; è molto comune infatti per una multinazionale statunitense mantenere la proprietà legale di un bene immateriale negli Stati Uniti a causa delle protezioni offerte dal sistema legale americano per tali importanti diritti.

Questa tecnica di pianificazione fiscale consistente nel trasferimento di attività immateriali verso paesi che godono di una più bassa imposizione fiscale ed è molto comune tra le multinazionali statunitensi: da quando negli anni '90 nella giurisdizione americana è stato introdotto il "regime di condivisione dei costi" si è reso inefficace l'azione del regime dei prezzi di trasferimento in USA.

Questo regime di condivisione dei costi è stato progettato negli Stati Uniti sulla convinzione che le multinazionali non riuscissero a carpire in anticipo se le attività di R&D avrebbero avuto successo o meno ed ignorando inoltre l'asimmetria informativa presente tra le multinazionali e le autorità

preposte alla vigilanza fiscale: una multinazionale infatti si trova in una posizione privilegiata rispetto all'autorità fiscale nel valutare se un investimento in R&D possa o meno risultare proficuo; rispetto all'autorità, quindi, una multinazionale stipulerà un accordo di condivisione dei costi solo se il progetto ha un'alta probabilità di generare profitto. Questa metodologia di condivisione dei costi utilizzata anche da Apple Inc. permette di trasferire legalmente profitti generati dai beni immateriali offshore verso paesi caratterizzati da una minore imposizione fiscale.

Non è molto chiaro il motivo per cui il regime fiscale americano, pur essendo a conoscenza di questa falla che permette lo sfruttamento di questo schema di elusione, non abbia fatto nulla per eliminarla; tra le diverse spiegazioni sicuramente il peso politico che le grandi multinazionali americane posseggono non rende facile cambiare le cose, inoltre il governo americano consente alle sue multinazionali di registrare gli utili in paesi a minore tassazione specialmente quando il reddito proviene da mercati esteri, così da rendere migliore la competitività degli Stati Uniti.

Un'ulteriore strategia fiscale utilizzata dalla società Apple Inc. è quella di sfruttare i vantaggi di alcuni dei diversi regimi fiscali presenti negli Stati Uniti, come il regime vigente in Nevada; infatti la Società di Cupertino possiede nella città di Reno, la seconda più popolosa del Nevada dopo Las Vegas un piccolo ufficio di proprietà di Apple Inc., il quale permette alla società di pagare un minor quantitativo di tasse negli USA. In particolare Apple, l'azienda più tecnologica e una tra le più redditizie al mondo, non progetta iPhone nella città di Reno e nemmeno gestisce il servizio clienti AppleCare da questa città o produce alcun altro suo prodotto nelle vicinanze, tuttavia mediante una manciata di dipendenti ed un piccolo ufficio lì situato ha evitato milioni di dollari di tasse in California ed in altri 20 Stati (cfr. Duhigg C., 2012).

La filiale Braeburn Capital situata in Reno ha quindi permesso ad Apple Inc. di guadagnare 2,5 miliardi di reddito da interessi e dividendi sulle sue riserve di liquidità e investimenti effettuati in tutto il mondo, per comprendere il vantaggio che la particolare collocazione di questa filiale genera basti pensare che se la Braeburn fosse situata a Cupertino, dove lavorano i massimi dirigenti di Apple, una parte del reddito sarebbe tassato all'aliquota fiscale dell'8,84% della California.

Inoltre, Braeburn consente ad Apple di ridurre le tasse in altri Stati tra cui: Florida, New Jersey e New Mexico, perché molte di queste giurisdizioni utilizzano formule che riducono ciò che è dovuto quando la gestione finanziaria di un'azienda avviene altrove.

Svariate altre società tra cui Cisco e Microsoft hanno creato filiali in Nevada ed aggirano le tasse in altri Stati proprio come l'azienda di Cupertino; gran parte dell'opinione pubblica però, in California, è perplessa dalla questione, soprattutto da quando i legislatori hanno offerto a queste multinazionali agevolazioni fiscali al fine di trattenerle nello Stato: Apple ed altre società infatti pur mantenendo la sede lì hanno spostato le loro operazioni finanziarie in giurisdizioni con un gettito fiscale minore.

### **3.3 LE REAZIONI DELLE ISTITUZIONI IN AMBITO COMUNITARIO, NAZIONALE ED INTERNAZIONALE**

Per quanto riguarda quelle che sono le reazioni delle istituzioni competenti in materia fiscale nei confronti della società Apple Inc. è da mettere in risalto la decisione della Commissione europea risalente al 2016, la quale ha concluso che: l'Irlanda ha concesso all'azienda californiana vantaggi fiscali indebiti fino a 13 miliardi di euro, ciò è considerato illegale secondo le norme dell'Unione Europea in materia di aiuti di Stato alle imprese, poiché permette ad Apple di pagare tasse inferiori rispetto ad altre aziende.

Il Commissario europeo Margrethe Vestager, responsabile della politica di concorrenza, a riguardo ha dichiarato: "Gli Stati membri non possono concedere vantaggi fiscali a società selezionate - questo è illegale ai sensi delle norme sugli aiuti di Stato dell'UE, l'Irlanda infatti ha concesso vantaggi fiscali illegali ad Apple, che le hanno permesso di pagare sostanzialmente meno tasse rispetto ad altre aziende per molti anni" (cfr. European Commission, 2016).

In particolare, a seguito di un'indagine avviata nel giugno 2014 sugli aiuti di Stato, la Commissione europea ha concluso che due ruling fiscali emessi dall'Irlanda ad Apple hanno abbassato in modo significativo l'imposta pagata dall'azienda californiana sul territorio irlandese dal 1991.

Le sentenze hanno approvato una modalità per stabilire l'entità degli utili imponibili riguardo due società di capitali irlandesi del gruppo Apple (ASI, AOE), i quali non corrispondevano alla realtà economica: infatti tutti i profitti ricavati dalla vendita registrati dalle due società sopra citate erano legalmente attribuiti ad una sede centrale; la Commissione però attraverso proprie valutazioni è venuta a conoscenza dell'inesistenza sostanziale di queste "sedi centrali", che però legalmente comparivano solo sulla carta e che di conseguenza non potevano generare alcun utile.

Tali utili destinati alle "sedi centrali" non erano soggetti a tassazione in alcun paese in virtù di specifiche disposizioni della normativa fiscale irlandese, non più in vigore.

Come risultato del metodo di allocazione approvato nei ruling fiscali, Apple ha pagato solo un'aliquota dell'imposta sulle società effettiva che è scesa dall'1% nel 2003 allo 0,005% nel 2014 sugli utili di Apple Sales International (cfr. European Commission, 2016).

Questo trattamento fiscale che l'Irlanda ha riservato ad Apple Inc. è illegale ai sensi delle norme UE sugli aiuti di Stato, poiché permette ad Apple di ottenere un vantaggio significativo rispetto ad altre aziende soggette alle diverse norme fiscali nazionali vigenti nella giurisdizione irlandese.

In linea di principio, le norme dettate dall'Unione Europea sugli aiuti di Stato richiedono che gli aiuti di Stato incompatibili con le medesime norme europee siano recuperati al fine di eliminare la distorsione della concorrenza generata dall'aiuto ricevuto. Non è prevista alcuna sanzione per la società in questione dalle norme dell'UE sugli aiuti di Stato, semplicemente con esse si cerca di ripristinare la parità di trattamento con le altre società.

La Commissione può ordinare il recupero di aiuti di Stato illegali solo per un periodo di dieci anni precedente la prima richiesta di informazioni da parte della Commissione in materia che risale al 2013; l'Irlanda deve quindi recuperare da Apple l'imposta non pagata per il periodo dal 2003, che ammonta fino a 13 miliardi di euro più interessi, circa 50 milioni di euro di imposte non pagate si

riferiscono all'indebita destinazione degli utili alla "sede" di Apple Operations Europe, mentre il resto deriva dall'indebita allocazione degli utili alla "sede principale" di Apple Sales International; il periodo di recupero comunque si interrompe nel 2014, poiché Apple ha cambiato la sua struttura in Irlanda a partire dal 2015 e la sentenza del 2007 non si applica più (cfr. European Commission, 2016). È da menzionare la recente decisione del tribunale dell'Unione europea del 15 luglio 2020, mediante la quale il tribunale ha annullato l'ordine della Commissione risalente al 2016 che imponeva ad Apple Inc. di corrispondere all'Irlanda un pagamento di 13 miliardi di euro più interessi a causa di accordi sottoscritti tra Dublino e l'azienda Californiana e, come precedentemente descritto, ritenuti contrari alle norme europee riguardo gli aiuti di Stato (cfr. Il sole 24 ore, 2020).

Per quanto riguarda l'Italia, di notevole clamore è stata l'indagine condotta nel marzo del 2015 dall'Agenzia delle Entrate, la quale ha portato ad accertare i reali fatturati del Colosso californiano in Italia e a una contestazione di 880 milioni di euro per Ires evasa dalla stessa Apple Italia s.r.l. tra il 2008 ed il 2013 (cfr. Galbiati W., 2015).

Lo schema è sempre quello già precedentemente analizzato e che Apple applica in tutto il mondo: due società senza residenza fiscale incassano dall'Irlanda i diritti sulle vendite globali, una dalle Americhe, l'altra dal resto del mondo; nei diversi Stati operano invece società schermo che svolgono solo attività di consulenza e a alle quali vengono riconosciuti ricavi pari a sostenere i costi di struttura; gli utili realmente finiscono così in Irlanda, dove mediante un accordo raggiunto con il governo, Apple paga annualmente tasse prossime allo zero (cfr. Galbiati W., 2015).

L'inchiesta condotta nel 2015 mostra che le vendite sono realmente realizzate dalla filiale italiana di Apple mentre le diverse società irlandesi sono utilizzate solamente come unità finali per i pagamenti: Apple Italia legalmente dovrebbe solamente svolgere consulenza alle vendite di ASI, ma secondo le indagini condotte i venditori in Italia hanno ampia autonomia nel concludere contratti, negoziando condizioni economiche e contrattuali, quantitativi di merce e tempi di consegna, funzioni che legalmente invece dovrebbero essere condotte esclusivamente da Apple Sales International (cfr. Galbiati W., 2015).

È proprio a seguito dell'accusa di "omessa dichiarazione dei redditi" dal 2008 al 2013 e dell'evasione di circa 880 milioni di euro in tutto di Ires (imposta sui redditi delle società) evasa negli stessi anni, che Apple Italia ha dovuto versare nelle tasche dell'Erario, come richiesto nei verbali di accertamento, una somma pari a 318 milioni di euro (cfr. Randacio E., 2015).

Diversamente dalle reazioni avute dalla Commissione europea e dall'Agenzia delle entrate italiana, gli Stati Uniti sotto la guida del presidente Donald Trump riconoscendo il peso strategico ed economico che l'azienda californiana ha nelle dinamiche della giurisdizione americana, ha adottato un comportamento più collaborativo nei confronti delle diverse multinazionali che operano in ambito internazionale e in particolare della Apple Inc.

Grazie alla legge promulgata nel 2018 riguardante il taglio delle tasse, che ha creato una nuova aliquota fiscale speciale per i contanti all'estero, gli Stati Uniti hanno indotto Apple al pagamento di 38 miliardi di dollari di tasse al governo federale per il trasferimento di denaro guadagnato all'estero all'interno della giurisdizione americana.

Apple è senza dubbio il principale beneficiario di questa disposizione, poiché avendo circa 250 miliardi di dollari in contanti e altre attività a breve termine detenute da filiali estere, in base alla precedente normativa fiscale Apple avrebbe dovuto pagare una tassa del 35% per riportare denaro contante dall'estero negli Stati Uniti; secondo la nuova legge invece, tale tasso viene ridotto al 15,5% facendo risparmiare alla società in questione decine di miliardi di dollari rispetto a quanto avrebbe dovuto pagare per portare "a casa" i soldi nel 2017.

Grazie a questo provvedimento, inoltre, Apple ha previsto di investire circa 30 miliardi nei prossimi cinque anni, dei quali 10 miliardi di dollari saranno investiti nei data center negli USA. L'Azienda californiana, a conferma del clima di cooperazione intrapreso con la giurisdizione americana, ha inoltre annunciato un piano di assunzioni con circa 20.000 posti di lavoro che si aggiungeranno agli 84.000 lavoratori già impiegati negli Stati Uniti, tali assunzioni saranno a supporto dell'idea dell'Azienda di espandere, attraverso un investimento di circa 1 miliardo di dollari, il proprio fondo di produzione avanzata negli Stati Uniti (cfr. B.Lee T., 2018).

## CONCLUSIONI

Dalle argomentazioni supportate dai diversi dati statistici presenti nell'elaborato si evince quanto lo sviluppo della digitalizzazione abbia rivoluzionato il settore economico tutto, aprendo così la strada ad innovazioni fondamentali per il progresso di una società moderna, al contempo però questo fenomeno ha presentato innumerevoli problematiche principalmente in campo fiscale.

È proprio l'aspetto tributario dei "colossi digitali" il tema centrale dell'elaborato, attraverso il quale sono presentate le principali problematiche che questi nuovi modelli economici hanno posto e l'insieme dei provvedimenti promulgati dalle diverse istituzioni internazionali e comunitarie.

Sono state evidenziate le tecniche che le multinazionali tech utilizzano al fine di sfruttare le falle presenti nelle giurisdizioni fiscali mondiali, imperfezioni spesso dettate dall'obsolescenza e dall'incapacità dei sistemi fiscali in vigore di prevenire le problematiche generate dalla continua evoluzione del settore dell'economia digitale e che spesso impediscono di assicurare un'equa tassazione.

Nell'elaborato si sottolinea l'impegno che le istituzioni preposte come l'OCSE o la Commissione europea stanno impiegando al fine di produrre normative e metodologie all'avanguardia per la risoluzione delle numerose questioni fiscali, con l'obiettivo nel tempo, anche attraverso processi di incentivazione, di creare una disciplina valida ed adatta al settore dell'economia digitale.

A tal fine un obiettivo su cui l'OCSE sta impiegando le proprie forze è quello di stabilire una modalità di tassazione dei redditi all'interno dello Stato in cui viene creato valore, al di là che ci sia o meno una stabile organizzazione, onde evitare che i "Colossi" internazionali riescano ad eludere l'imposizione fiscale relativa ai redditi generati dall'erogazione di beni e servizi in altri stati.

Fondamentale è l'analisi del "caso Apple", denominazione utilizzata per indicare l'insieme delle tecniche che la nota Multinazionale californiana mette in atto per eludere il fisco al fine di ottenere maggiori guadagni; è proprio questo "caso" che ha creato negli ultimi anni un grande scalpore mediatico e che può essere un esempio di come la frammentazione normativa, che investe le diverse giurisdizioni mondiali, possa permettere a società internazionali come Apple Inc., attraverso la

costituzione di diverse controllate dislocate in tutto il mondo, di ottenere un maggiore guadagno sfruttando, ad esempio, la possibilità di trasferire attività immateriali in paesi che godono di una inferiore imposizione fiscale o di creare una società fantasma in stati che posseggono un livello di imposizione minore.

È proprio l'esempio dell'azienda californiana Apple Inc. che mette in risalto ulteriormente le problematiche generate dal settore digitale in ambito fiscale consentendo inoltre di giungere alla conclusione che: per cercare di fronteggiare la rapidità e la continua innovazione del settore in questione ci sia l'improrogabile necessità di una disciplina internazionale caratterizzata da flessibilità ed omogeneità, idonea a garantire un innalzamento del livello qualitativo delle norme, in quanto solo in questo modo si potrà far fronte alle esigenze del settore dell'economia digitale in maniera tecnicamente appropriata ed in tempi adeguati.

## BIBLIOGRAFIA

-Alpackaya I. e D. Alpackiy (2018), “Perspectives and consequences of implementation and development digital economy”, *MATEC Web of Conferences*, No. 193([https://www.matec-conferences.org/articles/mateconf/pdf/2018/52/mateconf\\_esci2018\\_05087.pdf](https://www.matec-conferences.org/articles/mateconf/pdf/2018/52/mateconf_esci2018_05087.pdf))

-Bonino B. e Galli G, (2020) “La web tax italiana: prospettive e problemi”, *OCPI*, gennaio, (<https://osservatoriocpi.unicatt.it/cpi-WebTax.pdf>)

-Carbone M., Bosco M. e Petese L. (2015), *La geografia dei paradisi fiscali*, IPSOA, Novembre. ([https://books.google.it/books?hl=it&lr=&id=D3bgCgAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR7&dq=paradisi+fiscali&ots=cxv0bU3J5v&sig=ale4nEjpv7NnW9Mxhl9Opkvzwe8&redir\\_esc=y#v=onepage&q=paradisi%20fiscali&f=false](https://books.google.it/books?hl=it&lr=&id=D3bgCgAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR7&dq=paradisi+fiscali&ots=cxv0bU3J5v&sig=ale4nEjpv7NnW9Mxhl9Opkvzwe8&redir_esc=y#v=onepage&q=paradisi%20fiscali&f=false))

-Duhigg C. e Kocieniewski D. (2012) “How Apple Sidesteps Billions in Taxes”, *The New York Times*, April. (<https://www.nytimes.com/2012/04/29/business/apples-tax-strategy-aims-at-low-tax-states-and-nations.html>)

-European Commission (2016), *EU rules Apple state aid 13 billion euros must be re-paid to Ireland*, August. ([https://ec.europa.eu/ireland/news/%C3%A9-cinneadh-aontais-eorpaigh-nach-m%C3%B3r-do-apple-%E2%82%AC13-billi%C3%BAn-ais%C3%ADoc-le-h%C3%A9irinn\\_en](https://ec.europa.eu/ireland/news/%C3%A9-cinneadh-aontais-eorpaigh-nach-m%C3%B3r-do-apple-%E2%82%AC13-billi%C3%BAn-ais%C3%ADoc-le-h%C3%A9irinn_en))

-European Commission (2016), *Proposal for a COUNCIL DIRECTIVE on a Common Consolidate Corporate Tax Base*, October, Strasbourg. ([https://ec.europa.eu/taxation\\_customs/sites/taxation/files/com\\_2016\\_683\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/com_2016_683_en.pdf))

-European Commission (2016), *Proposal for a COUNCIL DIRECTIVE on a Common Corporate Tax Base*, October, Strasbourg. ([https://ec.europa.eu/taxation\\_customs/sites/taxation/files/com\\_2016\\_685\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/com_2016_685_en.pdf))

-European Commission (2018), *Proposal for a COUNCIL DIRECTIVE laying down rules to the corporate taxation of a significant digital presence*, March, Bruselles. ([https://ec.europa.eu/taxation\\_customs/sites/taxation/files/proposal\\_significant\\_digital\\_presence\\_21032018\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/proposal_significant_digital_presence_21032018_en.pdf))

-European Commission (2018), *Proposal for a COUNCIL DIRECTIVE laying down rules to the corporate taxation of a significant digital presence*, March, Bruselles. ([https://ec.europa.eu/taxation\\_customs/sites/taxation/files/proposal\\_significant\\_digital\\_presence\\_21032018\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/proposal_significant_digital_presence_21032018_en.pdf))

-Galbiati W. (2015), “Apple Italia, un’organizzazione occulta che fattura oltre un miliardo di euro”, *la Repubblica*, marzo.

([https://www.repubblica.it/economia/2015/03/24/news/apple\\_italia\\_un\\_organizzazione\\_occulta\\_ch\\_e\\_fattura\\_oltre\\_un\\_miliardo\\_di\\_euro-110357456/?ref=search](https://www.repubblica.it/economia/2015/03/24/news/apple_italia_un_organizzazione_occulta_ch_e_fattura_oltre_un_miliardo_di_euro-110357456/?ref=search))

-Il sole 24 Ore (2020), “Apple vince contro la Ue, annullata la decisione sul rimborso da 13 miliardi all’Irlanda”, luglio.

(<https://www.ilsole24ore.com/art/apple-tribunale-ue-annulla-decisione-commissione-antitrust-non-provato-vantaggio-fiscale-AD2kCTe> )

-Lee B. (2018), “Apple to pay \$38 billion in US taxes on overseas cash”, *ars technical*, January, USA. (<https://arstechnica.com/tech-policy/2018/01/apple-plans-to-pay-38-billion-in-us-taxes-to-bring-overseas-cash-home/> )

-Legge 27 Dicembre 2017, N.205, “in materia di” *Bilancio di previsione per l’anno finanziario 2018*.

(<https://www.gazzettaufficiale.it/eli/id/2017/12/29/17G00222/sg>)

-Legge 30 Dicembre 2018, N. 145, “in materia di” *Bilancio di previsione per l’anno finanziario 2019*.

(<https://www.gazzettaufficiale.it/eli/id/2018/12/31/18G00172/sg>)

-Legge 27 Dicembre 2019, N. 160, “in materia di” *Bilancio di previsione per l’anno finanziario 2020*.

(<https://www.gazzettaufficiale.it/eli/id/2019/12/30/19G00165/sg>)

-Marè M., Sperotto S. (2010), “La tassazione del commercio elettronico nei Paesi Ocse: i criteri e gli effetti sui sistemi fiscali”, aprile.

(<http://sspa.it/www.sspa.it/wp-content/uploads/2010/04/cap-9.pdf>)

-Marè M. (2017), “Le sfide del fisco nell’economia digitale”, *Il Sole 24 Ore*, aprile.

(<https://www.ilsole24ore.com/art/le-sfide-fisco-nell-economia-digitale-AEhEpj7>)

-Migliorini F. (2019) “Apple: case study di international tax planning”, *Fiscomania.com*, maggio.

(<https://fiscomania.com/apple-tax-planning/>)

-Nemat R. (2011), “Taking a look at different types of e-commerce”, *World Applied Programming*, Vo. 1, No.2, June.

(<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.684.6401&rep=rep1&type=pdf>)

- OECD (2012), *Hybrid Mismatch Arrangements*, October, Paris.  
([https://www.oecd.org/tax/aggressive/HYBRIDS\\_ENG\\_Final\\_October2012.pdf](https://www.oecd.org/tax/aggressive/HYBRIDS_ENG_Final_October2012.pdf))
- OECD publishing (2014), *Measuring the Digital Economy a new perspective*, Paris Cedex.  
([https://read.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/measuring-the-digital-economy\\_9789264221796-en#page155](https://read.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/measuring-the-digital-economy_9789264221796-en#page155))
- OECD (2015), *Inclusive Framework on BEPS*, June, Lima.  
( <https://www.oecd.org/tax/beps/flyer-inclusive-framework-on-beps.pdf> )
- OECD (2015), *Neutralising the Effects of Hybrid Mismatch Arrangements*, October, Paris.  
([https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/neutralising-the-effects-of-hybrid-mismatch-arrangements-action-2-2015-final-report\\_9789264241138-en#page1](https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/neutralising-the-effects-of-hybrid-mismatch-arrangements-action-2-2015-final-report_9789264241138-en#page1))
- OECD (2015), *OECD Digital Economy Outlook*, Paris Cedex.  
([https://read.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/oecd-digital-economy-outlook-2015\\_9789264232440-en#page283](https://read.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/oecd-digital-economy-outlook-2015_9789264232440-en#page283))
- OECD (2015), *Designing Effective Controlled Foreign Company Rules*, October, Paris.  
([https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/designing-effective-controlled-foreign-company-rules-action-3-2015-final-report\\_9789264241152-en#page1](https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/designing-effective-controlled-foreign-company-rules-action-3-2015-final-report_9789264241152-en#page1))
- OECD (2017), *Inclusive Framework on BEPS*, January, Paris.  
(<https://www.oecd.org/tax/beps/background-brief-inclusive-framework-for-beps-implementation.pdf>)
- OECD (2017), *Model Tax Convention on Income on Capital*, November, Paris.  
([https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/model-tax-convention-on-income-and-on-capital-2017-full-version\\_g2g972ee-en#page297](https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/model-tax-convention-on-income-and-on-capital-2017-full-version_g2g972ee-en#page297))
- OECD (2017), *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprise and Tax Administration*, July, Paris. ([https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2017\\_tpg-2017-en#page4](https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2017_tpg-2017-en#page4))
- OECD (2019), *Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy-Consultation Document*, February- March, Paris.  
(<https://www.oecd.org/tax/beps/public-consultation-document-addressing-the-tax-challenges-of-the-digitalisation-of-the-economy.pdf>)

- OECD (2019), *Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy- Policy Note*, January, Paris.  
(<https://www.oecd.org/tax/beps/policy-note-beps-inclusive-framework-addressing-tax-challenges-digitalisation.pdf>)
- Pennesi M. (2012), *Stabile Organizzazione*, agosto, IPSOA.  
([https://books.google.it/books?id=Rw1jBAAAQBAJ&dq=tassazione+stabile+organizzazione%20e&lr=&hl=it&source=gbs\\_navlinks\\_s](https://books.google.it/books?id=Rw1jBAAAQBAJ&dq=tassazione+stabile+organizzazione%20e&lr=&hl=it&source=gbs_navlinks_s))
- Q. F. (2015), “Evasione Fiscale, Apple trova accordo con l’Erario italiano e paga 318 milioni di euro, *Il Fatto Quotidiano*, dicembre.  
(<https://www.ilfattoquotidiano.it/2015/12/30/evasione-fiscale-apple-trova-laccordo-con-lerario-italiano-e-paga-318-milioni-di-euro/2339479/>)
- Randacio E. (2015), “E’ Apple il primo big che si piega: accordo col fisco italiano, pagherà 318 milioni” *la Repubblica*, dicembre.  
([https://www.repubblica.it/economia/2015/12/30/news/e\\_apple\\_il\\_primo\\_big\\_che\\_si\\_piega\\_accordo\\_col\\_fisco\\_italiano\\_paghera\\_318\\_milioni-130346963/?refresh\\_ce](https://www.repubblica.it/economia/2015/12/30/news/e_apple_il_primo_big_che_si_piega_accordo_col_fisco_italiano_paghera_318_milioni-130346963/?refresh_ce))
- Schmidt P.K. (2016), “Taxation of Controlled Foreign Companies in Context of the OECD/G20 Project on Base Erosion and Profit Shifting as well as the EU Proposal for the Anti-Tax Avoidance Directive – An Interim Nordic Assessment”, *Nordic Tax Journal*, December.  
([https://content.sciendo.com/view/journals/ntaxj/2016/2/article-p87.xml?tab\\_body=pdf-78589](https://content.sciendo.com/view/journals/ntaxj/2016/2/article-p87.xml?tab_body=pdf-78589))
- Senato (2015), *Il Progetto Base Erosion and Profit Shifting (BEPS)*, XVII Legislatura, Nota breve n.13, ottobre.  
(<https://www.senato.it/service/PDF/PDFServer/BGT/00941275.pdf>)
- Thorne D. (2013), “The double Irish and Dutch sandwich tax strategies”, *llm research paper*, Wellington  
(<http://researcharchive.vuw.ac.nz/bitstream/handle/10063/3252/thesis.pdf?sequence=2>)
- Ting A. (2014), “ITax-Apple’s International Tax Structure and Double Non-Taxation Issue “, *British tax review*, No. 1, March.  
([https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2411297](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2411297))
- Trombetta A. (2016), OCSE: *trasparenza e sostanza contro le pratiche fiscali dannose*, Fisco Oggi, novembre.  
(<https://www.fiscooggi.it/rubrica/dal-mondo/articolo/ocse-trasparenza-e-sostanza-contro-pratiche-fiscali-dannose>)

-Valente P. (2016), *I paradisi fiscali nell'era BEPS e dello scambio automatico di informazioni*, *Fiscalità & commercio internazionale*.

([https://static1.squarespace.com/static/55a50b8ee4b00f4e23b93618/t/5773ea70579fb3035734b0b5/1467214457905/2016\\_29\\_6\\_Fiscalita%CC%80+e+CI\\_PV\\_I+Paradisi+Fiscali+nell%E2%80%99Era+BEPS+e+dello+Scambio+Automatico+di+Informazioni.pdf](https://static1.squarespace.com/static/55a50b8ee4b00f4e23b93618/t/5773ea70579fb3035734b0b5/1467214457905/2016_29_6_Fiscalita%CC%80+e+CI_PV_I+Paradisi+Fiscali+nell%E2%80%99Era+BEPS+e+dello+Scambio+Automatico+di+Informazioni.pdf))

-Valente P., Lanni G., Roccatagliata F (2015), *Economia digitale e commercio elettronico*, IPSOA fiscalità internazionale.

([https://books.google.it/books?hl=it&lr=&id=pF1zCAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT3&ots=p4TzJX14Ud&sig=YKrkNzZ-XvBqRkaF0YvGCJnGvdQ&redir\\_esc=y#v=onepage&q&f=false](https://books.google.it/books?hl=it&lr=&id=pF1zCAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT3&ots=p4TzJX14Ud&sig=YKrkNzZ-XvBqRkaF0YvGCJnGvdQ&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false))

