



DIPARTIMENTO DI IMPRESA E MANAGEMENT  
CATTEDRA DI SCIENZA DELLE FINANZE

**Web tax: alcune considerazioni sulla tassazione delle  
imprese digitali per arginare il fenomeno elusivo**

RELATORE

Prof. Angelo Cremonese

CANDIDATA

Livia Pasquali

Matricola 241531

Anno Accademico 2021/2022

*A nonno Aldo, che sento vicino anche da lassù.*

# INDICE

<b>Ringraziamenti</b> .....	4
<b>Introduzione</b> .....	5
<b>Capitolo I</b> .....	7
1.1 Digital economy.....	7
1.2 Elusione ed evasione fiscale internazionale.....	9
1.3 Superamento del concetto di stabile organizzazione.....	12
1.4 Concorrenza fiscale: quella sana e quella dannosa.....	16
1.5 Dumping fiscale.....	18
<b>Capitolo II</b> .....	21
2.1 Casistica applicata alla digital economy.....	21
2.1.1 Caso Amazon.....	21
2.1.2 Caso Apple.....	22
2.1.3. Caso Google.....	24
2.2 Fattore fiscale e concorrenza: come attraverso l’azzeramento della fiscalità (e non solo) i big siano destinati a distruggere i concorrenti. ....	27
2.3 Riflessi sui consumatori.....	29
2.4 Riflessi sulle entrate per gli stati.....	29
<b>Capitolo III</b> .....	31
3.1 Metodi di contrasto dell’elusione e dell’evasione fiscale internazionale.....	31
3.2 BEPS.....	36
3.3 Pacchetto BEPS.....	37
3.4 Web Tax: limiti e contrasti nei paesi UE.....	43
3.5 Global Minimum Tax: una soluzione imposta dagli USA che risolve davvero i problemi? .....	45
<b>Conclusione</b> .....	48
<b>Bibliografia e sitografia</b> .....	50

## **Ringraziamenti**

Ringrazio innanzitutto il professor Angelo Cremonese, relatore della tesi di laurea, per la grande disponibilità e professionalità con le quali mi ha seguito durante tutta la stesura.

Ringrazio poi di cuore tutta la mia famiglia per aver riposto fiducia in me, ma in particolare mia mamma per avermi sempre incoraggiato anche nei momenti più difficili, senza di lei non avrei mai raggiunto questo obiettivo. Grazie a Pietro per esserci sempre. Grazie a mia nonna che ha sognato questo momento da sempre, so di averla resa fiera di me.

Un grazie speciale va poi ai miei amici Nicoletta, Andrea e Giulia che giorno dopo giorno fin dai tempi del liceo mi hanno sostenuta e spronato, la loro amicizia è fondamentale.

Inoltre, non posso che ringraziare le mie amiche dell'università Silvia, Lavinia ed Erika per avermi regalato, ognuna a modo proprio, tre bellissimi anni di gioia e spensieratezza.

Grazie anche ad Alessandro per la sua presenza e perché crede profondamente in me.

In ultimo, ma non da meno, ringrazio me stessa per la forza di volontà e determinazione messa in questo percorso.

# Introduzione

Oggigiorno le multinazionali che svolgono la loro attività nel mondo digitale sono sempre più importanti e grandi, questo gioca a loro vantaggio consentendo l'elusione o l'evasione della tassazione. Sorge spontaneo chiedersi se sia pensabile poter arginare questo fenomeno. Nell'elaborato si cercherà di rispondere a questa domanda, cercando di far luce sul tema della tassazione delle multinazionali. L'idea nasce dalla volontà di voler approfondire una tematica sempre più rilevante e discussa per gli effetti che poi si ripercuotono sull'economia globale.

Alla tassazione si attribuisce la funzione di assicurare le risorse necessarie per la messa in atto di politiche che il governo stabilisce e facilitare la redistribuzione della ricchezza tra i cittadini. Tuttavia, secondo l'OCSE circa 240 miliardi di dollari annualmente vengono trasferiti dalle multinazionali in paesi con regimi fiscali agevolati con la finalità di ridurre il carico fiscale.

Come conseguenza di ciò, i Paesi con una tassazione medio alta fronteggiano un gettito molto inferiore rispetto a quello teoricamente dovuto; perciò, l'azione redistributiva avviene in maniera non soddisfacente.

Pur avendo la consapevolezza della complessità dell'argomento, l'intento è di analizzare in grandi linee l'attuale panorama digitale e i cambiamenti legislativi che ciò ha portato, evidenziare come concretamente i colossi del digitale riescono con strategie ben mirate a pagare i tributi dove l'imposizione è minore, ed infine discutere dei recenti sviluppi normativi introdotti per riportare equilibrio.

Dunque, nello specifico, all'interno del primo capitolo si tratta l'impatto della digital economy, si definiscono i concetti di evasione ed elusione internazionale e come tutto questo incida poi sul concetto di stabile organizzazione delle imprese che ha necessitato una revisione proprio a causa dell'avvento della digitalizzazione. Un altro importante tema affrontato è quello della concorrenza fiscale, fenomeno diffuso dai paesi per attrarre investimenti da parte delle grandi multinazionali applicando dei regimi fiscali agevolati come incentivo.

Nel secondo capitolo, si analizzano nel dettaglio le strategie elusive, ed in particolare quella del Double Irish with Dutch Sandwich impiegata dai colossi digitali come Amazon, Google ed Apple. Inoltre, si approfondisce la posizione nel mercato che queste società hanno per vedere come, in aggiunta all'azzeramento della fiscalità, impatta sul fattore concorrenza e quali sono poi i risvolti per i consumatori ed il gettito statale.

Nel terzo, infine, si cerca di individuare delle soluzioni a quanto finora illustrato; il progetto BEPS con le sue 15 azioni per contrastare la pianificazione fiscale aggressiva, si ripercorre poi l'iter legislativo che, grazie alla collaborazione tra autorità europee e nazionali, ha portato

all'introduzione della "Web Tax". In particolare, si pone l'attenzione sull'implementazione della Web Tax in Italia ed Europa ed i risultati di tale misura. Per concludere e cercare di rispondere veramente alla domanda attorno cui ruota l'elaborato, si affronta la Global Minimum Tax una regolazione che entrerebbe in vigore dall'anno prossimo e avrebbe proprio l'obiettivo di eliminare ogni tipo di disparità e possibilità di eludere il fisco.

# Capitolo I

## 1.1 Digital economy

Il tema della Digital economy è stato affrontato per la prima volta dall'economista canadese Don Tapscott, il quale la definisce come lo stato dell'economia che si manifesta attraverso la continua innovazione tecnologica, influenzando tanto la produzione di beni e servizi quanto la distribuzione degli stessi, fino ad incidere altresì sulla comunicazione tra i soggetti dell'economia.<sup>1</sup> Un'altra possibile definizione di economia digitale è quella per cui si intende la tecnologia informativa e comunicativa, detta pure ITC, che deriva da miliardi di connessioni online tra persone, aziende, device, dati e processi. La base dell'economia digitale è l'iperconnettività, dunque una crescente interconnessione tra persone, organizzazioni, e macchine<sup>2</sup>. In sintesi, la rivoluzione ICT ha reso le tecnologie più accessibili, più potenti e ampiamente standardizzate, migliorando così i processi aziendali e rafforzando l'innovazione in tutti i settori dell'economia. Nel corso degli ultimi decenni, il settore ITC si è sviluppato molto rapidamente partendo dalla microelettrica intorno agli anni '40, seguita poi dalla nascita dei computer negli anni '60, fino agli anni '90 con l'introduzione di internet. Solo recentemente possiamo parlare della nascita dell'intelligenza artificiale IA e della robotica. Dunque, l'economia digitale rispecchia il passaggio dalla terza alla quarta rivoluzione industriale. Il pensiero sviluppato da Don Tapscott allora sicuramente pionieristico, oggi onnipresente nella nostra società, ne coglie le opportunità di business così come le ripercussioni sull'attuale capitalismo industriale, sulle strutture aziendali e sulla loro stessa cultura. Difatti i recenti sviluppi nell'economia consentono la nascita di tipi di organizzazione senza dubbio innovativi, all'interno dei quali l'applicazione della tecnologia informatica è il fattore di crescita per aumentare la produttività e l'efficacia del modello organizzativo stesso. Tuttavia, oltre alla stragrande quantità di aspetti positivi, con il passare del tempo sono sorte una serie di problematiche che hanno richiesto e richiedono tutt'ora attenzione da parte di tutti gli Stati membri dell'Unione Europea e non. Negli ultimi anni il mondo, l'economia, la modalità di produzione e vendita di beni e servizi, sono profondamente cambiati; abbiamo assistito ad una "smaterializzazione" dei beni e ad un conseguente trasferimento dei mercati di scambio, da luoghi fisici a luoghi spaziali. Ovviamente una parte delle merci viene ancora compravenduta in luoghi fisici, e questo continuerà ad avvenire anche in futuro, ma un'altra parte di esse, destinata ad accrescersi, viene scambiata sul web, un luogo immateriale che non ha confini territoriali. In aggiunta, nella creazione del valore, i beni

---

<sup>1</sup> Don Tapscott, 1994. The Digital Economy: Promise and Peril in the Age of Networked Intelligence. McGraw- Hill

<sup>2</sup> <https://www2.deloitte.com/mt/en/pages/technology/articles/mt-what-is-digital-economy.html>

intangibili (intangibles) rispetto ai beni tangibili, o materiali (tangibles) hanno assunto un peso sempre maggiore. Questi ultimi sono costituiti dalle fabbriche, dai macchinari, dai magazzini, ossia tutti visibili, toccabili e, soprattutto, legati necessariamente ad uno spazio fisico territoriale, diversamente i primi sono rappresentati da tutti quegli assets privi di fisicità ma ugualmente generatori di un valore anche nettamente superiore. Tra questi rientrano le opere dell'ingegno, come la tecnologia, i marchi, i brevetti, che godono della protezione legale (universale), ma anche la clientela, il know how, i big data. È chiaro che le imprese tradizionali, per produrre beni e servizi utilizzano beni tangibili, per cui devono necessariamente localizzarsi fisicamente nel territorio di uno Stato che, in virtù di ciò pretende il pagamento delle imposte sull'utile netto realizzato. Al contrario le imprese che operano avvalendosi di beni intangibili, non sono più condizionate alla presenza fisica per produrre, proprio perché sono attività che vivono in uno spazio globale e immateriale. Questa tipologia di beni può essere movimentata e collocata dovunque, così come le persone che li gestiscono. Perciò, queste aziende possono decidere di stabilire la loro attività in quei Paesi che assicurano i vantaggi maggiori soprattutto dal punto di vista fiscale. Nell'era della globalizzazione, le caratteristiche dell'economia aperta — come la libera circolazione dei capitali, gli sviluppi dell'innovazione tecnologica e delle telecomunicazioni e la crescente importanza dei servizi, dei beni immateriali e delle transazioni digitali — facilitano lo sfruttamento di queste strategie, producendo effetti macroscopici di espansione dell'erosione del gettito fiscale. Pertanto, la presenza di questi beni immateriali, i quali sono beni fortemente remunerativi, favorisce il trasferimento infragruppo di questi beni al solo scopo di minimizzare il carico fiscale. Recentemente, la crisi economica e finanziaria ha creato un nuovo clima per quanto riguarda la lotta contro l'elusione fiscale internazionale e l'evasione fiscale da parte delle imprese multinazionali. I governi nazionali hanno intrapreso una serie di azioni per proteggere i loro gettiti. Tuttavia, sono necessari anche strumenti multilaterali per affrontare le questioni dell'economia globale in modo coordinato e globale. Questi strumenti verranno dettagliati e spiegati meglio nel corso del presente elaborato. È interessante però sottolineare che la Commissione Europea sostiene che le imprese digitali sono soggette ad un'imposizione effettiva solamente del 9,5% a fronte del 23,3% cui si vedono sottoposte le imprese tradizionali.<sup>3</sup> Dunque, poter osservare che i modelli di business digitali vengono tassati mediamente due volte meno di quelli tradizionali e che 9 su 20 delle società con capitalizzazione di mercato più alta sono digitali, consente di comprendere la motivazione per cui le sfide che riguardano la tassazione digitale sono oggi al centro del dibattito fiscale internazionale.

---

<sup>3</sup> Consiglio ECOFIN del 17 maggio 2019, Note su atti dell'Unione Europea, Nota n. 31.

## 1.2 Elusione ed evasione fiscale internazionale

Negli ultimi anni, è sempre più frequente che le imprese digitali approfittino della forte incertezza che caratterizza i sistemi fiscali di tutto il mondo, non ancora adatti a fronteggiare le sfide introdotte dalla digitalizzazione. Esse utilizzano, e in taluni casi elaborano, nuove tecniche di evasione e soprattutto di elusione fiscale, con la finalità di ridurre il più possibile la propria base imponibile e, di conseguenza, massimizzare i propri profitti.

Quindi attraverso l'elusione fiscale il soggetto passivo d'imposta sostanzialmente non compie alcun atto illegale (abuso del diritto), piuttosto pone in essere atti strumentali al fine di ridurre il proprio reddito imponibile attraverso lo sfruttamento di alcune lacune dell'ordinamento tributario<sup>4</sup>. Sotto un profilo giuridico, l'elusione fiscale in Italia non è perseguibile penalmente, ma costituisce solo un illecito amministrativo.

Al contrario, vi è evasione fiscale quando un soggetto passivo d'imposta decide intenzionalmente di dichiarare un reddito imponibile inferiore a quello effettivamente conseguito, oppure quando lo stesso soggetto non emette parte delle ricevute fiscali, degli scontrini o delle fatture a seguito di pagamenti ricevuti. Più in generale, la categoria comprende tutti quei comportamenti messi in atto dal contribuente per ridurre, o in certi casi eliminare, il prelievo fiscale da parte dell'erario. Questa condotta, a differenza dell'elusione, rappresenta una violazione delle norme di legge e comporta, superata una certa soglia, provvedimenti penali nei confronti dell'evasore.

Dal concetto più ampio appena descritto discende l'evasione internazionale: sempre più frequente a seguito del processo di globalizzazione, è relativa alle condotte messe in atto dalle imprese internazionali che sfruttano la mancanza di armonizzazione tra i diversi sistemi tributari. Si distingue per due comportamenti principali: il trasferimento del contribuente ed il trasferimento della materia imponibile. Il primo consiste nello spostamento del soggetto passivo verso territori contraddistinti da un sistema fiscale privilegiato, come i cosiddetti paradisi fiscali; nel secondo, invece, viene trasferita la materia imponibile mediante l'allocazione funzionale delle fonti di guadagno, ad esempio riqualificando i dividendi in *royalties*, oppure tramite la pratica del *transfer pricing*.

---

<sup>4</sup> Maiorano, P.; Elusione fiscale; Enciclopedia Treccani; [www.treccani.it/enciclopedia/elusione-fiscale\\_%28Dizionario-di-economia-e-Finanza%29/](http://www.treccani.it/enciclopedia/elusione-fiscale_%28Dizionario-di-economia-e-Finanza%29/)

In tema di fiscalità internazionale, si parla spesso anche di pianificazione fiscale. Con questo termine si intende lo sfruttamento delle divergenze esistenti tra i diversi sistemi tributari dei singoli Stati con l'obiettivo di ridurre il carico fiscale dovuto al Fisco, ciò è appunto l'elemento in comune con l'evasione. Attraverso la pianificazione uno stesso presupposto di imposta viene disciplinato in diversi modi e sulla base delle libertà di scelta del contribuente e della libera circolazione di beni e di servizi, il contribuente può decidere in che luogo collocare la propria attività d'impresa, purché però il fine fiscale non sia l'unico obiettivo, che altrimenti metterebbe in piedi uno schema di elusione fiscale che collega due Stati.

La pianificazione fiscale presenta alcuni aspetti da tenere in considerazione tra i quali si ricorda lo sfruttamento, come già detto, delle disparità di trattamento tra i sistemi tributari dei diversi Stati, oltre al disallineamento tra il luogo di creazione della ricchezza e il luogo in cui questa viene tassata e infine la presenza di una doppia non imposizione a livello internazionale che i singoli Stati non avevano intenzione di concedere. Nel momento in cui questi tre aspetti congiungono la pianificazione fiscale diventa pianificazione fiscale aggressiva.

In questo contesto, lo strumento di pianificazione fiscale per eccellenza che incide sulla fiscalità internazionale risulta essere il Transfer Pricing, ossia una pratica contabile che permette ad un'impresa di fissare i prezzi delle transazioni che si realizzano tra le diverse filiali che operano sotto un comune controllo o proprietà (transazioni c.d. *controllate*). L'operazione appena descritta non è pienamente conforme ai principi di concorrenza e di libero mercato, in quanto le transazioni si svolgono con prezzi che vengono concordati dalle imprese stesse secondo le loro necessità. Per tale motivo spesso le autorità fiscali disapprovano la manipolazione dei prezzi di trasferimento. Dunque, in base a quanto prescritto dall'articolo 9 del modello di convenzione fiscale OCSE, queste operazioni infragruppo devono rispettare l'*Arm's Length Principle* (Principio della lunghezza del braccio), che ribadisce come i prezzi di trasferimento tra due entità appartenenti allo stesso gruppo devono essere trattati come se fossero stati realizzati tra due entità indipendenti, vale a dire che sono tenute a negoziare secondo quelle che sono le condizioni di mercato. La conformità a questo principio consente una adeguata determinazione del valore delle attività da parte delle imprese e, di conseguenza, permette di ottenere una precisa tassazione dei redditi. Tuttavia, come è stato ampiamente discusso in precedenza, l'avvento della digitalizzazione ha comportato l'utilizzo sempre più frequente da parte delle imprese, di assets caratterizzati da un'elevata intangibilità (competenze, know-how, brand), i quali sono spesso oggetto di transazioni infragruppo. L'immaterialità di tali risorse si traduce nella difficoltà di identificare dei criteri universali di

determinazione del loro valore, per questo motivo sono spesso trasferiti verso altre giurisdizioni ad un prezzo conveniente per perseguire un'ottimizzazione fiscale.<sup>5</sup>

In questo contesto è utile introdurre anche il concetto di *paradiso fiscale*, che si riferisce a quegli Stati o territori autonomi nei quali il prelievo fiscale sui redditi risulta essere ridotto o del tutto assente, consentendo notevoli risparmi per quei soggetti che decidano di stabilirvi la propria residenza (qualora si tratti di singole persone fisiche) oppure la sede legale della propria attività (qualora invece si tratti di persone giuridiche/imprese).

Tuttavia, la possibilità di usufruire di tali agevolazioni viene solitamente riservata anche ai non residenti, i quali spesso possono arrivare ad ottenere un regime fiscale analogo a quello dei residenti, se non addirittura più conveniente. La finalità è duplice; da una parte tale processo attira il capitale estero con l'intento di arricchire l'economia; dall'altra i soggetti riescono a sfuggire all'elevata imposizione del Paese nel quale risiedono.

Le diverse caratteristiche sopra elencate hanno spinto e spingono ancora oggi molti imprenditori a costituire – in tali *paradisi fiscali* – vere e proprie società off-shore oppure ad aprirvi conti correnti esteri; le motivazioni sono essere molteplici: prima tra tutte la volontà come sopra riportato di tutelare i propri risparmi ed il proprio reddito dall'elevata tassazione imposta dal proprio paese d'origine, segue poi, la possibilità che garantiscono alcuni territori di gestire il proprio denaro in forma anonima; e da ultimo, l'opportunità di costituire un'attività estera rapidamente e senza la necessità di ottenere la residenza nel territorio in cui si sta operando.

Quindi sostanzialmente, i *paradisi fiscali* non realizzano soltanto una serie vantaggi riguardo una ridotta tassazione, ma definiscono una giurisdizione che comporta poter evadere o eludere regole che in altri Stati si dimostrano maggiormente restrittive. Effettivamente, in aggiunta alle agevolazioni fiscali, tali territori configurano anche facilitazioni bancarie, la presenza di normative commerciali ridotte – riguardo la registrazione di società o holding – ed infine l'occasione di riciclare denaro in assoluto anonimato sulle attività svolte.

---

<sup>5</sup> novitafiscali.supsi.ch/494/1/Gentile\_niccolo\_Transfer%20pricing%20dei%20beni%20immateriali.pdf Gentile IN.; Diritto tributario internazionale e dell'UE. Transfer Pricing dei beni immateriali

### **1.3 Superamento del concetto di stabile organizzazione**

Il continuo sviluppo della tecnologia e la smisurata crescita dei volumi d'affari realizzati grazie al commercio elettronico, hanno messo in luce come il concetto di “stabile organizzazione”, inteso come presenza materiale dell'impresa nel paese di riferimento, pone alcune criticità riguardo la sua applicazione alle imprese multinazionali “digitali”. Approfondendo il concetto di stabile organizzazione, è possibile affermare che costituisce la fattispecie in cui si verifica quella forma di collegamento con il territorio dello Stato che legittima quest'ultimo a tassare il reddito prodotto da un'impresa estera.

La nozione di stabile organizzazione trova spiegazione anzitutto all'interno del Modello di convenzione OCSE (Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico) all'art.5; mentre la fonte primaria per lo Stato italiano è il TUIR – Testo Unico delle Imposte sul Reddito (art.162) introdotto dal D.Lgs. del 12.12.2003 n. 344 ai sensi della legge delega n°80 del 2003 di riforma dell'Ires; ottenuto tramite un adattamento del modello Ocse.

L'OCSE è un'organizzazione internazionale istituita il 16 aprile 1948 per controllare la distribuzione degli aiuti statunitensi del Piano Marshall per la ricostruzione dell'Europa dopo la Seconda Guerra Mondiale e favorire la cooperazione e la collaborazione fra i Paesi membri. Il Modello Ocse consiste in accordi, bilaterali o multilaterali fra Stati, per prevenire i fenomeni di doppia imposizione in riferimento a più materie, tra cui una in particolare che riguarda la collaborazione tra Stati nel contrasto all'evasione fiscale. Il dovere principale del modello Ocse contro le doppie imposizioni è quello di eliminare o ridurre la doppia imposizione giuridica. Tale doppia imposizione si genera in modo spontaneo, nel commercio e nelle attività internazionali, come risultato della sovrapposizione di due giurisdizioni nazionali diverse. Tali trattati cercano di attenuare o, nella migliore ipotesi, eliminare, tale dannoso fenomeno rendendo meno gravoso l'onere fiscale, il quale viene consensualmente ripartito tra i due stati invece di gravare doppiamente sul contribuente che intraprenda un investimento transnazionale.

Dunque, tale Modello, diviso in 7 capitoli, disciplina all'articolo 5 del capitolo 2 quali sono i requisiti e i presupposti per l'esistenza di una stabile organizzazione; mentre l'art. 7 tratta delle regole circa la determinazione degli utili ad essa attribuibili.

Bisogna infine sottolineare che il Modello OCSE è associato ad un Commentario in cui vengono forniti dei chiarimenti sulle singole disposizioni, in maniera da permettere una corretta interpretazione e applicazione delle stesse.

Nello specifico, ai sensi del paragrafo 1 dell'art. 5 del Modello di Convenzione OCSE, il termine “stabile organizzazione” *indica una sede fissa di affari attraverso la quale l'impresa esercita in tutto o in parte la propria attività, o un soggetto che opera svolgendo attività imputabili al non residente.*<sup>6</sup>

Il paragrafo 2 presenta un elenco, non esaustivo, di impianti che costituiscono una stabile organizzazione. Nello specifico stabilisce che il termine “stabile organizzazione” comprende: a) una sede di direzione; b) una succursale; c) un ufficio; d) un'officina; e) un laboratorio; f) una miniera, un giacimento petrolifero o di gas naturale, una cava o un altro luogo di estrazione di risorse naturali.

Il paragrafo 4 invece, presenta una lista (c.d. negative list) in cui sono descritte le ipotesi in cui una sede fissa d'affari non è considerata una stabile organizzazione. Analizzandolo più nel dettaglio, esso stabilisce che non si considera l'esistenza di una stabile organizzazione se: a) viene utilizzata un'installazione ai soli fini di deposito, di esposizione o di consegna di beni o merci appartenenti all'impresa; b) i beni o le merci appartenenti all'impresa sono immagazzinati ai soli fini di deposito, di esposizione o di consegna; c) i beni o le merci appartenenti all'impresa sono immagazzinati ai soli fini della trasformazione da parte di un'altra impresa; d) viene utilizzata una sede fissa d'affari ai soli fini di acquistare beni o merci o di raccogliere informazioni per l'impresa; e) viene utilizzata una sede fissa d'affari ai soli fini di svolgere, per l'impresa, qualsiasi altra attività che abbia carattere preparatorio o ausiliario; f) viene utilizzata una sede fissa d'affari ai soli fini dell'esercizio combinato delle attività menzionate nelle lett. da a) ad e), purché l'attività della sede fissa nel suo insieme quale risulta da tale combinazione, abbia carattere preparatorio o ausiliario.

Le disposizioni contenute nei paragrafi 5 e 6 concernono le attività che una “persona” svolge per conto di un'impresa e consentono di configurare l'esistenza di una stabile organizzazione anche in assenza di una base fissa d'affari (c.d. “stabile organizzazione personale”).

L'ordinamento italiano non ha mai dato una sua propria ed univoca definizione formale di stabile organizzazione, il processo che infatti ha dato origine all'introduzione di tale nozione ha luogo solo nel 2003 con la riforma Tremonti, dopo che la Legge 7 aprile 2003, n. 80<sup>7</sup> premeva il legislatore delegato all'elaborazione di una definizione della nozione di stabile organizzazione a partire dai

---

<sup>6</sup> OECD (2012), “Article 5. Permanent Establishment.”, in *Model tax Convention on Income and on Capital 2010 (Full Version)*, OECD Publishing.

<sup>7</sup> “delega al Governo per la riforma del sistema fiscale statale”, precisamente all'art. 4, comma 1, lett. a)

criteri ricavabili dagli accordi internazionali contro le doppie imposizioni<sup>8</sup>. In attuazione della Legge di cui sopra, con il successivo D.Lgs. 12 dicembre 2003, n. 344, a decorrere dal 1° gennaio 2004, la nozione di stabile organizzazione, in buona parte tratta salvo alcune eccezioni dal Modello OCSE nella versione aggiornata in vigore quel momento, ha visto luce per mezzo dell'inclusione nel TUIR (D.P.R. 22 dicembre 1986, n. 917) dell'art. 162.

A riguardo, la stessa Agenzia delle Entrate si è pronunciata come segue: *«Il dettato dell'articolo 162 riprende sostanzialmente il testo più recente dell'articolo 5 del modello di convenzione OCSE, discostandosene solo in alcuni punti, in considerazione delle interpretazioni contenute nel commentario a detto modello concordate tra gli Stati membri. Pertanto, similmente al modello OCSE, l'articolo 162 reca ipotesi sia "positive" sia "negative" che configurano rispettivamente la esistenza o la inesistenza di una stabile organizzazione di tipo "materiale". Il medesimo articolo individua anche ipotesi di stabile organizzazione di tipo "personale", caratterizzata in funzione dei poteri attribuiti ed esercitati abitualmente da un soggetto in nome dell'impresa estera»*<sup>9</sup>.

L'ambito di applicazione dell'articolo 162 trova attuazione in due ipotesi differenti: in assenza di trattato contro le doppie imposizioni, oppure nel differente caso in cui la normativa del TUIR, sia di trattamento più favorevole per il contribuente<sup>10</sup>

Passando all'analisi del presente articolo, il primo comma definisce in via generale l'espressione "stabile organizzazione" che designa una sede fissa di affari per mezzo della quale l'impresa non residente esercita in tutto o in parte la sua attività sul territorio dello Stato<sup>11</sup>.

Importanti cambiamenti sono avvenuti con La Legge di Bilancio 2018 che ha modificato la definizione di stabile organizzazione contenuta nell'art. 162 del TUIR al fine di recepire nel nostro

---

<sup>8</sup> Così l'art. 4, comma 1, lett. a), della Legge 7 aprile 2003, n. 80: «Nel rispetto dei principi della codificazione, per incrementare la competitività del sistema produttivo, adottando un modello fiscale omogeneo a quelli più efficienti in essere nei Paesi membri dell'Unione europea, la riforma dell'imposizione sul reddito delle società si articola, per quanto riguarda l'imponibile, sulla base dei seguenti principi e criteri direttivi: a) [...] definizione della nozione di stabile organizzazione sulla base dei criteri desumibili dagli accordi internazionali contro le doppie imposizioni».

<sup>9</sup> Circolare dell'Agenzia delle Entrate del 16 giugno 2004, n. 25/E.

<sup>10</sup> L'art. 169 del TUIR recita che: «Le disposizioni del presente testo unico si applicano, se più favorevoli al contribuente, anche in deroga agli accordi internazionali contro la doppia imposizione».

<sup>11</sup> Testo Unico delle Imposte sui Redditi (TUIR), art. 162, co. 1, in vigore dal 01/01/2004.

ordinamento le modifiche al Modello OCSE apportate dall'Action Plan 7 del progetto BEPS (Base Erosion and Profit Shifting Project) introdotte per tenere in considerazione l'evoluzione delle attività economiche. Sostanzialmente, l'Action Plan 7 interviene direttamente sul testo del Modello di convezione dell'OCSE riscrivendo la definizione di stabile organizzazione prevista all'art. 5 del Modello stesso.

Pertanto, il legislatore nazionale, avendo accolto le modifiche apportate alla stabile organizzazione in ambito comunitario, è intervenuto con la Legge di Bilancio 2018 riscrivendone la definizione di stabile organizzazione contenuta dell'art. 162 del TUIR.

L'art. 162 del TUIR, comma 2, lettera *f-bis*, nella sua nuova stesura prevede che l'espressione "stabile organizzazione" comprende: "*una significativa e continuativa presenza economica nel territorio dello Stato costruita in modo tale da non fare risultare una sua consistenza fisica nel territorio stesso*". Viene dunque inserito il concetto di stabile organizzazione nel settore digitale con l'intento di colmare le carenze normative che hanno consentito alle imprese che operanti in tale campo di limitare le proprie imposte, evitando di pagare le tasse nel luogo in cui vengono generati i profitti.

Può accadere, non a caso, che a seguito della progressiva affermazione dei nuovi modelli di business tipici dell'economia digitale, una società residente di uno Stato effettui transazioni con soggetti presenti in un'altra giurisdizione senza la necessità di una vera e propria presenza fisica in quest'ultima.

La mancanza di una presenza fisica sul territorio deve coordinarsi con quanto disposto dagli articoli 5 e 7 del modello Ocse secondo i quali una società è sottoposta ad imposizione sui redditi prodotti in un paese diverso da quello della sede, qualora in tale stato sia presente una stabile organizzazione. Nello specifico l'OCSE ha provveduto alla modifica dell'articolo 5 introducendo al paragrafo 4.1 la cosiddetta anti fragmentation rule. Si tratta di una clausola volta al contrasto della frammentazione delle attività quale forma di elusione dello status di stabile organizzazione. Secondo tale clausola, cd. *anti-fragmentation rule*, nell'ipotesi di esecuzione di più attività da parte di una o più imprese tra loro collegate in un determinato Stato, sussiste una stabile organizzazione se le diverse attività sono complementari e connesse tra di loro, fatto salvo il caso in cui l'insieme delle attività, unitariamente considerate, abbia carattere preparatorio o ausiliario. In altri termini, per poter valutare la sussistenza di una stabile organizzazione, non verrà più valutata l'attività svolta dalle singole società del gruppo, quanto piuttosto l'attività complessiva risultante dalla

combinazione delle attività svolte dalle singole imprese del gruppo nel medesimo luogo, o da imprese strettamente correlate situate in luoghi diversi.

#### **1.4 Concorrenza fiscale: quella sana e quella dannosa**

Con concorrenza fiscale ci si riferisce alla tendenza di alcune giurisdizioni a ridurre gli oneri fiscali in modo da attrarre investimenti dall'estero. Esse, quindi, entrano in competizione tra loro e cercano di rendere il proprio sistema fiscale più concorrenziale.

Questo strumento può riguardare tutti i livelli istituzionali, dallo statale, al regionale fino al comunale; la concorrenza che si svolge tra i livelli di governo di uno medesimo Stato viene definita verticale ed è tale per cui se un livello di governo introduce un'imposta, diminuisce la base imponibile disponibile per gli altri gradi di governo. Quella di cui però si tratterà in modo più approfondito nel corso del presente elaborato, è la concorrenza di tipo orizzontale, ovvero quella che si sviluppa tra diversi Stati; invero, nel caso di economie aperte, laddove vi è un'elevata mobilità dei redditi, c'è la possibilità di interdipendenza tra gli Stati tale che le decisioni fiscali implementate da un Paese abbiano ripercussioni sul comportamento fiscale di un altro. Si crea quindi una diretta competizione basata sull'uso della leva finanziaria in cui ogni giurisdizione adotta le variabili fiscali in modo strategico per il perseguimento di massimi vantaggi.

All'interno dell'Unione Europea non esiste un sistema fiscale integrato, al contrario essa è un luogo nel quale si incontrano diversi sistemi, ed è proprio questa diversità che li rende competitivi e che genera concorrenza. Dal punto di vista degli effetti generati, la concorrenza fiscale può essere definita come una situazione in cui le giurisdizioni fiscali generano esternalità fiscali in altre giurisdizioni; in altre parole, si realizza un'interdipendenza dovuta dal fatto che il livello di benessere dei residenti di un ente è influenzato dalle scelte di politica fiscale degli altri e viceversa.<sup>12</sup>

Secondo altri, essa può indurre un Paese ad adottare aliquote più basse o incentivi fiscali più generosi per attirare investimenti esteri e catturare basi imponibili caratterizzate da grande mobilità. La concorrenza fiscale può essere considerata come uno dei fattori impiegabili per rendere il sistema economico più appetibile e migliore rispetto a quello degli altri Stati, è dunque parte integrante della competitività di uno Stato stesso.

---

<sup>12</sup> L. Grazzini, A.Petretto, "Coordinamento e Concorrenza fiscale nei processi di Federalismo. Una rassegna teorica e alcune considerazioni sul caso italiano", maggio 2014. p. 3

Un utilizzo appropriato della fiscalità può essere benefico, producendo effetti positivi sulla società e contribuendo allo sviluppo economico. A sostegno di ciò, alcuni studiosi hanno apportato i loro contributi con differenti teorie. Prima fra tutte è la teoria del Leviatano in origine sviluppata da Hobbes e poi riproposta da Brennan e Buchanan. (1977,1980) In questa visione, lo Stato viene rappresentato come monopolista e dunque interessato unicamente ad aumentare il proprio benessere politico attraverso la massimizzazione del gettito fiscale. Emerge che la concorrenza fiscale sia benefica perché altrimenti le dimensioni del settore pubblico tenderebbero ad essere eccessive e quindi l'inefficienza si manifesterebbe con un eccesso di tassazione.<sup>13</sup>

Sempre nella prospettiva della concorrenza fiscale benefica, un altro significativo contributo è quello di Wellisch, il quale dimostra come un governo Leviatano, illustrato dettagliatamente in precedenza, sia incline a modificare il suo comportamento in relazione alla competizione fiscale. Tuttavia, non tutti gli strumenti fiscali possono diminuire la spesa pubblica improduttiva; infatti, affermano Edwards e Keen (1996) che la concorrenza fiscale sia benefica laddove è possibile applicare una tassazione distorsiva che spinge gli enti a una competizione tra di loro col fine di ridurre la spesa pubblica superflua e le aliquote di imposta su fattori mobili.

Eggert (2001) arriva a sostenere un esito simile, ritendendo che la concorrenza fiscale benefica non sia un concetto assoluto, ma che piuttosto va accertata di volta in volta in base agli strumenti di politica fiscali che il governo adotta.

Wellisch ed Eggert mostrano dunque un risultato perfettamente in linea con la teoria del Second Best, per cui invece di avere, in assenza di competizione fiscale, un'unica «grande» distorsione, è preferibile avere, tramite la competizione fiscale, più distorsioni se queste sono più contenute.<sup>14</sup>

La concorrenza fiscale però avrebbe un ulteriore aspetto positivo da considerare, ovvero quello di rendere credibile le azioni dei governi volte a non introdurre aliquote troppo elevate sui redditi da capitale. Infatti, secondo Kehoe (1989), la concorrenza consente alle imprese di poter investire in un paese e di adottare una logica "hit and run" ossia di andare via, qualora il governo aumenti le aliquote, se la loro differenza bilancia i costi per la riallocazione degli investimenti.<sup>15</sup>

La concorrenza fiscale, tuttavia, può configurarsi come dannosa, (harmful tax-competition) quando vi è associata una perdita di benessere collettivo (Keen 1999). Un contributo importante nell'ambito

---

<sup>13</sup> L. Grazzini, A.Petretto, "Coordinamento e Concorrenza fiscale nei processi di Federalismo. Una rassegna teorica e alcune considerazioni sul caso italiano", maggio 2014. p. 14

<sup>14</sup> Ibidem p.15-16

<sup>15</sup> Ibidem p.15

di concorrenza fiscale intesa come dannosa viene dato da W.E Oates all'inizio degli anni 70 del secolo scorso, il quale pur prendendo come riferimento il modello di Tiebout, se ne discosta sottolineando le inefficienze che può generare. Infatti, secondo Oates, ridurre le imposte determina una riduzione della spesa pubblica e conseguentemente un livello inefficiente di servizi pubblici di cui i cittadini possono usufruire.<sup>16</sup> Tuttavia in questo modello, lo studioso analizza uno scenario più vicino alla realtà in quanto caratterizzato da mobilità di capitali, diverso da quello di Tiebout, principalmente focalizzato sulla mobilità degli individui. In tale contesto, si registrano importanti esternalità tra i vari Stati, generate dalla paura che le autorità possano imporre un'imposta sul capitale che poi dia origine ad una fuga di investimenti verso un'altra giurisdizione. Dunque, per prevenire tutto ciò, i governi dovrebbero applicare l'imposta direttamente ai fattori immobili come lavoro e proprietà immobiliari.

### **1.5 Dumping fiscale**

Il termine dumping proviene dall'inglese e tradotto letteralmente significa "scaricare". In termini economici, consiste in una pratica commerciale sleale nell'ambito della quale le grandi imprese immettono nei mercati europei i loro prodotti ad un prezzo nettamente inferiore a quello di mercato. Tale prezzo collusivo deriva dalla concessione di sussidi dallo Stato nel paese di origine o dalla produzione eccessiva delle aziende rivenditrici di tali beni in eccedenza all'estero.

Ovviamente, è un fenomeno che si configura come una forma di concorrenza sleale in quanto i prodotti vengono venduti ad un prezzo che non riflette in modo adeguato il costo per produrli.

Per far fronte a questa problematica, l'UE si serve di svariati meccanismi di difesa commerciale al fine di arginare ogni tipo di comportamento commerciale scorretto, primo tra tutti la legislazione anti-dumping. Un ulteriore modo per combattere l'utilizzo di questa pratica, ad esempio, può essere imporre dei dazi sui prodotti oggetto di dumping.

L'UE confida nel libero commercio come generatore di occupazione e benessere. Però, l'atteggiamento scorretto di taluni Stati può influire sulle dinamiche della competitività del mercato tramite l'eccesso di produzione o l'immissione di prodotti che sono poi ceduti ad un prezzo inferiore rispetto a quello di mercato. La conseguenza di ciò è che le altre imprese sono impossibilitate a competere in modo redditizio e quindi si trovano costrette alla chiusura e al licenziamento dei dipendenti. Al fine di proteggere i lavoratori e le imprese, è necessario che l'Unione implementi misure di contrasto ai sussidi e al dumping.

---

<sup>16</sup> Si veda OATES W.E., *Fiscal Federalism*, New York, Harcourt Brace, 1972.

Concretamente, l'UE può frenare i prodotti oggetto di dumping o sovvenzionati imponendo pesanti sanzioni a paesi non appartenenti all'UE se responsabili di pratiche commerciali sleali all'interno del mercato europeo, sempre rispettando le norme dell'Organizzazione mondiale del commercio (OMC) di cui è membro. Tali sanzioni consistono in dazi o tariffe sui prodotti oggetto delle suddette pratiche collusive.

L'Organizzazione mondiale del commercio (OMC) <sup>17</sup> ha il dovere di regolamentare il commercio a livello globale. L'OMC fornisce il quadro normativo per quanto concerne la negoziazione di ogni tipo di accordo commerciale e prevede le regole per risolvere le controversie.

Per poter imporre i dazi antidumping è necessario che i produttori europei presentino un ricorso in modo che poi l'UE possa avviare un'inchiesta. Conformemente alle norme dell'OMC, l'Unione Europea è tenuta a provare la sussistenza di un danno alle industrie operanti in Europa dovuto all'immissione di prodotti sovvenzionati. Per contrastare sempre di più la concorrenza sleale, negli anni si sta cercando di adottare delle regole sempre più severe e stringenti. A maggio 2018 il Parlamento Europeo ha approvato delle norme antidumping supplementari affinché l'Unione Europea possa imporre delle tariffe più elevate sulle importazioni oggetto di dumping o di sovvenzioni.

Dunque, queste regole permettono di accorciare i tempi delle inchieste antidumping, grazie anche all'istituzione di uno sportello per le PMI per gestire i ricorsi e le procedure d'inchiesta e volto al coinvolgimento dei sindacati per valutare eventuali dazi. In aggiunta, viene previsto anche che tutti i prodotti che giungono nel mercato europeo vengano minuziosamente controllati e registrati dal momento in cui viene notificata un'indagine, per scongiurare l'esecuzione stoccaggi volti ad eludere le norme.<sup>18</sup>

In merito si è pronunciato anche Roberto Rustichelli, presidente dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, durante l'audizione alla Camera del 2 luglio 2020 sul Programma di lavoro della Commissione Europea per il 2020 e sulla Relazione programmatica sulla partecipazione dell'Italia alla Unione europea nell'anno 2020. *“Alcune ricerche stimano che, a causa della concorrenza fiscale sleale a livello europeo, il fisco italiano perde la possibilità di tassare oltre 23 miliardi di dollari di profitti: 11 miliardi di profitti vengono spostati in Lussemburgo, oltre 6 miliardi in Irlanda, 3,5 miliardi in Olanda e oltre 2 miliardi in Belgio”*.<sup>19</sup>

---

<sup>17</sup> un'organizzazione internazionale composta da 164 membri

<sup>18</sup> <https://www.ilsole24ore.com/art/il-parlamento-ue-dice-si-nuove-norme-anti-dumping-AEs3o4BD>

<sup>19</sup> V. Thomas Torslov, Ludvig Wier, Gabriel Zucman, 2020, “The missing profits of Nations”, NBER e i dati resi disponibili sul sito <https://missingprofits.world/>.

Tuttavia, le conseguenze negative non colpiscono solo l'Italia e i singoli stati europei, ma la concorrenza sleale riduce anche quella che è la capacità dell'Unione Europea nel suo complesso di raccogliere risorse impedendo così una tassazione equa dei profitti delle imprese. Non a caso *“Paesi come l'Irlanda, l'Olanda e il Lussemburgo sono veri e propri paradisi fiscali nell'area Euro, che attuano pratiche fiscali aggressive che danneggiano le economie degli altri Stati membri e che, anche grazie a queste pratiche, registrano elevatissimi tassi di crescita”*.<sup>20</sup> Questo contesto di dumping fiscale è costato minori entrate per l'Europa per circa 35-70 miliardi all'anno.

---

<sup>20</sup> dr. Roberto Rustichelli in merito al programma di lavoro della commissione europea per il 2020 e alla relazione programmatica sulla partecipazione dell'Italia alla Unione europea nell'anno 2020. – 2 luglio 2020

# Capitolo II

## 2.1 Casistica applicata alla digital economy

Nel precedente capitolo è stato spiegato il motivo per cui le multinazionali possono approfittare delle lacune normative nei vari ordinamenti, adesso verranno illustrati i casi di alcuni colossi del digitale che attuano vari escamotage per aumentare i profitti nei paesi fiscalmente agevolati e ridurre gli oneri fiscali.

### 2.1.1 Caso Amazon

Amazon, leader indiscusso dell'e-commerce, negli anni è finito diverse volte nel mirino delle autorità fiscali per aver attuato vari episodi di elusione. Nel lontano 2005, Amazon dà vita a questa strategia elusiva costituendo una sede in Lussemburgo che controllava e controlla tutt'ora le attività di vendita delle altre sedi europee. Grazie a questa nuova società controllante, sostanzialmente la società ha scisso le operazioni, in quanto quelle di spedizione vengono assoggettate all'ordinamento inglese mentre quelle relative alla vendita alla nuova sede lussemburghese. In questa maniera Amazon evita tranquillamente i costi delle tasse societarie dato che la maggioranza dei ricavi beneficia delle agevolazioni fiscali del Lussemburgo (risulta essere uno dei più conosciuti paradisi fiscali) e solo una minima parte viene tassata dal regime anglosassone.<sup>21</sup> Tuttavia, nel 2014 per Amazon sorgono i primi problemi visto che la Commissione Europea ha avviato un'inchiesta sulla pratica del tax ruling, ovvero quegli accordi spesso segreti, che le autorità fiscali dei paesi europei hanno stipulato con le multinazionali straniere per poter concedere un regime fiscale agevolato. Dunque, a questo proposito sono stati esaminati tutti gli accordi sottoscritti da Amazon con il Lussemburgo e dopo essere stata multata per milioni di euro, la multinazionale decide di cambiare strategia. Infatti, nel 2015 la compagnia ha aperto in molti paesi europei delle filiali della sede distaccata in Lussemburgo con l'obiettivo di gestire le attività nei mercati nazionali. Questa mossa in effetti ha favorito il processo di armonizzazione fiscale riuscendo ad apportare per le nazioni coinvolte, entrate maggiori derivanti dall'imposizione fiscale.

---

<sup>21</sup> Rusconi, "Ecco come Amazon elude il fisco inglese. Il «trucco»? Le controllate pagano royalty sui brevetti e oneri di vendita alla filiale lussemburghese", Il Sole 24 Ore, 2012.

## 2.1.2 Caso Apple

Apple insieme a Google, che verrà esaminata successivamente, è stata tra le prime multinazionali digitali ad utilizzare uno dei comportamenti elusivi oggi più conosciuti, ovvero quello del *Double Irish with Dutch Sandwich*. Questa tecnica ha alla base i considerevoli vantaggi fiscali che alcuni paesi europei offrono; ad esempio, l'Irlanda ormai celebre per le corporate tax <sup>22</sup> tra le più basse in Europa pari al 12,5% e per l'esenzione sulla tassazione dei dividendi esteri, ma anche l'Olanda d'altro canto che non applica ritenute fiscali sulle royalties <sup>23</sup> provenienti dal diritto di servirsi della proprietà intellettuale concessa dalla società primaria a quella irlandese. Il modello del Double Irish si sostanzia nella costituzione, da parte della compagnia in questione, di due società in Irlanda di cui la prima con stabile organizzazione in un paradiso fiscale (cosiddette società offshore) attraverso la quale transitano le royalties; mentre la seconda è effettivamente operante sul mercato. Tuttavia, questi sono solo i primi steps della strategia ovvero il Double Irish, perché a ciò si affianca il Dutch Sandwich che consiste nella creazione di una terza società in Olanda, nella quale vengono fatti transitare gli utili conseguiti dalle compagnie, che, come detto precedentemente non subiscono alcuna tassazione essendo sottoposti al regime fiscale olandese. Per consentire tutto ciò, alla base vi sono sicuramente una serie di contratti di licenza e sub-licenza stipulati tra la casa madre e le sussidiarie, ma soprattutto il cosiddetto Transfer Pricing, che consente il trasferimento delle entrate delle tre società nella società con sede in un paradiso fiscale. Il fine ultimo di questo meccanismo è non pagare le tasse sugli introiti prodotti che altrimenti le società dovrebbero pagare se fossero sottoposte al regime fiscale dello Stato di appartenenza.

Dopo aver illustrato dettagliatamente il meccanismo, è possibile ripercorrere l'inizio di questo processo da parte di Apple. Tutto ha inizio nel 1980 quando la Apple Inc. dà vita a una rete di società controllate a partire dalla creazione della Apple Operations International (AOI) ossia una holding con sede in Irlanda, che, a sua volta controlla altre due società: la Apple Operations Europe (AOE), e la Apple Sales International (ASI). Infine, poi le tre società irlandesi sono parzialmente di un'altra sussidiaria nelle Isole Vergini Britanniche, la Baldwin Holdings Unlimited. Grazie a questo espediente, la società madre riesce a spostare dall'Usa all'Irlanda i diritti di sfruttamento economico della proprietà intellettuale, precedentemente sviluppata negli Stati Uniti, che giuridicamente resta

---

<sup>22</sup> Tale tassa costituisce un'imposta sui redditi delle imprese ed è applicata, appunto, dagli Stati sui redditi imponibili di tutte le società sottostanti al loro regime fiscale.

<sup>23</sup> Sono i compensi di qualsiasi natura corrisposti per l'uso o la concessione in uso di un diritto di proprietà letterarie e artistiche, di brevetti, marchi, disegni, progetti e per le informazioni riguardanti l'esperienza industriale, commerciale o scientifica, OCSE, Commentary on article 12 concerning the Taxation of Royalties, par. 2,8

alla casa madre così da garantire la qualità dei prodotti, ma l'imposizione fiscale ha luogo in Irlanda dal momento che la corporate tax è pari al 12,5% a fronte del 35% vigente in America.

Proprio per tale comportamento, la Commissione Europea ha avviato una lunga inchiesta perché nel 1991 e 2007 erano stati sottoscritti due accordi fiscali in favore delle due branche incorporate in Irlanda, da parte delle autorità irlandesi. Secondo la Commissione, infatti, Dublino aveva concesso un trattamento senza dubbio preferenziale che consentiva di pagare un'aliquota inferiore al 1% sui profitti europei che poi è addirittura scesa allo 0,005% nel 2014.<sup>24</sup> Questo ha fatto ritenere che fosse una violazione dell'articolo 107 del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea (TFUE), il quale stabilisce che gli aiuti concessi dagli Stati membri non possono minacciare la concorrenza. In virtù di questo sistema fiscale di cui ha beneficiato Apple per più di un decennio, la Commissione ha condannato la multinazionale a versare più di 14 miliardi di euro comprensivi degli interessi. Questa ingente somma è stata raccolta e congelata in un fondo apposito in attesa della sentenza definitiva in appello, alla quale il governo irlandese ha fatto ricorso sperando in un ribaltamento del giudizio della Commissione Europea. La motivazione risiede nel fatto che il governo irlandese vuole evitare che la tassazione applicata alle multinazionali venga poi realmente classificata come aiuti di stato, in maniera da conservare la sua attrattività nei confronti di futuri partner commerciali. In aggiunta, il 15 luglio del 2020 Apple ha vinto il ricorso presentato alla Corte Generale dell'Unione Europea ribaltando così la decisione del 2016. Nella sentenza è evidenziato che la Commissione "Non è riuscita a dimostrare in modo adeguato l'esistenza di un vantaggio anticoncorrenziale" ai sensi dell'articolo 107 del TFUE. Per il tribunale "la Commissione avrebbe dovuto dimostrare che il reddito rappresentava il valore delle attività realmente portate avanti dalle filiali irlandesi". Da queste parole potrebbe sembrare che il tribunale si schieri con Apple, ma in realtà nella sentenza è chiaro che "Nonostante il Tribunale si rammarichi della natura incompleta e talvolta inconsistente del tax ruling contestato, i difetti individuati dalla Commissione non sono, da soli, sufficienti a provare l'esistenza di un vantaggio". La Magistratura Europea è cosciente che l'accordo tra Apple e Irlanda non sia totalmente corretto guardando a una prospettiva comunitaria; tuttavia, la Commissione ha contestato delle parti dell'accordo che non sono perseguibili. La Commissione oggi umilmente replica però, sostenendo che il Tribunale nella sentenza ha commesso "una serie di errori di diritto". Da qui il ricorso che è stato presentato alla Corte di Giustizia Europea contro l'annullamento della sentenza del 2016. Margrethe Vestager, Commissario per la Concorrenza lo ritiene necessario perché *"offrire agevolazioni fiscali a una*

---

<sup>24</sup> <https://www.ilsole24ore.com/art/apple-tribunale-ue-annulla-decisione-commissione-antitrust-non-provato-vantaggio-fiscale-AD2kCTe>

*società e non ai suoi concorrenti danneggi la leale concorrenza nell'Unione europea in violazione delle norme sugli aiuti di stato".* Dunque, la Commissione Europea presenterà la documentazione volta a comprovare come la situazione sia differente da quella che ha portato all'annullamento della precedente sanzione.

Dopo le indagini svolte nel 2014, il Ministro delle Finanze irlandese Michael Noonan, ha annunciato che dal 1° gennaio 2015 l'Irlanda non sarà più il paradiso fiscale delle Over The Top. Il Double Irish non sarà più una strategia che le società potranno adottare una volta che si stabiliranno ex novo nel paese. Le altre società hanno avuto tempo fino al 2020 per rivedere ed adattare le loro organizzazioni. La decisione è il risultato delle enormi pressioni europee e statunitensi sul governo che hanno lasciato ben poco spazio a soluzioni alternative.

Da sottolineare come però l'addio al Double Irish non abbia determinato la fuga delle imprese, in quanto comunque pagare le tasse in Irlanda comporterà sempre un vantaggio maggiore visto il 12,5% della corporate tax. In aggiunta sono stati garantiti nuovi incentivi, ad esempio, il taglio sui tassi dei profitti collegati allo sfruttamento dei brevetti che contribuiscono ad attrarre imprese estere.

### **2.1.3. Caso Google**

La tecnica del "Double Irish with a Dutch Sandwich" è stata resa celebre soprattutto dal gigante Google, che la ha ampiamente sfruttata per eludere miliardi ogni anno.

Google nasce negli Stati Uniti, ma data la sua dimensione, ha uffici sparsi in tutto il mondo. Da menzionare innanzitutto è la Google Ireland Limited, una sede che ha aperto in Irlanda in cui lavorano più di duemila dipendenti. Oltre a questa, Google possiede anche un'altra azienda in Europa, la Google Ireland Holding Unlimited Co, però priva sia di luogo fisico di lavoro che del personale incaricato. Google Ireland Holding pur essendo registrata in Irlanda, è gestita direttamente dalle Isole Bermuda possedendo le proprietà intellettuali, il brand, le tecnologie e molto altro. Questo è stato possibile perché la Google LLC residente negli Stati Uniti con un contratto di licenza ha ceduto i diritti di sfruttamento di tutti gli assets intangibili. La legge irlandese prevede che se un'azienda viene guidata interamente da un'altra residente altrove, allora la tassazione della società irlandese compete all'altro Stato, nel caso in questione spetta alle Bermuda che applicano un'aliquota dello 0%. Come se non bastasse, Google è proprietario anche un'altra company olandese, la Google Netherlands B.V che controlla la Google Ireland LTD.

Con l'adozione di questa struttura, la multinazionale può beneficiare delle vantaggiose corporate tax irlandesi, del regime fiscale olandese caratterizzato per la mancanza di ritenute sulle royalties in uscita ed infine di quello delle Bermuda celebre paradiso fiscale.

Quindi chiarendo meglio il triangolo appena illustrato, la sola società soggetta a tassazione risulta essere la Limited, la base imponibile però è erosa dalle royalties elevate che vengono corrisposte annualmente alla filiale olandese. Su tali royalties non sono previste ritenute alla fonte, dal momento che la normativa irlandese dispone che i flussi diretti alle società europee ne siano esenti. La filiale olandese trasferisce le royalties ricevute a Google Ireland Holdings Unlimited Co, la quale come abbiamo visto risulta essere residente a livello fiscale nelle Bermuda essendo così soggetta a un'aliquota sul reddito pari allo zero.

Anche Google Italy Srl, tuttavia, non è esente dagli accertamenti per sospetti inadempimenti fiscali. Infatti, nel 2017 la polizia tributaria della guardia di finanza di Milano ha dato inizio a delle verifiche con il fine di verificare la corretta esecuzione degli obblighi fiscali nel nostro paese. La stessa Guardia di Finanza nel 2007 aveva già svolto una verifica da cui è emerso un reddito non dichiarato pari a 240 milioni e Iva non pagata per oltre 96 milioni. Proprio per tale ragione l'Agenzia delle Entrate ha iniziato ad intraprendere un'azione contro l'erosione della base imponibile causata dallo spostamento degli utili verso giurisdizioni fiscalmente vantaggiose.<sup>25</sup>

Il rapporto tra Google e il fisco italiano arriva a un punto di svolta nel 2017 quando viene siglato un accordo con cui si stabilisce il pagamento di 306 milioni di euro da parte di Google all'Agenzia delle Entrate per risolvere la lite fiscale risalente al periodo tra 2002 e 2015. Il colosso del web però non solo ha accettato di saldare il debito, ma ha anche stabilito, grazie ad una serie di accordi preventivi e un accertamento con adesione,<sup>26</sup> le imposte dovute e i criteri mediante i quali verranno esplicitati i redditi legati all'attività in Italia. Grazie a questa intesa, Google ha potuto usufruire di una riduzione pari a 1/3 delle sanzioni amministrative previste.

Nel caso preso in esame, molti dirigenti della filiale italiana di Google sono stati indagati dal 2014 e nel 2016 viene loro riconosciuto il reato di dichiarazione fraudolenta poiché la maggior parte degli utili conseguiti erano arrivati nelle Bermuda dove si sono registrati quasi 50 miliardi di dollari di profitto esenti da tassazione.

Il caso Google ha avuto origine da una finzione della presenza di stabile organizzazione in Italia. Infatti, la filiale italiana ha per oggetto sociale «la prestazione di servizi di consulenza e assistenza nelle attività di supporto alla vendita, nel settore del marketing» ma dopo diverse verifiche da parte delle Autorità, è affiorato che Google Italy Srl (parte del Gruppo Google europeo con sede principale in Irlanda) operasse formalmente come una “succursale”, quindi con stabile

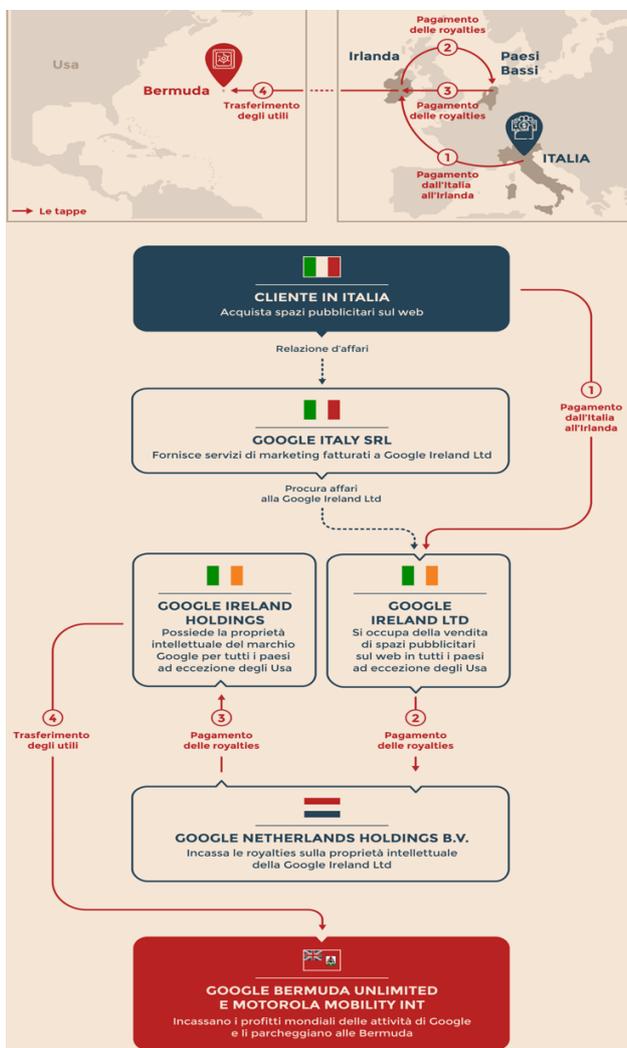
---

<sup>25</sup> “La Guardia di finanza contro Google Italy: «Riescono a non pagare le tasse nel nostro paese»», Il Sole 24 Ore, 28 novembre 2012 <http://www.ilssole24ore.com/art/notizie/2012-11-28/fisco-ceriani-lunedì-corso-144926.shtml?uuid=Ab2hiC7G&fromSearch>

<sup>26</sup> consiste in un accordo tra contribuente e Agenzia delle Entrate

organizzazione. I contratti con i clienti italiani, formalmente definiti in Irlanda, erano invece preparati dalla filiale italiana. I documenti, poi, venivano inviati a Google Ireland dove venivano firmati e nuovamente rispediti in Italia. Ecco smascherata la stabile organizzazione con cui la società di Dublino avrebbe operato per anni nel nostro paese.

Dopo questo primo passaggio entrava in campo la strategia di cui ampiamente discusso, ovvero la Double Irish with a Dutch Sandwich. In particolare, i ricavi dei contratti pubblicitari di Google Italia finiscono in Irlanda tassati a una percentuale irrisoria, a sua volta Google Ireland versa le royalties alla holding olandese Google Netherland Holdings che gira i soldi a Google Ireland Holdings in quanto possiede le proprietà intellettuali, quest'ultima infine dirotta gli utili alle Bermuda dove non paga proprio imposte.



Fonte: <https://www.ilsole24ore.com/art/google-fa-pace-dopo-anno-il-fisco-italiano-paghera-306-milioni-euro-AEjqONCB>

La multinazionale americana, tuttavia, non beneficerà più di tali vantaggi dalla fine del 2020 a seguito dell'abolizione del *Double Irish with Dutch Sandwich* dovuta alla modifica della normativa fiscale irlandese imposta dalla Commissione europea sulla base delle raccomandazioni dell'OECD.<sup>27</sup>

## **2.2 Fattore fiscale e concorrenza: come attraverso l'azzeramento della fiscalità (e non solo) i big siano destinati a distruggere i concorrenti.**

Giunti a questo punto, sono stati presentati sufficienti elementi per comprendere le strategie implementate dalle multinazionali per ridurre il carico fiscale e trarne vantaggio; tuttavia, è opportuno analizzare anche la posizione nel mercato che queste società hanno per vedere come ciò impatta sul fattore concorrenza. Le big four (Google, Apple, Amazon e Facebook) non a caso sono state oggetto di un report dell'House Judiciary Committee<sup>28</sup>. L'indagine svolta ha originato un'analisi degli atteggiamenti più preoccupanti per poi proporre misure volte a modificare la normativa antitrust.

Facebook, secondo l'analisi, ha acquisito nel tempo tutti i potenziali concorrenti "scomodi", eliminando la concorrenza e deteriorando la qualità della privacy che il social network ha.

Per quanto riguarda Amazon invece, nel ramo dello shopping online la posizione di monopolio che ha, sta evolvendo in una posizione di quasi monopsonio (accentramento della domanda) nei confronti delle PMI che per vendere online devono sottostare alle condizioni della multinazionale. Per non parlare poi dei prezzi predatori applicati che non portano profitti ma consentono un abbattimento spietato della concorrenza.

Apple viene analizzata nel mercato delle apps, in quanto con il suo Apple Store può imporre a coloro che sviluppano le applicazioni per lei delle condizioni molto vantaggiose poiché sfrutta la propria quota di mercato.

Infine, Google, viene vigilata per il monopolio sulla ricerca web.

Le proposte del report per arginare e limitare queste situazioni anticoncorrenziali sono: l'implementazione di politiche di "separazione strutturale" per vietare alle aziende con le loro posizioni dominanti di competere sulle proprie piattaforme per non superare i fornitori, ma soprattutto una maggiore attenzione alla privacy.

---

<sup>27</sup> <https://www.hdblog.it/google/articoli/n514801/google-double-irish-stop-tasse-bermuda/>

<sup>28</sup> È un comitato permanente in sede alla camera dei rappresentanti negli Stati Uniti con il compito di supervisionare l'amministrazione della giustizia in america, nonché approvare "articles of impeachment" nei confronti del Presidente

A ulteriore sostegno di ciò basti pensare al procedimento che ha iniziato la Commissione Europea nei confronti di Google. Infatti, è indagata per il servizio Google Shopping e in particolare per averlo posizionato in cima alle ricerche degli utenti per sfruttare l'attenzione del pubblico declassando le ricerche alternative di acquisto posizionate al di sotto, rendendo così più difficile competere e raggiungere il consumatore per le altre piattaforme di e-commerce. L'effettivo danno alla concorrenza ha comportato una sanzione pari a 2,42 miliardi di euro <sup>29</sup>.

Come se non bastasse, la preoccupazione principale risiede nel fatto che l'innovazione sembra stia soffocando lentamente a causa di numerose acquisizioni a danni di startup e giovani concorrenti. Il dito è puntato anche contro Amazon, accusata di aver investito in startup per assorbirne tecnologie e know-how, replicando l'innovazione con propri prodotti e facendo uscire dal mercato queste piccole imprese.

Proprio quest'anno, il 24 marzo, la proposta del 2020 finalmente si trasforma in un accordo tra Parlamento e Consiglio europeo per la legge Antitrust <sup>30</sup> volta a regolare la concorrenza europea in ambito digitale.

Il "Digital Markets Act" prevede obblighi e divieti per tutte quelle aziende con:

- capitalizzazione di mercato pari ad almeno 75 miliardi di euro (in alternativa fatturato di 7,5 miliardi di euro annui)
- offerta di servizi internet quali social media, browser, app store, pubblicità online o cloud
- 45 milioni di utenti mensili e 10 mila utenze business all'anno in Europa.

Ovviamente stiamo parlando delle solite OTT nel campo digital, definite "piattaforme gatekeeper" dal testo stesso perché sono *"imprese che spesso creano strozzature tra aziende e consumatori e talvolta controllano anche interi ecosistemi, costituiti da diversi servizi di piattaforma come mercati online, sistemi operativi, servizi cloud o motori di ricerca online"*, sottolinea la Commissione in una nota. Le violazioni costeranno multe per un 10% del fatturato mondiale e fino al 20% se le infrazioni risultano ripetute.

Risulta loro vietato utilizzare i dati degli utenti per fini pubblicitari senza un esplicito consenso, non è possibile pre-istallare le proprie apps sui dispositivi che vendono per garantire libera scelta ai clienti sulle piattaforme al fine di facilitare lo sviluppo di app da parte di piccoli sviluppatori.

---

<sup>29</sup> M. Carpagnano, "Google Shopping: la Commissione europea commina a Google una sanzione pari a 2,42 miliardi di euro per aver abusato della propria posizione dominante nel mercato dei motori di ricerca", Osservatorio Permanente sull'Applicazione delle Regole di Concorrenza, 27 giugno 2017

<sup>30</sup> L'intesa si tramuterà in legge alla fine dell'iter parlamentare entro fine anno

Il ministro per la transizione digitale Vittorio Colao commenta: *“L’intesa sulla legge che regola la concorrenza sui mercati digitali raggiunta da commissione e parlamento europeo segna una pietra miliare, stimola l’innovazione e la concorrenza nei mercati digitali, favorisce la condivisione del valore tra i diversi soggetti che partecipano all’economia digitale e aumenta le possibilità di scelta dei consumatori e dei cittadini europei. L’Italia si è battuta per l’introduzione di obblighi e divieti asimmetrici e abbiamo ottenuto che ad essere qualificati come gatekeeper siano le piattaforme che offrono uno o più servizi di intermediazione di base in almeno tre stati membri, come marketplace e app store, motori di ricerca, social network, servizi cloud e servizi pubblicitari”*.

L’Europa garantirà più concorrenza, più innovazione e soprattutto più scelta per i consumatori.

### **2.3 Riflessi sui consumatori**

Risulta doveroso aprire una parentesi su una delle risorse più preziose che accomuna tutte queste tech companies ovvero i dati. Raccoglierli non è per nulla complicato, anzi molto spesso è la conseguenza naturale della loro attività; basta pensare ad Amazon che colleziona informazioni relative alle preferenze dei consumatori a mano a mano che questi effettuano ordini.

Però nonostante Amazon abbia una politica anticoncorrenziale per quanto spiegato nel precedente paragrafo, c’è da considerare l’impatto che queste pratiche hanno sul benessere del consumatore, infatti avere prezzi ridotti per lui significa un maggiore potere d’acquisto con una conseguente valutazione di alternative di fornitori per l’acquisto.

La raccolta dati invece praticata da Google, al contrario ha arrecato un danno ai consumatori in quanto ne vincola la libertà d’azione restringendo le ricerche di alternative a favore unicamente di Google.

Constatato il potenziale di questi dati e la loro ricchezza, va considerato che questo tesoro per le big tech viene ceduto gratuitamente dai consumatori e spesso inconsapevolmente.

### **2.4 Riflessi sulle entrate per gli stati**

Come già evidenziato nei precedenti capitoli, l’elusione ed evasione fiscale internazionale privano gli Stati delle loro entrate in bilancio. È bene allora cercare di quantificare in termini numerici a quanto ammontano queste perdite, per sottolineare quanto danno arrechino alle nazioni queste tasse perdute. Secondo recenti stime, il mondo intero perde annualmente più di 427 miliardi di dollari

causati dagli abusi fiscali,<sup>31</sup> ed è proprio il Tax Justice ad evidenziarlo. Per rendere meglio l'idea, questo complessivamente costa quasi 34 milioni di salari annuali di infermieri. I risultati chiave di questo report sono innanzitutto il fatto che la maggior parte delle tasse perse non deriva dall'evasione fiscale dei privati, ma principalmente dall'abuso dell'imposta societaria da parte delle multinazionali che infatti riducono i paesi ad un'entrata di 245 miliardi di dollari.

In seguito, si evidenzia come i paesi a reddito più alto perdano molte più tasse rispetto ai paesi a basso reddito, l'impatto di ciò è maggiore sulla spesa pubblica dei paesi meno sviluppati. Sono proprio i paesi ad alto reddito a causare oltre il 98% di perdita fiscale nel mondo e a causare poi una perdita del 50% al budget per la salute pubblica dei paesi poveri. A subire le conseguenze sono i paesi più poveri che vengono tristemente sottratti delle risorse necessarie per garantire servizi essenziali.

Così, mentre la stragrande maggioranza delle nazioni, accresce i debiti pubblici anche per poter affrontare le conseguenze negative della pandemia, l'elusione e l'evasione fiscale internazionale privano i cittadini delle risorse, generando profonde iniquità nel sistema fiscale e sociale.

---

<sup>31</sup> <https://www.taxjustice.net/reports/the-state-of-tax-justice-2020/>

# Capitolo III

## 3.1 Metodi di contrasto dell'elusione e dell'evasione fiscale internazionale

Lo scarso di coordinamento tra Stati ha comportato un disallineamento normativo importante; ossia lacune normative in cui alcuni soggetti economici si muovono quotidianamente, potendo trarre ingenti vantaggi.

In particolare, l'elusione fiscale internazionale costituisce una delle maggiori criticità per l'erario nazionale, per lo sviluppo e la crescita perseguiti per la comunità internazionale, nonché per i principi di giustizia tributaria e solidarietà politica, economica e sociale. Dal momento in cui l'evasione fiscale è uno dei principali problemi sociali in Italia, non deve essere trattato semplicemente con il fine di recuperare gettito fiscale ma anche e soprattutto con quello di distribuire uniformemente il prelievo.

Le multinazionali sfruttano le differenze nelle legislazioni fiscali delle diverse giurisdizioni, ciò ovviamente ostacola il disincentivo delle pratiche di aggressive tax planning; in questo contesto l'obiettivo che accomuna le iniziative legislative dei diversi organismi nazionali e sovranazionali è quello di abbattere schemi internazionali diretti ad ottenere un vantaggio in termini fiscali mediante la pianificazione fiscale aggressiva.

Le fattispecie elusive riconosciute a livello internazionale e le relative disposizioni rivolte ad impedire ed arginare la diffusione del fenomeno, si possono ricondurre ai seguenti fenomeni:

- il transfer pricing, ovvero l'istituto dei prezzi interni di trasferimento;
- il regime delle società controllate e collegate estere;
- l'esterovestizione;
- l'indeducibilità dei costi provenienti da Stati o territori a fiscalità privilegiata.

Nel nostro ordinamento particolare attenzione viene posta all'elusione fiscale a livello internazionale e perciò, negli anni, il legislatore si è espresso con vari interventi legislativi finalizzati al contrasto dei flussi di reddito localizzati all'estero.

L'istituto del transfer pricing è disciplinato dall'articolo 110 comma 7 del Tuir e regola la pratica attraverso la quale si realizza un trasferimento di redditi e di valore aggiunto, mediante la cessione di beni e/o prestazioni di servizi tra imprese appartenenti ad uno stesso gruppo attuando corrispettivi inferiori rispetto a quelli di mercato. L'applicazione delle norme sul transfer pricing ha l'obiettivo, non tanto di combattere l'occultamento del corrispettivo, ma piuttosto la macchinazione di operazioni che incidono sul corrispettivo palese e consentono il trasferimento di utili da uno Stato all'altro andando a incidere sul regime imponibile in materia fiscale. Il fine di tali manovre è quello di sottrarre gli utili trasferiti all'imposizione fiscale in Italia per agevolarsi di tassazioni estere minori e più favorevoli e per tanto tale clausola antielusiva è finalizzata ad evitare il trasferimento di questi utili con prezzi inferiori all'interno del gruppo di società. La norma vuole colpire le operazioni effettuate all'interno di un gruppo transnazionale messe in atto tra società non residenti nel territorio dello Stato e una residente dove tra le due vi sia un rapporto di controllo, direttamente o indirettamente, o entrambe soggette al medesimo controllo. Per quanto riguarda le operazioni oggetto di tale fenomeno, consistono in cessioni di beni o prestazioni di servizi a fronte del pagamento di un corrispettivo che non corrisponde al reale valore del bene o del servizio, e ciò potrebbe essere realizzato o con la vendita di beni o prestazioni di servizi ad un prezzo più basso rispetto a quello ordinariamente di mercato e quindi apportando un abbassamento dei ricavi, o acquistando beni o servizi ad un prezzo più alto confrontandolo con quello solitamente praticato da imprese terze e andando così ad aumentare i costi. Queste modalità sono di facile applicazione nelle società legate da rapporto di controllo in quanto una variazione del prezzo "abituale" non andrà ad incidere sull'economia complessiva del gruppo.

Per quanto concerne le società controllate e collegate estere, (*Controlled Foreign Companies*), il regime CFC viene disciplinato dall'art. 167 del T.U.I.R. che considera una tassazione per trasparenza dei redditi prodotti dalle società controllate estere in capo al soggetto controllante residente nel territorio italiano a prescindere poi dall'effettiva percezione degli stessi.

*“La finalità della norma è quella di evitare che i soggetti con società controllate in Paesi a fiscalità privilegiata possano attuare pratiche di pianificazione fiscale in virtù delle quali trasferiscano ingenti quantità di utili dalla società controllante - soggetta ad elevata fiscalità - verso le società controllate soggette, invece, a tassazione ridotta. A tal fine, la disciplina CFC prevede l'imputazione per trasparenza al soggetto residente nel territorio dello Stato italiano dei redditi*

*conseguiti dal soggetto controllato non residente, anche in assenza di effettiva distribuzione di utili, qualora lo stesso sia assoggettato a tassazione privilegiata*”<sup>32</sup>.

Pertanto, l’attuale enunciazione dell’art. 167 co. 4 del T.U.I.R disciplina i soggetti controllati indipendentemente dalla loro residenza che contemporaneamente: sono assoggettati a tassazione effettiva inferiore alla metà di quella a cui sarebbero soggetti allorché residenti in Italia e oltre un terzo dei proventi realizzati sono valutati come *passive income*.

Poiché tale normativa rappresenta uno strumento indispensabile per contrastare la concorrenza fiscale dannosa, nello spostamento artificioso degli utili in giurisdizioni a trattamento fiscale agevolato e, più in generale, alla necessità di rispondere all’incessante fenomeno elusivo della delocalizzazione dei redditi. A livello internazionale tanto i grandi *player* mondiali quanto le società di medie dimensioni tendono a mettere in atto delle fattispecie artificiali prive di logica economica al solo fine di perpetuare gli utili dal gruppo societario.

Le caratteristiche salienti del regime CFC è quella di assegnare parte del reddito prodotto dalla società controllata alla società controllante residente nello Stato che ha adottato il suddetto regime. L’utile generato viene, pertanto, attribuito ai soci della controllante proporzionalmente alle partecipazioni detenute nella controllata. Si badi che, come già prima menzionato, l’ambito applicativo del regime CFC non riguarda la totalità del reddito prodotto, ma soltanto i *passive income*, ossia i redditi derivanti da dividendi, *royalties*, interessi e plusvalenze.

Il regime CFC è stato elaborato per consolidare l’utilizzo del *transfer pricing* all’intero dei singoli Stati. Infatti, nelle operazioni tra imprese consociate appartenenti al medesimo gruppo vengono, talvolta, messe in atto condizioni diverse da quelle applicabili nel libero mercato. Ciò è la conseguenza di decisioni interne al gruppo, ma anche per perseguire dei risparmi di imposta, altrimenti non ottenibili, consentendo così ai componenti negativi di reddito di essere incanalati verso Stati a regimi fiscali più elevati e ai componenti positivi di fruire verso Stati a regimi fiscali più convenienti.

Così, il risparmio fiscale ottenuto rappresenta una fattispecie di elusione fiscale che danneggia la competizione delle imprese, e in generale il mercato, a livello internazionale.

---

<sup>32</sup> Relazione illustrativa al D. Lgs. 142/2018 Capo III – Sezione I – Disposizioni in materia di società controllate estere.

La disciplina fiscale per quanto concerne i prezzi di trasferimento è contenuta nell'art. 110 co. 7 del T.U.I.R.<sup>33</sup>

Tale articolo permette all'Amministrazione finanziaria di disconoscere, e conseguentemente di rettificare, i componenti di reddito provenienti da operazioni poste in essere tra un'impresa italiana e un'impresa estera appartenenti al medesimo gruppo quando i prezzi convenuti tra le parti non corrispondono a quello che sarebbero stati pattuiti in condizioni *arm's length principle*, ossia in condizioni di libera concorrenza e in circostanze comparabili.

Le linee guida del modello OCSE, *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, individuano tre metodi per l'individuazione del prezzo di libera concorrenza in transazioni avvenute tra parti correlate.

Il primo è il metodo CUP, metodo del confronto del prezzo, consiste nel confrontare il prezzo di una transazione con una parte correlata con il prezzo di una transazione intercorsa con una parte indipendente. Se questo confronto da origine ad una differenza la relazione instaurata tra parti correlate non è avvenuta a condizioni di libera concorrenza e il prezzo pattuito viene disconosciuto e rimpiazzato con il prezzo della transazione indipendente. La metodologia CUP è quella preferibile per la prassi internazionale.

Il secondo metodo proposto è il RPM, metodo del prezzo di rivendita, nel quale si valuta il prezzo di libera concorrenza in una transazione con parti indipendenti analizzando il margine lordo realizzato in operazioni tra parti indipendenti. Il prezzo così definito viene determinato sottraendo al prezzo di rivendita il profitto lordo. Tale metodo si utilizza in situazioni di distribuzione in operazioni di acquisto e rivendita di *tangible assets*. In tal caso il distributore non aggiunge valore sostanziale alle merci commercializzate prima della successiva rivendita.

Infine, il terzo metodo è il CPLM, metodo del costo maggiorato, in cui si stima il prezzo di libera concorrenza in transazioni tra parti correlate analizzando il ricarico effettuato in transazioni

---

<sup>33</sup> Ai sensi dell'art. 110 co. 7 del T.U.I.R. "*I componenti del reddito derivanti da operazioni con società non residenti nel territorio dello Stato, che direttamente o indirettamente controllano l'impresa, ne sono controllate o sono controllate dalla stessa società che controlla l'impresa, sono determinati con riferimento alle condizioni e ai prezzi che sarebbero stati pattuiti tra soggetti indipendenti operanti in condizioni di libera concorrenza e in circostanze comparabili, se ne deriva un aumento del reddito. La medesima disposizione si applica anche se ne deriva una diminuzione del reddito, secondo le modalità e alle condizioni di cui all'articolo 31-quater del decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 600. Con decreto del Ministro dell'economia e delle finanze, possono essere determinate, sulla base delle migliori pratiche internazionali, le linee guida per l'applicazione del presente comma*".

equiparabili tra soggetti indipendenti. Tale metodo viene utilizzato per individuare il prezzo al valore di mercato di operazioni che attengono alla fabbricazione, all'assemblaggio o all'attività di produzione di merci con parti correlate

Per quanto concerne l'esterovestizione, viene considerata una forma di evasione fiscale che si sostanzia nella creazione di una società che si localizza fittiziamente all'estero che, però viene di fatto gestita e amministrata dall'Italia. In questa circostanza, la società estera pur essendo obbligata, non dichiara reddito all'amministrazione finanziaria italiana, sottraendosi al regime fiscale italiano. Allocando quindi la residenza fiscale in un altro paese nonostante si conduca l'attività principale nel nostro paese, consente una dissociazione tra residenza reale e formale e consente di beneficiare del regime fiscale più favorevole dello stato in cui viene costituita la società. Questo evento è disciplinato dal decreto-legge 223/2006, convertito in Legge 248/2006, nel testo dell'articolo 73 del TUIR sono stati introdotti i commi 5-bis e 5-ter, recanti la disciplina della presunzione di residenza in Italia di società ed enti esteri, al ricorrere di determinate condizioni.

Un'ulteriore norma antielusiva a carattere speciale è la limitazione alla deducibilità degli interessi passivi disciplinata dall'art. 96 T.U.I.R. che è stata rinnovata dall'art. 1 del D. Lgs 142/2018, novellato *modifiche all'articolo 96 del Testo unico delle imposte sui redditi*, a seguito del recepimento della direttiva ATAD I (206/1164/UE) e dalla direttiva ATAD II del 29 maggio 2017, al pari del regime *Controlled Foreign Companies*.

Tutti questi istituti a contrasto dell'elusione fiscale consentono la creazione di un sistema di protezione degli interessi statali, per raggiungere l'effetto desiderato, questi istituti necessitano di un'armonizzazione a livello non soltanto europeo, ma anche e soprattutto internazionale.

Da qui nasce l'esigenza all'interno della comunità europea di una linea unitaria per contrastare e arginare il fenomeno della pianificazione fiscale aggressiva.

Il 12 luglio del 2016, il Consiglio europeo ha emanato la direttiva UE 2016/1164 finalizzata al contrasto delle pratiche elusive che incidono direttamente sull'andamento del mercato interno, c.d. ATAD ovvero Anti Tax Avoidance Directive e con lo scopo di porre fine ai disallineamenti e alle distorsioni di mercato, dunque per intensificare le misure di contrasto alle pratiche elusive in modo coerente e coordinato con quanto disposto dagli organismi sovranazionali.<sup>34</sup>

---

<sup>34</sup> P. VALENTE, *Contrasto all'elusione fiscale internazionale: il recepimento della Direttiva ATAD I e successive modifiche*, in *Fiscalità e commercio internazionale*, 2018, fasc. 12, pp. 5-14

Questa direttiva è basata sulle passate raccomandazioni dell'OCSE del 2015 volte a fronteggiare l'erosione della base imponibile e il trasferimento degli utili contenuti nel progetto BEPS. Tra gli obiettivi del c.d. Pacchetto antielusione fiscale troviamo:

- impedire la pianificazione fiscale aggressiva;
- aumentare la trasparenza;
- creare un contesto più equo per le imprese nell'UE.

### 3.2 BEPS

Con il termine Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) ci si riferisce a quell'insieme di tattiche di natura fiscale che vengono poste in essere da alcune imprese per erodere la base imponibile (base erosion) e dunque sottrarre imposte al fisco. Lo spostamento dei profitti<sup>35</sup> da giurisdizioni caratterizzate per un'alta imposizione a giurisdizioni a tassazione nulla o ridotta è, di fatto, essa stessa una strategia che conduce all'erosione della base imponibile.

Tali manovre sono concesse dalla presenza di alcuni fattori, primo fra tutti l'implementazione di strategie fiscali aggressive in contesti ad alto tasso di innovazione, seguito dalla digitalizzazione e globalizzazione; dalla possibilità di scindere l'imposizione delle fonti reddituali dalle attività economiche che le originano. A quanto appena elencato, contribuisce anche l'assenza di coordinamento e la presenza di squilibri tra i diversi regimi fiscali nazionali in termini di un differente trattamento fiscale delle componenti di bilancio di impresa (e.g. interessi, dividendi, ecc.) e una stima non uniforme delle voci reddituali associate a transazioni intragruppo e non.

I Ministri delle Finanze e i Governatori delle Banche Centrali del G20 hanno promosso un pacchetto di misure al fine di introdurre una riforma delle regole fiscali internazionali completa, coesa e coordinata, esprimendo in tal modo un appoggio unanime al Progetto congiunto OCSE - G20 su "Base Erosion and Profit Shifting" (cd. Progetto BEPS). I risultati ottenuti dotano i governi di soluzioni per colmare le lacune che caratterizzano i sistemi fiscali vigenti che, di fatto, fanno sì che i profitti possano evitare l'imposizione fiscale oppure essere dirottati, trascurando il luogo dove l'attività economica sottostante ha luogo, in paesi a bassa o nulla tassazione.

Il pacchetto di misure di contrasto al BEPS rappresenta la prima e sostanziale riforma delle regole di fiscalità internazionale da quando queste, 100 anni fa, sono state inizialmente discusse e via via

---

<sup>35</sup> profit shifting

introdotte. Il fine del nuovo ordine fiscale è quello di riportare l'imposizione dei profitti aziendali, nei paesi in cui le attività hanno luogo e dove il valore aggiunto è effettivamente creato, così da rendere infruttuose le strategie di erosione della base imponibile e di profit shifting.

Secondo l'analisi dell'OCSE, il BEPS sottrae alle economie nazionali risorse molto consistenti che potrebbero essere utilizzate ad esempio per sostenere la crescita, migliorare le politiche di welfare delle economie in via di sviluppo e, più in generale, creare sistemi fiscali più equi. Infatti, secondo le stime condotte nell'ambito del progetto BEPS le perdite di gettito si aggirano intorno a una cifra compresa tra i 100 e i 240 miliardi di dollari all'anno (88-211 miliardi di euro) ovvero tra il 4 e il 10 per cento del gettito globale relativo all'imposizione societaria<sup>36</sup>. In aggiunta, le pratiche elusive hanno un forte impatto sulla fiducia posta nei sistemi fiscali, hanno effetti distorsivi sulle scelte di investimento che vengono definite sulla base di strategie fiscali aggressive, anziché di ragioni economico - produttive. Le “pratiche” BEPS incentivano l'allocazione degli investimenti diretti esteri, in più alterano le dinamiche di mercato creando vantaggi competitivi nei confronti delle imprese multinazionali a danno delle piccole imprese<sup>37</sup>.

Dato questo contesto è evidente come le norme fiscali internazionali contenute negli ordinamenti nazionali sono principalmente espressione di una realtà che non combacia più con quella attuale, caratterizzata dalla crescente internazionalizzazione delle imprese.

### **3.3 Pacchetto BEPS**

Ad oggi, si cerca sempre di più di implementare le misure volte a controllare il BEPS, sono oltre 135 i paesi e le giurisdizioni riunite nello scopo di collaborare sull'implementazione del “BEPS package”. Il pacchetto BEPS offre 15 azioni fondamentali (figura 1)<sup>38</sup> che forniscono ai governi gli

---

<sup>36</sup> OECD (2015), Measuring and Monitoring BEPS, Action 11 - 2015 Final Report, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris.

<sup>37</sup> Studi OCSE (cfr. nota 3) evidenziano come le strategie di BEPS poste in essere da alcune multinazionali consentono di ridurre il peso dell'imposizione fiscale fino a un minimo del 5 per cento a fronte di un tasso medio del 30 per cento gravante sulle piccole imprese

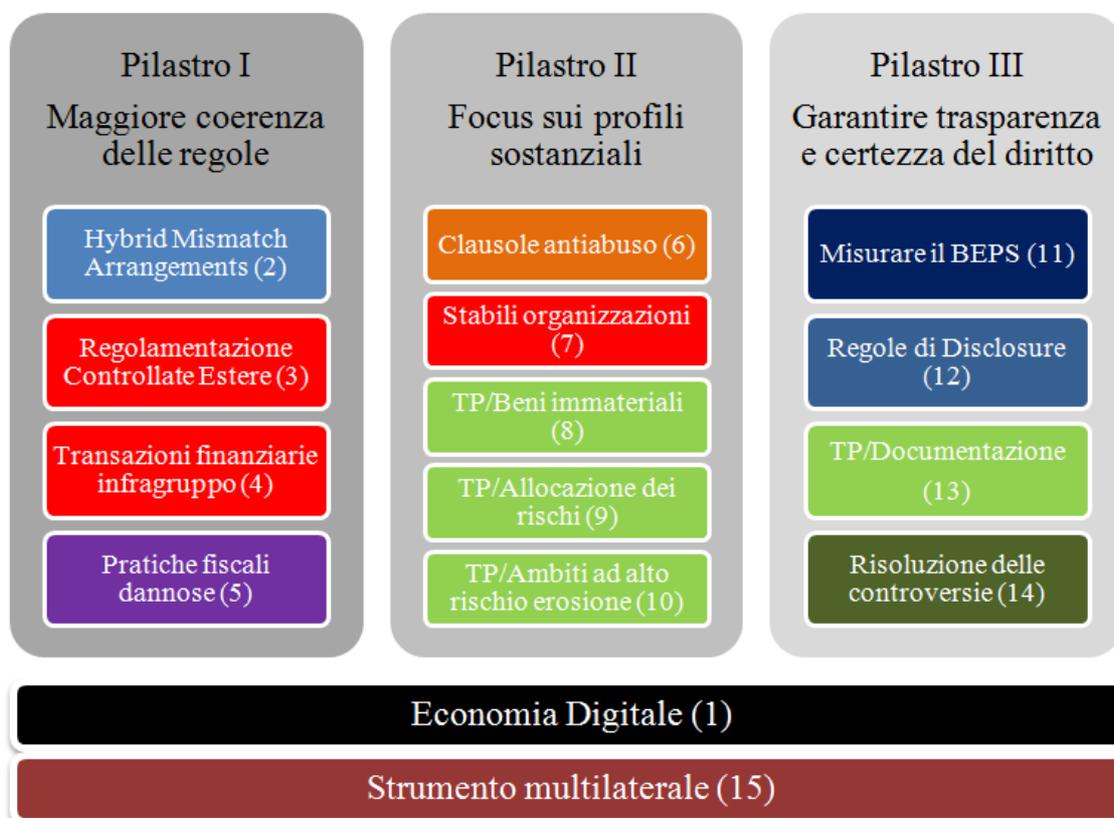
<sup>38</sup> XVII legislatura Nota breve n. 13 Ottobre 2015

strumenti nazionali e internazionali necessari per combattere l'elusione fiscale. Le Actions dalla 2 alla 14 sono organizzate su tre pilastri, i quali hanno il fine di:

- I. Dare una coerenza maggiore alle regole fiscali;
- II. Dare un focus maggiore sui requisiti sostanziali alla base degli standard internazionali;
- III. Aumentare la trasparenza.

A completare il tutto vi sono due azioni trasversali che non solo graficamente ma anche idealmente rappresentano la base su cui i tre pilastri si poggiano: la prima azione che è definita come “economia digitale” è da prendere in considerazione in quanto rappresenta sempre più l’economia del presente. Mentre la seconda azione corrisponde all’ultima, ovvero la quindicesima che si sostanzia nell’impiego di uno strumento convenzionale di tipo multilaterale.

Figura 1. Il pacchetto BEPS



TP: transfer pricing

Passiamo ora a descrivere ed esaminare ciascuna azione, iniziando dalle azioni trasversali.

#### Azione 1 – “Economia digitale”<sup>39</sup>

È da considerare come una delle azioni più rilevanti promosse dal progetto. Considerando come l’insieme delle regole fiscali nazionali e internazionali non risultino idonei per sottoporre ad un’adeguata tassazione i redditi delle OTT, riuscire a determinare delle regole disciplinari e fiscali a riguardo è un obiettivo molto importante da raggiungere. In particolare, si rende necessario prendere in considerazione forme di tassazione che prescindono dalla presenza di una stabile organizzazione. Una possibilità è stata identificata nel prendere come riferimento il concetto di “presenza digitale significativa” di un’impresa in uno Stato, anche diverso da quello di residenza.

#### Azione 15 – “strumento multilaterale”<sup>40</sup>

Tale azione ha il compito di predisporre uno strumento multilaterale per migliorare gli accordi bilaterali, per accelerare l’implementazione delle misure studiate per arginare i fenomeni elusivi. Risulta infatti fondamentale immaginare metodi che consentano di adattare i regimi fiscali in maniera rapida per rispondere alla costante evoluzione che caratterizza l’economia globale.

Passando invece ad analizzare i singoli pilastri, il primo si compone di 4 azioni:

#### Azione 2 - “Hybrid Mismatch Arrangements”<sup>41</sup>

L’obiettivo di questa azione è andare a neutralizzare gli effetti dei c.d. hybrid mismatch arrangements<sup>42</sup>. Si cerca dunque di contrastare situazioni di "doppie non- imposizioni", deduzioni plurime in relazione alla medesima spesa, deduzione in un Paese di imposte mai corrisposte altrove, differimento a lungo termine del pagamento delle imposte dovute.

#### Azione 3 – “Regole su Società Controllate Estere”

---

<sup>39</sup> OECD (2015), “*Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy, Action 1 - 2015 Final Report*”, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris.

<sup>40</sup> OECD (2015) “*Developing a Multilateral Instrument to Modify Bilateral Tax Treaties, Action 15 – 2015 final report*”, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris.

<sup>41</sup> OECD (2015), “*Neutralising the Effects of Hybrid Mismatch Arrangements, Action 2 - 2015 Final Report*”, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris.

<sup>42</sup> intesi come strumenti e strategie che mirano a impiegare le asimmetrie tra i diversi ordinamenti nazionali con la finalità di determinare situazioni di vantaggio indebito

Qui l'intento è definire regole chiare per quanto concerne la normativa sulle controllate estere (Controlled Foreign Company - CFC Rules), a partire dalla definizione delle stesse e dei loro requisiti. L'OCSE ha formulato delle raccomandazioni finalizzate a scongiurare lo spostamento fittizio di redditi in misura significativa verso delle società controllate estere con una residenza in Paesi a fiscalmente privilegiati. Nello specifico, si tratta di definire precisamente il concetto di controllo e la data alla quale devono esistere i requisiti oggetto della relativa verifica.

#### Azione 4 – “Transazioni finanziarie infragruppo”<sup>43</sup>

Questa azione si propone di confinare l'erosione della base imponibile proveniente dalla deduzione di interessi e di altri costi relativi a finanziamenti effettuati infragruppo. Per conseguire ciò vengono introdotti dei limiti percentuali che non si possono superare, ai fini dell'utilizzabilità dei benefici fiscali derivanti dalla presenza di indebitamento.

#### Azione 5 – “Pratiche fiscali dannose”<sup>44</sup>

È l'ultima azione che compone il primo pilastro, prevede che emerga maggiormente la sostanza economica delle transazioni a favore della trasparenza, per concretizzare ciò è necessario individuare delle metodologie condivisibili che determinino degli standard minimi da seguire per poter beneficiare dei regimi fiscali di favore. Per completare, occorre implementare uno scambio di informazioni reciproco tra Paesi, di carattere obbligatorio, per ciò che concerne i regimi agevolati in vigore.

#### Azione 6 – “clausole antiabuso”<sup>45</sup>

Questa è la prima azione che va a comporre il secondo pilastro e concerne la prevenzione della concessione di benefici grazie a specifiche clausole antiabuso, (in particolar modo evitare il c.d. “treaty shopping”<sup>46</sup>). Tali strategie vengono adottate grazie ad accordi specifici che originano società fittizie sotto il profilo sostanziale poi inesistenti (denominate “shell companies”). Per poter arginare le suddette dannose pratiche fiscali, l'OCSE nelle sue linee guida riconosce tre strategie:

---

<sup>43</sup> OECD (2015), “*Limiting Base Erosion Involving Interest Deductions and Other Financial Payments, Action 4 - 2015 Final Report*”, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris.

<sup>44</sup> OECD (2015), “*Countering Harmful Tax Practices More Effectively, Taking into Account Transparency and Substance, Action 5 - 2015 Final Report*”, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris.

<sup>45</sup> OECD (2015), “*Preventing the Granting of Treaty Benefits in Inappropriate Circumstances, Action 6 - 2015 Final Report*”, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris.

<sup>46</sup> si realizza quando un soggetto non residente in nessuno dei due Stati che hanno stipulato un trattato in tema di tasse cerca di ottenere i benefici che il trattato riserva ai residenti.

nella prima si sottolinea che i paesi sottoscrittori di un accordo fiscale devono impedire che attraverso fenomeni di evasione o elusione, si generino delle situazioni di “non taxation” o riduzione del carico fiscale.

#### Azione 7 – “Stabile organizzazione”<sup>47</sup>

Fornire delle modifiche adeguate a quella che è la stabile organizzazione considerando le attuali dinamiche di mercato. L’intento è distruggere le frammentazioni di attività tra imprese correlate così come rendere inefficaci le strategie elusive di profit shifting.

L’Azione 8, 9, 10<sup>48</sup> hanno il fine di rendere idonee le disposizioni sul transfer pricing a tassare in maniera adeguata i profitti delle multinazionali. Infatti, è emerso nel presente elaborato, come vi sia la tendenza da parte delle multinazionali a indirizzare i profitti dove i vantaggi fiscali sono maggiori e non dove risiede effettivamente la società. Perciò sono necessari degli opportuni correttivi volti ad integrare le disposizioni già in vigore a riguardo. In particolare, l’azione 8 analizza il tema del transfer pricing per ciò che concerne le transazioni aventi ad oggetto beni immateriali,<sup>49</sup> data la loro difficoltà di valutazione.

L’azione 9 riguarda l’impiego di direttive per quando riguarda la deducibilità delle spese finanziarie, il modo di trasferire i rischi e sull’attribuzione del capitale tra gli appartenenti al gruppo con la finalità di garantire un’equa assegnazione dei guadagni agli effettivi beneficiari.

L’azione 10 si concentra sulle aree considerate ad alto rischio ai fini dell’erosione della base imponibile grazie alla messa in atto di strategia volte, ad esempio, ad incrementare i costi di gestione rispetto alla loro reale misura in modo fittizio.

Infine, l’ultimo dei tre pilastri si compone delle seguenti azioni:

#### Azione 11 – “misurare il BEPS”<sup>50</sup>

---

<sup>47</sup> OECD (2015), “*Preventing the Artificial Avoidance of Permanent Establishment Status, Action 7 - 2015 Final Report*”, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris.

<sup>48</sup> OECD (2015), “*Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation, Actions 8-10 - 2015 Final Reports*”, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris.

<sup>49</sup> Si veda paragrafo 1.1

<sup>50</sup> OECD (2015), “*Measuring and Monitoring BEPS, Action 11 - 2015 Final Report*”, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris.

Questa Action si rivela molto importante in quante si propone di implementare degli strumenti che possano monitorare l'efficacia delle misure adottate per realizzare il progetto BEPS, ma soprattutto verificarne nel tempo l'andamento per poter eventualmente predisporre dei correttivi. In questa prospettiva sono i singoli stati che dovranno migliorare i metodi di raccolta e analisi dati sul progetto in questione. A tal fine il Report provvede a fornire una guida affinché i funzionari pubblici preposti possano stimare gli effetti delle Azioni adottate nel proprio paese.

#### Azione 12 – “regole di disclosure”<sup>51</sup>

Con tale azione si intende far fronte alla problematica delle politiche di pianificazione aggressiva adottate dai contribuenti. Viene fornita alle Amministrazioni finanziarie dei diversi Stati una guida metodologica per raccogliere in modo rapido le informazioni necessarie per fronteggiare e contrastare queste strategie fiscali.

#### Azione 13 – “documentazione in materia di transfer pricing”<sup>52</sup>

La finalità qui è potenziare la documentazione richiesta alle multinazionali riguardo il transfer pricing e quindi come conseguenza, andare a rendere più trasparente il processo di indicazione di imposte pagate nei vari Stati in maniera che le amministrazioni fiscali siano agevolate nella identificazione di aree che propendono per strategie elusive. Inoltre, si prevede la creazione di un master file con accesso esclusivo delle amministrazioni, di un local file relativo a ogni stato e da ultimo di un rapporto country by country, ossia uno strumento attraverso cui le imprese hanno il dovere di fornire le informazioni relative ai redditi, contributi versati per ogni giurisdizione in cui operano.

#### Azione 14 – “risoluzione delle controversie”<sup>53</sup>

La penultima azione si prefigge l'obiettivo di rendere più efficaci i meccanismi di risoluzione delle controversie. È stato introdotto uno standard minimo in base al quale i paesi si impegnano a risolvere il contenzioso entro 2 anni.

---

<sup>51</sup> OECD (2015), “*Mandatory Disclosure Rules, Action 12 - 2015 Final Report*”, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris.

<sup>52</sup> OECD (2015), “*Transfer Pricing Documentation and Country-by-Country Reporting, Action 13 - 2015 Final Report*”, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris.

<sup>53</sup> OECD (2015), “*Making Dispute Resolution Mechanisms More Effective, Action 14 - 2015 Final Report*”, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris.

### 3.4 Web Tax: limiti e contrasti nei paesi UE

Come ampiamente discusso nel primo capitolo, parlando di digital economy, è chiaro l'effetto che la digitalizzazione ha avuto sui profitti delle imprese; ha significato una loro alterazione in quanto i ricavi divengono mobili a causa del mancato collegamento con i mercati di riferimento per l'impresa stessa, andando a gravare sulla fiscalità degli Stati in cui vengono conseguiti.

Perciò, in relazione ad un sistema produttivo che non funziona più in modo ordinario, sia i sistemi di tassazione classici, sia i meccanismi per evitare la doppia imposizione dei redditi delle imprese multinazionali, risultano arretrati.

Aggiungendo a quanto appena detto, anche le considerazioni fatte nel secondo capitolo del presente elaborato, è evidente che le grandi operazioni elusive orchestrate dalle OTT sollevano un ampio dibattito per quanto concerne l'equità e la giustizia dell'imposizione (e della mancata imposizione), alle quali la politica non può non dare risposte.

Un tentativo di risposta è la Web Tax, ovvero un'imposta originata per assoggettare a tassazione il fatturato prodotto da imprese che non risiedono nel territorio nazionale, ma che attraverso l'impiego di prestazioni di servizi "intangibili" producono ricavi nel nostro paese senza pagare le imposte sui relativi redditi essendo sprovvisti di una stabile organizzazione.

Il primo tentativo di legislazione proviene dalla Legge di Stabilità del 2014, il quale però non andò a buon fine a causa dell'opposizione della Commissione Europea, la quale contestava la mancanza di libera circolazione di beni e servizi nell'Unione Europea. Difatti, ciò che prevedeva la disposizione, in particolare al comma 33 dell'articolo 1, era un'imposizione alle multinazionali digitali che i servizi pubblicitari fossero acquisiti esclusivamente dai soggetti con una partita IVA italiana, escludendo sostanzialmente dal mercato tutti gli operatori che non ne fossero in possesso.

L'intervento successivo si ebbe con l'introduzione dell'art 1-bis del D.L 24 aprile 2017 numero 50<sup>54</sup>, il quale tentava per una seconda volta di disciplinare la materia con un particolare iter di cooperazione e collaborazione rafforzata *"per le imprese non residenti facente parte di gruppi multinazionali con ricavi superiore al miliardo, che effettuano cessioni di beni e servizi nel nostro Paese per un ammontare superiore a 50 milioni, attraverso società o stabili organizzazioni di società non residenti"* <sup>55</sup>. Con questa manovra ci fu l'introduzione della cosiddetta "web tax

---

<sup>54</sup> Convertito con modificazioni dalla legge 21 giugno 2017 numero 96

<sup>55</sup> Camera dei deputati, "contenzioso tributario, interpello e risoluzione stragiudiziale delle controversie"

[http://www.camera.it/leg17/465?tema=contenzioso\\_tributario#la\\_cooperazione\\_e\\_collaborazione\\_rafforzata\\_per\\_le\\_multinazionali\\_non\\_residenti\\_in\\_italia](http://www.camera.it/leg17/465?tema=contenzioso_tributario#la_cooperazione_e_collaborazione_rafforzata_per_le_multinazionali_non_residenti_in_italia)

transitoria,” ovvero una sorta di collaborazione forzata con le multinazionali, le quali attraverso una procedura avrebbero potuto sollecitare l’Agenzia delle Entrate per valutare la sussistenza o meno dei requisiti per poter essere soggette a tassazione. Dunque, si declinava come una procedura discrezionale, che avrebbe consentito una previsione anticipata degli importi dovuti per l’attività svolta in Italia a tutti i soggetti non residenti. Avrebbe inoltre permesso di individuare i profitti tassabili nel nostro territorio, poiché come già ampiamente discusso in precedenza, individuare una stabile organizzazione per questi contribuenti non è facile data la natura di queste imprese. Attraverso questa procedura le multinazionali avrebbero potuto definire i debiti antecedenti attraverso il sistema di accertamento con adesione, in cui avrebbero potuto beneficiare di un abbattimento delle sanzioni del 50%.

Ma è solo con le modifiche più importanti della Legge di Bilancio 2018 che viene prevista, ai commi 1011-1017 dell’art. 1, *“un’imposta sulle transazioni digitali, relative a prestazioni di servizi effettuate tramite mezzi elettronici rese nei confronti di soggetti residenti nel territorio dello Stato”*. Però per poter configurare la fattispecie di “transazioni digitali”, la norma in questione implicava che si verificasse un’erogazione di servizio tramite mezzi elettronici, attraverso internet o comunque una rete che per sua natura rende la prestazione automatizzata. La normativa si focalizzava allora nel settore B2B e prevedeva un’aliquota del 3% sulla singola transazione al netto dell’IVA, l’attività sottoposta a tassazione era soggetta a un limite dimensionale, definito dal numero di transazioni effettuate, superiore a 3000 su base annuale.

L’anno seguente con la Legge di bilancio del 2019, sono stati abrogati i commi 1011-1019 dell’articolo 1 precedentemente citato, istituendo invece all’articolo 1 commi 35-49 una nuova “imposta sui servizi digitali”, che recepisce in buona misura quanto emanato dalla Proposta di direttiva europea 148 del marzo 2018<sup>56</sup>. I soggetti passivi che la legge individua sono tutte quelle imprese che singolarmente o in gruppo durante l’anno solare realizzano:

- un totale dei ricavi di almeno 750 milioni di euro a livello globale derivante da servizi digitali;<sup>57</sup>

---

<sup>56</sup> La direttiva intende proporre una soluzione armonizzata per le imposte delle società digitali: propone l’istituzione di un sistema comune d’imposta sui ricavi derivanti dalla fornitura di servizi digitali, denominandola “imposta sui servizi digitali” (ISD) con aliquota al 3%, che sia facilmente attuabile e che a titolo provvisorio possa garantire condizioni di concorrenza eque, in attesa che venga messa a punto una soluzione globale.

<sup>57</sup> vengono indicati nel comma 37 e possono essere:

- a) la veicolazione su un’interfaccia digitale di pubblicità mirata agli utenti della medesima interfaccia;
- b) la 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;

- un importo totale dei ricavi a livello italiano superiore a 5,5 milioni di euro

I ricavi sono tassati al lordo dei costi e al netto dell’IVA e di altre imposte indirette.

Tuttavia, la più recente normativa, ovvero la Legge di Bilancio 2020 ha apportato delle modifiche ai commi 35-50 dell’articolo 1 della precedente legge, con l’intento di revisionare alcuni aspetti dell’imposta sui servizi digitali e rendere sempre più equa la tassazione.

La motivazione principale alla base di tale modifica risiede nel fatto che l’imposta è da considerarsi legittima quando colpisce le multinazionali che sfuggono al fisco italiano, perciò i presupposti soggettivi restano simili, ovvero i soggetti passivi della Web Tax sono coloro che:

- prestano servizi digitali
- valutazione della presenza su territorio con la localizzazione attraverso indirizzo IP ovvero l’indirizzo di protocollo internet del dispositivo su cui avviene la transazione digitale

L’Italia non è stata sola ad intraprendere questo percorso volto a contrastare gli abusi fiscali; infatti, è possibile fare una panoramica su come la Web Tax è stata implementata nei vari paesi europei. Ad esempio, l’Austria nel 2019 ha presentato un progetto di legge che si sostanzia in una Web Tax con aliquota al 5% sui ricavi digitali pubblicitari. La Francia nello stesso anno ha presentato una Web Tax del 3% sui ricavi prodotti dalle multinazionali che gestiscono piattaforme o attività di pubblicità online. Questa misura però ha suscitato la reazione americana, infatti Donald Trump ha tentato di intimidire con l’applicazione di dazi sui prodotti francesi qualora si applicasse una tassa del genere volta a colpire società in buona parte statunitensi.

Anche la Spagna si è aggiunta tra i paesi promotori della Web Tax approvando un disegno di legge per un’imposta del 3% sulle entrate delle big tech. Dall’altro lato Svezia, Irlanda e Danimarca si oppongono a questa iniziativa.

### **3.5 Global Minimum Tax: una soluzione imposta dagli USA che risolve davvero i problemi?**

Nonostante il diverbio che va avanti da anni e vede protagonisti paesi che vogliono tutelare i propri interessi e privilegi per timore di perdere appeal verso i colossi americani, e quelli che vogliono tutelare la collettività, finalmente il 10 luglio del 2021 al G20 tenuto a Venezia si sono delineate le

---

c) la trasmissione di dati raccolti da utenti e generati dall’utilizzo di un’interfaccia digitale.

principali proposte riguardo una riforma fiscale internazionale. È emerso come cercare un nuovo ordine fiscale mondiale ormai sia di vitale importanza. Nel 2015 quando il primo accordo BEPS <sup>58</sup> con cui si prevedeva la tassazione dell'economia digitale è stato siglato, solo 60 paesi hanno aderito, oggi i paesi intenzionati a partecipare ai negoziati OCSE/G20 sono più del doppio.

Nonostante le buone intenzioni quindi, l'interrogativo principale resta sempre e comunque non cosa o come tassare, ma a quale Stato spetti il diritto di tassare; in altre parole, a chi spetti il potere impositivo tra le varie nazioni nei confronti di società digitali che sono dislocate nel mondo. Gli USA difendono il loro potere impositivo quasi esclusivo dello stato di residenza, in quanto risultano essere lo stato in cui risiedono la maggior parte delle big del web, a cui recentemente si sono affiancati Cina, Giappone e Russia. Tutta la ricchezza che eccede la remunerazione dell'attività routinaria svolta dalle varie società del gruppo sia di appartenenza della capogruppo in veste di detentrici degli intangibili. Dall'altra parte, Europa, India, Brasile ovvero quegli Stati in cui sono localizzati gli utenti dei servizi digitali, ritengono che gran parte di questo extra profitto si sviluppi nelle loro giurisdizioni e che quindi spetti a loro.

In questo contesto emerge la Global Minimum Tax, il cui fine è fronteggiare il dumping fiscale dei paradisi fiscali impiegati come tramite per delocalizzare i redditi fuori dagli USA. Annunciata dall'amministrazione Biden, ha ottenuto il veto di paesi come Svizzera, Irlanda Ungheria ed India. L'intento è di riservare questa tassa solo alle grandi imprese e non solo operanti in ambito digitale, individuate in base al fatturato globale, margine di profitto globale (sostanzialmente le poco più di 100 società più grandi e redditizie al mondo).

Operativamente è una proposta che vede applicata alle controllate e/o stabili organizzazioni un'aliquota del 15%. Per esempio, se alcune controllate in una grande multinazionale americana operano in quelle giurisdizioni in cui l'aliquota sia inferiore al 15% (ipotizziamo il 9%), si applicherà nello Stato di residenza (ovvero USA), oltre l'aliquota propria (21%) anche una tassazione aggiuntiva, ovvero la differenza del 6%. Il fine ultimo di questa sovrattassa è disincentivare le multinazionali dal localizzare i redditi in giurisdizioni in cui la tassazione è minimo o prossima allo zero.

Questo ulteriore prelievo si applicherebbe solo alle imprese con un volume di affari pari almeno a 750 milioni per il singolo mercato.

---

<sup>58</sup> Paragrafo 2

In Europa la proposta non è stata accolta in modo molto unanime. Il 15% appare troppo modesto, tant'è che la Francia propone l'aumento almeno al 18%. Effettivamente se si pensa che nel nostro continente il tax rate oscilla tra un minimo del 9% in Ungheria a un massimo del 31% in Portogallo, con una media del 20%, l'aliquota proposta si discosterebbe di 2,5 punti da quella Irlandese (12,5%) e 10 punti più bassa del Lussemburgo (25%), luogo in cui risiedono le sedi europee delle multinazionali americane. La risposta europea è stata chiara, bisogna prediligere un approccio che tassi non i profitti ma i fatturati realizzati dalle big tech nei mercati di sbocco europei. Quindi introdurre una Web Tax che sposti il gettito dagli USA, inteso come stato di residenza per la maggior parte di queste società, all'Europa (dove risiedono i fruitori dei loro servizi). Un'aliquota tra 1% e 3% che toccherebbe migliaia di aziende e non solo le 100 della Global Minimum Tax. Altra nota positiva di questa Web Tax europea è che il gettito non verrebbe diviso tra i vari paesi membri ma utilizzato per finanziare il Next Generation Eu, ovvero il pacchetto di misure finalizzate a sostenere e incentivare la ripresa post pandemia.

# Conclusione

Al termine dell'elaborato è opportuno richiamare brevemente quanto detto al fine di trarre delle conclusioni e provare a rispondere alla domanda implicita che il lavoro contiene, ossia se sia possibile arginare il fenomeno evasivo ed elusivo internazionale considerando il sistema impositivo in vigore.

Innanzitutto, appare chiaro come le norme fiscali non sembrano pronte a fronteggiare in maniera efficace il dinamismo della realtà digitale che oggi ci circonda; a ciò si aggiunge l'intenzionale comportamento opportunistico delle imprese e Stati che traggono vantaggio proprio da queste debolezze.

Le multinazionali riducono il carico fiscale collocando le attività in Stati a bassa o quasi nulla tassazione, affiancando strategie organizzative tramite cui questi profitti vi vengono effettivamente trasferiti. Il Double Irish with Dutch Sandwich è la dimostrazione di come miliardi di dollari vengono nascosti. Però, c'è da dire che questo non è un fenomeno a “una via” o meglio, se è così preoccupante è perché dall'altro lato ci sono Paesi che attirano proprio tale situazione. Non si tratta solamente dei paradisi fiscali oltreoceano, anche in Europa sono presenti due grandi poli attrattivi, ovvero Lussemburgo e Irlanda.

Inoltre, se il sistema impositivo non è adeguato a ripartire il gettito fiscale tra i vari Stati, si generano distorsioni che producono danni su tutta l'economia globale con il passare del tempo. Come si è visto, il Tax Justice ha evidenziato la spaccatura del mondo in due: da un lato, Europa e Stati Uniti che sono i più colpiti da queste pratiche di concorrenza fiscale aggressiva, dall'altra, i paradisi fiscali e tutte quelle giurisdizioni che incentivano un alleggerimento fiscale sfruttando le lacune normative e lo scarso coordinamento dei vari ordinamenti.

Si comprende quanto sia urgente un intervento sulla fiscalità in ambito internazionale per regolamentare l'industria digitale e, allo stesso tempo, riconsiderare i principi alla base dell'allocazione della base imponibile.

Il tentativo di frenare il profit shifting delle multinazionali per riequilibrare la ripartizione del gettito c'è stato con la Web Tax, la quale ha rappresentato un passo importante verso l'equità contributiva ma che non si è rivelata pienamente sufficiente; ecco perché si è recentemente pensato alla Global Minimum Tax.

Ad oggi non ci è dato sapere se quest'ultima proposta sia la risposta a tutti i problemi e se sia veramente capace di centrare l'obiettivo che si propone, ma la coerenza internazionale e la voglia di arginare il più possibile il fenomeno fanno ben sperare. L'unitarietà e consapevolezza che gli Stati consenzienti hanno riguardo il tema, nonostante la strada sia ancora lunga e tortuosa visto e considerato quanto potere prendono le big tech giorno dopo giorno, pongono sicuramente le basi affinché in futuro, il digitale venga regolamentato in maniera adeguata.

## Bibliografia e sitografia

“La Guardia di finanza contro Google Italy: «Riescono a non pagare le tasse nel nostro paese»», Il Sole 24 Ore, 28 novembre 2012 <http://www.ilsole24ore.com/art/notizie/2012-11-28/fisco-ceriani-lunedì-corso-144926.shtml?uuid=Ab2hiC7G&fromSearch>

Camera dei deputati, “contenzioso tributario, interpello e risoluzione stragiudiziale delle controversie”

[http://www.camera.it/leg17/465?tema=contenzioso\\_tributario#la\\_cooperazione\\_e\\_collaborazione\\_rafforzata\\_per\\_le\\_multinazionali\\_non\\_residenti\\_in\\_italia](http://www.camera.it/leg17/465?tema=contenzioso_tributario#la_cooperazione_e_collaborazione_rafforzata_per_le_multinazionali_non_residenti_in_italia)

Circolare dell’Agenzia delle Entrate del 16 giugno 2004, n 25/E.

Consiglio ECOFIN del 17 maggio 2019, Note su atti dell’Unione Europea, Nota n. 31.

Don Tapscott, 1994. The Digital Economy: Promise and Peril in the Age of Networked Intelligence. McGraw- Hill

<https://www.agendadigitale.eu/cultura-digitale/big-tech-una-sola-etichetta-per-tanti-abusi-diversi-quali-rimedi-per-lantitrust-usa/>

<https://www.hdblog.it/google/articoli/n514801/google-double-irish-stop-tasse-bermuda/>

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

<https://www.ilsole24ore.com/art/il-parlamento-ue-dice-si-nuove-norme-anti-dumping-AEs3o4BD>

<https://www.ispionline.it/it/pubblicazione/ispitel-tassa-minima-globale-yes-we-tax-31052>

[https://www.moscatellicommercialisti.com/pubblicazioni/mastromarino/2018/04\\_Approfondimento\\_23\\_2018.pdf](https://www.moscatellicommercialisti.com/pubblicazioni/mastromarino/2018/04_Approfondimento_23_2018.pdf)

<https://www.taxjustice.net/reports/the-state-of-tax-justice-2020/>

<https://www2.deloitte.com/mt/en/pages/technology/articles/mt-what-is-digital-economy.html>

L. Grazzini, A.Petretto, “Coordinamento e Concorrenza fiscale nei processi di Federalismo. Una rassegna teorica e alcune considerazioni sul caso italiano”, maggio 2014.

M. Carpagnano, “Google Shopping: la Commissione europea commina a Google una sanzione pari a 2,42 miliardi di euro per aver abusato della propria posizione dominante nel mercato dei motori di ricerca”, Osservatorio Permanente sull’Applicazione delle Regole di Concorrenza, 27 giugno 2017

Maiorano, P.; Elusione fiscale; Enciclopedia Treccani; [www.treccani.it/enciclopedia/elusione-fiscale\\_%28Dizionario-di-economia-e-Finanza%29/](http://www.treccani.it/enciclopedia/elusione-fiscale_%28Dizionario-di-economia-e-Finanza%29/)

novitafiscali.supsi.ch/494/1/Gentile\_niccolo\_Transfer%20pricing%20dei%20beni%20immateriali.pdf Gentile IN.; Diritto tributario internazionale e dell’UE. Transfer Pricing dei beni immateriali

OATES W.E., *Fiscal Federalism*, New York, Harcourt Brace, 1972.

OECD (2012), “*Article 5. Permanent Establishment.*”, in *Model tax Convention on Income and on Capital 2010 (Full Version)*, OECD Publishing.

OECD (2015) “Developing a Multilateral Instrument to Modify Bilateral Tax Treaties, Action 15 – 2015 final report”, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris.

OECD (2015), “*Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy, Action 1 - 2015 Final Report*”, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris.

OECD (2015), “*Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation, Actions 8-10 - 2015 Final Reports*”, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris.

OECD (2015), “*Countering Harmful Tax Practices More Effectively, Taking into Account Transparency and Substance, Action 5 - 2015 Final Report*”, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris.

OECD (2015), “*Limiting Base Erosion Involving Interest Deductions and Other Financial Payments, Action 4 - 2015 Final Report*”, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris.

OECD (2015), “*Making Dispute Resolution Mechanisms More Effective, Action 14 - 2015 Final Report*”, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris.

OECD (2015), “*Mandatory Disclosure Rules, Action 12 - 2015 Final Report*”, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris

OECD (2015), “*Measuring and Monitoring BEPS, Action 11 - 2015 Final Report*”, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris.

OECD (2015), “*Neutralising the Effects of Hybrid Mismatch Arrangements, Action 2 - 2015 Final Report*”, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris.

OECD (2015), “*Preventing the Artificial Avoidance of Permanent Establishment Status, Action 7 - 2015 Final Report*”, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris.

OECD (2015), “*Preventing the Artificial Avoidance of Permanent Establishment Status, Action 7 - 2015 Final Report*”, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris.

OECD (2015), “*Preventing the Granting of Treaty Benefits in Inappropriate Circumstances, Action 6 - 2015 Final Report*”, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris.

OECD (2015), “*Transfer Pricing Documentation and Country-by-Country Reporting, Action 13 - 2015 Final Report*”, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris.

OECD (2015), *Measuring and Monitoring BEPS, Action 11 - 2015 Final Report*, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris.

P. VALENTE, *Contrasto all’elusione fiscale internazionale: il recepimento della Direttiva ATAD I e successive modifiche*, in *Fiscalità e commercio internazionale*, 2018, fasc. 12, pp. 5-14

Relazione illustrativa al D. Lgs. 142/2018 Capo III – Sezione I – Disposizioni in materia di società controllate estere.

Rusconi, “*Ecco come Amazon elude il fisco inglese. Il «trucco»? Le controllate pagano royalty sui brevetti e oneri di vendita alla filiale lussemburghese*”, *Il Sole 24 Ore*, 2012.

Testo Unico delle Imposte sui Redditi (TUIR) art. 110 co. 7 in vigore dal 01/01/2004.

Testo Unico delle Imposte sui Redditi (TUIR), art. 162, in vigore dal 01/01/2004.