



**UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PADOVA**  
**DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE ED AZIENDALI**  
**"M.FANNO"**

**CORSO DI LAUREA IN ECONOMIA**

**PROVA FINALE**

**"L'ELUSIONE FISCALE NELL'ECONOMIA DEL WEB"**

**RELATORE:**

**CH.MO PROF. BOESSO GIACOMO**

**LAUREANDO: MARCHETTI FRANCESCO**

**MATRICOLA N. 1114818**

**ANNO ACCADEMICO 2017 – 2018**

# Indice

|  |    |
|--|----|
| Introduzione.....  | 3  |
| Capitolo 1: Le ICT e la Digital Economy .....                          | 5  |
| Capitolo 2: Le problematiche principali e le strategie elusive .....   | 11 |
| 2.1: L'IDENTIFICAZIONE DELLA GIURISDIZIONE FISCALE .....               | 11 |
| 2.2: IL VALORE DELLE BASI IMPONIBILI E I PREZZI DI TRASFERIMENTO ..... | 14 |
| 2.3: LE STRUTTURE GIURIDICHE ELUSIVE .....                             | 21 |
| Capitolo 3: Una panoramica normativa sull'elusione fiscale.....        | 30 |
| 3.1: LA TASSAZIONE DEI CONTRIBUENTI.....                               | 30 |
| 3.2: I BENI IMMATERIALI ATTRAVERSO IL <i>TRANSFER PRICING</i> .....    | 36 |
| 3.3: LE IMPRESE CONTROLLATE E I REGIMI TRIBUTARI .....                 | 38 |
| Conclusione .....  | 41 |
| Bibliografia.....  | 43 |
| Sitografia .....   | 46 |

# Introduzione

Due decenni fa la società di cui facciamo parte era sostanzialmente diversa: abitudini e usanze, ora radicate e fondamentali nella vita di tutti i giorni, non esistevano minimamente. In un tempo relativamente breve, è avvenuto un profondo cambiamento dovuto a vari fattori, tra i quali possiamo menzionare uno dei più importanti cioè l'evoluzione delle tecnologie digitali. Identificate con il termine generale di ICT (*Information and Communication Technology*), lo sviluppo esponenziale di cui si sono rese protagoniste ha permesso l'introduzione di innovazioni che hanno letteralmente rivoluzionato il mondo in cui viviamo. Essere costantemente connessi con persone localizzate dall'altra parte del mondo, disporre di informazioni sconfinite con un clic e guardare la serie televisiva preferita sul proprio telefono sono solamente alcune delle possibilità digitali.

Come tutti gli altri settori della società, anche quello economico è rimasto fortemente influenzato dall'avvento tecnologico con notevoli ripercussioni in ogni ambito. Una globalizzazione sempre più intensa ha permesso un aumento del commercio internazionale, sostenuto da un volume maggiore di consumi e dalla mancanza di confini tangibili. Imprese storiche hanno visto la propria posizione nei rispettivi mercati ridimensionata a causa di aziende in grado di sfruttare al meglio le innovazioni per un'offerta di prodotti e servizi migliori. Queste aziende, chiamate web companies, possono essere considerate integranti di un settore completamente nuovo denominato Digital Economy.

Questo elaborato nasce con l'obiettivo di analizzare l'influenza del digitale in ambito tributario. I nuovi modelli di business adottati da imprese internazionali non possiedono più quelle caratteristiche chiave in base alle quali i sistemi tributari internazionali erano stati modellati e definiti. La progressiva dematerializzazione di beni e servizi ha permesso così un'offerta slegata dalla presenza fisica delle imprese, mettendo in crisi il concetto fondamentale di tassazione in base alla giurisdizione geografica.

I tre capitoli seguenti sono elaborati in modo da rispondere alla domanda di ricerca inerente alla regolamentazione della Digital Economy: le web companies sono regolamentate in modo adeguato? L'attuale ordinamento giuridico italiano possiede le caratteristiche adatte a sottoporre a tassazione in modo efficace i redditi derivanti da tale settore?

Con il supporto della letteratura inerente al tema e attraverso la descrizione di alcuni casi

aziendali, verranno analizzate le strutture giuridiche utilizzate dalle imprese per eludere i regimi fiscali internazionali e conseguire un risparmio di imposta. Le variabili chiave emerse nella trattazione saranno poi inserite in un quadro normativo completo, in modo da poter evidenziare lacune e possibili migliorie di ciascuna. Saranno successivamente presentate le nozioni di riferimento nella giurisprudenza italiana, influenzata dalle indicazioni internazionali fornite dall'organizzazione OCSE. L'Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico (OCSE) raggruppa al suo interno 35 Paesi membri in un contesto che offre loro la possibilità di discutere, rivedere e migliorare le loro rispettive politiche economiche, scientifiche e sociali. In sede OCSE i governi dei Paesi membri si riuniscono per cercare risposte a problemi comuni, sviluppare standard internazionali e coordinare le loro politiche per una maggiore efficacia sul piano applicativo globale. L'identificazione della giurisdizione fiscale e la corretta determinazione delle basi imponibili rappresentano le sfide maggiori lanciate dalla Digital Economy, a cui le Amministrazioni finanziarie internazionali devono dare una risposta normativa adeguata, con reciproca collaborazione e unità di intenti a livello mondiale ed europeo.

# Capitolo 1: Le ICT e la Digital Economy

Negli ultimi trent'anni lo sviluppo delle *Information and Communication Technology* (ICT) ha contribuito a diversi cambiamenti radicali a livello mondiale, specialmente in ambito economico grazie alla ridefinizione del rapporto tra produzione e consumo. Tale rapporto, a partire già dalla metà degli anni Ottanta, cominciò ad essere influenzato da un crescente desiderio di differenziazione e personalizzazione da parte del consumatore, non più soddisfatto da prodotti standardizzati.

La progressiva evoluzione delle tecnologie ICT permise l'ottenimento di una grande varietà di prodotti in piccoli lotti a basso costo, dando vita alla cosiddetta personalizzazione di massa a basso costo, o "*mass customization*" (Ferrucci, Pencarelli, Tunisini, 2014). Questo cambiamento fu possibile non solo grazie all'automazione flessibile, ossia l'utilizzo della tecnologia nella produzione per rispondere alla variabilità della domanda, ma anche grazie a tre principali innovazioni: la progettazione modulare, la flessibilità incorporata nei prodotti e la personalizzazione attraverso i servizi. La creazione di un bene assemblato con componenti semi-indipendenti chiamati moduli e collegati tra loro attraverso modalità standard, diede vita non solo ad un vasta varietà di prodotti creabili ma anche ad una serie di soluzioni personalizzate tramite l'utilizzo e l'integrazione di speciali servizi offerti.

Il rapido progresso con cui tali tecnologie si sono sviluppate, ha permesso un'adozione su larga scala a livello mondiale, facilitata anche dal notevole abbassamento dei costi e dal netto miglioramento delle performance produttive sempre più convincenti e affidabili. Innovazioni che hanno dato il via ad un vero e proprio terremoto di portata tale da essere paragonato dal Mc Kinsey Global Institute alla seconda rivoluzione industriale in termini di crescita economica generata: in quindici anni essa ha creato un valore economico tale da eguagliare quello di cinquanta anni di rivoluzione industriale (Manyika, Roxburgh, 2011). Questo cambiamento all'interno del panorama sociale ed economico è stato in grado di dare vita ad un vero e proprio nuovo settore, denominato Digital Economy (Valente, 2015).

Con questo termine si identifica un ambito pervaso dal diffuso uso delle ICT a livello di hardware, software, applicazioni e telecomunicazioni come integrazione e miglioramento di processi già esistenti, ma anche come input per la creazione di attività di business completamente nuove. La vendita di prodotti al dettaglio, i trasporti, i servizi finanziari, i servizi pubblicitari e i media sono solamente alcuni dei settori influenzati.

Per facilitare l'individuazione e la classificazione delle imprese digitali, l'OCSE ha stilato una lista (*Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy*, 2015) di caratteristiche presenti nella maggior parte di quelle imprese che possiamo considerare integranti della Digital Economy:

- La dematerializzazione delle attività e la conseguente mobilità di esse, dei suoi clienti e dell'organizzazione che le ha messe in pratica. E' decisiva la strutturazione del modello di business adottato, in modo da coordinare la capacità di gestione centrale alla flessibilità allocativa delle sezioni della catena del valore. Parti del processo produttivo sono nella maggior parte dei casi localizzate in una nazione differente rispetto alla gestione centrale.
- Il ruolo di fondamentale importanza che ricoprono le informazioni o anche dette *big data* (OECD, 2016) raccolte tramite l'utilizzo del bene offerto da parte dei clienti e grazie alla cui analisi vengono modificate e migliorate le offerte di prodotti e servizi con un grado di personalizzazione sempre più elevato.
- Strategie di impresa basate sull'adozione di "*multi-sided business models*" ossia puntare ad un mercato in cui diversi gruppi di utilizzatori possano interagire attraverso un intermediario o una piattaforma e le decisioni di ogni singolo gruppo hanno la possibilità di influenzare i restanti utilizzatori in modo positivo o negativo (OECD, 2015).
- La pianificazione di strategie basate sullo sfruttamento degli effetti di rete: l'utilità derivante dal consumo di un bene da parte del singolo consumatore accresce all'aumentare del numero di persone che utilizzano quello stesso bene, il cui valore è costituito da due componenti: la parte autarchica e quella di sincronizzazione. La prima deriva dal semplice possesso e la seconda dall'interazione con altri consumatori di quel determinato bene.
- La tendenza a creare nel mercato di riferimento dei regimi di monopolio o oligopolio. In alcuni casi quell'organizzazione, in grado di agire in anticipo rispetto alla concorrenza in un dato settore, rafforza la propria posizione rapidamente attraverso i forti effetti di network, non dando la possibilità a potenziali concorrenti di conquistare la loro quota di mercato.
- Il rapido e continuo sviluppo delle tecnologie di riferimento in grado di mettere in crisi imprese dominanti in un dato settore, nel caso in cui non abbiano la capacità di stare al passo con l'innovazione tecnologica.

Le caratteristiche sopra elencate sono frutto di uno sviluppo da parte delle imprese attraverso due fasi strettamente collegate e caratterizzate in larga misura dalla dematerializzazione delle attività svolte e dal ridimensionamento di funzioni considerate tradizionalmente centrali in attività di supporto, rendendo superflua in alcuni casi la stabile organizzazione. Prima dell'inizio degli anni 2000 l'operato delle imprese era fortemente influenzato dalla centralità di una presenza per così dire "fisica" all'interno del mercato di riferimento: impossibile operare a livello globale senza raggiungere quei clienti target senza avere una sede su cui fare affidamento nel territorio. Questo cambiamento ha permesso l'espansione, ma anche la scoperta di nuovi mercati da parte delle organizzazioni operanti nei vari settori, non più strettamente limitate da barriere a livello geografico globale.

La prima fase ha fortemente influenzato i modelli di business adottati dalle aziende con diversi livelli di intensità: si passa da imprese che utilizzano la tecnologia come supporto, determinando un forte aumento della produttività, ad imprese che non sarebbero nate senza queste innovazioni. Un esempio calzante è rappresentato da quei business che offrono servizi riproducibili e trasferibili a distanza, relegando ad un ruolo marginale l'interazione "*face to face*". Nel caso in cui una prestazione possa essere tradotta in informazioni codificate, queste tecnologie permettono la generazione di utilità per l'utilizzatore anche a distanza, trasferendo il contenuto a costo zero sia nel tempo che nello spazio. Nascono così i cosiddetti *neo-servizi*, caratterizzati dalla centrale importanza dell'immateriale, non più sinonimo di scarsa riproducibilità e trasferibilità (Ferrucci, Pencarelli, Tunisini, 2014). Importanza che si è trasmessa anche al settore secondario, influenzando industria di massa e artigianato tramite la valorizzazione del significato e dell'esperienza associati ad un certo bene materiale. Il connubio tra intangibile e tangibile ha elevato il ruolo del marchio a "*creatore di mondi*" (Ferrucci, Pencarelli, Tunisini, 2014): il consumatore sceglie un certo bene per rivendicare il proprio stile di vita e l'appartenenza ad una certa categoria distintiva. Tale funzione comunicativa esprime quel valore aggiunto che decuplica il prezzo di vendita di quel dato prodotto rispetto al costo di produzione effettivo.

La seconda fase, invece, ha coinvolto soprattutto la concezione della catena del valore e dei suoi componenti fondamentali. Le diverse attività che l'impresa svolge dal momento della progettazione a quello della vendita dei propri prodotti e le varie relazioni interconnesse vengono ridefinite e frammentate adottando un orizzonte strategico di tipo globale. La codificazione delle informazioni e l'offerta di beni e servizi intangibili ha permesso, infatti, un'organizzazione in autonomia rispetto a luoghi e tempi della domanda di riferimento ma

sempre più condizionata dal valore differenziale che un certo territorio possa esprimere rispetto ad altri. La frammentazione in diversi territori e la crescente offerta di beni di difficile valutazione univoca come quelli intangibili, hanno sostanzialmente modificato e complicato la valutazione complessiva della “*value chain*” (Zanardi, 2017). Tale rilevazione è necessaria per quantificare il valore complessivo assegnato a ciascuna impresa da parte degli osservatori esterni, tra cui possiamo menzionare anche i legislatori con funzione di riscossione dei tributi. Ed è proprio l’ambito fiscale che ha risentito in larga misura delle caratteristiche innovative delle imprese della Digital Economy. Nel giro di qualche anno, i legislatori hanno dovuto trovare delle contromisure efficaci ad un fenomeno nuovo in crescita esponenziale e con peculiarità in grado di mettere in crisi i precedenti ordinamenti e di godere di notevoli vantaggi sul piano del calcolo della base imponibile da tassare.

Analizzando una ricerca condotta dall’Area Studi Mediobanca (2017), in particolare dalla sezione R&S-Ricerca e Studi S.P.A., è degno di nota lo sviluppo delle imprese diventate le più importanti nella web economy, ma anche gli evidenti benefici fiscali di cui esse godono. L’indagine, pubblicata nel 2017, ha analizzato nel periodo 2012-2016 le 390 multinazionali<sup>1</sup> più grandi del mondo con un fatturato annuo superiore ai 3 miliardi e operanti nei settori manifatturieri, energetici, telecomunicazioni, utilities e software&web. Questa ultima categoria è composta da 21 “web companies” selezionate, le quali offrono beni e servizi che variano tra l’offerta di prodotti a livello software (Microsoft, SAP, ecc.), la vendita retail online attraverso l’e-commerce (Amazon, E-Bay, ecc.) e servizi internet online come social network, motori di ricerca e *cloud computing*<sup>2</sup> (Alphabet, Facebook, Oracle). Dal 2012 è evidente come sia l’ambito tech a brillare, grazie ad una crescita esponenziale certificata da incrementi sia nei ricavi totali del 125,2% con superamento quota 558 miliardi e di impiegati totali dell’88,8% arrivando 1,26 milioni di persone nel 2016.

Tali risultati economici sono stati possibili anche grazie ai notevoli vantaggi sul piano fiscale di cui le web companies possono godere: secondo l’Area Studi Mediobanca nel 2016 quasi due terzi dell’utile ante imposte di queste 21 imprese è stato tassato in Paesi con un’imposizione fiscale più favorevole, con un beneficio totale di 46 miliardi di euro tra il 2012 e 2016. L’aliquota media pagata da quelle imprese considerate con sede legale nel Delaware, U.S.A.,

---

<sup>1</sup> Per multinazionali lo studio seleziona quelle imprese con un fatturato annuo maggiore ai 3 miliardi annui, pari ad almeno 1% del fatturato totale dell’area o del paese di appartenenza, con un fatturato estero minimo del 10% e la presenza di un’attività produttiva localizzata in almeno un Paese diverso da quello di origine.

<sup>2</sup> Per cloud computing si intende l’offerta di risorse informatiche che comprendono servizi di archiviazione, di elaborazione e di trasmissione attraverso piattaforme online condivise con altri utenti (Mell, Grance, 2011)



pari al 19,5% è nettamente inferiore all'aliquota media statunitense del 35%.

Nella tabella seguente, tratta dalla stessa ricerca, sono riportate alcune delle imprese più note con i relativi Paesi, utilizzati come base per le controllate, e la corrispondente aliquota fiscale di riferimento.

| Società                | Paese estero                                | Tax rate USA | Tax rate effettivo | Tax rate Paesi esteri |
|------------------------|---|--------------|--------------------|-----------------------|
| <b>Facebook</b>        | Irlanda, Singapore                          | 35%          | 18%                | 1%                    |
| <b>Alphabet</b>        | Irlanda                                     | 35%          | 19%                | 4%                    |
| <b>Paypal Holdings</b> | Lussemburgo, Singapore                      | 35%          | 14%                | 6%                    |
| <b>Adobe Systems</b>   | Irlanda, Paesi Bassi, Singapore, Svizzera   | 35%          | 18%                | 9%                    |
| <b>Netflix</b>         | Paesi Bassi                                 | 35%          | 28%                | 11%                   |
| <b>Microsoft</b>       | Irlanda, Lussemburgo, Singapore, Porto Rico | 35%          | 15%                | 11%                   |
| <b>Oracle</b>          | Irlanda                                     | 35%          | 19%                | 12%                   |
| <b>Ebay</b>            | Lussemburgo, Svizzera                       | 35%          | 27%                | 21%                   |
| <b>Apple</b>           | Irlanda                                     | 35%          | 26%                | 21%                   |

**Tabella 1:** Le aliquote effettive relative alle web companies (Mediobanca, 2017)

Tali risultati sono evidenziati anche da un dossier presentato alla Commissione Europea ad ottobre 2017 e redatto da Paul Tang e Henri Bussink, riguardante la proposta di riforma della corporate tax europea. In questa indagine i ricercatori hanno stimato che, prendendo in considerazione solo due grandi multinazionali come Google e Facebook, l'Unione Europea nel triennio 2013-2015 ha sostenuto una perdita per potenziali entrate tributarie dovute di all'incirca 1,8 miliardi l'anno per un totale di 5,4 miliardi in tre anni (Tang, Bussink, 2017).

Prendendo queste due indagini come esempio è evidente che alcune compagnie dotate di determinate caratteristiche siano avvantaggiate dal punto di vista fiscale rispetto ad imprese appartenenti ad altri settori. Tali peculiarità facilitano e offrono significative opportunità di elusione fiscale soprattutto in termini di calcolo di base imponibile e di ripartizione del gettito

tra i vari Paesi coinvolti. Opportunità classificate dall'OECD con il termine BEPS (*Base Erosion and Profit Shifting*), identificando così ogni strategia di tipo elusivo da parte delle digital companies. Le azioni BEPS vanno essenzialmente a sfruttare una sorta di spazio legislativo non adeguatamente regolamentato dai sistemi di fiscalità internazionale attraverso procedure che verranno spiegate nel dettaglio all'interno del secondo capitolo. I regimi tributari, ideati anche per favorire il commercio intra stati, non sembrano più capaci di regolare efficacemente business con caratteristiche nuove che mettono in crisi i concetti di stabile organizzazione (art. 162 TUIR, 2018) e di tassazione di beni non tangibili.

Inizialmente l'originale proposito dei legislatori a livello mondiale era quello di evitare fenomeni di doppia imposizione fiscale da parte dei rispettivi stati, in cui il medesimo reddito sarebbe stato assoggettato a tassazione sia nello Stato di produzione sia nel Paese di residenza del contribuente. Allo stesso tempo era garantito il gettito fiscale di qualsiasi reddito prodotto nel mondo da contribuenti residenti nel paese di riferimento, il "*worldwide taxation principle*" (Agenzia delle Entrate, 2008). Al contrario l'avvento della Digital Economy ha causato un problema simmetricamente opposto, passando da una possibile duplice tassazione ad un fenomeno di tassazione nulla o minima con aliquote effettive di gran lunga inferiori a quelle del Paese interessato. Da questo punto di vista, le operazioni di trasferimento di beni intangibili all'interno delle imprese, organizzate sotto forma di multinazionali, hanno influito notevolmente e fanno parte della disciplina del "*transfer pricing*".

## Capitolo 2: Le problematiche principali e le strategie elusive

Come già accennato nel primo capitolo le imprese integranti del settore denominato Digital Economy possiedono caratteristiche tali da essere incentivate ad attuare comportamenti elusivi ed opportunistici. Questi vanno ad interessare quel rapporto fondamentale fra Stato, territorio e ricchezza fino a romperlo, snaturandone i contenuti: lo Stato perde così quel ruolo di centro stabile d'imputazione della sovranità a cui si potevano ricondurre le varie attività.

Il principio della tassazione alla fonte, ovvero tassare i redditi nella giurisdizione geografica in cui vengono originati, resta fondamentale in un mondo "fisico" dove è possibile definire e limitare i confini territoriali entro i quali uno Stato è sovrano e può pertanto esercitare i propri poteri giurisdizionali e impositivi. L'avvento dell'economia digitale ha avuto un tale effetto dirompente da rimettere in discussione dogmi alla base di ogni sistema tributario. Peculiarità del tutto nuove che hanno sollevato dubbi non indifferenti riguardanti l'applicazione della tassazione secondo il luogo d'origine, in particolare per a) l'identificazione della giurisdizione fiscale; b) la determinazione del valore delle basi imponibili. La riscossione dei tributi dovuti risulta ovviamente molto più difficoltosa nel caso in cui l'Amministrazione finanziaria non possieda informazioni sufficienti per inquadrare una certa quantità di reddito in un certo luogo. Dubbi ulteriormente ingigantiti dalle differenze tra i vari regimi fiscali internazionali e abilmente sfruttati dalle multinazionali del web. Quest'ultime hanno dato il via ad una vera e propria attività creativa in ambito tributario, ideando stratagemmi e schemi per eludere il fisco internazionale: alcuni di essi verranno analizzati nel terzo sotto capitolo.

### 2.1: L'identificazione della giurisdizione fiscale

Per quanto riguarda l'identificazione della giurisdizione fiscale, secondo la dottrina giurisprudenziale italiana il concetto madre per applicare le imposte su qualsiasi tipo di reddito è la definizione di residenza. Stabilire se il soggetto di riferimento sia residente nel territorio dello Stato, ossia determinare quelle società o enti che "... *per la maggior parte del periodo di imposta hanno la sede legale o la sede dell'amministrazione o l'oggetto principale nel territorio dello Stato*" (articolo 73, comma 3, TUIR) consente l'applicazione delle norme tributarie con riferimento al reddito "ovunque prodotto" (*world wide taxation principle*). Nel

caso in cui una società residente nel suolo italiano abbia la possibilità di generare reddito anche in altri Paesi esteri, sarà sottoposto a tributo non solo il reddito prodotto in Italia, ma anche quello prodotto all'estero. Nel caso in cui l'impresa di riferimento non risieda in Italia, questa verrà tassata secondo l'ordinamento tributario italiano solamente sui redditi che presentino un collegamento con il nostro territorio. Tale regola è dettata dal rispetto del profilo della sovranità: il legislatore in questi casi vuole evidenziare il collegamento fra ricchezza prodotta e territorio, facendo delle distinzioni in base alla tipologia di reddito in questione.

Per quanto riguarda i redditi di impresa il presupposto necessario per l'applicazione è l'esistenza di una stabile organizzazione (art. 23 del TUIR). Con il concetto di stabile organizzazione l'ordinamento giuridico italiano identifica l'esistenza di una sede fissa di affari, produttiva di reddito, stabilita all'interno del territorio da un soggetto estero e grazie alla quale l'impresa estera non residente esercita la sua attività sul territorio dello Stato. Tale esercizio è ovviamente soggetto ad imposizione tributaria da parte dello Stato (art. 162 co. 1 del TUIR). Si tratta pertanto di un soggetto caratterizzato da un'autonoma posizione tributaria, differente rispetto all'entità principale situata all'estero (la cosiddetta casa madre), pur non acquisendo una soggettività giuridica specifica (Parisi, 2017). E' il caso delle compagnie di cui si parlava in precedenza, che organizzano il proprio business sotto forma di MNE (*Global Multinational Enterprises*).

Per sede fissa il legislatore vuole individuare l'insieme di “*tutti i locali, infrastrutture o installazioni utilizzati per l'esercizio dell'attività industriale o commerciale dell'impresa, siano essi utilizzati esclusivamente o meno per quella finalità*”, tenendo presente che una sede di affari potrebbe esistere anche qualora i locali non siano disponibili o necessari per l'esercizio dell'attività dell'azienda (Parisi, 2017). Questo significa che non è rilevante se i locali siano di proprietà dell'impresa o presenti nel patrimonio disponibile della società in questione. La dottrina tributaria, inoltre, distingue tra la stabile organizzazione di tipo materiale e quella di tipo personale.

La prima richiede l'esistenza, autonoma rispetto all'azienda madre, di un'installazione con conseguente attività imprenditoriale esercitata tramite essa, mentre la seconda si realizza quando l'impresa si serve di soggetti esterni alle sue dipendenze, capaci di stipulare efficacemente dei contratti.

L'Art. 162 del TUIR, fino al 27 dicembre 2017, specificava nel dettaglio gli esempi di stabile organizzazione comprendendo:

- a. *“una sede di direzione, ossia un luogo in cui svolgere la normale attività manageriale ed organizzativa;*
- b. *una succursale, intesa come una sede distaccata e secondaria di una società commerciale o industriale;*
- c. *un ufficio;*
- d. *un'officina;*
- e. *un laboratorio;*
- f. *una miniera, un giacimento petrolifero o di gas naturale, una cava o altro luogo di estrazione di risorse naturali, anche in zone situate al di fuori delle acque territoriali...”*

Il riferimento usato in precedenza, *“fino al 27 dicembre 2017”*, è stato inserito perché in quella data, grazie al provvedimento denominato *“Legge di Bilancio 2018”*, sono state introdotte alcune misure fiscali, che verranno approfondite nel terzo capitolo, per regolamentare in maniera più stringente l'economia digitale. Queste introduzioni rappresentano un tentativo rilevante da parte del legislatore orientato all'assoggettamento a tassazione di un particolare tipo di reddito, adeguando così l'ordinamento italiano ai principi di fiscalità internazionale. Particolarmente interessante risulta l'inserimento di un ulteriore criterio nelle fattispecie che associa la stabile organizzazione ad una cosiddetta *“presenza virtuale”*. Dal decreto originario e da tali modifiche è evidente l'importanza fondamentale che questa norma ricopra sia per lo Stato, non più disposto a tralasciare un importante ammanco di introiti come quello della Digital Economy, sia per tutte quelle compagnie che su tale criterio basavano le proprie strategie di elusione fiscale.

Il collegamento viene introdotto dal legislatore con l'esatto proposito di arginare la tattica delle web company: la frammentazione della catena del valore, dettata da necessità non produttive, in più fasi operative e tra più entità, in modo che ognuna di esse possa presentarsi con i requisiti di *“ausiliaria”* e/o *“preparatoria”*. In tal caso i soggetti economici in questione non possiederanno più le caratteristiche minime previste per la classificazione come stabile organizzazione, sempre intesa come sede fissa di affari. Prima della modifica l'art. 162 comma 5 stabiliva che *“la disponibilità, a qualsiasi titolo, di elaboratori elettronici e relativi impianti ausiliari che consentano la raccolta e la trasmissione di dati e informazioni finalizzati alla vendita di beni e servizi, non costituisce di per sé stabile organizzazione”*. Proprio per tale

motivo era arduo considerare come stabile organizzazione elementi caratteristici della Digital Economy, come ad esempio un qualsiasi sito web, per il quale è impossibile individuare la presenza fisica dell'impresa titolare del sito nel paese in cui il server ospitante è allocato.

## 2.2: Il valore delle basi imponibili e i prezzi di trasferimento

La determinazione della base imponibile su cui calcolare l'imposta dovuta è ovviamente una delle colonne portanti su cui poggiano le definizioni stesse di tributo e di regime tributario. Senza un valore specifico calcolato per ogni soggetto economico sarebbe impossibile anche solo creare un sistema di tassazione equo che sia in grado di prendere in considerazione le differenze di reddito tra un soggetto e l'altro. Tale determinazione di valore è particolarmente difficoltosa quando vengono esaminate quelle imprese, definite nel capitolo precedente, integranti della Digital Economy. Il motivo principale risiede ancora una volta nella componente fondamentale che determina i loro redditi, ossia i beni intangibili.

A livello generale possono essere intesi in due distinti modi: il primo come contenuto del valore tassabile rappresentato da dati personali raccolti online da alcune aziende e oggetto di scambio, il secondo come veri e propri beni immateriali che hanno determinato il successo delle Digital companies come le proprietà intellettuali, i brevetti e i marchi. Per quanto riguarda la prima categoria, il valore assegnato loro varia a seconda dell'impresa in questione.

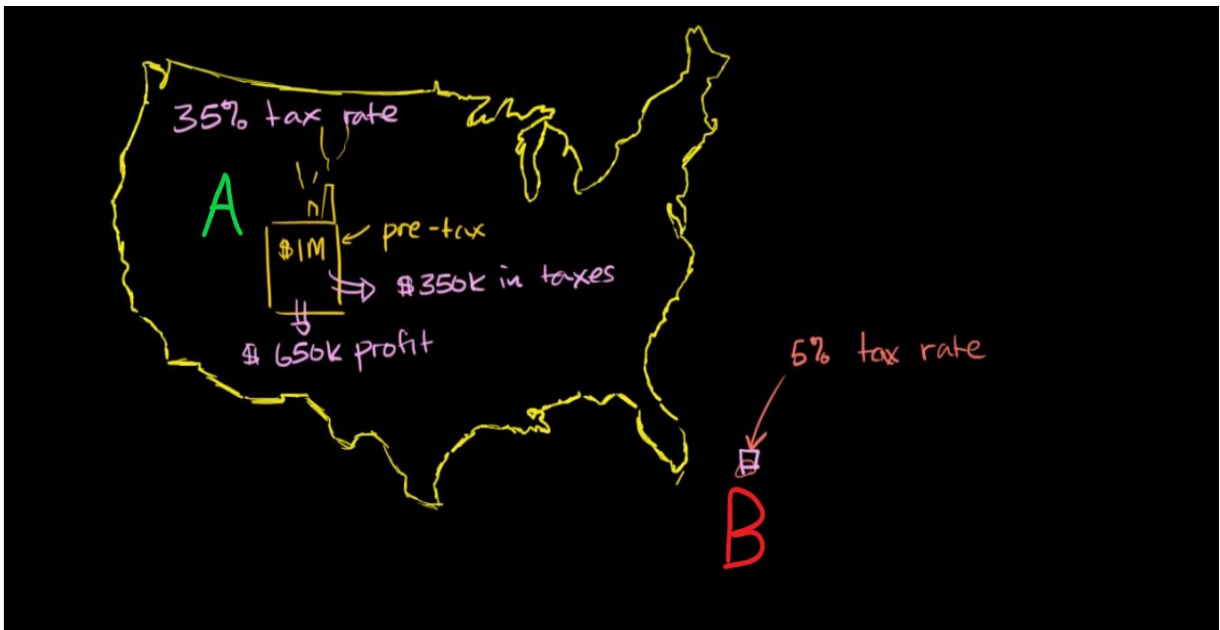
Discorso differente se riferito alla seconda categoria, ossia quella delle invenzioni e delle tecnologie su cui le imprese del digitale hanno costruito vere e proprie fortune. Centrali nella produzione e nell'offerta di beni e servizi, tali beni immateriali hanno acquisito sempre più importanza anche in ambito tributario, specialmente se scambiati fra società appartenenti allo stesso gruppo. Scambi che fanno parte della disciplina molto più ampia dei prezzi di trasferimento, o "*transfer pricing*" in inglese, non sicuramente nuova alle Amministrazioni finanziarie mondiali. Il merito delle web companies è stato quello di aver sfruttato delle modalità di operazione già esistenti, elaborando delle strutture giuridiche in grado di eludere i sistemi fiscali internazionali.

Con l'espressione "prezzi di trasferimento" si intende fare riferimento ai prezzi ai quali vengono scambiati beni o servizi tra due entità appartenenti allo stesso soggetto economico. Rientrano all'interno della stessa disciplina anche situazioni di carattere più generale, in cui non è

immediata l'identificazione di un'operazione effettuata tra due soggetti correlati. La precisazione è riferita, ad esempio, alla rinuncia a compiere una determinata operazione con terzi indipendenti per permettere ad altre società dello stesso gruppo di compierla, in prospettiva di una più grande strategia operativa. In sintesi, rientrano nella disciplina dei prezzi di trasferimento tutti i comportamenti che una parte pone in essere con altre parti del medesimo soggetto economico o con terzi indipendenti, ma in conseguenza della sua appartenenza al soggetto economico (Dragonetti, Piacentini, Sfondrini, 2016). Tale categoria di operazioni, essendo messa in atto all'interno dello stesso gruppo economico, si presta perfettamente ad essere manipolata con l'obiettivo della minimizzazione del carico fiscale. Infatti, per una società operante in vari Paesi con regimi fiscali differenziati (differenze che possono riguardare, ad esempio, la determinazione della base imponibile o le aliquote di riferimento), potrebbe essere molto conveniente trasferire la ricchezza prodotta da un Paese ad un altro, il quale possa magari assicurare un prelievo fiscale più mite.

Il proposito finale del *transfer pricing* è avvalersi di operazioni commerciali con prezzi stabiliti non in base alle caratteristiche o all'andamento del mercato, ma fissati in modo da trasferire più reddito possibile all'interno dello stesso gruppo. La differenza tra il ricavo di vendita a terzi ed il costo di acquisto da terzi, ovvero il margine lordo dell'operazione intercompany, viene ripartita tra le due parti appartenenti allo stesso soggetto economico che pongono in essere la transazione, residenti in due Stati diversi: il maggior o minor prezzo riconosciuto al bene o al servizio compravenduto ha come immediata conseguenza, rispettivamente un minor od un maggior reddito imponibile in capo al soggetto acquirente, e specularmente avviene in capo al soggetto venditore (Beghin, 2017).

Per chiarire questa spiegazione è necessario l'esempio del gruppo multinazionale REDS Holdings, il quale controlla due società, la prima identificata con la lettera A, con sede nello Stato del Colorado, U.S.A, e la seconda chiamata B, localizzata in un'isola-Stato nelle vicinanze. Nello Stato del Colorado viene applicata un'aliquota pari al 35% sui redditi di impresa. Quindi la società A, nel caso in cui registri un milione di dollari di utile al lordo delle imposte, dovrà pagare 350mila dollari in tasse allo Stato americano con un profitto netto di 650mila dollari. Sfortunatamente per il Colorado, la REDS Holdings non ha nessuna intenzione di pagare tale somma perché confida nell'altra società del gruppo, l'impresa B, i cui redditi d'impresa vengono tassati dallo Stato solamente con un'aliquota del 5%.



**Fig. 1:** le società A e B e il transfer pricing<sup>3</sup>.

A questo punto la REDS elabora una strategia che si dirama in due percorsi differenti che portano, però, allo stesso risultato: o aumentare i costi sostenuti dalla società A nelle operazioni con B o ridurre i ricavi di A mediante l'abbattimento dei corrispettivi applicati alla stessa società B a fronte di cessione di beni o prestazioni di servizi. Formuliamo una prima ipotesi che il valore di mercato dei beni che A acquista da B sia pari a 100. Ciò significa che, qualora A rivenda sul mercato i beni in questione ad un prezzo di 130, il margine di profitto tassato con un'aliquota del 35% ammonterà a 30. Nella seconda ipotesi in cui, seguendo una strategia di transfer pricing, A acquisti da B a 125, il margine tassabile al 35% si ridurrebbe solamente a 5. La differenza tra la prima operazione e la seconda, ossia 25 sarebbe in questo modo trasferita alla società B ed assoggettata ad un'aliquota del 5%. Il processo in cui sia l'impresa A a cedere beni all'impresa B porta esattamente allo stesso identico risultato.

Tali operazioni con i corrispettivi pagamenti vengono effettuate realmente e non costituiscono semplici simulazioni teoriche. Realtà che fa sorgere il problema fondamentale della veritiera valutazione di esse da parte dell'Amministrazione finanziaria, la quale non deve solamente tutelare il proprio diritto ad una congrua riscossione del tributo dovuto, ma anche tutti quegli stakeholder come azionisti di minoranza e creditori che necessitano informazioni attendibili riguardo l'impresa e il suo operato. Esiste, infatti, la possibilità che la situazione patrimoniale-finanziaria ed il risultato economico della società siano stati influenzati da tali trasferimenti, posti in essere, potenzialmente, a condizioni non di mercato (Dragonetti, Piacentini, Sfondrini,

<sup>3</sup> <https://www.youtube.com/watch?v=TLSYwkWCizA>



2016).

A questo proposito l'ordinamento giuridico italiano vuole assicurare che il bilancio delle società del gruppo contenga le informazioni necessarie per fornire al lettore elementi di valutazione adeguati. A maggior ragione l'intento di tutela è confermato dall'inserimento all'interno del codice civile del punto 22 bis nell'articolo 2427 del Codice Civile con riferimento alla nota integrativa *“La nota integrativa deve indicare... (22bis) le operazioni realizzate con parti correlate, precisando l'importo, la natura del rapporto e ogni altra informazione necessaria per la comprensione del bilancio relativa a tali operazioni, qualora le stesse non siano state concluse a normali condizioni di mercato. Le informazioni relative alle singole operazioni possono essere aggregate secondo la loro natura, salvo quando la loro separata evidenziazione sia necessaria per comprendere gli effetti delle operazioni medesime sulla situazione patrimoniale e finanziaria e sul risultato economico della società”*.

Rimangono sulla stessa linea di principio anche i principi contabili internazionali, in particolare lo IAS 24 al punto 18: *“Un rapporto con una parte correlata può avere un effetto sulla situazione patrimoniale-finanziaria e sul risultato economico dell'entità. Le parti correlate possono effettuare operazioni che società indipendenti non effettuerebbero. Per esempio, un'entità che vende merci alla sua controllante ad un determinato costo, potrebbe non vendere alle stesse condizioni ad altri clienti. Inoltre, operazioni tra parti correlate possono non essere effettuate ai medesimi corrispettivi rispetto a quelle intercorrenti tra parti indipendenti.”* Con il termine correlate si intendono tutte quelle entità che hanno un rapporto di dipendenza o un'influenza decisiva all'interno della società in questione. All'interno di questa definizione sono comprese, ovviamente, le imprese controllate e collegate identificate nell'articolo 2359 del Codice Civile:

1. *“le società in cui un'altra società dispone della maggioranza dei voti esercitabili nell'assemblea ordinaria;*
2. *le società in cui un'altra società dispone di voti sufficienti per esercitare un'influenza dominante nell'assemblea ordinaria;*
3. *le società che sono sotto influenza dominante di un'altra società in virtù di particolari vincoli contrattuali con essa...Sono considerate collegate le società sulle quali un'altra società esercita un'influenza notevole. L'influenza si presume quando nell'assemblea ordinaria può essere esercitato almeno un quinto dei voti ovvero un decimo se la società ha azioni quotate in mercati regolamentati.”*

Valutazioni che devono tenere conto anche della natura dei beni scambiati, distinti in beni materiali e immateriali. I secondi, sui cui si struttura il modello di business delle web companies, risultano ancora più complicati, non possedendo un valore di mercato definito. L'OECD in *“Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017”* definisce con la parola intangibili qualcosa che non è fisico o finanziario, ma in grado di essere usato e sfruttato per attività commerciali. E' leggermente differente la definizione contenuta nelle regole del *transfer pricing* rispetto a quella contabile, maggiormente focalizzata sull'utilità pluriennale di tali beni immateriali per la capitalizzazione. Per comodità l'OECD li distingue in *“marketing intangibles”*, dedicati alla produzione di un bene o di un servizio, e in *“trade intangibles”*, più rivolti al miglioramento e alla vendita commerciale. Nella prima categoria possiamo ritrovare brevetti, stampi, know-how del prodotto e software mentre nella seconda possono essere presi come esempio i marchi, il tipo di distribuzione e tutto ciò che possa avere un valore a livello di promozione.

Nella stessa pubblicazione l'OECD tenta di dare un'interpretazione univoca alla disciplina del *transfer pricing*, fornendo cinque metodologie per determinare in modo corretto i prezzi di trasferimento. Il principio guida a cui si ispirano tali metodi è sicuramente quello dell' *“arm lenght principle”* ossia il prezzo di libera concorrenza: le transazioni devono avvenire al medesimo valore che si sarebbe riscontrato in un'uguale operazione tra parti indipendenti (OECD, 2017). Nel caso in cui si riscontrasse una differenza tra i *transfer prices* effettivamente applicati e i prezzi di libera concorrenza, l'urgenza primaria delle Amministrazioni Fiscali sarebbe procedere con le rettifiche di tali valori e con l'imposizione di eventuali sanzioni. Ogni metodologia viene applicata a seconda dei casi in questione e presenta i suoi punti di forza e di debolezza. L'OECD le raggruppa in due sottocategorie:

- *traditional transaction methods* si focalizzano sull'analisi del prezzo del bene e comprendono il metodo del confronto del prezzo (*comparable uncontrolled price method* o CPU), il metodo del costo maggiorato (*cost plus method*) e il metodo del prezzo di rivendita (*resale price method*);
- *transactional profit methods* invece non prendono più in considerazione i prezzi di riferimento ma gli utili realizzati e comprendono il metodo del margine netto delle transazioni (*transactional net margin method* o TNMM) e il metodo della ripartizione degli utili netti (*transactional profit split method*).

Il metodo del confronto di prezzo si basa sulla comparazione del prezzo applicato negli scambi di beni e servizi, avvenuti in una transazione tra imprese associate, con quelli applicati in una

transazione degli stessi beni e servizi tra imprese non associate in circostanze definite comparabili. Tale metodo viene considerato come il più significativo ed importante, tuttavia, non è esente da forti criticità che ne mettono in crisi l'affidabilità e l'accuratezza. Le caratteristiche specifiche di ogni singolo bene immateriale e la difficoltà a reperire operazioni da usare come modello, anche a causa della mancanza di informazioni adeguate, lo rendono, per la maggior parte dei casi, inadatto alla valutazione dei prezzi di trasferimento all'interno delle web companies.

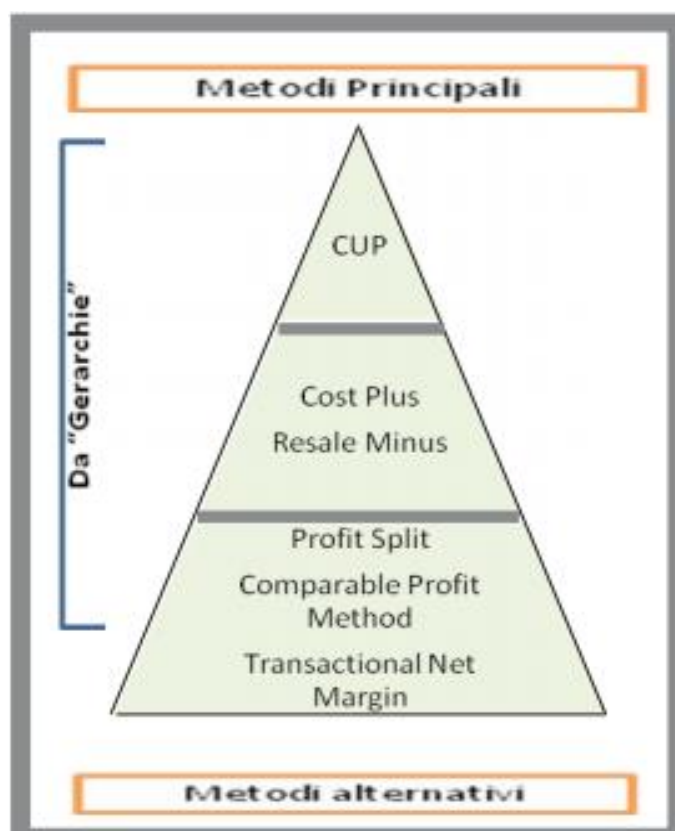
Il metodo del prezzo di rivendita si basa sul prezzo al quale un bene, acquistato da un'impresa associata, viene rivenduto ad un'impresa indipendente ad un prezzo cosiddetto di rivendita. Tale prezzo viene in seguito ridotto di un adeguato margine di utile lordo, raffigurante l'ammontare necessario al rivenditore sia per coprire i costi relativi alla funzione e alla tipologia del bene coinvolto sia per realizzare un profitto definito "adeguato". Il prezzo che deriva da tale operazione matematica può essere preso in considerazione come prezzo di libera concorrenza tra le imprese associate dello stesso gruppo. Il metodo è preferibile in tutti quei casi dove l'impresa sia inserita all'interno del ciclo distributivo dei prodotti del gruppo, fungendo da rivenditore di beni delle imprese collegate. Presupposto fondamentale per l'utilizzo di questo criterio è l'assenza di un valore immateriale aggiunto dal rivenditore, ad esempio un marchio di grande importanza come Apple o Google: la riduzione del margine calcolato precedentemente non sarebbe più sufficiente e diverrebbe impossibile la comparazione.

Per concludere con i metodi basati sulle transazioni ecco quello del costo maggiorato: esso considera innanzitutto i costi di produzione sostenuti dal fornitore di beni o di servizi a cui viene aggiunto un appropriato margine di utile lordo che rifletta la remunerazione del capitale investito e le condizioni di mercato. L'OECD, in questo caso, propone come oggetto di verifica proprio i margini lordi applicati, usando come guida quelli utilizzati in operazioni comparabili con terze imprese indipendenti. In tal caso non sono determinanti i tipi di beni o di servizi scambiati ma la comparabilità degli investimenti, con il presupposto che essi siano stati effettuati in ottica di un profitto positivo.

Accanto ai tre metodi considerati dalla letteratura come tradizionali, la prassi ha elaborato due teorie alternative con l'obiettivo di tracciare il prezzo di trasferimento qualora risultasse complicato individuare una transazione comparabile o un confronto. Sostanzialmente questi metodi hanno la peculiarità di non puntare, come i tradizionali, alla definizione diretta di un valore di riferimento ma si basano su un'iniziale analisi della redditività dell'impresa per fornire una migliore approssimazione del prezzo interessato.

Il metodo del margine netto delle transazioni si fonda sull'individuazione di un margine dell'utile netto determinato grazie ad una base di calcolo come costi, ricavi e assets. Pur essendo simile nell'analisi svolta dai metodi del costo maggiorato e del prezzo di rivendita, esso ha la peculiarità di poter tollerare differenze più evidenti nelle transazioni esaminate. L'utilizzo del margine dell'utile netto, al posto del prezzo e/o del margine lordo, promette certamente più tolleranza, ma allo stesso tempo rende vulnerabile il risultato a fattori come ad esempio le spese operative e la posizione competitiva sul mercato.

Il metodo della ripartizione degli utili netti consiste nel prendere in considerazione tutte le transazioni fra imprese associate e ricavarne l'utile complessivo. Una volta trovato, tale somma viene ripartita tra le imprese prese in considerazione, come se fossero indipendenti. Andando a ricercare e ad analizzare ogni singolo contributo, indagando sui beni oggetto della transazione e sulle condizioni di mercato, da parte di ogni impresa per costituire l'utile complessivo, si ha l'opportunità di fornire un risultato attendibile anche qualora una delle associate aggiunga un valore immateriale unico, come descritto in precedenza. Questo metodo, teoricamente molto valido ed efficace, è praticamente impossibile da realizzare nella realtà pratica, a causa della difficoltà nel reperire le informazioni adeguate per ogni azienda in questione (OECD, 2017).



**Fig. 2:** i metodi per la valutazione dei prezzi di trasferimento (Fonte: Corrà, 2013)

L'interesse delle Amministrazioni finanziarie è evidente: evitare che la discrezionalità del soggetto economico nella determinazione del prezzo, influenzato anche dalla diversa fiscalità degli Stati interessati nella transazione, possa alterare il valore economico del contributo delle due parti all'operazione e possa causare, ad uno dei due Stati, perdite di gettito. Metodi che, in ogni caso, non riescono a contrastare efficacemente le strutture giuridiche ideate dai colossi del tech e non solo, facendo emergere nuovamente la necessità di normative ancora più stringenti per maggiori informazioni.

### 2.3: Le strutture giuridiche elusive

In questa sezione verranno esaminate le più famose tecniche utilizzate dalle web company come Google e Apple per trasferire importanti quote di profitto da un Paese all'altro con lo scopo di ridurre l'imposta dovuta allo Stato di riferimento. Tali compagnie sfruttano i punti di debolezza delle nozioni riguardanti la stabile organizzazione e i prezzi di trasferimento, per sviluppare strategie elusive, rafforzate dalle differenze tra le varie legislazioni tributarie.

Una delle più importanti e famose è sicuramente la tecnica chiamata "*Double Irish with a Dutch sandwich*" usata da Alphabet, la holding finanziaria di Google con domicilio fiscale nel piccolo stato del Delaware, U.S.A. Anche se originario della California, in particolare di Mountain View, il corpo centrale della holding è ovviamente rappresentato da Google, web company per antonomasia, che contribuisce con la propria offerta di servizi online a far raggiungere al gruppo Alphabet una capitalizzazione di oltre 750 miliardi di dollari e un fatturato annuo superiore ai 100 miliardi (Sole 24 Ore, 2018). Pur essendo tale strategia la più rilevante, non è certamente l'unica ad essere messa in pratica: *Delaware loophole* e *i-Tax* possono essere considerati altri due esempi calzanti e verranno analizzati di seguito.

Il così chiamato "*Double Irish with a Dutch sandwich*" non indica certamente una specialità culinaria delle due citate nazioni europee, ma una tecnica di elusione fiscale costruita attraverso lo sfruttamento dei prezzi di trasferimento e utilizzata dalle più grandi multinazionali del mondo, in particolare quelle relative alla web economy. Lo schema coinvolge non solo l'impresa madre ma anche le relative controllate, localizzate in Irlanda, nei Paesi Bassi e nelle Bermuda con l'unico obiettivo di trasferire i profitti in aree a ridotta o nulla fiscalità.

Per analizzare un'architettura fiscale vengono prese in considerazione diverse variabili. L'indagine comincia dall'impresa madre, la quale produce redditi attraverso contribuenti localizzati, ad esempio, in Italia. Producendo, quindi, profitti connessi con il territorio, essi saranno sottoposti alla tassazione italiana in due casi: o nel caso in cui l'impresa sia fiscalmente residente in Italia o nell'altro in cui la presenza, grazie alla quale si traggono profitti, sia organizzata secondo una stabile organizzazione. Qualora i requisiti non fossero soddisfatti, i redditi prodotti non verrebbero tassati in Italia. Continuando l'analisi e presupponendo il fatto che l'impresa in questione non venga sottoposta a tassazione, l'indagine si sposta sui motivi per cui tale azienda non soddisfi i requisiti. Nel caso delle web companies, è merito delle peculiarità del loro business: l'offerta di beni e servizi completamente dematerializzata permette di evitare una presenza fisica nel territorio. A questo punto va analizzato il motivo per cui i profitti non vengano tassati nel Paese di residenza dell'impresa madre e principalmente risale a tre fattori: imprese collegate, regimi fiscali favorevoli e prezzi di trasferimento. L'entità madre crea delle imprese collegate in Paesi con regimi fiscali favorevoli, alle quali cede i diritti di sfruttamento delle proprie proprietà intellettuali. Utilizzando i prezzi di trasferimento costruiti artificialmente, l'impresa sposta i profitti da uno Stato all'altro sotto forma di *royalties*, determinando un risparmio d'imposta.

| <b>Le variabili di una struttura giuridica fiscale</b> |  |
|--|--|
| ORIGINE REDDITI  | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ L'impresa produce redditi tramite un'offerta di beni/servizi a contribuenti residenti nel territorio italiano.</li> </ul>   |
| RESIDENZA  | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Con la residenza fiscale stabilita in Italia i redditi vengono assoggettati alla normale tassazione di impresa.</li> <li>➤ In caso contrario, per l'applicazione della tassazione è richiesta la stabile organizzazione.</li> </ul>   |
| STABILE ORG.   | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ In possesso dei requisiti all'articolo 162 T.U.I.R. l'entità possiede un'organizzazione stabile e quindi viene assoggettata alla tassazione italiana.</li> <li>➤ In assenza dei requisiti i redditi prodotti non vengono tassati.</li> </ul>  |
| BENI<br>IMMATERIALI                                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ L'impresa non soddisfa i requisiti di stabile organizzazione perché il suo business è organizzato in funzione dei beni immateriali su cui fa affidamento.</li> <li>➤ L'offerta di prodotti e servizi è totalmente dematerializzata e non richiede una presenza fisica nello Stato, rendendo difficile una valutazione economica.</li> </ul>   |
| IMPRESE<br>CONTROLLATE                                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ L'impresa crea delle entità controllate o collegate in Paesi con regimi fiscali vantaggiosi.</li> <li>➤ A tali entità economiche l'impresa madre cede i diritti di sfruttamento delle proprietà intellettuali, brevetti e marchi.</li> </ul>  |
| REGIMI FISCALI<br>ESTERI                               | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ I regimi fiscali di alcuni Stati propongono vantaggi in materia di aliquote, non imposizione di alcune transazioni e controllo di società a distanza.</li> <li>➤ I paradisi fiscali (Bermuda, Cayman, ecc.), l'Irlanda e i Paesi Bassi offrono tali vantaggi.</li> </ul>  |
| PREZZI DI<br>TRASFERIMENTO                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Le imprese utilizzano le operazioni di scambio di beni immateriali intercompany per trasferire redditi ad una collegata estera, soggetta ad una tassazione più favorevole.</li> <li>➤ Cedendo i diritti di sfruttamento alla collegata, l'impresa per svolgere la propria attività deve pagare delle <i>royalties</i> a tale società. Il valore della somma è stabilito dall'entità madre e non rispecchia il valore di mercato.</li> </ul> |

**Tabella 2:** le variabili chiave (elaborazione propria)

Le variabili presenti in tabella rappresentano uno strumento utile all'analisi delle tre strategie utilizzate come esempio, essendo ricorrenti con diversi gradi di intensità e alcune differenze. La prima presentata sarà la più famosa fra le tre, la *Double Irish with a Dutch sandwich*.

Gli attori in gioco di questa strategia sono fondamentalmente quattro: l'azienda originaria Google stabilita nel Delaware, U.S.A., la prima filiale irlandese denominata Google Ireland Limited con sede nel centro di Dublino, la seconda filiale irlandese Google Ireland Holdings e la filiale olandese Google Netherlands Holdings. Le caratteristiche e i rapporti fra queste società sono complicati e richiedono una particolare attenzione per cogliere l'intero quadro generale. Per prima cosa Google Ireland Limited è una vera e propria azienda operativa che non solo assume ed impiega personale a tutti gli effetti, ma contribuisce pagando le relative tasse su dipendenti e strutture all'organo irlandese di competenza. Tale impresa, però, non è indipendente, infatti è controllata dalla filiale olandese Google Netherlands Holdings, la quale è a sua volta controllata dalla seconda filiale irlandese denominata Google Ireland Holdings. Quest'ultima, pur essendo residente nel territorio irlandese, è gestita e regolata nelle Bermuda e i corrispettivi profitti imputati all'azienda vengono tassati secondo il regime di tassazione dell'isola oceanica. Il sistema tributario irlandese prevede non solo un'aliquota media del 12,5% sui redditi di impresa (in Italia ammonta al 24%), ma anche notevoli benefici per le società controllate: nel caso in cui una di esse, pur stabilendo la propria sede nel suolo irlandese, sia controllata e gestita in un altro Paese, i profitti derivanti da tale gestione saranno tassati secondo il regime tributario dello Stato di gestione (Cipollina, 2014). Per quanto riguarda il fisco irlandese, dopo aver effettuato un "*management e control test*", i profitti dell'azienda sono generati nelle Bermuda e quindi non sono di competenza. Ovviamente non è un caso che l'aliquota di tassazione dei redditi di impresa alle Bermuda sia pari a zero.

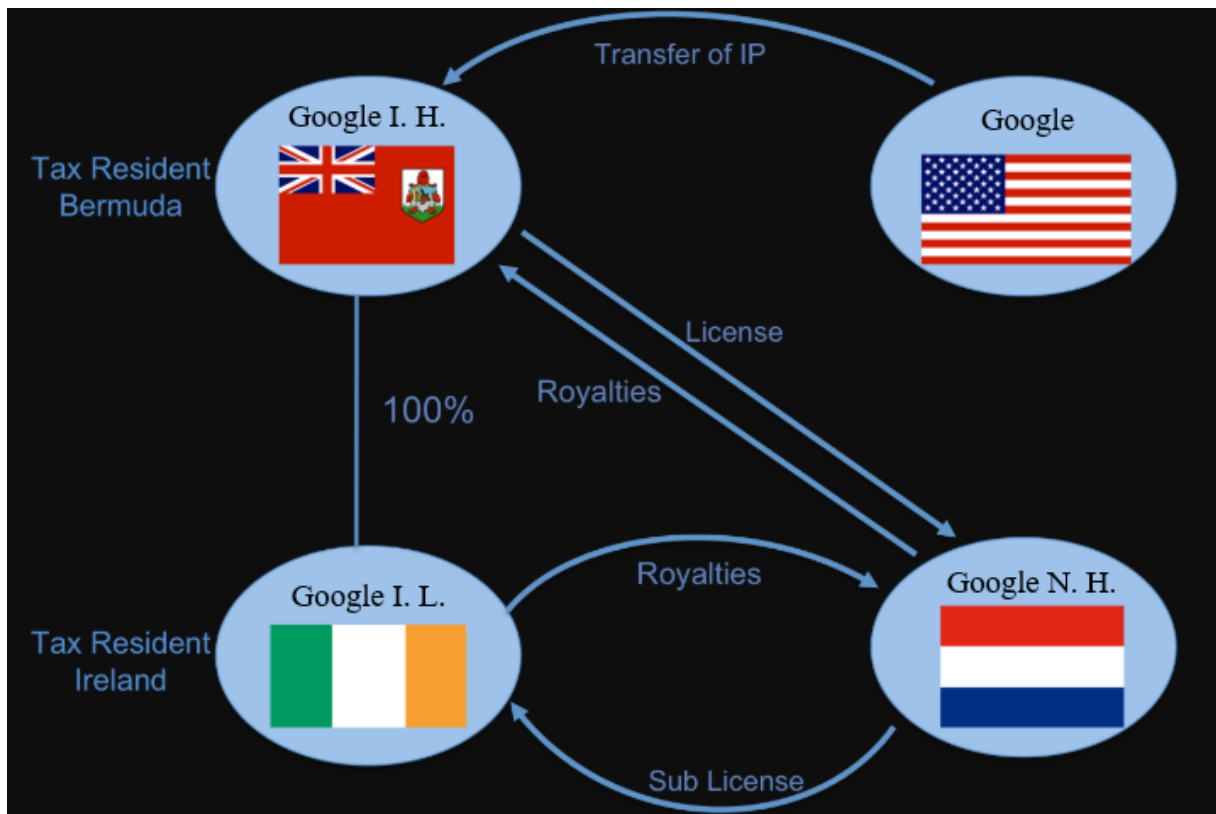
Inoltre, la Google Ireland Holdings possiede i diritti ad utilizzare al di fuori del suolo americano le proprietà intellettuali e tecnologiche su cui la compagnia ha fondato il proprio successo e che ha ceduto alla controllata. Il funzionamento dello schema elusivo sarà più chiaro dopo questo esempio.

Qualora una persona fisica o giuridica italiana voglia acquistare beni o servizi dalla compagnia Google, si rivolgerà alla sede europea Google Ireland Limited e pagherà il corrispettivo concordato. Tale azienda, pur conseguendo dei redditi derivanti da contribuenti italiani, non è presente nel territorio né con una residenza fiscale né con una stabile organizzazione grazie ad un'offerta totalmente dematerializzata. I profitti generati durante l'anno contabile non ricadranno all'interno della tassazione del regime tributario irlandese, ma saranno versati alla



filiale olandese Google Netherlands Holdings sotto forma di *royalties* sulla proprietà intellettuale. Con questo termine mi riferisco generalmente a “*tutte le forme di remunerazione del proprietario di un bene immateriale o dell’autore di un’opera dell’ingegno e simili per la cessione del diritto di utilizzazione del bene o dell’opera*” (Dragonetti, Piacentini, Sfondrini, 2016). *Royalties* talmente elevate da far quasi azzerare la base imponibile della Limited. Il tutto rientra in uno specifico disegno premeditato, infatti, la sede olandese ha concesso appositamente, dietro pagamento di suddetti canoni, la licenza allo sfruttamento dei diritti dei beni immateriali coinvolti. Tale licenza è stata a sua volta concessa all’affiliata olandese dalla seconda sede irlandese, l’originaria proprietaria della licenza e precisamente la Google Ireland Holdings, grazie ad un ulteriore contratto di subappalto tra le due imprese. Quindi una volta che la Google Netherlands Holdings ha incamerato il pagamento iniziale, paga circa il 99,8% delle *royalties* ricevute inizialmente alla Holdings irlandese, la quale, essendo controllata dalle Bermuda, sottoporrà i propri profitti al regime fiscale dell’isola.

Nonostante il tortuoso tragitto la grandissima maggior parte dei profitti guadagnati originariamente da una società con sede in Irlanda saranno tassati alle Bermuda, determinando un notevole risparmio per Google. L’intento dei vari spostamenti è necessariamente votato al trasferimento dei profitti: Google Ireland Limited non potrebbe pagare direttamente l’altra filiale irlandese perché il pagamento ad uno Stato come le Bermuda considerato “paradiso fiscale” sarebbe tassato in base alle normative irlandesi. Cosa che non accadrebbe qualora si trasferisse la somma attraverso una società sostanzialmente “vuota” senza personale o attività operativa, residente nei Paesi Bassi. In base alla normativa europea il pagamento di *royalties* fra due Paesi dell’Unione non viene tassato e tale somma può tornare nuovamente in Irlanda-Bermuda grazie alle leggi tributarie olandesi: i trasferimenti di profitti verso un Paese al di fuori della Comunità europea non vengono sottoposti a tributo.



**Fig. 3:** *Double Irish with a Dutch sandwich* (Fonte: rielaborazione propria dal link<sup>4</sup>)

Ed ecco che si conclude così la preparazione del “*panino irla-olandese*”: secondo quanto dichiarato dalla società stessa, nel 2016 Google ha trasferito importi alle Bermuda per un totale pari a 15,9 miliardi di euro con un risparmio di oltre 3 miliardi dovuti in tributi. A conti fatti ci guadagnano quasi tutte le parti in gioco: l’Irlanda ha attirato nel corso degli anni oltre 700 società americane dando lavoro a più di 115 mila persone (Panorama, 2013), i Paesi Bassi attraggono anch’essi le grandi aziende, gli Stati Uniti ricevono comunque introiti dalle società nate nel territorio e le Bermuda attraggono capitali importanti. Gli unici perdenti all’interno dello schema sono sicuramente quei Paesi europei in cui tali profitti vengono maturati.

Sembra quasi impossibile che una compagnia così famosa possa aver (e continui tuttora) a sfruttare questo schema, vanificando gli sforzi profusi dalle varie Amministrazioni finanziarie nei propri regimi tributari. E non è sicuramente l’unica: anche Facebook, social network per eccellenza è stata accusato di aver utilizzato la struttura giuridica spiegata, con la differenza di aver stabilito la propria sussidiaria non alle Bermuda ma alle Isole Cayman.

In ogni caso episodi del genere fanno riflettere sulle regole a cui le digital companies sono

<sup>4</sup> <https://offshoreedge.wordpress.com/2014/01/22/no-more-dutch-sandwiches-for-silicon-valley/>

sottoposte, riportando la discussione al punto iniziale trattato, nell'introduzione: tale tipologia di imprese è regolamentata in maniera adeguata?

Una sempre più puntuale produzione normativa volta ad eliminare le differenze fra uno Stato e l'altro e l'aumento delle verifiche e dei controlli hanno comunque inasprito la lotta all'elusione fiscale di Google e delle altre web companies. Conferma quanto detto la multa comminata a maggio del 2017 dall'Autorità finanziaria italiana al colosso di Mountain View per un ammontare pari a 306 milioni di euro. Valore irrisorio se paragonato al totale mondiale di profitti esentasse nel corso degli anni stimato intorno ai 50 miliardi di dollari (Sole 24 Ore, 2017). In realtà il “*Double Irish with a Dutch sandwich*” rappresenta solamente una delle tante strutture giuridiche architettate dai giganti del tech per sfuggire agli artigli del fisco internazionale.

Un altro esempio è rappresentato dal “*Delaware Loophole*”, ossia il motivo principale per cui ogni grande web company e non solo abbia stabilito il proprio domicilio fiscale nel piccolo Stato della East Coast. Pur non essendo molto affascinante dal punto di vista culturale, con 870mila abitanti, lo 0,3% della popolazione statunitense e 154 chilometri quadrati di superficie, il Delaware ha attratto nel corso degli anni più del 60% delle società listate all'interno della classifica Fortune 500. Più della metà delle maggiori compagnie statunitensi, tra cui Google, Apple e Facebook, hanno stabilito la propria residenza fiscale nello Stato. Alla fine dell'anno fiscale 2014, il numero di nuove società registrate in Delaware è cresciuto di 16.140 unità rispetto all'anno precedente, portando la cifra totale di società domiciliate nel territorio a più di 1.114.000 (Sole 24 Ore, 2016). Tale concentrazione non è solamente dovuta alla facilità con cui si può dar vita ad una società, ma soprattutto perché il Delaware non prevede alcuna imposizione sui profitti derivanti da beni intangibili, come proprietà intellettuali, brevetti e marchi. Lo Stato ideale per le web companies.

Il funzionamento dello schema presenta alcuni punti in comune con l'esempio precedente e può essere analizzato con l'aiuto di alcune variabili contenute nella tabella, ovviamente riferite al sistema tributario statunitense. Il percorso compiuto dai redditi è, tuttavia, molto più semplice ed inizia nel momento in cui una web company con sede, ad esempio, in California decide di dar vita ad una società controllata, domiciliandola fiscalmente nello Stato del Delaware. Questa decisione è motivata dai sostanziali vantaggi tributari offerti dallo Stato:

- a) la normativa in tema di controllate: registrando un'impresa come *Limited Liability Company*, nessun amministratore o manager è responsabile personalmente dei debiti e delle obbligazioni della società. Il proprietario può sia non essere una persona fisica e

sia non risiedere negli Stati Uniti, non avendo nessun obbligo di svolgere attività economiche (Il Sole 24 Ore, 2016).

- b) la normativa in tema di *royalties*: non è prevista alcuna tassazione per quei redditi derivanti dal sub-affitto della licenza di utilizzo di beni immateriali.

Una volta creata tale società, le vengono ceduti i diritti di licenza delle proprietà intellettuali, brevetti e marchi dall'entità madre, la quale, sfruttando la disciplina del *transfer pricing*, conclude i trasferimenti delle somme. Secondo *l'Institute on Taxation and Economic Policy* (2015), queste sostanziali differenze tributarie all'interno degli U.S.A. sono costate complessivamente nei dieci anni precedenti quasi 9,5 miliardi di dollari di mancati versamenti nelle casse erariali dei vari Stati americani coinvolti.

Anche Apple non può essere lasciata in secondo piano in materia di elusione fiscale. L'impresa originaria di Cupertino è a tutti gli effetti una delle più grande compagnie mondiali, un gigante che per primo ha sfondato il muro dei 1000 miliardi di capitalizzazione il 2 agosto 2018 (Corriere della Sera, 2018). Fondata nel 1976 da Steve Jobs, Steve Wozniak e Ronald Wayne, può essere considerata una delle imprese "pioniere" all'interno del settore della Digital Economy, essendo sempre stata sinonimo di innovazione ed inventiva. Caratteristiche che hanno sicuramente influito anche in un ambito insolito come quello tributario. Può essere considerata, infatti, frutto della creatività californiana anche la strategia giuridica ideata per il risparmio di imposta, denominata da Ting A. (2014) "*i-Tax*" in onore dei ben più famosi prodotti commerciali.

La struttura si caratterizza per essere relativamente semplice, spiega Ting nella *British Tax Review* (2014), ma allo stesso tempo molto efficace nel perseguire l'obiettivo dell'elusione fiscale. Pur non basandosi sullo schema *Double Irish with a Dutch sandwich*, l'*i-Tax* sfrutta essenzialmente le stesse lacune dei vari regimi fiscali descritte in precedenza e si basa sull'effetto combinato di questi fattori:

1. Definizione di residenza fiscale e stabile organizzazione in Irlanda e negli U.S.A.;
2. Regole inerenti ai prezzi di trasferimento dei beni intangibili;
3. Regole inerenti alle imprese controllate;
4. La cosiddetta "*check-the-box rule*", ossia la regola grazie alla quale il contribuente può dichiarare la propria società "*pass through entity*" e quindi non soggetta a tassazione;
5. Regimi fiscali a nulla o bassissima fiscalità.

I punti evidenziati dalla trattazione di Ting fanno parte del gruppo di variabili evidenziate negli esempi precedenti, essendo determinanti anche in questa analisi.

Come le altre due strutture fiscali, la strategia inizia con la costituzione di nuove società. Infatti l'impresa madre (Apple), sfruttando la legislazione riferita alle controllate, ne crea tre in Irlanda, costruendo una sorta di piramide a vari livelli: la Apple Operations International è il primo livello e controlla la Apple Operations Europe, considerata di secondo livello, che controlla a sua volta la Apple Sales International (terzo livello). Tutte e tre le filiali sono parzialmente possedute da una sussidiaria di Apple Inc. chiamata Baldwin Holdings Unlimited stabilita alle Isole Vergini Britanniche, un altro Paese con requisiti tali per essere considerato un paradiso fiscale. La Apple Sales International possiede i diritti di sfruttamento delle proprietà intellettuali e quindi, una volta ricevuto il pagamento delle *royalties* dalle altre società, trasferisce la somma alla sussidiaria Baldwin Holdings Unlimited. La struttura è simile ed il risultato identico al *Double Irish with a Dutch Sandwich*: a ottobre del 2017 Apple è stata accusata dalla Commissione Europea di non aver pagato tributi per un importo di 13 miliardi di euro (Repubblica, 2018).

Nel 2015 l'Amministrazione finanziaria italiana aveva per così dire dato il via alla battaglia legale con il colosso di Cupertino e aveva contestato per mezzo della procura di Milano un'evasione fiscale di quasi un miliardo di euro (Il Fatto Quotidiano, 2015). Tale procedimento si era risolto in una sanzione di 318 milioni di euro per Apple che nel 2017 aveva tentato di scrollarsi di dosso le critiche dell'opinione pubblica con un comunicato qui riportato in parti: *“Apple è convinta che ogni azienda abbia la responsabilità di pagare le imposte dovute e, in qualità di maggior contribuente al mondo, versa ogni singolo dollaro dovuto in tutti i Paesi in cui è presente. Siamo orgogliosi del contributo economico apportato nei Paesi e nelle comunità in cui operiamo... Comprendiamo che alcuni vorrebbero cambiare il sistema tributario affinché le tasse delle multinazionali siano ripartite diversamente fra i vari Paesi in cui operano, e sappiamo che persone ragionevoli possono avere punti di vista differenti su come questo dovrebbe funzionare in futuro. In Apple ottemperiamo alle leggi e se il sistema cambia, ci conformeremo. Sosteniamo fermamente gli sforzi della comunità internazionale verso una riforma tributaria globale che porti a una semplificazione del sistema, e continueremo ad esprimerci in suo favore... Apple è il maggiore contribuente al mondo e negli ultimi tre anni ha versato più di 35 miliardi di dollari di imposte sul reddito societario. Apple paga le tasse in tutti i Paesi in cui commercializza i propri prodotti.”* Nonostante tale comunicato, molto simile a quello di altre società “pizzicate” dal fisco, i dati confermano una realtà decisamente diversa dalle dichiarazioni di facciata. Una situazione di cui è ovviamente consapevole l'Amministrazione finanziaria, il cui obiettivo primario è evidentemente ridurre al minimo questo fenomeno attraverso una produzione normativa efficace, qui di seguito analizzata.

## Capitolo 3: Una panoramica normativa sull'elusione fiscale

Analizzando i due precedenti capitoli, è evidente come i regimi tributari internazionali possano essere considerati fundamentalmente legati ad un sistema economico di vecchia data. Ovviamente mi riferisco a quelle nozioni principali che, rispetto al momento della loro ideazione, non hanno più la capacità di ricondurre a tassazione ogni tipologia di reddito esistente. I legislatori non hanno saputo cogliere la portata rivoluzionaria di un settore innovativo come quello della Digital Economy e hanno sottovalutato la sorprendente velocità con cui tali invenzioni si sono diffuse, una “*macchia d'olio*” che ha digitalizzato in un breve lasso di tempo l'intero panorama economico. Le ingenti perdite di gettito registrate nel corso degli anni hanno costretto le Amministrazioni finanziarie internazionali ad agire in fretta con provvedimenti integrativi, giudicati nella maggior parte dei casi dagli esperti (Procopio, 2018), incompleti e frettolosi. Solamente nel 2017 e nel 2018 sono stati compiuti passi in avanti significativi con una produzione normativa mirata a livello europeo ed italiano.

In questo terzo e ultimo capitolo verranno analizzate le variabili chiavi contenute nella tabella precedente secondo l'ordinamento giuridico italiano, fortemente influenzato dalle indicazioni fornite dall'OCSE. L'obiettivo è quello di fornire un quadro giuridico dettagliato che abbia la capacità di evidenziare le lacune relative ad ogni concetto, ma anche le possibili migliorie già proposte e proponibili in futuro.

### 3.1: La tassazione dei contribuenti

La colonna portante su cui si basa il sistema tributario italiano affonda le proprie radici nel Titolo IV della Costituzione, in particolare nell'articolo 53: “*Tutti sono tenuti a concorrere alle spese pubbliche in ragione della loro capacità contributiva...*”. Centrale all'interno della definizione è sicuramente la parola “*tutti*”, ossia tutte quelle persone fisiche e giuridiche residenti e non residenti all'interno dello Stato. Ponendo l'attenzione, naturalmente, sulle persone giuridiche classificate come società commerciali, gli articoli 72 e 73 del Testo Unico delle Imposte sui Redditi danno seguito alla Costituzione, definendo le imposte su cui si

sostiene la spesa pubblica: *“Presupposto dell'imposta sul reddito delle società è il possesso dei redditi in denaro o in natura...”* e *“Sono soggetti all'imposta sul reddito delle società: a) le società per azioni e in accomandita per azioni, le società a responsabilità limitata...residenti nel territorio dello Stato...d) le società e gli enti di ogni tipo, compresi i trust, con o senza personalità giuridica, non residenti nel territorio dello Stato...”*. Pur essendo tuttavia tali principi scontati nel loro significato in ogni regime di tassazione esistente al mondo, forniscono un primo elemento di analisi, enunciando il primo interesse dello Stato affinché ognuno paghi la propria parte per il sostentamento del bilancio pubblico. Come è evidenziato dal punto d) dell'articolo 73 comma 1, l'Amministrazione finanziaria non si accontenta di includere il reddito delle società residenti ma lo estende alle imprese stabilite all'estero che hanno prodotto il proprio reddito in Italia. In virtù del già citato profilo di sovranità, lo Stato non ammette deroghe qualora un'impresa determini il proprio reddito usufruendo di contribuenti italiani, in caso contrario si scatenerrebbe ovviamente il caos con una fuga di massa verso l'estero per ridurre l'imposizione. Tramite il comma 2 dell'articolo 151 del TUIR il legislatore rimanda al già citato articolo 23 per la definizione di redditi prodotti in Italia dalle imprese non residenti, a cui viene richiesta l'esistenza di una stabile organizzazione.

In Italia, la nozione di stabile organizzazione venne alla luce nel 2003 ad opera del Decreto Legislativo n. 344 del 12 dicembre 2003 in vigore dal 1 gennaio 2004 e fu inserita all'interno del già citato articolo 162 del TUIR. L'ordinamento giuridico italiano, fino a tale data, non presentava una definizione precisa sul tema, generando confusione e problemi interpretativi per i contribuenti coinvolti. Tale norma trova applicazione nel caso in cui non sia stata stipulata una convenzione bilaterale fra i due Stati interessati contro le doppie imposizioni con lo scopo di stabilire se la tassazione debba prodursi nel Paese di residenza o in quello nel quale il reddito è stato generato. Con l'introduzione della riforma Tremonti, la nozione venne introdotta sostanzialmente ricalcando quella contenuta all'interno dell'articolo 5 del Modello OCSE di Convenzione contro le doppie imposizioni, pubblicazione del 2003 di fondamentale ispirazione per i regimi tributari internazionali. Ed è proprio all'interno di tale documento che possiamo ritrovare una prima specificazione inerente alla Digital Economy, integrata dall'organizzazione nel 2010. Pur essendo di otto anni fa, la norma fornisce indicazioni utili identificando la problematica tuttora attuale della configurabilità della stabile organizzazione materiale in presenza di un server e un sito web, utilizzati come fonte di reddito e appartenenti ad un'impresa estera. Questi due prodotti della digitalizzazione, pur essendo complementari nel loro utilizzo, dovevano essere considerati a livello tributario in due modalità differenti, che possiamo ritrovare specificate nel Commentario relativo al Modello OCSE.

Il server veniva identificato generalmente come l'elaboratore principale con il compito di gestione dell'intero traffico di informazioni sulla rete online e presupponeva un'esistenza fisica, un'attrezzatura elettronica necessaria per lo svolgimento dell'attività. Nel caso in cui fosse stato localizzato in uno Stato diverso rispetto all'impresa madre e dotato della caratteristica di fissità (non essere di fatto spostato con una certa frequenza), sarebbe stato considerato come presenza stabile all'interno del Paese in questione e quindi trattato come stabile organizzazione. Essendo necessario un server per l'implementazione di un sito web, l'OCSE forniva una prima risposta di tassazione delle imprese digitali, pur essendo ancora legata ad un presupposto normativo estremamente fisico. La norma, infatti, non teneva conto della possibilità delle aziende di proporre un'offerta di beni e servizi totalmente dematerializzata e indipendente dalla proprietà di un server: attraverso i software caricati in server autonomi di proprietà di intermediari chiamati *Internet Service Providers* (ISP), le imprese potevano gestire il loro business dall'estero semplicemente attraverso il sito web, ospitato da tali server.

Ritornando alla nozione attuale di stabile organizzazione nell'ordinamento legislativo italiano, è necessario soffermarsi sulle modifiche introdotte al comma 1011 della Legge di Bilancio 2018<sup>5</sup>. L'articolo 162, il principio guida all'interno del TUIR per l'applicazione del concetto di stabile organizzazione, risulta profondamente diverso rispetto alla nozione iniziale del 2003, nei contenuti ma soprattutto nel significato assegnato ad essi.

Per prima cosa il legislatore ha voluto estendere la lista delle fattispecie aggiungendo un ulteriore punto: "*L'espressione stabile organizzazione comprende... f-bis) 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.*" Sempre nello stesso provvedimento è stata prevista la completa sostituzione dei commi dal 4 al 7 inclusi sempre dello stesso articolo con le prime due disposizioni qui riportate:

- **“Comma 4:** *la dizione "stabile organizzazione" non comprende:*
  - a) *l'uso di una installazione ai soli fini di deposito, di esposizione o di consegna di beni o merci appartenenti all'impresa;*
  - b) *la disponibilità di beni o merci appartenenti all'impresa immagazzinati ai soli fini di deposito, di esposizione o di consegna;*
  - c) *la disponibilità di beni o merci appartenenti all'impresa immagazzinati ai soli fini della trasformazione da parte di un'altra impresa;*

---

<sup>5</sup> Legge 27 dicembre 2017, n. 205, G.U. n.302 del 29-12-2017 - Suppl. Ordinario n. 62.



d) la disponibilità di una sede fissa di affari utilizzata ai soli fini di acquistare beni o merci o di raccogliere informazioni per l'impresa;

e) la disponibilità di una sede fissa di affari utilizzata ai soli fini dello svolgimento, per l'impresa, di ogni altra attività;

f) la disponibilità di una sede fissa di affari utilizzata ai soli fini dell'esercizio combinato delle attività menzionate nelle lettere da a) ad e).

- **Comma 4-bis:** *Le disposizioni del comma 4 si applicano a condizione che le attività di cui alle lettere da a) a e) o, nei casi di cui alla lettera f), l'attività complessiva della sede fissa d'affari siano di carattere preparatorio o ausiliario.*
- **Comma 5:** *Il comma 4 non si applica ad una sede fissa d'affari che sia utilizzata o gestita da un'impresa se la stessa impresa o un'impresa strettamente correlata svolge la sua attività nello stesso luogo o in un altro luogo nel territorio dello Stato e lo stesso luogo o l'altro luogo costituisce una stabile organizzazione per l'impresa o per l'impresa strettamente correlata in base alle previsioni del presente articolo, ovvero l'attività complessiva risultante dalla combinazione delle attività svolte dalle due imprese nello stesso luogo, o dalla stessa impresa o da imprese strettamente correlate nei due luoghi, non sia di carattere preparatorio o ausiliario, purché le attività svolte dalle due imprese nello stesso luogo, o dalla stessa impresa, o dalle imprese strettamente correlate nei due luoghi, costituiscano funzioni complementari che siano parte di un complesso unitario di operazioni d'impresa.”*

Iniziando l'analisi delle modifiche dalla nuova fattispecie introdotta, il concetto di “*significativa e continuativa presenza*” risulta sicuramente la novità più importante e decisiva all'interno del pacchetto legislativo. Il legislatore non fornisce direttamente ulteriori indicazioni, rimanendo vago riguardo la determinazione di tale presenza. Per fare maggiore chiarezza sul concetto, è necessario andare ad esaminare la Circolare dell'Agenzia delle Entrate n. 1/2018 intitolata “*Manuale operativo in materia di contrasto all'evasione e alle frodi fiscali*”, in cui l'Amministrazione finanziaria spiega che per rilevare una presenza economica significativa bisogna fare riferimento alla letteratura in materia stilata dall'OCSE, in particolare “*Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy, Action 1*”. Questa pubblicazione non è sicuramente l'unica opera redatta dall'OCSE ad aver influito sulla redazione finale della norma: la prima proposta di tassazione digitale basata sulla presenza non necessariamente fisica fu formulata addirittura nel 1997 con il nome di “*Bit Tax*” dal funzionario governativo canadese J. Cordell.

Seguendo l'interpretazione riportata dall'Agenzia delle Entrate, la classificazione come stabile organizzazione sarebbe finalmente scollegata alla necessaria fisicità, sostituita da una presenza "virtuale", determinata a livello economico. Gli indicatori da utilizzare per la determinazione sarebbero tre, ognuno necessario e non sufficiente singolarmente:

- a) *"revenue-based factors"*, ossia la quantificazione dei ricavi complessivi derivanti da ogni transazione conclusa dall'impresa all'estero con i propri clienti localizzati nel suolo italiano e la verifica di tale ammontare con una quota soglia ritenuta significativa;
- b) *"digital factors"*, in particolare quei fattori legati all'attivazione di un "nome di dominio", una "piattaforma digitale" e "strumenti di pagamento locali". Con il primo nome si intende la registrazione online da parte dell'impresa estera (solitamente localizzata globalmente tramite il dominio ".com") di un dominio particolare connesso con il Paese di riferimento (ad esempio ".it", ".fr", ".es", ecc.), in modo che nessun'altra impresa possa sfruttare il marchio altrui non registrato. Per fattori riferiti alla piattaforma digitale si intende, invece, l'implementazione di un sito web particolare per ogni Stato, che tenga conto della lingua e delle rispettive tradizioni, con l'obiettivo di rendere più partecipe l'utente e aumentare il grado di penetrazione nel mercato. Infine con l'ultimo termine l'Agenzia delle entrate fa riferimento all'impiego di forme di pagamento locali che possano facilitare il buon esito della transazione e che testimoniano una partecipazione attiva alla vita economica dello Stato;
- c) *"user-based factors"*, con cui si identificano e si misurano gli utenti mensili attivi che hanno effettuato l'accesso nella piattaforma digitale, il numero dei contratti conclusi online e la mole di dati complessivamente raccolta in rete dall'impresa estera attraverso la piattaforma.

Continuando l'analisi normativa, è necessario soffermarsi anche sui commi 4, 4-bis e 5. Come risulta evidente dal vecchio comma 5 citato nel secondo capitolo, il legislatore ha voluto cambiare nettamente argomento, introducendo la cosiddetta *"antifragmentation rule"*. Tale regola deriva a sua volta dal documento *"Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting"* stilato dall'OCSE in collaborazione con il G20 nel 2013, precisamente nel settimo punto del piano di azione contro le opportunità BEPS. La norma prevede che non si possa invocare l'esclusione della tassazione prevista per le attività accessorie e preparatorie laddove il Gruppo estero svolga nel territorio dello Stato una combinazione di attività che possa superare complessivamente carattere meramente accessorio o preparatorio. Tali attività sono a loro volta identificate grazie alla *"negative list"* del comma 4.

Per concludere il quadro normativo completo non vanno dimenticati nuovi commi 6 e 7 in cui vengono menzionati gli intermediari, quei soggetti terzi di cui l'impresa estera si serve per svolgere l'attività: anch'essi verranno considerati una stabile organizzazione qualora intrattengano rapporti commerciali prevalenti ed esclusivi con l'azienda in questione.

Sfruttando una manovra legislativa molto ampia e riguardante vari ambiti come la Legge di Bilancio 2018, il legislatore ha voluto perseguire due importanti obiettivi anche in tema di tassazione digitale. Il primo è sicuramente l'uniformazione alle regole internazionali proposte in sede OCSE. Il secondo, invece, è il recupero di notevoli quantità di introiti fiscali attraverso un netto cambiamento delle norme a più stretto contatto con la Digital Economy. La fattispecie f-bis e il comma 5 rappresentano i tentativi del legislatore di controbattere alle capacità delle web companies sia di slegarsi da una necessaria presenza fisica nel territorio sia di frammentare la *value chain* appositamente per finalità elusive.

Nonostante sia un intervento degno di nota, le modifiche introdotte non sono esenti da critiche e lacune a livello applicativo. La più evidente riguarda la nozione di presenza economica significativa, non presente nella normativa, ma dovuta ricavare da una circolare dell'Agenzia delle Entrate, tratta a sua volta da un documento OCSE. L'interpretazione fornita può essere considerata univocamente quella del legislatore? I fattori su cui si basa la rilevazione quanto peso percentuale hanno nella decisione finale operata dall'Amministrazione finanziaria? In base a quali criteri una soglia viene definita "significativa"? Domande fino ad ora senza risposta che generano una rilevante confusione da entrambe le parti, ulteriore sintomo, secondo gli esperti (Leo e Procopio, 2018), di un'eccessiva fretta delle istituzioni tributarie, desiderose di attenersi alle indicazioni OCSE. Non convince, pertanto, la dotazione di uno strumento impositivo basato su criteri sostanzialmente a discrezione dell'Agenzia delle entrate senza una maggiore precisione sui confini di tale potere.

D'altro canto è possibile che tali modifiche all'ordinamento giuridico siano da intendere come un segnale forte all'immobilismo delle Autorità tributarie europee, bloccate nel recente passato nella produzione normativa più specifica dalla ferma opposizione di Paesi come Irlanda e Paesi Bassi. Stati che perderebbero importanti capitali qualora si verificasse un inasprimento legislativo sull'argomento.

In ogni caso sembrerebbe che nel 2019 possano arrivare importanti introduzioni normative, come la proposta di una nuova *web tax* a livello comunitario<sup>6</sup>. Un'occasione da cogliere al volo

---

<sup>6</sup> <https://www.informazionefiscale.it/web-tax-significato-definizione-europea-ue>

anche per le Autorità legislative italiane, in modo da fornire maggior precisione alle modifiche adottate.

### 3.2: I beni immateriali attraverso il *transfer pricing*

In questo secondo sotto capitolo saranno analizzati i beni immateriali e le operazioni di cui sono nella maggior parte dei casi oggetto all'interno dello gruppo multinazionale. Le due variabili fondamentali all'interno di una strategia fiscale sono strettamente collegati fra loro, tanto da non permettere lo sfruttamento elusivo dell'uno senza l'altro.

Iniziando dai beni immateriali bisogna fare una specifica distinzione tra le definizioni inerenti l'ambito contabile e quello tributario. Il primo si basa sulle norme contenute all'interno dei principi contabili nazionali ed internazionali, per la precisione OIC 24 e IAS 38. L'Organismo Italiano di Contabilità li inserisce nella categoria "*immobilizzazioni immateriali*" dando una definizione chiara prima attraverso una fattispecie generica ossia "*beni non monetari, individualmente identificabili, privi di consistenza fisica e, di norma, rappresentati da diritti giuridicamente tutelati*", restringendo il campo poi con la specificazione:

*"Un bene immateriale è individualmente identificabile quando: (a) è separabile, ossia può essere separato o scorporato dalla società e pertanto può essere venduto, trasferito, dato in licenza o in affitto, scambiato; oppure (b) deriva da diritti contrattuali o da altri diritti legali, indipendentemente dal fatto che tali diritti siano trasferibili o separabili dalla società o da altri diritti e obbligazioni..."* e fornendo infine degli esempi "*diritti di brevetto industriale, diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno, concessioni, licenze, marchi e altri diritti simili.*" Simili le disposizioni fornite dallo IAS 38 caratterizzate da meno rigidità e più esempi pratici.

Ovviamente i due principi sono stati creati dal legislatore con l'idea di fornire i corretti metodi valutativi, utili per l'inserimento a bilancio come immobilizzazioni e che si dilungano più su concetti contabili come ammortamento e valutazione annuale. Tuttavia ho voluto fornire la definizione precisa perché è la stessa che viene ripresa in ambito tributario, molto più connessa agli scambi di tali beni tra imprese ed in particolare fra due appartenenti allo stesso gruppo. Mi riferisco, ovviamente, alla disciplina dei prezzi di trasferimento riferita ai beni immateriali.

Tali operazioni sono regolamentate attraverso il comma 7 dell'articolo 110 del TUIR, modificato recentemente dal Decreto Legge n. 50 del 2017. Ancora una volta la norma è stata

modellata in funzione delle indicazioni fornite dal documento OCSE “*Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017*”. Senza ancora proporre una distinzione tra i beni oggetto della transazione, il legislatore sancisce che “*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...*”. Condizioni e prezzi pattuiti tra soggetti indipendenti sono solamente l'applicazione del già citato principio di libera concorrenza (*arm length principle*), sostituendo la vecchia formulazione precedente legata al cosiddetto “*valore normale*” (art. 9 TUIR), ossia il prezzo determinato in base alle caratteristiche e alle condizioni di mercato esistenti.

Questo cambiamento di paradigma da parte del legislatore, seppur non entrando in tema di scambio infragruppo di beni immateriali, fornisce un primo indizio circa l'importanza assunta dal fenomeno: non essendo possibile nella maggior parte dei casi trovare un mercato che abbia ad oggetto i beni intangibili, non ha più senso analizzare le caratteristiche del bene a sé stante, ma è preferibile traslare l'analisi sulle operazioni effettuate da imprese indipendenti in ottica comparativa. Affinché le due transazioni esaminate possano essere considerate “*in circostanze comparabili*” vengono considerati dall'Amministrazione finanziaria cinque criteri:

- a) “*le caratteristiche dei beni e servizi;*
- b) *le funzioni svolte dalle parti, considerando inoltre rischi e responsabilità assunti;*
- c) *le condizioni contrattuali;*
- d) *le strategie commerciali alla base delle transazioni;*
- e) *le condizioni economiche.*”

Una volta stabilita tale esatta comparazione, l'Agenzia delle Entrate, legittimata dall'ultima parte del comma 7 art.110, ossia “*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*”, utilizzerà a sua discrezione le cinque metodologie di valutazione fornite dall'OCSE e descritte nel secondo capitolo. Il problema comune più decisivo nell'applicazione di queste pratiche è sicuramente la mancanza di informazioni adeguate: i metodi forniti sarebbero molto più efficaci e veritieri nel momento in cui l'ente tributario usufruisse dei dettagli inerenti ad ogni operazione. Un aspetto sicuramente

migliorabile attraverso una norma che crei una relazione collaborativa tra l'Amministrazione finanziaria e le imprese che pongono in essere tali trasferimenti.

Il punto di incontro fra la disciplina dei beni intangibili e quella del *transfer pricing* è rappresentato dall'operazione maggiormente sfruttata dalle web companies in termini di elusione fiscale: il trasferimento di redditi attraverso *royalties*. Con il termine *royalties* il legislatore italiano identifica quei redditi derivanti dall'utilizzazione economica di opere dell'ingegno, di brevetti industriali e di processi, formule e informazioni relativi ad esperienze acquisite in campo industriale, commerciale o scientifico. Se il soggetto beneficiario è l'autore o l'inventore, i redditi avranno natura autonoma (art. 53 TUIR), in caso contrario saranno ricondotti alla categoria dei redditi diversi (art. 67 TUIR).

Il principale punto debole della produzione normativa riguardo le *royalties* a livello europeo è la sostanziale differenza di trattamento da un Paese all'altro: non esiste un'interpretazione univoca nell'Unione Europea e ogni Stato ha la sua regola personalizzata. E sono proprio queste le differenze fra regimi tributari utilizzate per perseguire una strategia di elusione fiscale. In Italia, infatti, la normativa prevede che, qualora il soggetto beneficiario delle *royalties* sia residente in Europa, non verrà applicata nessuna imposta perché tale somma verrà assoggettata a tassazione nello Stato ricevente (D. Lgs. n. 143 del 30 maggio 2005); nel caso in cui un soggetto sia extra-comunitario e non presenti una stabile organizzazione nel suolo italiano, allora verrà applicata una ritenuta del trenta per cento a titolo di imposta su tali canoni (D.P.R. n. 600/1973). Una strategia fiscale come quella del *Double Irish with a Dutch sandwich* non sarebbe giuridicamente possibile in Italia, al contrario dei Paesi Bassi.

### 3.3: Le imprese controllate e i regimi tributari

Per concludere, in questo ultimo sotto capitolo, saranno prese in considerazione prima la variabile, l'impresa controllata, che completa l'intero quadro e poi quella che funge da filo conduttore rendendo possibile una strategia fiscale elusiva, ossia le differenze normative nei regimi tributari esteri.

Le grandi imprese, per operare ad un livello globale, devono organizzare il proprio business in modo che possa essere competitivo nei mercati target, i quali possono essere localizzati anche a notevole distanza rispetto alla collocazione dell'azienda. Una delle possibili organizzazioni è

realizzabile attraverso la costituzione nello Stato di riferimento di imprese definite *satellite* con cui l'impresa madre ha un rapporto di controllo, collegamento o anche associazione. La disciplina in ambito internazionale prende il nome di CFC, *Controlled Foreign Companies*, ed è regolamentata puntualmente all'articolo 167 del TUIR. La norma puntualizza nel primo comma che, qualora un soggetto residente in Italia detenga direttamente o indirettamente il controllo di una società o di un ente localizzato in un territorio a regime fiscale privilegiato (la cosiddetta *black list*), allora i redditi derivanti dal soggetto estero saranno tassati secondo il regime tributario italiano, in proporzione alle quote di partecipazione detenute dall'impresa madre. Al comma 3 il legislatore rimanda al già citato articolo 2359 del Codice Civile per la precisa nozione di controllo e stabilisce con il comma 4 privilegiati quei Paesi "*laddove il livello nominale di tassazione risulti inferiore al 50 per cento di quello applicabile in Italia.*" Non rientrano in ogni caso in questa categoria gli Stati appartenenti all'Unione Europea e al SEE (Spazio Economico Europeo) in cui le controllate verranno tassate secondo i rispettivi regimi tributari. La tassazione che deriva da tale principio viene qualificata "*per trasparenza*" cioè il tributo non si crea in capo al soggetto economico generatore di redditi, ma nei confronti del beneficiario di tali somme.

L'intenzione ideatrice del precetto da parte del legislatore, orientato al rispetto delle indicazioni in tema OCSE, è quello di scoraggiare nella misura maggiormente possibile la costituzione di società vuote, fantasmi con l'unico compito di trasferire redditi da un'impresa all'altra. Essendo la disciplina delle imprese controllate strettamente intrecciata con le altre variabili ed in particolare quella del *transfer pricing*, l'Autorità tributaria cerca di fornire delle norme che possano essere utili ma allo stesso tempo il più dettagliate possibili. La legislazione inerente alle CFC è frutto di anni di evoluzione del diritto essendo soggetta a minore variabilità rispetto alle altre discipline e, analizzata singolarmente, si dimostra solida fin dalle fondamenta, senza evidenti punti deboli come la mancanza di informazioni o l'incertezza applicativa. Tuttavia, non è immune dal già menzionato "*filo conduttore*", quel problema condiviso con le altre variabili e che rappresenta una delle principali problematiche dell'intera trattazione dell'elaborato: la diversità normativa nei regimi tributari di ogni Stato.

Come già spiegato nella trattazione delle strategie elusive esistono Paesi all'interno addirittura della Comunità Europea, che possono essere annoverati tra i maggiori paradisi fiscali mondiali grazie agli incentivi offerti dal proprio regime tributario. Mi riferisco all'Irlanda e ai Paesi Bassi, Paesi parte di un Unione a livello politico ed economico che minano il sistema tributario internazionale dalle fondamenta. La possibilità di gestire una società "a distanza" e l'esenzione

da ritenuta per le *royalties* sono tasselli imprescindibili all'interno degli schemi fiscali descritti. A questo punto è evidente come l'unica possibile miglioria debba essere effettuata a livello centrale, stabilendo una serie di regole definite in ogni variabile discussa per raggiungere finalmente un'unità di intenti a livello tributario. Il fulcro del problema è chiarissimo: le norme italiane, pur presentando lacune evidenti, sono state ideate con un deciso obiettivo e sono giuridicamente adatte a combattere l'elusione fiscale. Tuttavia, esse perdono la loro efficacia nel momento in cui devono confrontarsi con altre, ideate con il proposito opposto, da Stati teoricamente alleati anche dal punto di vista economico. Questa disparità di trattamento non solo determina notevoli mancati introiti tributari, ma anche preclude la possibilità di attrazione di grandi imprese in Italia, le quali preferiscono stabilirsi in altri Stati più vantaggiosi.

Attualmente il percorso intrapreso dagli Stati in questione e dai rispettivi Ministeri delle Finanze sembrerebbe più indirizzato ad un'inversione di tendenza, orientata ad un'equa tassazione a livello europeo. Si prefigge questo obiettivo la decisione risalente al 2014 da parte del Ministro delle Finanze irlandese Noonan, il quale ha chiarito che dal primo gennaio 2015 in poi le imprese registrate a Dublino sarebbero state considerate anche fiscalmente residenti in Irlanda. Una scelta attuale e proiettata al futuro: le imprese registrate nel territorio prima dal 2015 avranno tempo fino alla fine del 2020 per regolarizzare le proprie posizioni all'interno del Paese.

Simile per certi aspetti la riforma annunciata all'inizio di 2018 dal Ministero delle Finanze olandese che si pone come obiettivo principale non solo la riscrittura di una sezione consistente del Codice fiscale olandese, ma anche il restyling dell'immagine stessa dei Paesi Bassi. Tale manovra prevede da un lato la garanzia di un clima fiscale per gli investitori competitivo con l'aliquota per il reddito di impresa ridotta dal 25% al 21% a partire dal 2021 e dall'altro l'attuazione di alcune misure antielusive in linea con quanto indicato dall'OCSE, come ad esempio l'introduzione di una ritenuta d'acconto sui pagamenti intercompany e *royalties* da parte dei contribuenti olandesi a giurisdizioni a bassa tassazione.

Basteranno tali contromisure per scongiurare l'elusione fiscale ad opera dell'economia del web? Probabilmente no, il lavoro da fare non può di certo considerarsi concluso.



## Conclusione

Attraverso questo elaborato ho cercato di fornire una panoramica sull'aspetto tributario dell'economia digitale toccando, seppur brevemente, vari punti. L'obiettivo era quello di esporre le principali problematiche a livello di ordinamenti giuridici e, dopo aver descritto come vengono utilizzate tali difficoltà di sistema per l'elusione fiscale, analizzare quei concetti tributari fondamentali deputati a tale ambito.

La conclusione di questa trattazione non può che essere una risposta negativa alla domanda di ricerca iniziale: le web companies riescono a mettere in pratica le loro strategie elusive proprio perché non regolamentate in modo adeguato. A questo punto va fatta, però, una distinzione: non si tratta di una inadeguatezza dovuta ad una mancanza di norme adatte. Il legislatore italiano è intervenuto, seppur nei modi imperfetti e lacunosi descritti, tramite idee significative (Legge di Bilancio 2018) con le potenzialità di tappare le diverse falle nel sistema causate dalla Digital Economy.

Il vero problema si nasconde in uno dei principali vantaggi dovuti alla digitalizzazione, ossia la nascita di un'offerta dotata di una localizzazione produttiva indipendente dalla variabile della distanza. L'inefficacia del *worldwide taxation principle* permette alle grandi imprese del tech lo sfruttamento dei vantaggi fiscali di Paesi senza alcun legame con esse. Ed è questo il fondamentale limite posto all'ordinamento giuridico italiano: pur essendo valido, può sopperire fino ad un certo punto alle volute mancanze dei regimi tributari altrui. La possibilità di spostare il proprio business in un altro Stato perché in quel luogo vengono permesse determinate azioni, depotenzia nettamente gli sforzi compiuti dal legislatore e fa riflettere sull'utilità di far parte di un fronte che si dovrebbe dimostrare compatto di fronte alle difficoltà.

In conclusione desidero considerare anche un altro punto di vista che può determinare un generale punto a favore delle web companies. Uno degli aspetti fondanti della tassazione è, come enunciato dall'art. 57 della Costituzione, il sostentamento della spesa pubblica. Ogni persona paga i tributi allo Stato italiano perché usufruisce dei servizi offerti da quest'ultimo. Allora è lecito chiedersi di quale servizio le web companies con un'offerta totalmente dematerializzata dall'estero usufruiscano, non presentando nemmeno legami con il territorio. Ovviamente questo non vuole certamente significare che i soggetti in questione non debbano

corrispondere alcuna imposizione: essi, infatti, utilizzerebbero in ogni caso la linea Internet offerta dal nostro Paese.

Un tributo, quindi, che possa essere determinato in base all'utilizzazione della rete potrebbe costituire un primo punto di incontro condiviso anche a livello europeo.

## Bibliografia

ANTONINI, M., TOSCHETTI, E., 30 ottobre 2017. Web tax e obsolescenza degli attuali sistemi impositivi. *Corriere Tributario*, 41, 3177-3183.

CIPOLLINA, S., 2014. *I redditi “nomadi” delle società multinazionali nell’economia globalizzata*, in *Rivista di Diritto Finanziario e Scienza delle Finanze*, fasc.1, 2014. Milano: Giuffè.

Codice Civile, articolo n°2427 e 2359

COMANDO GENERALE DELLA GUARDIA DI FINANZA, 27 novembre 2017. *Circolare 1/2018*, volume III, p. 358-374.

COMMISSIONE EUROPEA, 21 settembre 2017. *A Fair and Efficient Tax System in the European Union for the Digital Single Market*. Bruxelles: European Commission communication.

CORRO’, L., 2013. La tematica dei prezzi di trasferimento: un’introduzione aziendale. *Il commercialista veneto*. 214, 5-7.

DAVIES, R., MARTIN, J., PARENTI, M., TOUBAL, F., 2014. *Knocking on tax haven's door: Multinational firms and transfer pricing*. Dublino: UCD Centre for Economic Research.

DELFINI, F., FINOCCHIARO, G., a cura di., 2014. *Diritto dell’informatica*. 1° ed. Milano: UTET Giuridica.

D. Lgs 12 dicembre 2003, n°344

D. Lgs. 30 maggio 2005, n° 143

D.P.R. 1973, n° 600

DRAGONETTI, A., PIACENTINI, V., SFONDRINI, A., 2016. *Manuale di fiscalità internazionale*. 7° ed. Milano: IPSOA

L. 27 dicembre 2017, n° 205, commi 1010-1012

MANYIKA, J., ROXBURGH, C., 2011. *The great transformer: The impact of the internet on economic growth and prosperity*. New York: McKinsey Global Institute.

MELL, P., GRANCE, T., 2011. *The NIST Definition of Cloud Computing. Recommendations of the National Institute of Standards and Technology*. Gaithersburg, Maryland: National Institute of Standards and Technology, p. 2-3.

OECD, 2013. *Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting*. Parigi: OECD Publishing

OECD, 2015. *Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy*. Parigi: OECD Publishing

OECD, 2016. *Discussion on Big Data: Bringing Competition Policy to the Digital Era in the 126th meeting of the Competition Committee on 29 November 2016*. Parigi: OECD Publishing.

OECD, 2017. *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017*. Parigi: OECD Publishing.

PARISI, P., a cura di, 2017. *TUIR 2017*. 10° ed. Assago: IPSOA

Principi Contabili IAS 24, OIC 38

Principio Costituzionale n° 53

PROCOPIO, M., 2018. *Il sistema tributario italiano (TOMO I E II)*. 2° ed. Padova: CEDAM.

RIPA, G., 2018. *La fiscalità d'impresa*. 2° ed. Padova: CEDAM.

TANG, P., BUSSINK, H., 2017. *EU Tax Revenue Loss from Google and Facebook*. Amsterdam: PvdA, S&D.

TING, A., 2014. iTax—Apple's International Tax Structure and the Double Non-Taxation Issue. *British Tax Review*. N. °1, p. 40-71.

TUIR 162 73 23 72

TUNISINI, A., PENCARELLI, T., FERRUCCI, L., 2014. *Economia e management delle imprese*. 1° ed. Milano: Hoepli.

VALENTE, P., 2014. *Elusione fiscale internazionale*. 1° ed. Assago: IPSOA.

VALENTE, P., 2015. *Economia digitale e commercio elettronico*. 1° ed. Assago: IPSOA.

ZANARDI A., 15 marzo 2017. *Audizione informale dell'Ufficio parlamentare di bilancio sul DDL n. 2526 recante "Misure in materia fiscale per la concorrenza nell'economia digitale"*.

## Sitografia

ANON., 2004. Linee e metodi di determinazione del prezzo di libera concorrenza. *Rivista online della scuola superiore dell'economia e delle finanze* [online], 3. Disponibile su: <<http://www.rivista.ssef.it/www.rivista.ssef.it/sitef5b4.html?page=20040227122635476&edition=2004-03-01>> [Data di accesso: 07/08/2018].

ANON., 2018. Il doppio sandwich di Google per evitare tre miliardi di tasse. *Il Sole 24 Ore*, (3 gennaio), [online]. Disponibile su: <<http://www.ilsole24ore.com/art/finanza-e-mercati/2018-01-03/il-doppio-sandwich-google-evitare-tre-miliardi-tasse--100606.shtml?uuid=AEoaPAaD>> [Data di accesso: 03/08/2018].

APPLE, 2017. *Le tasse pagate da Apple: i fatti*. Comunicazioni Apple (6 novembre), [online]. Disponibile su: <<https://www.apple.com/it/newsroom/2017/11/the-facts-about-apple-tax-payments/>> [Data di accesso: 22/07/2018].

BOGENSCHNEIDER, B., HEILMEIER, R., 2016. Google's 'Alphabet Soup' in Delaware. *Houston Business and Tax Law Journal*, (18 febbraio), [online]. Disponibile su: <[https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2766382](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2766382)> [Data di accesso: 23/07/2018].

CLARK, L., 2017. Loopholes and luxuries: how Apple, Facebook and Google stay ahead of the taxman. *Wired*, (4 maggio), [online]. Disponibile su: <<https://www.wired.co.uk/article/facebook-apple-tax-loopholes-deals>> [Data di accesso: 04/07/2018].

CORDELL, A., 1995. New taxes for a New Economy. *Government Information in Canada*, volume. 2, 4.2. [online]. Disponibile su: <<http://library2.usask.ca/gic/v2n4/cordell/cordell.html>> [Data di accesso: 01/08/2018].

DE CESARE, C., 2018. Una mela da mille miliardi, ecco chi ha guadagnato di più con Apple. *Il Corriere Della Sera*, (3 agosto), [online]. Disponibile su: <[https://www.corriere.it/economia/18\\_agosto\\_03/mela-mille-miliardi-ecco-chi-ha-guadagnato-piu-apple-1706706a-96f0-11e8-9bea-f029cf1fc4bb.shtml](https://www.corriere.it/economia/18_agosto_03/mela-mille-miliardi-ecco-chi-ha-guadagnato-piu-apple-1706706a-96f0-11e8-9bea-f029cf1fc4bb.shtml)> [Data di accesso: 04/08/2018].

DI TANNO, T., 2017. Tassare Google & Co.? “Equalization tax buona base di partenza”. *Corriere Comunicazioni*, (21 settembre), [online]. Disponibile su: <<https://www.corrierecomunicazioni.it/digital-economy/web-tax-di-tanno-serve-piu-coraggio/>> [Data di accesso: 01/08/2018].

INSTITUTE ON TAXATION AND ECONOMIC POLICY, 2015. *Delaware: An Onshore Tax Haven*, [online]. Washington DC: ITEP publishing. Disponibile su: <<https://itep.org/delaware-an-onshore-tax-haven/#.V2EgdLRmPrB>> [Data di accesso: 29/07/2018].

LEO, M., 2018. Quale tassazione per l’economia digitale. *IPSOA Quotidiano*, (19 maggio), [online]. Disponibile su: <[http://www.ipsoa.it/~media/Quotidiano/2018/05/19/quale-tassazione-per-l-economia-digitale/Leo\\_fisco\\_21\\_2018%20pdf.pdf](http://www.ipsoa.it/~media/Quotidiano/2018/05/19/quale-tassazione-per-l-economia-digitale/Leo_fisco_21_2018%20pdf.pdf)> [Data di accesso: 03/08/2018].

MINCUZZI, A., 2016. Benvenuti nel Delaware, l’Eldorado delle società-fantasma. *Il Sole 24 Ore*, (15 maggio), [online]. Disponibile su: <<http://www.ilsole24ore.com/art/mondo/2016-05-06/benvenuti-delaware-l-eldorado--societa-fantasma-181259.shtml?uuid=ADBknTC>> [Data di accesso: 05/07/2018].

MINCUZZI, A., 2017. Google fa pace (dopo un anno) con il Fisco italiano: pagherà 306 milioni di euro. *Il Sole 24 Ore*, (4 maggio), [online]. Disponibile su: <<http://www.ilsole24ore.com/art/norme-e-tributi/2017-04-27/google-fa-pace-il-fisco-italiano-paghera-306-milioni-euro-184747.shtml?uuid=AEjqONCB>> [Data di accesso: 23/07/2018].

OLIVA, F., 2018. Web tax europea: significato, cos’è e come funziona? *Informazione Fiscale*, (5 aprile), [online]. Disponibile su: <<https://www.informazionefiscale.it/web-tax-significato-definizione-europea-ue>> [Data di accesso: 01/08/2018].

OFFSHORE EDGE, 2014. No more Dutch sandwiches for Silicon Valley. *Offshore Finance News*, [online]. Disponibile su: <<https://offshoreedge.wordpress.com/2014/01/22/no-more-dutch-sandwiches-for-silicon-valley/>> [Data di accesso: 22/07/2018].

PEDERSINI, M., 2014. Così Google e Apple risparmiano miliardi di tasse: con un panino. *Panorama* [online]. Disponibile su: <<https://www.panorama.it/economia/tech-social/google-risparmia-tasse-irlanda/>> [Data di accesso: 22/07/2018].

PIGNATELLI, M., 2014. Dublino non sarà più un paradiso per le multinazionali. *Il Sole 24 Ore*, (15 ottobre), [online]. Disponibile su: <<http://www.ilsole24ore.com/art/notizie/2014-10-15/dublino-non-sara-piu-paradiso-stop-double-irish--072100.shtml?uuid=ABg9IK3B>> [Data di accesso: 23/07/2018].

SALERNO, A., 2017. Amazon e Apple: evasione fiscale, Bruxelles alza il tiro. *Corriere Comunicazioni*, (4 ottobre), [online]. Disponibile su: <<https://www.corrierecomunicazioni.it/digital-economy/amazon-e-apple-evasione-fiscale-bruxelles-alza-il-tiro/>> [Data di accesso: 05/07/2018].

*Transfer pricing and tax havens*, 2012. Video. Pubblicato sul sito Youtube dalla Khan Academy. 8 ottobre. Disponibile su: <<https://www.youtube.com/watch?v=TLsYwkWCzA>> [Data di accesso: 30/06/2018] <sup>i</sup>

---

<sup>i</sup> Parole totali: 14022.