

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PADOVA

DIPARTIMENTO DI SCIENZE POLITICHE, GIURIDICHE E STUDI
INTERNAZIONALI

CORSO DI LAUREA IN SCIENZE POLITICHE



UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI PADOVA

**LA TASSAZIONE DELL'ECONOMIA DIGITALE TRA DIGITAL SERVICES TAX E
RIFORMA OCSE: PROBLEMI TEORICI ED EVOLUZIONI RECENTI**

Relatore.

Prof. Rebba Vincenzo

Luca

Laureando

Progida

ANNO ACCADEMICO 2025/2026

Introduzione

1. La trasformazione digitale dell'economia e le nuove sfide per i sistemi fiscali
 2. Obiettivi e rilevanza dell'indagine
-

CAPITOLO I

La tassazione dell'economia digitale e l'introduzione della Digital Services Tax

1. L'evoluzione dell'economia nell'era digitale

1.1. Dal modello economico tradizionale all'economia digitale

1.2. Il ruolo dei dati e delle piattaforme digitali nella creazione del valore

2. Le criticità dei criteri impositivi tradizionali

2.1. Il principio della presenza fisica e il concetto di stabile organizzazione

2.2. Le difficoltà di tassazione delle imprese multinazionali digitali

3. La Digital Services Tax

3.1. Origine e finalità dell'imposta

3.2. Struttura e funzionamento della DST

3.3. L'applicazione della Digital Services Tax nell'ordinamento italiano

4. Le Digital Services Tax nei principali ordinamenti europei

4.1. L'esperienza francese

4.2. Il modello spagnolo

4.3. Il modello britannico

CAPITOLO II

Le problematiche della tassazione dell'economia digitale e i fenomeni di elusione fiscale

1. Le criticità della fiscalità internazionale nell'economia digitale

1.1. La mobilità degli utili e la competizione fiscale tra Stati

1.2. Il rischio di doppia imposizione e di doppia non imposizione

2. Pianificazione fiscale aggressiva e strategie delle imprese multinazionali

2.1. Il fenomeno del profit shifting

2.2. L'utilizzo di giurisdizioni a fiscalità privilegiata

3. I limiti delle Digital Services Tax nazionali

3.1. Rischi di frammentazione del sistema fiscale internazionale e tensioni commerciali tra Stati

3.2. L'esigenza di una soluzione multilaterale

CAPITOLO III

La riforma OCSE/G20 e le nuove prospettive della tassazione internazionale

1. Il progetto OCSE/G20 per il contrasto all'erosione della base imponibile

1.1. Il progetto BEPS e le sue evoluzioni

1.2. L'accordo internazionale per la riforma della tassazione delle multinazionali

2. Il Pillar One: la riallocazione dei diritti impositivi

2.1. Finalità e ambito di applicazione

2.2. Il nuovo criterio di collegamento con i mercati di consumo

3. Il Pillar Two e la Global Minimum Tax

3.1. Struttura e funzionamento della minimum tax globale

3.2. L'introduzione dell'aliquota minima del 15%

3.3. Gli effetti sui gruppi multinazionali

4. Prospettive evolutive della tassazione dell'economia digitale

4.1. Il possibile superamento delle Digital Services Tax nazionali

4.2. Le prospettive future della cooperazione fiscale internazionale

introduzione

Il sistema fiscale internazionale sta affrontando una trasformazione strutturale. Le regole attuali risalgono a circa un secolo fa e presuppongono un'economia fatta di merci fisiche, fabbriche e confini geografici. Con l'economia digitale la ricchezza ha cambiato natura e oggi il valore nasce da algoritmi, piattaforme e raccolta massiva di dati.

Questo cambiamento ha svuotato di senso il principio della presenza fisica, che per decenni ha stabilito dove un'impresa dovesse pagare le tasse. Le grandi multinazionali tecnologiche possono operare in un mercato, generare profitti e trasferirli verso giurisdizioni a fiscalità ridotta senza mai aprire una sede sul territorio. Il risultato è duplice: gli Stati perdono gettito, e le imprese locali tradizionali competono in condizioni di netto svantaggio.

Per contrastare questo fenomeno, diversi Paesi europei (tra cui l'Italia, Francia, Spagna e Regno Unito) hanno introdotto misure unilaterali temporanee note come Digital Services Tax (DST). Queste imposte mirano a tassare il fatturato lordo derivante dai servizi digitali (per esempio pubblicità mirata e marketplace) nel luogo in cui si trovano gli utenti, riuscendo a garantire gettito immediato ma mostrando da subito limiti strutturali, quali: il rischio di doppia imposizione, difficoltà amministrative e potenziali ritorsioni commerciali internazionali.

Questo lavoro analizza l'evoluzione e le criticità dello scenario fiscale digitale, valutando il passaggio dalle risposte nazionali a una soluzione multilaterale condivisa.

L'elaborato si articola in tre parti. Nella prima parte si esaminano i meccanismi di creazione del valore nell'economia digitale, con particolare attenzione al ruolo dei dati e alla figura dell'utente come produttore di ricchezza, e si descrive la struttura delle diverse tasse sui servizi digitali introdotte in Europa, con focus sugli adempimenti previsti dall'ordinamento italiano. Nella seconda parte si analizzano le problematiche legate all'assenza di regole uniformi: tecniche di profit shifting, asimmetrie normative e l'uso di paradisi fiscali che alterano la concorrenza globale. L'ultima parte è dedicata alla riforma multilaterale promossa dall'OCSE, la Two Pillar solution, valutando come il Pillar One e il Pillar Two possano ridurre la competizione fiscale al ribasso e riportare il prelievo tributario nel luogo in cui la ricchezza viene effettivamente prodotta.

CAPITOLO I

1. L'evoluzione dell'economia nell'era digitale

1.1. Dal modello economico tradizionale all'economia digitale

Per molto tempo la ricchezza di un paese è stata misurata sulla base del possesso di beni fisici: la disponibilità di terre coltivabili, i materiali preziosi, le risorse naturali. L'economia quindi si basava solamente sullo scambio di beni che si potevano vedere e toccare. Oggi però questa idea sembra quasi superata; con la quarta rivoluzione industriale la ricchezza è cambiata e non è più legata solo alle cose materiali e tangibili. La ricchezza oggi può essere fatta di algoritmi e dati che viaggiano velocissimi attraverso il mondo ed è proprio in questo contesto che è nata l'idea che i dati siano come il “nuovo petrolio”, cioè una risorsa che, anche se non si può toccare materialmente, può generare grandi flussi di denaro più di quanto facciano molti settori industriali tradizionali (OECD, 2015).

Questa rapida evoluzione tecnologica, pur avendo portato enormi vantaggi all'interno della società, ha creato però anche una profonda frattura con il sistema normativo attuale. Le vigenti leggi economico/fiscali erano state create per un contesto di scambi di merci fisiche e quindi di beni tangibili, e non sono più adatte al mondo odierno. Il sistema fiscale tradizionale si basa sul concetto di “presenza fisica”, in base al quale una società è soggetta a tassazione in un determinato paese solo se vi possiede sedi, uffici, macchinari o personale.

Tuttavia, le grandi aziende tecnologiche (le così dette BigTech), possono operare in molti mercati senza esserne fisicamente presenti e di conseguenza, i vecchi criteri per determinare se un'azienda debba pagare le tasse in un determinato paese non funzionano più.

La seguente tabella, contenente i dati relativi alle maggiori società tecnologiche nel 2016, evidenzia la forte redditività di queste aziende.

TABELLA 1. *Principali indicatori finanziari gruppi tecnologici (2016)*

IMPRESA	FATTURATO (miliardi USD)	UTILE NETTO (miliardi USD)
Amazon	574,8	30,4
Apple	383,3	97,0
Microsoft	211,9	72,4
Facebook Inc.	134,9	39,1
Oracle	49,9	10,5

Fonte: rielaborazione propria su dati di bilancio societari (2016)

Si stima però che quasi due terzi dell'utile ante imposte sia stato tassato in Paesi a fiscalità privilegiata, per ricavarne quindi un beneficio fiscale che tra il 2012 al 2016 si stima essere di circa quarantasei miliardi di euro.

La transizione dal modello economico tradizionale all'economia digitale ha determinato quindi, non solo una profonda trasformazione nei meccanismi di creazione del valore ma anche un enorme cambiamento nelle modalità operative delle imprese. Il focus economico si sta spostando su asset immateriali come: dati, algoritmi, piattaforme digitali, rendendo sempre più inadeguati i criteri fiscali tradizionali, basati sulla presenza fisica nei territori.

1.2. Il ruolo dei dati e delle piattaforme digitali nella creazione del valore

Nell'attuale modello economico industriale, il valore di un'impresa è strettamente legato alle sue capacità di trasformare le materie prime in prodotti finiti. Nell'economia digitale, il valore è generato da qualcosa di immateriale: il dato. Per comprendere al meglio la crisi del sistema fiscale, è necessario innanzitutto comprendere come le piattaforme digitali creino valore.

Le grandi aziende tecnologiche, le BigTech, operano come piattaforme che mettono in contatto diversi gruppi di utenti, che possono essere consumatori, inserzionisti o venditori. In questo meccanismo, il dato non è solo un sottoprodotto dell'attività digitale, ma rappresenta l'input essenziale per la produzione di valore. Un singolo dato però non ha valore economico, la vera ricchezza si crea nel momento in cui si arriva a una raccolta massiva di dati e la loro successiva analisi mediante l'uso di algoritmi e intelligenza artificiale. Questo processo di "raffinazione" trasforma le informazioni grezze in profili predittivi ad alto valore commerciale.

Un altro aspetto molto importante è il ruolo attivo dell'utente, definito come "prosumer", colui che è allo stesso tempo sia produttore che consumatore. Nelle piattaforme social o nei motori di ricerca, il valore del servizio aumenta in proporzione al numero di utenti e alla loro interattività: ogni ricerca, ogni contenuto condiviso e ogni preferenza espressa costituisce un contributo gratuito che l'utente fornisce alla piattaforma. Tra l'utente e la piattaforma si crea quindi un rapporto di "baratto", in cui l'utente riceve un servizio apparentemente gratuito, mentre l'azienda acquisisce informazioni che può monetizzare sul mercato pubblicitario.

Questo rapporto di "baratto" crea però una tensione giuridica e tributaria enorme.

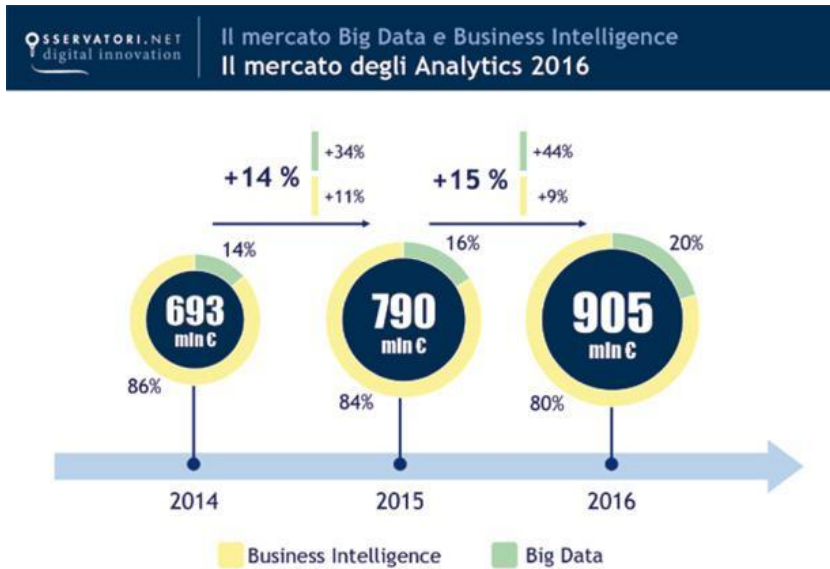
Se il valore di una società come Meta o Google dipende in gran parte dall'attività quotidiana di milioni di utenti in tutto il mondo, ad esempio in Italia, allora è evidente che una parte

della ricchezza di quell'azienda viene prodotta sul territorio italiano, anche se, in assenza di una sede fisica, il sistema fiscale tradizionale non riesce a intercettare questo valore. I profitti di queste aziende verranno quindi portati verso le giurisdizioni dove la società ha stabilito la propria residenza fiscale, scegliendo quasi sempre paesi in cui la tassazione è agevolata.

Le piattaforme online non vendono quasi mai i dati grezzi degli utenti, come ad esempio il nome, il cognome o l'indirizzo, ma vendono invece la capacità di prevedere i comportamenti degli utenti grazie all'analisi di quei dati.

Uno dei modelli di business più comuni è la pubblicità mirata. Le grandi aziende tecnologiche, come Google o Meta, utilizzano tecniche di "data mining" per dividere gli utenti in piccoli gruppi basati sui loro comportamenti, interessi e stati emotivi. Per un'azienda che vuole pubblicizzare i suoi prodotti, il valore non consiste nel possedere i dati degli utenti, ma nell'acquistare dalla piattaforma la certezza che il proprio annuncio sarà visto dal consumatore giusto al momento giusto.

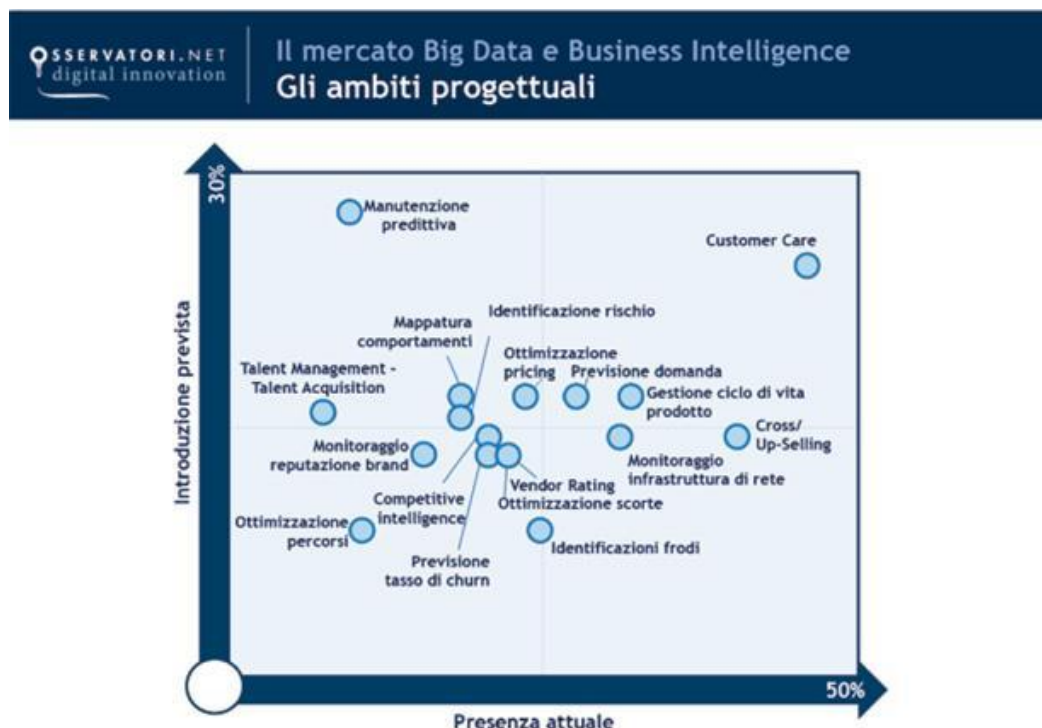
Figura 1: Evoluzione e dimensione del mercato degli Analytics in Italia (2014-2016)



Fonte: Osservatori Digital Innovation – Politecnico di Milano, Report Big Data Analytics & Business Intelligence (2016)

La ricerca dell'Osservatorio si è focalizzata nel cercare di capire qual è l'approccio delle aziende italiane alla vendita e all'acquisto di dati. Il 32% del campione di grandi imprese (149 realtà sulle 952 analizzate) dichiara di acquistare dati da integrare con quelli raccolti direttamente. Nella stragrande maggioranza dei casi, le aziende preferiscono rivolgersi principalmente (86%) a veri e propri Data Provider, ossia realtà con l'unico scopo di vendere dati.

Figura 2: Mappatura degli ambiti progettuali nell'adozione di soluzioni Big Data e Business Intelligence



Fonte: Osservatori Digital Innovation – Politecnico di Milano, Report Big Data & Business Intelligence

Il grafico mostra il livello di diffusione attuale e le prospettive di sviluppo delle applicazioni di Big Data e-Business Intelligence nelle aziende italiane. Le soluzioni più diffuse riguardano principalmente il customer care, il marketing e le vendite, ambiti in cui l'uso dei dati è già consolidato.

Al contrario, applicazioni più avanzate, come la manutenzione predittiva, l'analisi del rischio e la previsione della domanda, risultano ancora meno diffuse, ma con un alto potenziale di crescita futura.

Il grafico evidenzia come in Italia l'utilizzo dei Big Data sia già rilevante nelle attività operative, mentre è ancora in fase di sviluppo l'utilizzo di dati volti alla previsione e al supporto decisionale.

2. Le criticità dei criteri impositivi tradizionali

2.1. Il principio della presenza fisica e il concetto di stabile organizzazione

I pilastri del sistema internazionale attuale sono stati delineati nel corso degli anni '20 sotto la guida della Società delle Nazioni. Tali principi si fondano su un presupposto che, nell'attuale scenario macroeconomico, risulta anacronistico, ovvero, la necessaria correlazione tra il luogo di generazione del reddito e una presenza fisica effettiva nel territorio. Questo concetto giuridico prende il nome di Stabile Organizzazione, definito dall'articolo 5 del modello di convenzione OCSE (Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico).

Le principali criticità del sistema fiscale vigente derivano proprio dall'applicazione dell'Articolo 5. secondo questa definizione, uno Stato ha il diritto di tassare i profitti di un'impresa non residente solo se quest'ultima esercita la propria attività attraverso una "sede fissa d'affari". Era dunque richiesta la presenza di elementi materiali inequivocabili, quali uffici, succursali o impianti produttivi (OECD, 2015, Action 1 Final Report).

Nel caso di assenza di tali requisiti, la sovranità fiscale apparteneva solo ed esclusivamente allo Stato in cui l'impresa aveva la propria sede legale, lasciando lo Stato della fonte (dove avviene il consumo) privo di gettito fiscale.

Sussiste poi la questione delle attività "preparatorie o ausiliarie", disciplinate dall'Articolo 5, paragrafo 4, del Modello di Convenzione OCSE. Secondo le regole tradizionali, il possesso di un magazzino o di un centro dati non configurava una stabile organizzazione se finalizzato al mero supporto delle vendite. Le multinazionali digitali hanno spesso beneficiato di tale esenzione, classificando le proprie infrastrutture fisiche come strumenti puramente tecnici e non come centri decisionali dell'attività. Tuttavia, il report finale dell'Azione 7 del progetto BEPS (OECD, 2015) ha ridefinito tali criteri per evitare che

attività cruciali per il business digitale venissero impropriamente frammentate per sfuggire alla tassazione.

Infine, l'immaterialità dei beni digitali rappresenta la sfida più complessa: software e algoritmi operano in ambiente cloud e non possiedono una collocazione geografica predefinita. Un tema centrale riguarda la possibilità di qualificare i server come stabile organizzazione. Sebbene il commentario all'Art.5 OCSE ammetta che un server possa costituire una sede fissa se a disposizione dell'impresa, la natura distribuita del cloud computing rende estremamente ardua l'individuazione di una sede fisica stabile e territorialmente delineata.

In questo modello, le risorse informatiche vengono distribuite in una pluralità di server, spesso situati in diverse giurisdizioni e gestiti da soggetti terzi, senza che l'impresa che li utilizza nell'effettivo disponga di un controllo diretto o esclusivo dell'infrastruttura e creando così una sostanziale difficoltà nell'individuare una sede fisica stabile e territorialmente determinata.

La mancanza di un punto di contatto fisico tra l'impresa e il territorio rende il concetto di stabile organizzazione uno strumento del tutto inefficace per colpire la ricchezza prodotta dai colossi del web, che possono quindi continuare a guadagnare dai mercati nazionali pagando solo le tasse nel paese in cui queste aziende hanno sede.

2.2 Le difficoltà di tassazione delle imprese multinazionali digitali

Le multinazionali digitali rappresentano una sfida complessa per le autorità fiscali nazionali a causa della loro struttura operativa intrinsecamente globale e dematerializzata. Superato il paradigma della "presenza fisica", l'analisi deve concentrarsi sulle barriere tecniche che limitano l'accurata attribuzione della ricchezza a una determinata giurisdizione.

La prima grande criticità risiede nella valutazione degli asset immateriali (intangibles), quali algoritmi, marchi, brevetti e database. A differenza degli asset fisici, la proprietà

legale di questi beni viene spesso localizzata presso società controllate residenti in giurisdizioni a fiscalità privilegiata. Attraverso accordi infragruppo, le filiali operative localizzate nei mercati di consumo (come quella italiana) versano ingenti somme alla casa madre sotto forma di royalties per l'utilizzo delle licenze o del brand.

In secondo luogo, emerge il problema della quantificazione del contributo degli utenti. Come analizzato nel primo capitolo, il valore delle piattaforme digitali è generato dai dati derivanti dalle interazioni dei consumatori; tuttavia, non esiste ancora un metodo contabile universale per attribuire un valore economico a un "like", a una ricerca su Google o a una recensione.

In assenza di una metrica oggettiva, le autorità fiscali faticano a stabilire quale quota del profitto globale di una multinazionale sia effettivamente prodotta grazie agli utenti residenti in un determinato territorio.

La tassazione delle multinazionali digitali rimane dunque una questione complessa nel dibattito tributario odierno. Poiché il concetto di "presenza fisica" non è più adeguato, occorre esaminare le barriere tecniche e valutative che impediscono alle amministrazioni finanziarie di determinare con precisione la ricchezza prodotta sul proprio territorio.

Le difficoltà non sono solo di natura normativa, ma riguardano anche la struttura dei modelli di business digitali, caratterizzati da estrema mobilità, centralità degli asset immateriali e costante evoluzione tecnologica. Uno dei principali ostacoli tecnici è l'identificazione e la valutazione economica dei suddetti beni intangibili; questi includono marchi, algoritmi, brevetti e database.

Le "BigTech" tendono a localizzare la proprietà legale di questi asset in società controllate in paesi a fiscalità privilegiata e, attraverso complessi accordi infragruppo, le filiali operative versano rilevanti somme sotto forma di royalties alla casa madre per poter utilizzare il software o il brand. Tali flussi finanziari vengono contabilizzati come costi per la filiale locale, abbattendo l'utile tassabile.

Per il fisco nazionale, la difficoltà risiede nello stabilire se il prezzo di queste transazioni corrisponda al "valore normale" (arm's length principle), secondo le linee guida

internazionali (OECD, 2017), o se sia frutto di una manipolazione volta a svuotare la base imponibile. La determinazione di una manipolazione del valore oggettivo di un algoritmo unico è un'operazione complessa che spesso sfocia in contenziosi legali.

A questa problematica si aggiunge il dilemma della cosiddetta User Participation. Gran parte del valore economico delle piattaforme digitali deriva dall'interazione quotidiana degli utenti, che forniscono dati, preferenze e contenuti a titolo gratuito. Tuttavia, dal punto di vista della contabilità fiscale tradizionale, non esiste ancora un criterio univoco per dare un "prezzo" a questi contributi.

Le autorità fiscali si trovano di fronte a un vuoto metodologico. È estremamente complesso tradurre un "click" o un set di dati personali in una cifra precisa da inserire nella base imponibile e questo crea un disallineamento profondo: l'azienda digitale estrae valore in un luogo, ma realizza il ricavo in un altro. La volatilità dei dati e l'arbitraggio fiscale amplificano l'inefficacia delle norme vigenti e, in più, le multinazionali sfruttano le asimmetrie tra le diverse legislazioni nazionali, utilizzando entità "ibride" che permettono di ottenere situazioni di doppia non imposizione.

Le difficoltà di tassazione si scontrano con la dimensione geopolitica e diplomatica. L'introduzione di misure unilaterali viene spesso interpretata come una barriera commerciale, portando a tensioni internazionali e minacce di ritorsioni doganali. Questa complessità politica ha spesso frenato gli Stati dall'adottare riforme incisive.

La sfida della tassazione digitale non richiede solo nuove regole, ma un cambiamento di paradigma che riconosca l'impossibilità di legare la ricchezza moderna a criteri fisici e territoriali ormai obsoleti.

3. La Digital Services Tax

3.1. Origine e finalità dell'imposta

La Digital Services Tax, o DST, non è stata concepita come una scelta fiscale programmata, bensì come una risposta degli Stati nazionali di fronte a uno squilibrio impositivo non più sostenibile. Per lungo tempo, i governi hanno assistito alla generazione di ingenti ricavi da parte dei gruppi multinazionali del comparto digitale all'interno dei mercati locali, senza che tale ricchezza venisse intercettata dai sistemi fiscali, a causa di norme concepite per un'economia basata su beni fisici (OECD, 2015, Action 1 Final Report).

L'origine della DST va rintracciata nel senso di frustrazione delle cancellerie europee davanti alla lentezza dei lavori dell'OCSE. Mentre il progetto BEPS cercava di trovare un consenso globale tra interessi spesso opposti, paesi come Italia, Francia e Spagna hanno capito che non potevano più aspettare. L'imposta è nata come una misura di carattere temporaneo, con lo scopo di contrastare nell'immediato la perdita di gettito fiscale, in attesa di una riforma strutturale di più ampio spettro (European Commission, 2018).

Il vero scopo della DST non è solo quello di fare cassa, ma rispondere a un'urgenza di giustizia distributiva. In particolare, uno degli elementi che ha evidenziato i limiti del sistema tradizionale è rappresentato dal ruolo svolto dagli utenti che fruiscono dei servizi forniti.

Gli utenti, come abbiamo evidenziato nelle sezioni precedenti, contribuiscono in modo significativo alla creazione di valore, per esempio attraverso le ricerche sui motori di ricerca o i contenuti condivisi sui social network. Tutte queste attività, pur essendo gratuite per tutti, costituiscono una risorsa fondamentale che le imprese digitali sfruttano economicamente, principalmente attraverso la vendita di spazi pubblicitari mirati e il profitto ricavato veniva tassato solamente nel luogo in cui l'azienda decideva di fissare la propria residenza legale.

La finalità della DST è di riallineare il prelievo fiscale al luogo dove il valore viene effettivamente generato, ovvero dove si trova l'utente che interagisce con la piattaforma. Ciò serve quindi per riequilibrare la competizione con le imprese locali, che non possono spostare i propri uffici in paradisi fiscali e subiscono una pressione fiscale più pesante rispetto ai competitor digitali.

Un aspetto tecnico cruciale della DST è la scelta di colpire il fatturato lordo anziché l'utile. Questa scelta non è casuale, ma una necessità pragmatica. Nell'economia digitale, l'utile netto è facile da manipolare attraverso il gioco delle royalties e delle spese infragruppo (OECD, 2017, Transfer Pricing Guidelines); viene quindi considerato il ricavo lordo che, invece, è un dato più difficile da nascondere o spostare con un artificio contabile. Colpendo il fatturato derivante da pubblicità e marketplace, lo Stato riesce a intercettare la ricchezza nel momento esatto in cui viene estratta dal mercato nazionale.

La DST ha avuto la funzione di un vero e proprio "ultimatum" geopolitico. Adottandola, i governi europei hanno forzato la mano alle grandi potenze e alle organizzazioni internazionali, dimostrando che il tempo dell'attesa era finito. La DST ha avuto il merito storico di accelerare i negoziati internazionali verso una soluzione comune, questa imposta quindi segna il passaggio da una fiscalità statica e territoriale a una dinamica e immateriale, capace di seguire la creazione del valore anche dove non ci sono uffici, fabbriche o sedi fisiche, ma solo flussi di dati e interazioni virtuali.

3.2 Struttura e funzionamento della DST

La Digital Services Tax (DST) si presenta come un'imposta con un perimetro d'azione molto mirato. In Italia, la disciplina è stata introdotta dalla Legge di Bilancio del 2019 (legge n. 145/2018, art. 1) e successivamente modificata dalla legge di Bilancio del 2020 (Legge n. 160/2019) per renderla effettivamente operativa.

Questa imposta è stata studiata in modo mirato per colpire unicamente i grandi attori globali, evitando quindi di danneggiare o gravare sulle piccole e medie imprese locali. Il suo funzionamento si basa su un meccanismo a “doppia soglia”: sono tenuti al versamento i soggetti che, nell'anno solare precedente, hanno realizzato congiuntamente ricavi globali non inferiori ai 750 milioni di euro, di cui almeno 5,5 milioni generati nel territorio nazionale (MEF, 2019, Relazione tecnica).

Per individuare le attività colpite, il legislatore ha individuato tre tipologie specifiche di servizi digitali che riflettono i modelli di business in cui la partecipazione dell'utente è considerata determinante per la creazione di valore, ossia di profitto:

La prima categoria riguarda la pubblicità mirata, dove il valore risiede nella capacità della piattaforma di raccogliere i dati dell'utente.

La seconda categoria riguarda i marketplace che facilitano l'interazione tra utenti e che possono consentire la fornitura diretta di beni e servizi.

La terza categoria, infine, riguarda la trasmissione di dati raccolti dagli utenti e generati attraverso l'utilizzo di interfacce digitali.

Sono esclusi dall'imposta, invece, i servizi di fornitura diretta di contenuti digitali (come lo streaming video o musicale), i servizi di pagamento e le piattaforme di e-commerce dove il venditore è il proprietario diretto della merce e quindi il valore è legato al prodotto e non all'intermediazione del dato.

Un elemento di particolare interesse giuridico riguarda il calcolo della base imponibile e l'applicazione dell'aliquota. In Italia, la DST è fissata al 3% dei ricavi derivanti dai servizi digitali realizzati nel territorio nazionale. È importante sottolineare nuovamente che

l'imposta si applica al fatturato lordo, al netto dell'imposta sul valore aggiunto (IVA). Il problema tecnico principale risiede nella corretta localizzazione dei ricavi: per stabilire se un ricavo è di fonte italiana, la legge si affida a criteri di geolocalizzazione dell'utente, basati sull'indirizzo IP o altri dati disponibili (Agenzia delle Entrate, Provvedimento n. 13103/2021).

Dal punto di vista degli adempimenti, le multinazionali devono essere in grado di tracciare con precisione la provenienza geografica dei propri flussi di ricavo, distinguendo quelli generati dagli utenti italiani rispetto a quelli esteri. La liquidazione dell'imposta avviene solitamente con cadenza annuale, accompagnata da una dichiarazione specifica. Nonostante l'apparente semplicità di un'aliquota fissa sul fatturato, la gestione pratica della DST solleva diverse criticità, in particolare per quanto riguarda il rischio di sovrapposizioni fiscali.

Poiché la DST è un'imposta diretta, essa non sostituisce le imposte sui redditi societari; ciò significa che i medesimi ricavi potrebbero, in linea teorica, essere tassati due volte: una volta sotto forma di DST nello Stato della fonte e una seconda volta come utile netto nello stato di residenza della multinazionale. È proprio per mitigare queste frizioni che la norma è stata concepita con un carattere provvisorio, legandone la sopravvivenza al raggiungimento di un consenso internazionale che possa integrare questi meccanismi in un sistema fiscale globale più coerente e armonizzato.

3.3 L'applicazione della Digital Services Tax nell'ordinamento italiano

L'Italia ha affrontato la sfida della tassazione digitale con la legge di Bilancio del 2019. Questa legge ha segnato un cambiamento importante nella politica tributaria del paese. Sebbene la norma fosse già stata delineata, la sua applicazione effettiva è stata posticipata e successivamente perfezionata dalla Legge di Bilancio del 2020 (L. 160/2019), rendendo così l'Italia uno dei primi stati membri dell'Unione Europea ad applicare un'imposta unilaterale sui "giganti" del web.

L'applicazione della DST in Italia non è stata facile; ha richiesto un lavoro di coordinamento tecnico, culminato nella pubblicazione del Provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate del 15 gennaio 2021. Questo provvedimento risulta fondamentale poiché definisce le modalità applicative del tributo, chiarendo gli obblighi strumentali e dichiarativi per i contribuenti, inclusi anche i non residenti.

Nell'ordinamento nazionale l'imposta si applica con un'aliquota del 3% sui ricavi derivanti da servizi digitali. A differenza delle imposte dirette tradizionali, la DST italiana prevede un sistema di autodichiarazione e versamento annuale che pone a carico delle multinazionali l'onere di dichiarare e mappare minuziosamente la propria utenza tramite criteri di geolocalizzazione, come l'indirizzo IP, per determinare la quota di servizi collegata al territorio dello Stato.

Per comprendere la complessità di questa gestione, è necessario analizzare il quadro applicativo fornito dall'Amministrazione Finanziaria. Infatti, consultando direttamente i canali ufficiali e analizzando le istruzioni fornite nel Provvedimento prot. n. 13103/2021, si possono individuare alcuni dei pilastri fondamentali che disciplinano l'operatività del tributo. Attraverso questo documento tecnico, l'Agenzia delle Entrate fornisce una dettagliata serie di definizioni ed esempi necessari per la corretta gestione degli adempimenti, che si possono raggruppare in alcune macrocategorie essenziali:

1) Individuazione dei soggetti passivi:

- La "Doppia Soglia" (Punto 1.b): Si conferma l'obbligo per i soggetti con ricavi globali non inferiori a 750 milioni di euro e ricavi da servizi digitali in Italia non inferiori a 5,5 milioni.
- Nozione di gruppo (punto 1.d): Per "gruppo" si intendono tutte le entità incluse nel bilancio consolidato, indipendentemente dalla loro residenza fiscale
- Responsabilità solidale (punto 9): le società del gruppo residenti in Italia rispondono dei debiti d'imposta delle consociate estere non residenti, garantendo l'effettività del recupero del credito

2) Ambito oggettivo: tipologie di servizi ed esclusioni

Viene tracciato un confine netto tra l'economia digitale tassabile e le attività escluse:

- Servizi imponibili (punto 1.h): includono la veicolazione di pubblicità mirata, la messa a disposizione di interfacce multilaterali (marketplace) e la trasmissione onerosa di dati.
- Esclusioni specifiche (punto 2.2) Restano esclusi i servizi di streaming di contenuti digitali, i servizi di pagamento e le piattaforme di e-commerce diretto dove il venditore è proprietario della merce.

3) Criteri di territorialità e geolocalizzazione

- Localizzazione del dispositivo (punto 4.1): Un ricavo è imponibile se l'utente del servizio digitale è localizzato nel territorio dello Stato.
- Indirizzo IP e Geofencing (punto 4.5): Il dispositivo si considera localizzato in Italia sulla base dell'indirizzo IP o di qualsiasi altra informazione disponibile che ne consenta la geolocalizzazione.

4) Obblighi strumentali e trasparenza contabile

Per permettere il controllo fiscale, l'Agenzia impone rigorosi doveri di rendicontazione:

- Tracciamento mensile (punto 8.2): I soggetti passivi devono rilevare mensilmente le informazioni sui ricavi imponibili e gli elementi quantitativi utilizzati per le proporzioni di calcolo.
- Documentazione obbligatoria (punto 8.2): è prevista la redazione annua di un "prospetto analitico" e di una "nota esplicativa" che devono garantire l'inalterabilità e la corretta conservazione dei dati registrati.

L'introduzione della Digital Services Tax in Italia è un passo importante per adottare le nostre leggi fiscali all'economia digitale. Il provvedimento dell'Agenzia delle Entrate ha fornito le necessarie indicazioni pratiche, definendo i limiti, le esclusioni e i criteri per determinare la geolocalizzazione basata sull'indirizzo IP. Tuttavia, rimangono molte sfide da superare, come la gestione della documentazione e il rischio di doppia imposizione fiscale a livello internazionale.

La DST italiana è stata una misura temporanea, come previsto dalla clausola di salvaguardia legislativa. Non è una soluzione definitiva, ma piuttosto un passo intermedio. Ha due obiettivi principali: garantire un prelievo fiscale su ricavi che altrimenti non verrebbero tassati e stimolare i negoziati a livello internazionale per raggiungere un sistema tributario più equo e armonizzato. La vera efficacia della Digital Services Tax italiana non si misurerà solo sulle entrate che ne verranno generate, ma sulla sua capacità di portare il sistema tributario verso un coordinamento globale più giusto e uniforme, superando le iniziative unilaterali e frammentate.

4. Le Digital Services Tax nei principali ordinamenti europei

4.1. L'esperienza francese

Dal punto di vista geopolitico e della politica tributaria internazionale, l'approccio della Francia ha rappresentato una netta accelerazione nel dibattito sulla tassazione dell'economia dematerializzata. Mentre l'Italia cercava una soluzione tecnica e discreta, la Francia ha fatto un

passo importante nella questione fiscale, trasformandola in una vera e propria battaglia per il futuro digitale.

Nel luglio 2019, la Francia ha formalmente approvato la *Taxe sur les services numériques* (nota nel dibattito pubblico come “Taxe GAFAM”), introducendo una misura provvisoria giustificata dai rallentamenti nel raggiungimento di un consenso unanime all’interno dell’Unione Europea e nei tavoli di lavoro dell’OCSE (Bariand, 2020). L’iniziativa francese ha risposto all’esigenza di intercettare immediatamente la base imponibile generata sul territorio nazionale prima della definizione di un framework internazionale.

La tassa approvata dal governo francese ricalcava in parte quello che abbiamo già visto con l’Italia, ma con una determinazione politica più marcata. Riguardava, quindi, le società con ricavi globali superiori a 750 milioni di euro, di cui almeno 25 milioni provenienti dalla stessa Francia (Commissione Europea, 2018). L’aliquota è stata fissata al 3%, applicata sul fatturato lordo derivante da tre macrocategorie di servizi in cui il ruolo dell’utente è determinante per la creazione di valore: la pubblicità mirata online, i mercati digitali bilaterali (marketplace) e la commercializzazione dei dati personali a fini pubblicitari.

L’unilateralismo della misura ha tuttavia innescato severe controversie commerciali internazionali, in particolare con gli Stati Uniti. L’amministrazione finanziaria di Washington ha interpretato la tassa come un prelievo discriminatorio mirato prevalentemente contro i grandi gruppi tecnologici statunitensi, minacciando ritorsioni tariffarie e dazi doganali compensativi su settori chiave dell’export francese, quali il comparto agroalimentare e i beni di lusso.

Al fine di disinnescare una potenziale crisi commerciale e in seguito a complessi negoziati diplomatici, il governo francese ha successivamente accettato di sospendere temporaneamente la riscossione dell’imposta. La moratoria è stata condizionata all’impegno formale, in sede OCSE, di accelerare i negoziati volti alla definizione di una soluzione multilaterale condivisa (OCSE, 2021). L’esperienza francese ha lasciato un’impronta profonda e Parigi ha dimostrato che un singolo Stato può smuovere acque ferme da decenni. La Francia ha accettato il rischio di una guerra commerciale pur di difendere un principio elementare: chi domina il mercato digitale deve contribuire al benessere della società in cui opera, proprio come farebbe qualsiasi negozio di quartiere o piccola fabbrica di provincia.

4.2. Il modello spagnolo

In seguito all'iniziativa francese e in un contesto di diffusa frammentazione normativa, la Spagna ha delineato un proprio modello di tassazione dei servizi digitali attraverso l'introduzione della Legge 4/2020, che ha istituito l'impuesto sobre Determinados Servicios Digitales (denominata "Tasa Google"). Non è stato un progetto facile; il disegno di legge è stato a lungo bloccato a causa dell'instabilità politica del Paese, ma alla fine il governo ha deciso di non rimandare oltre. La necessità di rimpinguare le casse pubbliche e di allinearsi con i vicini europei ha prevalso sulle esitazioni (Sackmann, 2021).

Dal punto di vista della struttura, gli spagnoli non hanno voluto inventare niente di nuovo, preferendo saggiamente seguire il solco già tracciato dalla proposta di direttiva europea. Anche qui ritroviamo le solite soglie d'ingresso: 750 milioni di fatturato globale e 3 milioni di euro realizzati sul mercato interno, con l'aliquota fissa al 3%. Tuttavia, c'è un dettaglio che rende il modello spagnolo interessante, ovvero la precisione con cui sono stati definiti i servizi di intermediazione. Madrid ha voluto essere molto chiara nel tassare non solo le pubblicità, ma anche tutte quelle piattaforme che permettono agli utenti di trovarsi e interagire, a patto che la transazione finale non avvenga esclusivamente tra l'utente e la piattaforma stessa.

L'applicazione della legge non è stata facile. La Spagna ha dovuto affrontare le stesse minacce americane che avevano colpito la Francia, ma con una forza negoziale diversa. Per evitare di finire nel mirino di Washington proprio mentre l'economia cercava di riprendersi, il governo spagnolo ha adottato una strategia prudente: ha approvato la legge, ma ne ha ritardato l'effettiva riscossione per mesi, sperando che nel frattempo l'OCSE trovasse una soluzione globale. È stato un equilibrismo politico delicato, un modo per dire "abbiamo la legge" senza però premere subito il grilletto fiscale.

Il caso spagnolo ci insegna che la tassazione digitale è diventata un elemento di normalità legislativa. La Spagna ha dimostrato che anche un Paese con forti tensioni politiche interne può trovare un accordo su un principio base: se un colosso Tech vende servizi ai cittadini di Madrid

o Barcellona, deve partecipare alla spesa pubblica di quel territorio. La “Tasa Google” spagnola, pur nella sua semplicità tecnica, ha confermato che il fronte europeo era ormai compatto e che l’era del paradiso fiscale delle BigTech stava tramontando.

4.3. Il modello britannico

Mentre la Francia e la Spagna hanno seguito la linea europea, Londra ha scelto un approccio diverso. La loro tassa sui servizi digitali è partita nell’aprile 2020, proprio mentre la pandemia imperversava in tutto il mondo. È stata una mossa coraggiosa che ha dimostrato che nemmeno la Brexit o la pandemia avrebbero fermato il Regno Unito dal regolare i conti con le grandi aziende del web.

Le differenze rispetto ai modelli di matrice comunitaria emergono primariamente nella definizione delle soglie di sbarramento e dell’aliquota impositiva. Il Regno Unito ha fissato la soglia del mercato interno più basso: per essere tassati, basta superare i 25 milioni di sterline di ricavi nel Regno Unito, oltre ai 500 milioni a livello globale, e la tassa è del 2%, un punto in meno rispetto alla media europea (Tax Foundation, 2023b). Tuttavia, il legislatore britannico ha mirato con precisione su motori di ricerca, social media e marketplace.

Un elemento di particolare rilevanza tecnica ed economica all’interno del modello britannico è la cosiddetta “Safe Harbour clause”, ossia una specie di valvola di sicurezza che permette alle aziende con fatturati enormi ma margini di profitto ridotti all’osso di scegliere un metodo di calcolo alternativo, evitando di essere punite ingiustamente se i loro guadagni reali sono minimi. L’introduzione del safe Harbour risponde a criteri di efficienza e neutralità fiscale, evitando l’insorgere di distorsioni economiche per le imprese a bassa marginalità e focalizzando il prelievo sulle strutture societarie ad alta redditività.

Ovviamente, non sono mancate le scintille con Washington. Londra si è trovata in una situazione quasi paradossale: da un lato cercava di negoziare nuovi accordi commerciali post-Brexit con gli Stati Uniti, dall’altro stavano tassando le loro aziende più importanti.

L'analisi del modello britannico evidenzia come la fiscalità sull'economia digitale sia strettamente interconnessa alle prerogative di sovranità nazionale. Il Parlamento britannico ha inteso riaffermare la propria giurisdizione fiscale sui flussi di ricchezza generati all'interno del proprio mercato, indipendentemente dalle pressioni geopolitiche globali.

CAPITOLO II

Le problematiche della tassazione dell'economia digitale e i fenomeni di elusione fiscale

1. Le criticità della fiscalità internazionale nell'economia digitale

1.1. La mobilità degli utili e la competizione fiscale tra Stati

Con l'analisi condotta nel primo capitolo è stato possibile delineare i contorni della dematerializzazione economica; con questo capitolo, invece, verrà affrontata la conseguenza più complessa di tale processo, ovvero la crisi di identità dei sistemi fiscali nazionali dinanzi alla volatilità della ricchezza digitale. Il problema non è più solo tecnico, ma investe la sostenibilità stessa dei bilanci pubblici (Fondo Monetario Internazionale, 2019a). La mobilità degli utili non rappresenta più solo una questione contabile, ma segnala una frattura più profonda tra la geografia politica e quella economica.

Gli Stati, un tempo uniti da logiche di cooperazione internazionale, si sono trovati a dover competere per attrarre le grandi imprese multinazionali del settore tecnologico (le BigTech) all'interno della propria giurisdizione. Questo fenomeno definito anche "race to the bottom" (corsa al ribasso), illustra come molti governi abbiano parzialmente modificato la propria funzione di autorità di controllo per trasformarsi in concorrenti nel mercato globale dei sistemi tributari (Tax Foundation, 2023b). Invece di difendere la base imponibile attraverso norme comuni, si è preferito offrire regimi agevolati e accordi ad hoc, con il rischio di rendere meno rilevante la tassazione sul reddito.

In questa fase storica, la competizione finisce per produrre problemi anziché efficacia economica. Non si tratta più di una concorrenza basata sulla qualità dei servizi pubblici offerti,

ma sulla garanzia del regime fiscale più favorevole. All'interno dell'Unione Europea stessa si è assistito ad una frammentazione interna tra, da un lato, gli "Gli stati del Mercato" (come Italia e Francia), che hanno cercato di fornire un'infrastruttura di consumo, dove le persone usano i servizi digitali generando così valore; dall'altra ci sono Paesi che, pur non avendo un ruolo diretto in questa attività, riescono comunque a incassare gran parte dei profitti grazie a una tassazione ridotta o quasi del tutto inesistente.

Invece di adottare un approccio coordinato per tassare equamente le imprese multinazionali del web, molti governi hanno iniziato a farsi guerra, offrendo "sconti" fiscali pur di attirare quei pochi utili volatili delle multinazionali. Si crea così uno squilibrio che compromette il principio di equità fiscale. Le aziende locali, prive della facoltà di delocalizzare le proprie attività, sostengono un carico fiscale proporzionalmente più elevato rispetto ai grandi gruppi digitali, i quali possono ricollocare i profitti tra i diversi paesi con relativa flessibilità (Fondo Monetario Internazionale, 2019a).

Il vero nodo della questione risiede nell'aggressività delle strategie societarie, che sfruttano le crepe tra le diverse giurisdizioni per slegare il profitto dal territorio. La ricchezza viene generata in un Paese grazie all'attività degli utenti ma finisce per essere tassata altrove. Non si tratta solo di una scelta politica, ma di un'incapacità tecnica... gli strumenti fiscali tradizionali erano nati per un'economia di beni fisici e confini certi e ad oggi non riescono più a intercettare una ricchezza che se pur nascendo nel loro territorio è diventata immateriale e altamente fluida.

Questa corsa al ribasso tra gli Stati ha finito per rompere il patto di fiducia tra chi governa e chi paga le tasse. Se la percezione è che le tasse siano diventate "opzionali" (un fastidio che solo le grandi aziende possono permettersi di evitare), è l'idea stessa di welfare a perdere senso. Tra i cittadini nasce quindi un senso di impotenza davanti a grandi capitali che spariscono in un clic ed è ciò che ha spinto i governi a cercare di creare un accordo comune. Non è più una questione di spirito di collaborazione ma di necessità: o si trova un modo per coordinarsi, o la digitalizzazione diventerà il pretesto per spostare i guadagni in un vuoto legislativo, costringendo i cittadini comuni a farsi carico di costi che le BigTech hanno smesso di pagare.

1.2. Il rischio di doppia imposizione e di doppia non imposizione

Per molti anni il diritto tributario internazionale ha avuto l'obiettivo principale di evitare la doppia imposizione. Tutti i trattati bilaterali sono stati creati per evitare che lo stesso reddito fosse tassato due volte da due paesi diversi; è una regola di buon senso, oltre che giuridica, nata per non soffocare il commercio. Con la crescita dell'economia digitale, questo schema oggi non funziona più, ci troviamo in una situazione in cui il timore di pagare due volte coesiste con un nuovo problema più profondo, ovvero, la possibilità di non pagare affatto.

Il fenomeno della doppia non imposizione è un vuoto in cui la ricchezza immateriale dei dati può muoversi tra le leggi nazionali, senza che i radar delle autorità fiscali se ne accorgano (OCSE, 2015c). Molti paesi che erano stanchi di aspettare una riforma globale hanno introdotto la Digital Services Tax (DST). Tuttavia queste imposte hanno un grande difetto che le accomuna: colpiscono il fatturato lordo e non l'utile netto, il che le rende incompatibili con le classiche Convenzioni contro le doppie imposizioni.

Per capire l'impatto di questo corto circuito normativo, possiamo ipotizzare il caso di una piattaforma digitale che vende vari servizi pubblicitari in vari mercati europei pur avendo la sede centrale negli Stati Uniti. Nel sistema tradizionale, se l'azienda pagasse un'imposta sul reddito in Italia, potrebbe generalmente scolarla dalle tasse dovute alla sua patria, evitando quindi che lo stesso profitto venga tassato due volte. Con le Digital Services Tax (DST) questo meccanismo di compensazione viene a mancare, poiché la DST viene applicata sul fatturato lordo e non sull'utile e spesso il fisco americano non la riconosce come una "tassa sul reddito" soggetta a credito d'imposta.

Alla fine, l'azienda si ritrova a pagare la DST in Italia e per l'azienda diventa un puro costo a fondo perduto, che si aggiunge alle tasse ordinarie negli Stati Uniti senza che sia possibile recuperare un centesimo. Il vero danno, però, non è solo contabile ma è l'incertezza a creare paura. Non sapere con chiarezza "chi tassa cosa" e il rischio di subire prelievi multipli imprevedibili agiscono come un vero e proprio freno per gli investimenti. Studi stimano che gli investimenti nel digitale possono frenare anche del 20% (Parlamento Europeo, 2022), perché nell'economia digitale moderna l'instabilità delle regole è un costo che poche imprese sono disposte ad accettare.

L'altra faccia della medaglia, però, riguarda il problema della doppia non imposizione. Le multinazionali possono sfruttare i disallineamenti tra le leggi di due o più paesi per riuscire a evitare di non pagare le imposte in entrambi i paesi. Sfruttando i trattati bilaterali, le aziende possono creare società veicolo in paesi con fiscalità minima per spostare i flussi di denaro. Questo schema è molto efficace perché il profitto viene eroso e trasformato in un costo deducibile e i soldi escono dal paese “puliti” agli occhi del fisco.

I numeri dietro questo buco normativo e fiscale sono enormi. Le ricerche stimano che circa il 40% dei profitti realizzati dalle multinazionali a livello mondiale venga spostato verso giurisdizioni a fiscalità minima. Il profitto digitale diventa così tangibile quando serve a far salire i dividendi degli azionisti, ma diventa invisibile quando dovrebbe contribuire ai servizi pubblici dei paesi dove quel valore è stato effettivamente creato.

Si crea così un enorme squilibrio di trattamento tra le grandi aziende tecnologiche e le piccole imprese. Le prime possono nascondere i propri asset in un server oltreoceano, mentre le seconde sono obbligate a pagare aliquote nominali più alte. La disparità di trattamento manda in frantumi il principio di equità orizzontale.

La sfida per il diritto tributario moderno è cambiata. L'obiettivo non è più solo evitare la doppia imposizione, ma garantire un'imposizione singola ma effettiva. Ogni euro di guadagno deve essere tassato solo una volta, ma deve esserlo nel luogo dove il profitto viene davvero generato. Senza questa nuova direzione, i rischi sono quelli di una frammentazione totale del mercato, ritorsioni commerciali e incertezza giuridica (OCSE, 2021) che finirebbe per danneggiare tutti.

2. Pianificazione fiscale aggressiva e strategie delle imprese multinazionali

2.1. Il fenomeno del profit shifting

Considerando che del profit shifting ne è già trattato molto anche nello scorso capitolo, in questo, analizzeremo questo fenomeno per capire come la sovranità fiscale di uno Stato possa essere neutralizzata, spostando il focus su alcuni strumenti tecnici che lo rendono possibile.

Il punto è che spostare la ricchezza non è un processo immediato, ma il risultato di architetture societarie costruite sfruttando i buchi nati tra le diverse leggi nazionali; la sovranità fiscale di uno stato può essere neutralizzata attraverso questi buchi legislativi.

Per capire al meglio questo concetto, ho voluto analizzare il caso del “Double Irish with a Dutch Sandwich”. Anche se riconosco che oggi molte delle falle che lo permettevano sono state chiuse è comunque un esempio utile per capire come gli asset immateriali possano essere usati per spostare facilmente i profitti.

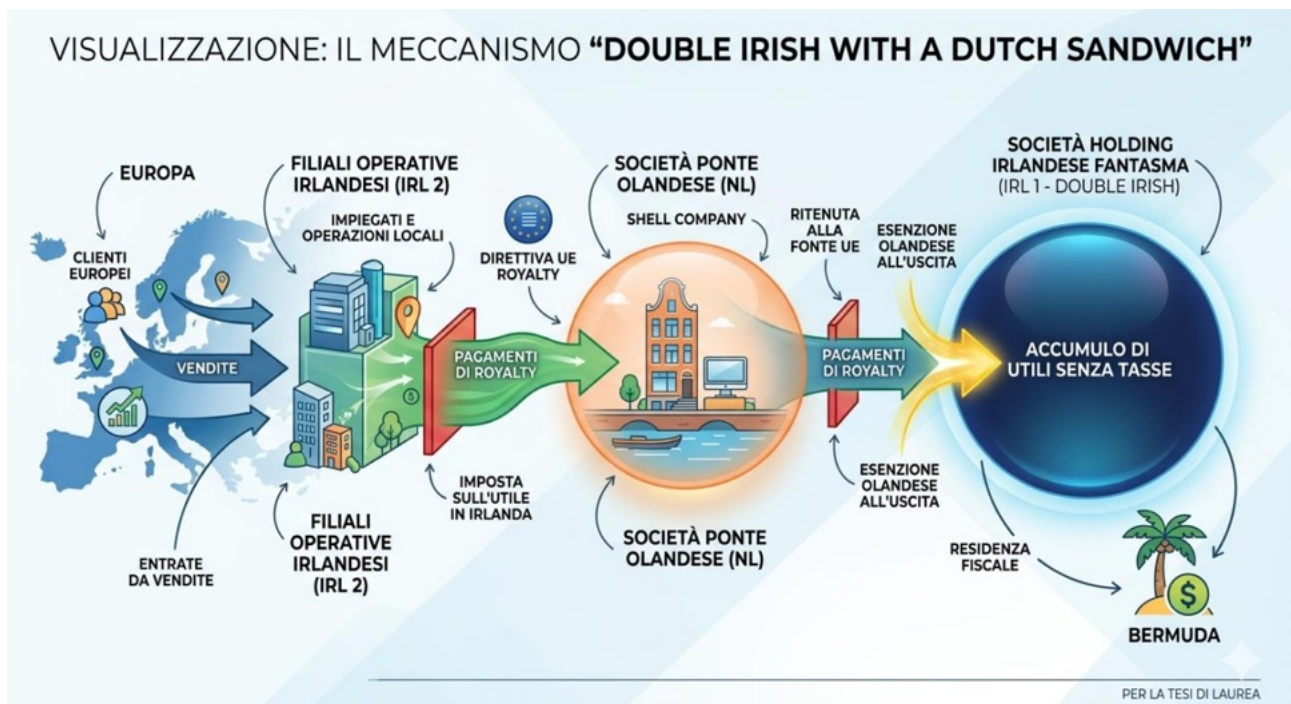
Questa strategia non è stata soltanto una semplice trovata contabile, ma un’architettura legale complessa che sfruttato alcuni buchi legislativi tra le leggi degli Stati Uniti, dell’Irlanda e dei Paesi Bassi. L’obiettivo era quello di far passare il denaro tra diversi Paesi in modo da non poter più capire dove dovesse essere tassato, fino a farlo arrivare in un paradiso fiscale senza subire imposte.

Questo “trucco” si basava su un cortocircuito delle regole di residenza della società. Gli Stati Uniti considerano una società residente nel luogo in cui viene fondata, mentre l’Irlanda guardava a dove la società veniva effettivamente gestita. È proprio su questa contrapposizione che si è basata la strategia delle BigTech. Una casa madre americana creava una prima società irlandese per affidarle la gestione della proprietà intellettuale fuori dai confini USA. Questa società, pur avendo i documenti irlandesi, veniva amministrata da un ufficio alle Bermuda. La società, in questo modo, diventava un “fantasma fiscale”, residente ovunque per godere dei

diritti e in nessun luogo così da non pagare le tasse. Ma far viaggiare i soldi direttamente dall'Europa alle Bermuda sarebbe stato troppo vistoso e costoso a causa delle tasse alla fonte, ed è qui che entrava in gioco la società ponte nei Paesi Bassi.

I profitti generati dalle vendite in tutta Europa venivano convogliati verso una seconda società irlandese operativa, che a sua volta pagava royalty pesantissime alla società olandese e che, grazie alle direttive europee, riusciva a spostare tutti i profitti senza dover pagare un centesimo di tasse. Da Amsterdam, il cerchio si chiudeva e i fondi venivano girati direttamente alle Bermuda.

Figura 3: Rappresentazione schematica del meccanismo di pianificazione fiscale "Double Irish with a Dutch Sandwich".



Fonte: Rielaborazione concettuale dell'autore, su modelli di pianificazione fiscale internazionale (OECD, 2020).

Il problema di fondo non era il servizio venduto al cliente, ma il prezzo di trasferimento di queste licenze interne. La società operativa in Irlanda poteva dichiarare profitti miseri perché quasi tutto il suo incasso veniva usato per pagare le royalty. Questo tipo di Profit Shifting dimostra come, oggi nel mondo del digitale, i profitti vengono spostati senza un vero legame con dove si crea il valore.

Le conseguenze sociali di queste evasioni fiscali sono state brutali. Mentre un bar o una piccola attività locale devono far fronte ad aliquote ordinarie severe, giganti come Google o Apple sono riusciti per anni a mantenere una tassazione sui profitti esteri inferiore al 2%, costringendo l'OCSE a reagire con il progetto BEPS e con la successiva Global Minimum Tax.

Lo spostamento dei profitti non è solo una scelta conveniente, ma una strategia che sfrutta le differenze tra le leggi dei vari paesi europei, mettendoli in competizione tra loro per attirare le imprese con le tasse più basse. Questo meccanismo è importantissimo per comprendere il perché oggi si punta a introdurre una tassa minima globale del 15%, cercando così di rendere meno convenienti questi tipi di strategie, garantendo che i profitti vengano tassati in ogni caso, indipendentemente da dove vengono generati.

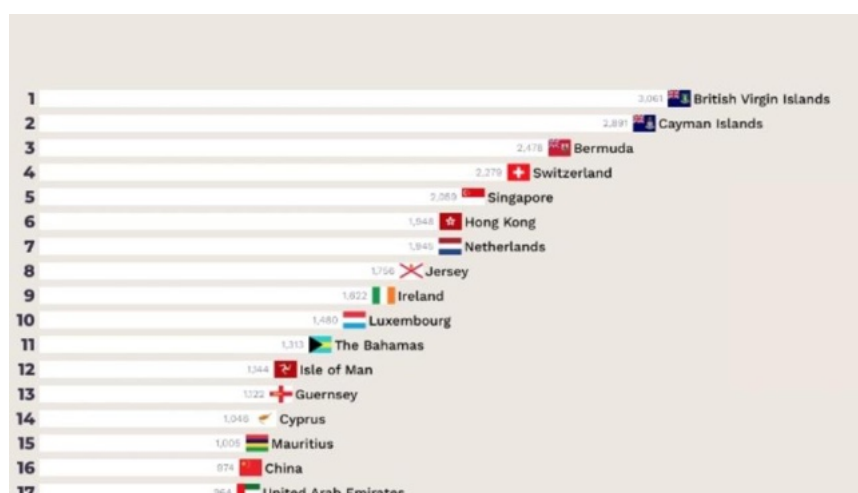
2.2. L'utilizzo di giurisdizioni a fiscalità privilegiata

Le grandi imprese tecnologiche gestiscono i loro profitti in modi che potrebbero sembrare singolari. Non dobbiamo pensare che i “paradisi fiscali” siano solo isole lontane, perché oggi questi luoghi si trovano spesso in Europa o in nazioni con sistemi legali avanzati. Il loro ruolo non è più quello di nascondere il denaro, ma di offrire dei benefici legali che permettano di rendere il profitto “invisibile” agli occhi del fisco dei paesi dove quel profitto viene effettivamente generato.

Il problema principale è che le cose che valgono molto, come algoritmi o i marchi, possono essere spostati facilmente in luoghi dove le tasse sono basse. Le BigTech hanno capito che potevano sfruttare questa caratteristica a loro vantaggio. Il loro meccanismo è quasi sempre lo

stesso, ovvero: spostano la proprietà intellettuale in una giurisdizione che offre regimi fiscali favorevoli e poi le altre filiali sparse per il mondo iniziano a pagare “affitti” o royalty altissime a quella sede centrale per l’uso del software o del marchio. Il risultato è che nei paesi con tasse alte, l’azienda dichiara costi altissimi e profitti minimi, mentre la vera ricchezza si accumula dove le tasse sono basse.

Figura 4: Classifica globale delle prime giurisdizioni per facilitazione dell’elusione fiscale societaria



Fonte: Tax Justice Network, “Corporate Tax Haven Index”; grafico riprodotto da Il Corriere della Sera

Questa strategia, utilizzata dalle BigTech, crea una separazione netta e problematica tra dove il valore viene creato e dove viene tassato. Se pensiamo a un social network, il valore nasce dall’interazione quotidiana di milioni di utenti locali e solo loro che producono i dati che poi vengono venduti agli inserzionisti. Eppure, per le attuali leggi internazionali, se l’azienda non ha uffici fisici o dipendenti in quel territorio, lo Stato non può pretendere quasi nulla. Le giurisdizioni privilegiate agiscono come “spugne” che assorbono questo valore generato collettivamente, offrendo in cambio alle multinazionali una protezione legale totale contro le pretese del fisco nazionale.

L'uso di queste giurisdizioni si basa sulle “società scatola”, sono entità legali che spesso non hanno nulla di reale, ma legalmente sono le proprietarie dei brevetti multimilionari che fanno girare internet. È una finzione giuridica che ha retto per decenni perché il sistema fiscale mondiale era ancora ancorato all'epoca delle acciaierie e delle ferrovie. Le BigTech hanno semplicemente trovato un escamotage nel sistema e lo hanno sfruttato su scala industriale per arricchirsi il più possibile.

C'è però un aspetto ancora più profondo da considerare, ovvero, l'impatto sulla concorrenza e sul tessuto economico locale. Quando una grande piattaforma digitale riesce a pagare un'aliquota effettiva che spesso non arriva al 5%, mentre una piccola impresa di software locale deve pagare il 25% o il 30%, la partita non è più equa. Il risparmio fiscale ottenuto tramite le giurisdizioni privilegiate non è solo un risparmio: è capitale utile che le BigTech usano per schiacciare la concorrenza.

Queste giurisdizioni creano anche una sorta di “ricatto” tra gli Stati. Molti paesi europei, per timore di perdere investimenti o posti di lavoro, hanno iniziato a competere tra loro offrendo sconti fiscali sempre più aggressivi. Questa corsa al ribasso ha eroso la capacità delle democrazie di finanziare il proprio welfare. Strade, ospedali e scuole vengono pagati dai contribuenti che non possono spostare i propri guadagni, mentre i soggetti che più traggono beneficio dalla digitalizzazione della società contribuiscono in proporzione molto meno.

L'utilizzo di questi territori solleva anche questioni etiche e di sovranità. Quando una giurisdizione privilegiata permette a un colosso Tech di non pagare tasse su profitti fatti altrove, sta di fatto “espropriando” le entrate di un altro Stato sovrano. È una forma di parassitismo fiscale che è diventata insostenibile con l'esplosione dell'economia digitale.

Figura 5: Confronto tra gettito fiscale potenziale e reale delle multinazionali in Italia



Fonte: elaborazione propria tramite uso di dati di "Tax Justice Network (2024) e Area Studi Mediobanca (2024).

La consapevolezza di questo squilibrio ha portato alla nascita dei progetti OCSE sulla tassazione minima globale. L'idea di fondo è che, se non si possono eliminare geograficamente questi paradisi, si può almeno renderli inutili stabilendo che ogni dollaro di profitto debba essere tassato almeno al 15%, ovunque esso si trovi.

L'utilizzo di queste aree riflette la crisi profonda dello Stato-Nazione di fronte alla globalizzazione immateriale. Finché sarà possibile dichiarare miliardi di euro in un ufficio vuoto alle Bermuda o in un regime speciale europeo mentre si opera a Milano o Parigi, il sistema rimarrà zoppo. Le riforme attuali cercano di riportare un po' di sostanza in questa nebbia digitale, costringendo le aziende a dichiarare i profitti dove hanno davvero i clienti e gli utenti.

3. I limiti delle Digital Services Tax nazionali

3.1. Rischi di frammentazione del sistema fiscale internazionale

L'introduzione delle Digital Services Tax da parte di numerose nazioni rappresenta la risposta politica immediata all'incapacità del sistema fiscale internazionale di riformarsi con la stessa velocità con cui si evolve l'economia dei dati. Questa reazione dei singoli Stati, però, ha innescato una pericolosa frammentazione del quadro normativo globale, mettendo in pericolo il principio della certezza del diritto e creando un miscuglio di leggi spesso in aperto conflitto tra loro.

Per quasi un secolo abbiamo avuto regole condivise per evitare che un'azienda pagasse le tasse due volte sulla stessa ricchezza, ma questa "pace fiscale" è finita quando ogni governo ha iniziato a creare la propria tassa digitale. Alcuni tassano il 3%, altri il 5%, alcuni puntano a tassare solo la pubblicità, mentre altri colpiscono anche le vendite online. Questa diversità crea confusione.

Un'azienda che vuole crescere e superare i confini deve interfacciarsi con decine di sistemi diversi che interpretano la stessa attività digitale in maniera differente; è come se ogni volta che si attraversa un confine virtuale, le leggi cambiassero improvvisamente.

Il pericolo vero di questo caos è la sovrapposizione delle imposte, che distrugge ogni logica di equità. Poiché queste tasse nazionali colpiscono il fatturato e non l'utile, un'azienda rischia di pagare cifre enormi anche se l'utile è minimo.

Se la Francia preleva una quota, l'Italia un'altra e gli Stati Uniti un'altra ancora sullo stesso flusso di dati, l'imposizione diventerà pesantissima e punitiva. Questo approccio punitivo non colpisce solo i giganti che hanno risorse infinite per difendersi, ma soprattutto l'innovazione e le piccole/medie aziende. Una startup che vuole crescere deve affrontare un labirinto di tasse diverse.

Questa frammentazione si è trasformata rapidamente in un'arma diplomatica, scatenando tensioni commerciali senza precedenti. Poiché la maggior parte delle imposte sulla tassazione digitale colpiva principalmente i colossi americani, gli Stati Uniti le hanno vissute come un attacco diretto alla propria economia e alla propria leadership tecnologica. Si è così passati dal piano fiscale a quello delle ritorsioni tariffarie: Washington ha più volte risposto minacciando l'introduzione di dazi doganali punitivi su settori che non avevano nulla a che fare con il digitale, come l'agroalimentare, la moda o il settore automobilistico. Il risultato è la tensione tra interessi nazionali, in cui la disputa della tassazione di una piattaforma del web finisce per danneggiare l'esportazione di vino francese o il produttore di calzature italiano.

Il peso della tassa non ricade affatto sulle grandi piattaforme digitali. Grazie alla loro posizione di forza, queste aziende hanno dimostrato di poter semplicemente "girare" il costo della tassa sui loro utenti. Lo abbiamo visto accadere in modo molto diretto: non appena uno Stato introduce una tassa digitale, le BigTech aumentano le commissioni per i piccoli commercianti o i prezzi per la pubblicità online. Gli esempi più plateali sono:

Il caso Amazon: tra il 2019 e il 2020, la Francia e il Regno Unito avevano introdotto le proprie tasse sui servizi digitali (rispettivamente al 3% e al 2%). In questa situazione, Amazon non ha assorbito il costo riducendo i propri margini di profitto; al contrario, ha inviato comunicazioni ufficiali alle migliaia di piccole e medie imprese che utilizzavano il suo marketplace, annunciando un aumento delle commissioni di vendita esattamente della stessa entità della tassa. Amazon ha agito come un semplice intermediario fiscale: lo Stato ha riscosso la tassa dalla piattaforma, ma la piattaforma l'ha prelevata direttamente dalle tasche degli utenti. Per molti di questi piccoli commercianti, l'unica alternativa al fallimento è stata quella di aumentare il prezzo finale per i consumatori, trasformando così di fatto la DST in una tassa a carico dei cittadini.

Il comportamento di Google: non è meno rilevante il comportamento di Google che, a seguito dell'entrata in vigore delle tasse digitali in Austria, Spagna e Regno Unito, ha introdotto nelle proprie fatture una voce specifica chiamata "costi operativi regolamentari". Questa voce non era altro che un sovrapprezzo applicato agli inserzionisti che intendevano mostrare i propri annunci in quei territori. In questo modo se un'azienda locale avesse voluto promuovere i propri prodotti in un mercato estero che ha introdotto una DST, si sarebbe ritrovata a pagare un

sovrapprezzo a Google. In questo scenario, la frammentazione fiscale crea una barriera all'ingresso per le imprese che cercano di digitalizzarsi, poiché il costo del marketing online aumenta in modo sproporzionato rispetto alla reale capacità contributiva dell'azienda pubblicizzata.

Questo disordine finisce sempre per colpire proprio chi non dovrebbe. Le grandi aziende hanno la forza di "scaricare" il costo di queste tasse verso il basso. Quando uno Stato introduce una tassa digitale, colossi come Amazon o Google inviano una mail ai loro piccoli venditori avvisandoli che le commissioni aumenteranno di pari passo. In questo sistema frammentato, il piccolo artigiano o la startup locale pagano il prezzo delle decisioni del loro governo, mentre la multinazionale mantiene i suoi margini di profitto intatti

Il rischio è che questo caos resti immutato. Quando uno Stato inizia a incassare da una nuova tassa, difficilmente fa un passo indietro, anche se ci fosse un accordo globale. Si finisce quindi con un sistema un po' diviso, che vede da una parte l'economia tradizionale (che segue regole più stabili) e dall'altra quella digitale (dove ogni Paese si muove a modo suo).

In una situazione del genere le imprese tendono a spostare attività e contratti non dove ha più senso farlo ma dove conviene più dal punto di vista fiscale. Alla fine, il tentativo di rendere tutto più giusto rischia di ottenere l'effetto contrario, portando meno fiducia nel sistema e più tensioni tra i Paesi.

CAPITOLO III

La riforma OCSE/G20 e le nuove prospettive della tassazione internazionale

1. Il progetto OCSE/G20 per il contrasto all'erosione della base imponibile

1.1. Il progetto BEPS e le sue evoluzioni

Il progetto BEPS (Base Erosion and Profit Shifting) non è solo un insieme di riforme tecniche e rappresenta un enorme sforzo per adattarsi a una realtà economica che è cambiata radicalmente in un decennio.

Per capire cosa sia oggi il progetto BEPS, bisogna tornare indietro al 2013. In quegli anni, il mondo stava cercando di uscire dalla grande recessione del 2008. Molti Paesi europei e non solo stavano riducendo la spesa pubblica, chiedendo sacrifici enormi ai cittadini e alle piccole imprese locali. È proprio in quel clima che è emerso un paradosso che l'opinione pubblica non poteva più accettare: mentre i piccoli commercianti e i lavoratori dipendenti pagavano le tasse fino all'ultimo centesimo, le multinazionali più grandi del pianeta riuscivano a pagare aliquote ridicole, a volte vicine allo zero.

Questa situazione non derivava da attività illegali o da una vera e propria evasione ma il vero problema era che le regole del fisco internazionale erano rimaste ferme agli anni Venti del

Novecento. Con l'esplosione dell'economia immateriale, le aziende hanno capito molto prima degli Stati che potevano vendere miliardi di euro di servizi in un Paese senza avere lì nemmeno un ufficio. Potevano gestire brevetti e algoritmi da un ufficio alle Bermuda e vendere in Italia o in Francia senza dover dichiarare nulla ai rispettivi governi.

Questa iniziativa è nata esattamente per fermare questo gioco, che tecnicamente viene chiamato "erosione della base imponibile e spostamento dei profitti". In sostanza, le entrate dello Stato si riducevano perché i profitti venivano spostati verso Paesi con tasse più basse, attraverso meccanismi legali ma sempre più difficili da giustificare.

All'inizio, l'OCSE si è presentata con un piano di 15 azioni. Nella prima fase, l'idea era quasi di fare una manutenzione straordinaria del sistema esistente. Si pensava che, se avessimo obbligato le aziende a essere più trasparenti con il famoso progetto Country-by-Country Reporting, il problema si sarebbe risolto. L'idea era che, rendendo visibile dove vanno i soldi, le aziende avrebbero smesso di fare questi spostamenti. Ma più gli esperti lavoravano a queste 15 regole più capivano che stavano cercando di risolvere un problema troppo grande con strumenti limitati. La trasparenza serviva a vedere il problema, ma non a risolverlo, perché il sistema continuava a basarsi sull'idea che un'azienda dovesse avere una sede fisica per essere tassata.

È a questo punto che il progetto ha iniziato a cambiare direzione. Ci si è resi conto che il digitale non era un "settore" dell'economia che si poteva isolare e tassare a parte. Se una banca o un produttore di abbigliamento iniziano a fare tutto online, sono aziende digitali? Questa domanda ha mandato in crisi le 15 azioni originarie. Si è fatta strada, non senza difficoltà, l'idea che non bastasse intervenire su singole regole ma che l'intero sistema fosse ormai superato.

Si è arrivati così a un altro cambiamento importante, ovvero, sono cambiati anche i soggetti coinvolti nelle discussioni. All'inizio il progetto BEPS era soprattutto un confronto tra paesi più sviluppati, all'interno dell'OCSE, ma si è capito presto che non bastava. Se l'Europa avesse chiuso una scappatoia, le multinazionali avrebbero spostato semplicemente i profitti in Asia o in Africa. È nato così l'Inclusive Framework, che ha allargato il confronto a più di 140 Paesi e per la prima volta anche i paesi in via di sviluppo hanno avuto voce e hanno iniziato a chiedere non solo meno elusione, ma anche che le aziende pagassero le tasse nei luoghi in cui operano e dove si crea valore.

Tra il 2017 e il 2019 il progetto è entrato nella sua fase più difficile e gli interessi degli Stati erano troppo diversi: gli USA volevano proteggere le proprie aziende tecnologiche, l'Europa premeva perché vedeva svanire miliardi di euro ogni anno e i paesi emergenti chiedevano una fetta della torta. Proprio questa situazione di disordine ha spinto la BEPS verso la sua forma attuale.

Queste quindici azioni iniziali sono state solo l'inizio di un cambiamento molto più profondo. Il progetto BEPS ha fatto un passo indietro e ha capito che non si trattava solo di aggiustare alcuni episodi di elusione fiscale, ma di rifare da capo le basi del sistema fiscale globale.

Inizialmente l'obiettivo era quello di colmare le lacune legislative con un piano tecnico anche se poi è diventato qualcosa di più, ovvero, il primo tentativo di stabilire regole comuni per un'economia globale che sta sfuggendo al controllo.

Oggi quando parliamo di BEPS, non si parla più solo di una lista di regole, ma di un cantiere ancora aperto che sta cercando di ridare un senso alla sovranità degli Stati.

Questo percorso è stato spinto da forti pressioni mediatiche e complessi negoziati internazionali e oggi rappresenta l'unica strada per evitare che il sistema fiscale diventi un guscio vuoto, incapace di intercettare la ricchezza moderna. Si tratta di impedire che l'erosione della base imponibile privi gli Stati delle risorse necessarie per garantire i servizi pubblici.

1.2. L'accordo internazionale per la riforma della tassazione delle multinazionali

Quello che è successo nell'ottobre del 2021 non è stato semplicemente la firma di un trattato, ma una sorta di resa dei conti diplomatica che è arrivata dopo anni di minacce e tensioni. Guardando e analizzando i comunicati ufficiali dell'OCSE, ci accorgiamo che l'accordo è stato l'unico modo per evitare che il sistema del commercio globale crollasse. Eravamo già arrivati a un punto di non ritorno, in cui, la Francia, l'Italia e altri Paesi europei avevano già iniziato a tassare i ricavi digitali per conto proprio (in quanto stanchi di aspettare un consenso globale che

non arrivava mai) e gli Stati Uniti, considerando questa mossa un attacco personale, minacciavano dazi pesantissimi su prodotti iconici come il vino e la moda.

La portata di questo patto è stata enorme; basti considerare quanto possa essere difficile convincere 137 Paesi, ognuno con i propri interessi e le proprie paure, a firmare lo stesso documento. Il cambio di passo decisivo è arrivato con l'amministrazione Biden, che ha sbloccato un negoziato che con Trump era finito in un vicolo cieco. Senza questa spinta politica di Washington, molto probabilmente oggi staremmo ancora parlando di bozze teoriche. L'accordo però ha richiesto parecchi compromessi che hanno lasciato l'amaro in bocca a molti; Paesi come l'Irlanda, l'Ungheria e l'Estonia, che hanno costruito la loro fortuna economica attirando investimenti grazie alla bassa tassazione, hanno dovuto cedere solo dopo aver ottenuto deroghe scritte per evitare di vedere le proprie economie svuotate da un giorno all'altro.

L'accordo firmato a Parigi mette in discussione un principio consolidato, secondo cui ogni Stato è completamente autonomo in materia fiscale e oggi, con questo accordo, il concetto di sovranità fiscale è cambiato per sempre. Si è accettato che se un'azienda fa profitti enormi vendendo a milioni di utenti in un mercato, quel mercato ha il diritto di tassare una parte di quei guadagni, anche se l'azienda non ha nemmeno un ufficio o magazzino in quel luogo. L'accordo sancisce che oggi il valore passa dai dati e dai clic, non più solo dalle fabbriche, segnando il superamento definitivo della vecchia idea di "presenza fisica". La vera svolta, però, è il tetto minimo del 15%: una soglia pensata per bloccare la corsa al ribasso tra gli Stati, con l'obiettivo di togliere alle multinazionali l'arma del ricatto fiscale, impedendo ai governi di farsi la guerra di sconti pur di attirare gli investimenti. Se un'azienda cerca di rifugiarsi in un paradiso fiscale, lo Stato di origine adesso ha gli strumenti legali per prendersi la fetta che gli spetta.

Tuttavia, il testo dell'accordo è molto complesso e c'è il rischio concreto che si venga a creare un nuovo labirinto burocratico. Molti critici provenienti soprattutto dai Paesi in via di sviluppo, sostengono che le regole siano state scritte su misura per le nazioni più ricche, lasciando solo una piccola parte a chi ha meno strumenti per controllare i bilanci delle multinazionali. In più, c'è l'enorme incognita dell'attuazione poiché una firma sotto una dichiarazione di intenti non è una legge. Convincere i parlamenti nazionali, spesso ostaggio di lobby potentissime o di divisioni politiche interne, a trasformare questi principi in norme reali è una sfida che stiamo vedendo fallire o rallentare in diverse parti del mondo, a partire proprio dagli Stati Uniti.

Analizzare questa fase significa guardare a un processo ancora in corso. L'accordo dell'ottobre 2021 ha segnato un cambiamento importante, mettendo fine a un sistema in cui le grandi aziende digitali potevano spostarsi facilmente tra i diversi regimi fiscali, ma non ha ancora definito un modello nuovo, stabile e completo.

2. Il Pillar One: la riallocazione dei diritti impositivi

2.1. Finalità e ambito di applicazione

Il Pillar One non è solo una riforma tecnica, ma un tentativo degli Stati di riprendere il controllo su una ricchezza che è diventata sempre più sfuggibile negli ultimi vent'anni.

Il Pillar One è nato ufficialmente nell'ottobre del 2021, con il coordinamento dell'OCSE, in un clima di tensione altissima e reso necessario dal fatto che Paesi come l'Italia o la Francia avevano iniziato a tassare i giganti del web autonomamente, creando dissapori con Washington. La riforma era rivolta quindi a evitare una guerra commerciale globale, stabilendo una regola unica per decidere chi ha il diritto di tassare i profitti delle multinazionali più ricche.

La vera rivoluzione di questa riforma è che essa sposta i soldi da dove l'azienda ha la sede legale a dove l'azienda ha i clienti; questo concetto mette in discussione la sovranità fiscale tradizionale. La struttura si poggia su due pilastri operativi: l'Amount A e l'Amount B, che in realtà sono due modi di affrontare uno stesso problema: l'immaterialità del valore.

L'Amount A è la parte più complessa e controversa e si rivolge solo alle multinazionali con un fatturato globale superiore a 20 miliardi di euro e una redditività superiore al 10%. Il Pillar One non vuole tassare tutto il profitto, ma solo quello che definisce "residuo". L'idea dell'OCSE è che il primo 10% di profitto sia un rendimento standard, che spetta di diritto allo Stato dove

l'azienda ha la sede, è solo quello che eccede questa soglia a essere messo in comune. Di questo surplus, il 25% viene riallocato tra i vari Paesi in base a dove si trovano gli utenti.

Per capire come questi soldi finiscano nelle casse di uno Stato è necessario guardare al concetto di Nexus. Uno Stato riceve la sua quota solo se l'azienda genera in quel territorio almeno un milione di euro di ricavi (soglia che scende a 250.000 euro per i Paesi più piccoli). Sulla carta il sistema appare equo, ma nella pratica si viene a sollevare una criticità tecnica non indifferente, il revenue sourcing, che rende difficile stabilire con precisione la provenienza di un euro nell'economia digitale. Le linee guida del Pillar One dicono che bisogna rintracciare l'utente tramite indirizzo IP o la geolocalizzazione ed è proprio qui che emerge un dubbio critico, perché stiamo di fatto attribuendo alle multinazionali un enorme potere di autodichiarazione. Pochi uffici delle entrate nel mondo dispongono della tecnologia necessaria per verificare se i flussi di dati dichiarati dalle BigTech siano reali o se siano stati manomessi per pagare meno.

In fin dei conti, l'Amount A rischia di essere ricordato con la vittoria della tecnocrazia sulla politica fiscale e il paradosso della certezza fiscale è un esempio emblematico: per evitare che le multinazionali si ritrovino intrappolate in infiniti contenzioni nazionali, l'OCSE ha centralizzato il controllo in mano a gruppi di esperti sovranazionali. Il risultato è un sistema talmente rigido da svuotare di significato le agenzie delle entrate locali, che vengono ridotte a semplici esecutori di decisioni prese altrove. Questa centralizzazione danneggia soprattutto i Paesi in via di sviluppo; molte nazioni emergenti hanno accettato il Pillar One sperando in una redistribuzione più equa della ricchezza e invece si sono scontrate con la realtà dei numeri, perché, tra la soglia dei 20 miliardi di fatturato e il bonus del 10% di profitto lasciato alle imprese, la quota effettivamente redistribuibile si è rivelata molto più ridotta del previsto.

Accanto all'Amount A troviamo l'Amount B, che cerca invece di portare ordine nel settore del marketing e della distribuzione, un settore decisamente più concreto. L'Amount B cerca di chiudere la falla dei "prezzi di trasferimento" stabilendo una remunerazione fissa e standard per queste attività di base. Si tratta di una semplificazione marcata, per evitare che fisco e imprese trascorrono decenni in contenzioni sul "giusto prezzo" di un servizio.

Il Pillar One non è un accordo senza condizioni; infatti, c'è un prezzo politico altissimo per gli Stati che vi aderiscono, ossia l'eliminazione di ogni tassa digitale nazionale e tratta di una condizione irremovibile posta dagli Stati Uniti. Per l'Italia questo significa smantellare la

propria DST nazionale in cambio della promessa di ricevere una quota del profitto globale delle BigTech. È una scommessa pericolosa, perché se il Pillar One dovesse fallire o se i calcoli dell'OCSE dovessero essere eccessivamente ottimistici, molti Paesi si ritroverebbero con un buco di bilancio e senza più la possibilità legale di tassare autonomamente le multinazionali.

2.2. Il nuovo criterio di collegamento con i mercati di consumo

Il superamento del concetto di presenza fisica impone la ricerca di un nuovo criterio di collegamento che permetta alle amministrazioni finanziarie di esercitare la propria autorità tributaria sulle imprese dematerializzate in modo coerente con la realtà attuale. In un mondo globale dove il valore non si muove più attraverso confini materiali, ma attraverso flussi di dati e interazioni digitali, il dibattito internazionale si è spostato verso il concetto di presenza economica significativa.

Partendo dalle finalità del Pillar One, emerge chiaramente che la sfida principale non è solo politica, ma strutturale. Bisogna sostituire il vecchio concetto di presenza fisica con un nuovo criterio di collegamento, il cosiddetto nexus, che sia capace di “vedere” l'attività economica anche dove non esistono uffici o personale.

In un'economia dematerializzata, il legame tra un'impresa e uno Stato non è più fatto di mattoni, ma di dati e interazioni costanti. Il dibattito si sposta sulla presenza economica significativa: un criterio che riconosce come un'azienda sia presente in un mercato quando instaura con esso un rapporto profondo e continuativo, basato sulla propria capacità di estrarre valore dai consumatori locali, a prescindere dalla propria collocazione geografica.

La tecnologia permette oggi di “entrare” in un mercato straniero e parteciparvi attivamente restando a migliaia di chilometri di distanza. Il nuovo legame fiscale non si manifesta più attraverso una sede fissa, ma si misura tramite fattori digitali concreti e verificabili. Ad esempio, il volume di ricavi generati in quella specifica giurisdizione, il numero di utenti attivi che ogni

giorno accedono alla piattaforma e la mole di dati che vengono raccolti e monetizzati attraverso quelle interazioni.

Se una multinazionale ha milioni di utenti in uno Stato e utilizza interfacce studiate appositamente per quel pubblico, è evidente che quel territorio non è solo un luogo di transito, ma il cuore pulsante dove viene creato il valore. In quest'ottica, la Stabile Organizzazione evolve da concetto statico a concetto dinamico, garantendo che il prelievo fiscale segua finalmente il luogo in cui avviene il consumo reale.

Il superamento del principio del valore normale diventa lo strumento tecnico per dare sostanza a questo nuovo legame. Il meccanismo dell'Amount A diventa così la traduzione numerica del nuovo criterio di collegamento: una quota di profitto residuo che viene "staccata" dalla contabilità centrale e riallocata ai mercati di sbocco.

È un passaggio storico per il diritto tributario: per la prima volta, la potestà impositiva di uno Stato non dipende più da quanto l'azienda ha investito in uffici o dipendenti locali, ma puramente dalla forza del suo legame commerciale con le persone che risiedono in quel territorio.

La messa in pratica di un criterio basato sui mercati di consumo porta con sé ostacoli che non possono essere ignorati. Identificare con certezza la posizione geografica di milioni di utenti, distinguendo tra traffico reale e quello mediato da strumenti di occultamento come le VPN, rappresenta una sfida tecnica enorme per le amministrazioni finanziarie, oltre a sollevare delicate questioni di privacy.

Inoltre, se non si raggiunge un consenso totale sulla ripartizione della base imponibile, il rischio è che si creino zone di sovrapposizione in cui l'impresa si trova a pagare le tasse due volte: una nello Stato dove risiede l'algoritmo e una in quello dove risiede l'utente.

Il nuovo criterio di collegamento è l'unica risposta possibile alla dematerializzazione: esso riconosce che, nell'economia moderna, l'utente è diventato il motore immobile che genera la materia prima necessaria al profitto digitale.

3. Il Pillar Two e la Global Minimum Tax

3.1. Struttura e funzionamento della minimum tax globale

Il progetto Pillar Two rappresenta la risposta coordinata della comunità internazionale al fenomeno della concorrenza fiscale al ribasso. Se il Pillar One si focalizza sulla ricollocazione dei diritti impositivi basandosi sul luogo di consumo, il Pillar Two segue un obiettivo complementare, ovvero garantire che i profitti delle grandi imprese multinazionali siano soggetti a un livello minimo di tassazione effettiva, indipendentemente dalla complessità delle strutture societarie o dalla localizzazione geografica dei profitti.

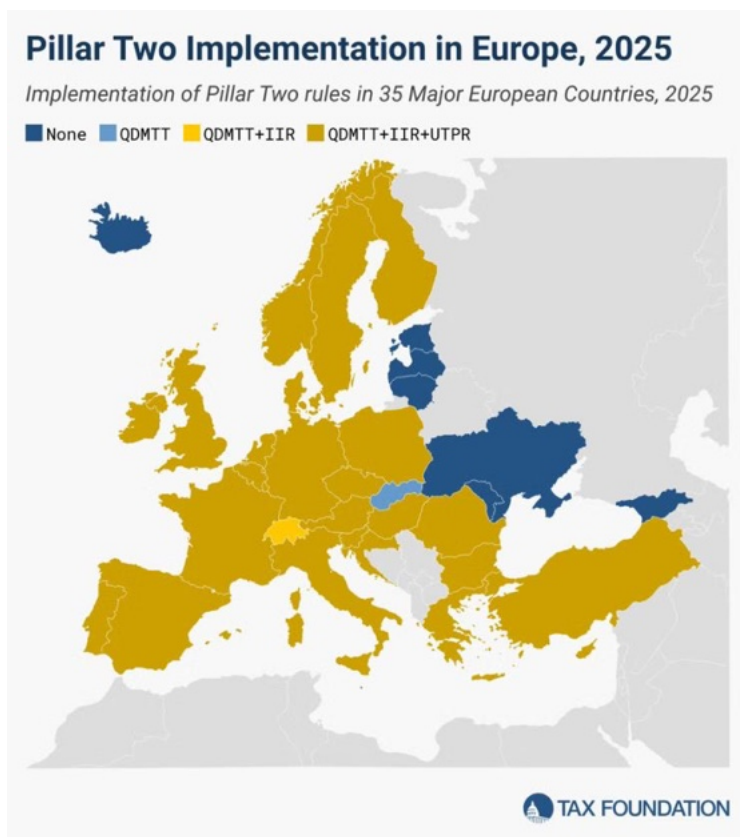
L'architettura di questa riforma non si limita a sua semplice raccomandazione politica, ma si fonda su un insieme di specifiche regole tecniche estremamente dettagliate, note come Global Anti-Base Erosion (GloBE) rules, che agiscono come un vero e proprio sistema di sicurezza globale volto a neutralizzare i vantaggi derivanti dallo spostamento della base imponibile verso giurisdizioni a fiscalità privilegiata (OECD, 2021)

Sotto il profilo operativo, la Global Minimum Tax non opera tramite un prelievo diretto gestito da un organismo sovranazionale, fattore che violerebbe il principio di sovranità fiscale degli Stati, ma attraverso un sofisticato coordinamento delle legislazioni nazionali. Il campo di applicazione è rigorosamente circoscritto ai gruppi multinazionali che hanno ricavi annui consolidati superiori a 750 milioni di euro nei bilanci di almeno due dei quattro anni precedenti. Questa soglia permette di concentrare lo sforzo amministrativo sulle aziende che hanno la capacità strutturale di attuare pianificazioni fiscali aggressive su scala mondiale. Per queste aziende, il sistema GloBE impone il calcolo dell'aliquota effettiva di tassazione (Effective Tax Rate, ETR) calcolata non sulla media globale del gruppo, ma su base giurisdizionale seguendo il metodo del Jurisdictional blending. Questo significa che una multinazionale non può

compensare l'alta tassazione subita in un paese ad alta fiscalità con la tassazione nulla di un paradiso fiscale; ogni paese in cui il gruppo opera deve singolarmente superare la soglia minima del 15% (OECD, 2022, "Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy").

La struttura del Pillar Two si regge su una gerarchia di regole interconnesse che definiscono quale Stato abbia la priorità nel recuperare l'imposta mancante. In primo piano troviamo la Income Inclusion Rule (IIR), una norma che permette alla giurisdizione in cui risiede la società capogruppo di applicare una "tassa di integrazione" (Top-up Tax) sugli utili delle succursali estere che sono stati tassati sotto la soglia minima. Nel lato pratico, quindi, se una sussidiaria opera in un paese dove l'aliquota effettiva è solo del 5%, lo Stato della casa madre ha il diritto di prelevare il restante 10%, annullando il beneficio del paradiso fiscale. Nel caso in cui lo Stato della capogruppo non applicasse la IIR, entra in gioco la norma del Undertaxed Payments Rule (UTPR) che funge da rete di sicurezza consentendo agli altri Stati in cui il gruppo opera di negare la deducibilità di determinati pagamenti o di effettuare rettifiche fiscali per recuperare la quota di imposta non versata a livello globale. Questo sistema garantisce che non vi siano "buchi" nella rete fiscale: se un Paese rinuncia a tassare, un altro avrà il diritto e lo strumento tecnico per farlo.

Figura 6. Stato di implementazione del Pillar Two in 35 Paesi europei (2025)



Fonte: Tax Foundation (2025), "Pillar Two Implementation in Europe"

Al fine di valutare l’impatto effettivo della norma, è necessario andare oltre alla sola analisi delle aliquote. Il Pillar Two cerca di risolvere un problema di “fiducia” tra le nazioni. Per anni i governi hanno vissuto nel timore che alzare le tasse sulle imprese avrebbe causato una fuga di capitali verso Paesi più convenienti. La Global Minimum Tax agisce come un accordo di non belligeranza, stabilendo un pavimento comune, si restituisce agli Stati la sovranità di decidere le proprie politiche fiscali senza il ricatto della delocalizzazione.

In ultima analisi, il Pillar Two non mira solo a riempire le casse degli Stati, ma a trasformare profondamente la natura della competizione globale, rendendo l’arbitraggio fiscale un gioco a somma zero. La riforma punta a spostare il terreno del confronto tra nazioni verso fattori produttivi sani, come la qualità delle infrastrutture, l’efficienza della pubblica amministrazione, il livello di istruzione della forza lavoro e la stabilità politica. Stiamo parlando di un passaggio

fondamentale verso l'equità fiscale che riconosce la natura globale del profitto digitale, garantendo che anche le imprese più grandi e dematerializzate contribuiscano proporzionalmente al sostentamento dei servizi pubblici e della coesione sociale dei Paesi in cui estraggono valore. La fine dei paradisi fiscali "per legge" potrebbe non essere immediata, ma con il Pillar Two il mondo ha trovato per la prima volta un meccanismo automatico che rende l'evasione un'operazione non più conveniente sotto il profilo economico.

3.2. L'introduzione dell'aliquota minima del 15%

La scelta di fissare un'aliquota minima globale del 15% rappresenta probabilmente il punto di equilibrio più delicato raggiunto nell'intero negoziato del Pillar Two. Questa soglia non deve essere interpretata come una cifra arbitraria ma come il risultato di una mediazione tra giurisdizioni con modelli economici profondamente divergenti. L'accordo mira a stabilire un "pavimento" alla concorrenza fiscale, imponendo che la sovranità degli Stati venga utilizzata per alimentare una rincorsa al ribasso che, nel lungo periodo, finisce per danneggiare la stabilità delle entrate pubbliche mondiali.

Sotto il profilo tecnico, l'elemento caratterizzante della riforma è che il 15% non si riferisce all'aliquota nominale prevista dagli ordinamenti nazionali, bensì all'aliquota effettiva di tassazione (Effective Tax Rate). Esiste spesso una differenza significativa tra la tassazione teorica e il prelievo reale che le multinazionali subiscono dopo l'applicazione di deduzioni e regimi speciali.

La scelta di fissare un'aliquota minima globale del 15% è il punto chiave dell'intera riforma del Pillar Two. Questo numero non è stato scelto casualmente, ma è il risultato di un lungo e difficile negoziato tra le grandi economie e i piccoli Stati. Il 15% rappresenta il punto di equilibrio tra la volontà di porre fine alla concorrenza fiscale che svuotava i bilanci pubblici e la necessità di non soffocare i piccoli Stati che hanno costruito il loro sviluppo su un prelievo leggero.

Il Pillar Two non si accontenta di ciò che uno Stato dichiara di tassare, ma va a misurare quanto una multinazionale paga effettivamente. Ciò significa che esiste una zona grigia fatta di crediti d' imposta, esenzioni settoriali e regimi speciali che permettono a un'azienda di operare in un Paese con un'aliquota teorica del 25% ma di versare, alla fine, solo il 4% o il 5%. La forza della Global Minimum Tax sta proprio nel superare questa finzione giuridica, imponendo un calcolo analitico del carico fiscale reale.

Il legislatore internazionale ha voluto evitare che questa regola diventasse una punizione indiscriminata per chiunque investa all'estero e per questo è stato introdotto il concetto di distinzione tra profitto "fittizio" e profitto "reale".

Il Pillar Two, con il suo limite del 15%, mira a evitare fenomeni di erosione della base imponibile. Esso rappresenta un tentativo di riportare la competizione tra le nazioni entro parametri più sostenibili, nei quali la competitività non dipenda esclusivamente dall'applicazione di regimi fiscali più favorevoli, ma anche dalla qualità delle infrastrutture, dal livello di qualificazione della forza lavoro e dalla stabilità politico-istituzionale. Il successo di questa sfida dipenderà dalla capacità degli Stati di lavorare insieme per creare un sistema fiscale internazionale più equilibrato e più efficace.

3.3. Gli effetti sui gruppi multinazionali

Il Pillar Two non è solo un aggiornamento tecnico, ma una vera e propria rivoluzione che cambia il modo in cui le grandi imprese operano. Il primo effetto di questo cambiamento è sulla gestione interna dei dati. Fino a poco tempo fa, la fiscalità poteva essere trattata come un problema burocratico da risolvere a fine anno, ma ora richiede una presenza costante al tavolo delle decisioni strategiche. Le aziende devono costruire un'infrastruttura di rendicontazione capace di monitorare ogni singola sussidiaria in giro per il mondo con precisione e accuratezza.

Non basta più sapere quanto si è guadagnato globalmente, ma bisogna dimostrare, con dati alla mano, che in ogni singola giurisdizione il prelievo effettivo non sia sceso sotto la soglia del

15%. Questo sforzo di compliance sposta il baricentro aziendale verso una trasparenza totale, dove la funzione fiscale diventa il cuore di un complesso sistema di gestione dei dati.

Il Pillar Two cambia anche radicalmente il modo in cui le multinazionali decidono dove investire. Per anni la scelta di aprire un ufficio o uno stabilimento in un determinato Paese è stata influenzata dal “prezzo” fiscale di quel territorio, ma con l’introduzione della Global Minimum Tax questo vantaggio competitivo artificiale scompare. Se un’azienda decide di localizzare i propri profitti in un paradiso fiscale, sa che quella scelta non porterà più a un risparmio reale, perché la differenza verrà comunque riscossa in un altro Stato attraverso la Top-up Tax.

Di conseguenza, la “bussola” degli investimenti trona a puntare su fattori economici reali. Le imprese iniziano a scegliere i Paesi non per le aliquote agevolate, ma per la qualità delle loro infrastrutture, la stabilità delle loro leggi, la preparazione della forza lavoro e la vicinanza ai mercati. È un ritorno a un capitalismo più legato al territorio e meno all’ingegneria contabile.

C’è poi un tema di immagine che non può essere sottovalutato. In un mondo in cui gli investimenti e i consumatori sono sempre più attenti all’etica aziendale, la strategia fiscale è diventata un elemento della reputazione del brand. Una multinazionale che palesa una tassazione bassissima rischia di essere vista come un soggetto che sottrae risorse alla collettività invece di contribuire alla sua crescita.

La rendicontazione paese per paese trasforma il pagamento delle tasse in un indicatore di responsabilità sociale. Pagare il giusto contributo fiscale non è più solo un obbligo di legge, ma un modo per dimostrare solidarietà e correttezza verso il mercato. Questo legame tra fisco e reputazione spinge i manager a preferire la stabilità normativa rispetto ad arbitraggi meno sicuri che potrebbero generare crisi d’immagine difficili da recuperare.

Infine, il Pillar Two obbliga le imprese a una vigilanza continua, in un panorama fiscale globale sempre più complesso e in evoluzione, nel quale diversi Stati adottano imposte minime domestiche per prevenire la delocalizzazione del gettito fiscale verso altre giurisdizioni. Il contesto descritto impone alle imprese multinazionali un significativo livello di flessibilità operativa, rendendo necessario un costante adeguamento delle strutture societarie a un quadro

regolatorio dinamico, con l'obiettivo di contenere i rischi di doppia imposizione in un sistema non ancora pienamente stabilizzato.

L'effetto più profondo del Pillar Two consiste nel superamento dei profitti non localizzati. Ogni euro guadagnato ora deve avere una radice territoriale certa e un contributo fiscale trasparente. È il passaggio verso un modello di business dove il successo non si misura più su quanto si è stati bravi a evitare le tasse, ma su quanto si è capaci di creare valore reale nelle società in cui si opera.

4. Prospettive evolutive della tassazione dell'economia digitale

4.1. Il possibile superamento delle Digital Services Tax nazionali

L'introduzione delle Digital Services Tax a livello nazionale è stata una risposta d'urgenza per molti governi, frustrati dalla lentezza dei negoziati internazionali. Paesi come l'Italia, la Francia e il Regno Unito hanno agito non per isolazionismo, ma per affrontare un'evidente ingiustizia fiscale. I colossi del web producevano enormi ricavi sui loro territori, ma pagavano tasse irrisorie. Queste imposte unilaterali sono nate come misure temporanee per "forzare la mano" nelle trattative globali.

Oggi, la prospettiva è quella di un loro progressivo smantellamento. L'architettura del Pillar One prevede che l'accesso al nuovo sistema di riallocazione dei profitti sia subordinato alla rimozione definitiva di ogni tassa nazionale sui servizi digitali. È uno scambio politico, in cui gli Stati rinunciano alla propria autonomia impositiva immediata in cambio di una quota del profitto globale delle multinazionali, calcolata secondo regole certe e condivise.

Il superamento delle Digital Services Tax non è solo una questione di diplomazia, ma anche di stabilità economica. Queste tasse, pur essendo state utili come strumento di pressione, portano con sé il rischio di frammentare il mercato globale. Operare in un mondo dove ogni Stato applica una propria tassa digitale crea caos normativo che pesa sulle imprese e sui consumatori finali. Inoltre, queste imposte sono state criticate perché colpiscono i ricavi lordi anziché i profitti netti, un metodo considerato distorsivo.

La transizione verso il Pillar One promette di sostituire tutte le riforme unilaterali con un unico standard mondiale, offrendo alle imprese la certezza giuridica indispensabile per pianificare investimenti a lungo termine.

Nonostante i vantaggi teorici, il percorso verso l'eliminazione delle DST è difficile e riflette una differenza tra i vari blocchi economici. Molti Paesi europei hanno accettato di sospendere o rimuovere le proprie tasse digitali nazionali solo se la riforma globale diventerà effettivamente operativa.

Il possibile addio alle Digital Services Tax rappresenterebbe una vittoria significativa per il multilateralismo; il loro superamento è la prova che un'economia immateriale e senza confini non può essere governata da leggi scritte entro i confini dei singoli Stati.

La fine delle misure unilaterali non è una rinuncia alla sovranità, ma l'esercizio di una sovranità più moderna, capace di cooperare per eliminare le asimmetrie che hanno permesso al valore generato digitalmente di sfuggire a qualsiasi forma di prelievo fiscale equo. Il futuro della tassazione digitale dipenderà dalla capacità dei governi di fidarsi di questo nuovo sistema comune.

4.2. Le prospettive future della cooperazione fiscale internazionale

Il percorso tracciato dal Pillar One e Pillar Two rappresenta l'inizio di una nuova era nella diplomazia tributaria globale. Se consideriamo le prospettive future, la vera sfida della cooperazione non sarà solo quella di redigere testi normativi impeccabili, ma anche di garantire

che queste norme rimangano efficaci di fronte a un'economia digitale che muta a una velocità superiore a quella dei processi legislativi. Molti studiosi si chiedono se il “pavimento” del 15% e i nuovi criteri di ricollocazione dei profitti saranno sufficienti a stabilizzare le tensioni tra le nazioni o se, al contrario, sarà necessario un terzo pilastro per colmare nuove asimmetrie emergenti.

Uno dei temi centrali per il prossimo decennio sarà l'inclusione delle economie emergenti e dei Paesi in via di sviluppo. L'accordo OCSE ha l'adesione di 140 giurisdizioni, ma all'interno del cosiddetto Inclusive Framework c'è il timore che le attuali regole siano state modellate sulle esigenze delle grandi potenze industriali, le quali dispongono delle risorse amministrative per gestire una compliance così complessa. Le prospettive future della cooperazione dovranno passare per una maggiore equità nella distribuzione del gettito.

Se i Paesi del Sud globale percepiscono la riforma come uno strumento che avvantaggia unicamente i mercati di consumo più ricchi o le giurisdizioni dove risiedono le case madri, potrebbero riemergere spinte verso misure unilaterali. Una cooperazione frammentata porterebbe al collasso del multilateralismo, riportando il sistema fiscale mondiale verso una regressione.

La cooperazione fiscale del futuro sarà inevitabilmente mediata dalla tecnologia. La ricchezza è diventata digitale, immateriale e fluida, e anche il controllo fiscale dovrà subire una metamorfosi speculare. Non è utopistico immaginare un orizzonte in cui le agenzie delle entrate dei diversi Stati non si limiteranno più allo scambio di documenti o rapporti periodici, ma opereranno attraverso database interoperabili alimentati dall'intelligenza artificiale.

La sfida per il futuro sarà la gestione etica di questa enorme mole di informazioni: il coordinamento tra Stati dovrà evitare di trasformarsi in una sorveglianza fiscale opprimente, cercando invece di semplificare la vita delle imprese che operano correttamente, concentrando gli algoritmi di controllo solo sulle anomalie e sulle pianificazioni aggressive.

Un ulteriore orizzonte di sviluppo riguarda l'integrazione tra la fiscalità digitale e le politiche di sostenibilità ambientale. Le multinazionali del futuro non saranno valutate solo in base a “dove” pagano le tasse o a “quanto” profitto dichiarano, ma anche in relazione al loro impatto ecologico. È probabile che nel prossimo decennio il coordinamento fiscale internazionale si

intrecci con i meccanismi di carbon border adjustment e con la cosiddetta “tassazione verde”. Il modello di governance globale sviluppato per contrastare l’elusione fiscale delle grandi imprese digitali potrebbe configurarsi come un prototipo per forme di regolamentazione più ampie, idonee ad affrontare sfide transnazionali che, per loro natura, eccedono la capacità di controllo dei singoli Stati.

Bisogna inoltre considerare la tenuta politica del Pillar One. Mentre il Pillar Two sta procedendo con una certa speditezza, il Pillar One rimane appeso al filo delle ratifiche nazionali, specialmente in contesti polarizzati come quello degli Stati Uniti. Le prospettive future dipenderanno molto dalla capacità di dimostrare che la cooperazione non è un gioco a somma zero, dove uno Stato vince e l’altro perde, ma un sistema di mutua protezione. Se i colossi del digitale continueranno a percepire la tassazione come un rischio variabile e imprevedibile, potrebbero rallentare gli investimenti in innovazione e se, al contrario, il coordinamento OCSE garantirà quella certezza del diritto (tax certainty), potremmo assistere a un nuovo periodo di investimenti digitali più stabili e meglio distribuiti geograficamente.

Nonostante le difficoltà tecniche e le resistenze di chi ha tratto profitto dal precedente disordine, la direzione sembra ormai tracciata. Il futuro appartiene a una sovranità condivisa, dove gli Stati accettano di delegare una piccola quota della propria autonomia per riconquistare la capacità effettiva di tassare la ricchezza ovunque essa venga generata. Il successo del progetto OCSE si misurerà non solo nei miliardi di euro incassati in più dalle casse nazionali, ma soprattutto nella capacità di ricostruire quel patto di fiducia tra cittadini, istituzioni e mercato che è la base di ogni società democratica moderna.

Solo mediante livelli elevati di trasparenza e una cooperazione effettiva tra gli Stati sarà possibile garantire che la trasformazione digitale si traduca non solo in opportunità di profitto per pochi, ma anche in un fattore di sviluppo equo per la comunità internazionale.

CONCLUSIONI

L'analisi fatta nel presente elaborato ha permesso di evidenziare come la digitalizzazione dell'economia abbia determinato una delle più grandi crisi strutturali del diritto tributario internazionale dalla sua nascita. Il passaggio da un'economia basata su beni tangibili a modelli di business interamente dematerializzati, dove il valore risiede negli asset immateriali e nell'analisi dei dati, ha dimostrato l'inefficacia e l'arretratezza dei tradizionali modelli di tassazione (storicamente legati alla presenza fisica).

Emerge di conseguenza un disallineamento evidente, per cui la ricchezza viene prodotta grazie alla costante interazione degli utenti all'interno di un territorio, ma i profitti associati a questa attività vengono dichiarati e tassati altrove, sfruttando la fluidità intrinseca dei mercati digitali.

In questo contesto, le risposte unilaterali introdotte da diversi Stati europei, come i casi analizzati di Francia, Spagna, Regno Unito e Italia, hanno rappresentato un tentativo necessario di arginare l'erosione della base imponibile interna e di forzare lo stallo politico internazionale. Tuttavia, le Digital Services Tax (DST) hanno mostrato rapidamente i limiti strutturali degli interventi non coordinati, gravando sul fatturato lordo anziché sull'utile netto. Queste imposte hanno poi portato al rischio di una doppia imposizione, introdotto elementi di forte incertezza giuridica e innescato ritorsioni commerciali, dimostrando in questo modo come la frammentazione normativa possa trasformarsi in un freno per gli investimenti nel settore tecnologico.

La consapevolezza di tali limiti ha quindi spinto la diplomazia tributaria verso la ricerca di una soluzione multilaterale, culminata nel progetto OCSE/G20 e nel sistema dei due Pilastri. Si tratta di una riforma che delinea una tassazione importante, nella quale, il Pillar One scardina il dogma della presenza fisica, ricollocando parte dei diritti impositivi a favore dei mercati di consumo, mentre il Pillar Two, attraverso la Global Minimum Tax al 15%, introduce un vincolo di sistema con lo scopo di neutralizzare la strategia di pianificazione fiscale più aggressive e a frenare la storica corsa al ribasso tra le diverse giurisdizioni.

L'effettiva implementazione di questo assetto globale presenta però complessi profili operativi, legati in particolar modo al coordinamento tecnico tra i diversi ordinamenti giuridici e alla contestuale rimozione delle Digital services Tax provvisorie

La concreta applicazione di questa riforma globale comporta complesse difficoltà tecniche, legate soprattutto all'armonizzazione tra le leggi dei vari Paesi e alla contestuale cancellazione delle singole Digital Services Tax nazionali. L'adozione di regole comuni rimane tuttavia l'unico punto di partenza per proteggere i bilanci pubblici ed eliminare le distorsioni che penalizzano le imprese tradizionali rispetto a quelle digitali.

Un coordinamento internazionale di questa portata permette infatti di superare la frammentazione normativa, riducendo l'efficacia delle strategie di pianificazione fiscale aggressiva. In definitiva, l'attuazione dei due Pilastri rappresenta la risposta strutturale per contrastare il trasferimento artificiale dei profitti verso le giurisdizioni a fiscalità privilegiata, garantendo che la base imponibile sia tassata esattamente nel territorio in cui la ricchezza è prodotta.

BIBLIOGRAFIA

- Area Studi Mediobanca (2024), *Indagine sulle multinazionali nei settori Software & Web*, Mediobanca, Milano.
- Asen, E. (2021), *What European Countries Are Doing About Digital Services Taxes*, Tax Foundation, Washington D.C.
- Avi-Yonah, R. S. (2020), *The International Tax Regime: A Guide for the Perplexed*, University of Michigan Law School, Ann Arbor.
- Bariand, S. (2020), *The French Digital Services Tax: An Analysis of its Structure and European Context*, *European Taxation Journal*, Vol. 60, No. 4.
- Brauner, Y. (2022), *Pillar Two and the Future of Corporate International Taxation*, *Florida Tax Review*.
- Bunn, D. (2023a), *The Pitfalls and Promises of the OECD's Pillar One*, Tax Foundation Report, Washington D.C.

- Bunn, D. (2023b), *Pillar Two: How the Global Minimum Tax Will Affect Corporate Investment*, Tax Foundation Report, Washington D.C.
- Cockfield, A. J. (2020), *Shaping International Tax Policy in the Digital Era*, Bulletin for International Taxation.
- Collier, R., Devereux, M. P. (2023), *Pillar One: Blueprints and Critical Reflections*, Oxford University Centre for Business Taxation, Working Paper Series, Oxford.
- Commissione Europea (2018), *Proposal for a Council Directive on the common system of a digital services tax on revenues resulting from the provision of certain digital services*, COM(2018) 148 final, Bruxelles.
- Commissione Europea (2020), *Package for Fair and Simple Taxation Supporting the Recovery Strategy*, European Commission Communication, Bruxelles.
- Commissione Europea (2021a), *Unshell: stopping the misuse of shell entities for tax purposes*, European Commission, Bruxelles.
- Commissione Europea (2021b), *Proposal for a Council Directive on ensuring a global minimum level of taxation for multinational groups in the Union*, COM(2021) 823 final, Bruxelles.
- Cui, W. (2019), *The Digital Services Tax: A Defense*, Tax Law Review.
- Devereux, M. P., Vella, J. (2018), *Implications of Digitalization for International Corporate Tax Reform*, Oxford University Centre for Business Taxation.
- Devereux, M. P., Bances, R., Freeman, M. (2021), *The Global Minimum Tax: An Assessment of Pillar Two*, Oxford University Centre for Business Taxation.
- EU Tax Observatory (2021), *New Forms of Tax Competition in the EU*, Paris School of Economics, Parigi.

- EU Tax Observatory (2023), *Global Tax Evasion Report 2024*, Paris School of Economics, Parigi.
- Fondo Monetario Internazionale (2019a), *Corporate Taxation in the Global Economy*, IMF Policy Paper, Washington D.C.
- Fondo Monetario Internazionale (2019b), *The Rise of Phantom Investments*, IMF Finance & Development, Washington D.C.
- Fondo Monetario Internazionale (2023), *International Corporate Tax Reform: Structural Challenges and Options*, IMF Policy Paper, Washington D.C.
- Gallo, F. (2021), *Le criticità della fiscalità internazionale nell'era dell'economia immateriale*, Rivista di Diritto Finanziario e Scienza delle Finanze.
- Harpaz, A. (2021), *The Taxing Digital Services Debate*, Michigan Journal of International Law.
- Hines, J. R. (2014), *Corporate Taxation and International Competitiveness*, National Bureau of Economic Research (NBER).
- Hongler, P., Pistone, P. (2015), *Blueprints for a New New World: Taxing the Digital Economy*, IBFD White Paper, Amsterdam.
- Kane, M. A. (2021), *Pillar Two and the Future of Tax Sovereignty*, Columbia Journal of Transnational Law.
- Kofler, G., Sinnig, J. (2019), *Equalization Taxes and the Unilateral Digital Services Taxes: A European Perspective*, EC Tax Review.
- KPMG (2024), *Taxation of the digitalized economy (Global Tracker)*, KPMG International.
- Lang, M. (2022), *The OECD Pillar Two Rules: Technical Hurdles and Jurisdictional Issues*, Linde Verlag, Vienna.

- Nazioni Unite (2021), *UN Model Double Taxation Convention between Developed and Developing Countries: Article 12B on Income from Automated Digital Services*, United Nations, New York.
- OECD (2013), *Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting*, OECD Publishing, Parigi.
- OECD (2015a), *Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy, Action 1 - 2015 Final Report*, OECD Publishing, Parigi.
- OECD (2015b), *Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation, Actions 8-10 - 2015 Final Report*, OECD Publishing, Parigi.
- OECD (2015c), *Preventing the Granting of Treaty Benefits in Inappropriate Circumstances, Action 6 - 2015 Final Report*, OECD Publishing, Parigi.
- OECD (2018), *Tax Challenges Arising from Digitalisation – Interim Report 2018*, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, Parigi.
- OECD (2020a), *Tax Challenges Arising from Digitalisation – Report on Pillar One Blueprint*, OECD/G20 BEPS Project, Parigi.
- OECD (2020b), *Tax Challenges Arising from Digitalisation – Report on Pillar Two Blueprint*, OECD/G20 BEPS Project, Parigi.
- OECD (2021a), *Statement on a Two-Pillar Solution to Address the Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy*, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, Parigi.
- OECD (2021b), *Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy – Global Anti-Base Erosion (GloBE) Model Rules (Pillar Two)*, OECD Publishing, Parigi.
- OECD (2022), *Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy – Commentary on the GloBE Model Rules*, OECD Publishing, Parigi.

- OECD (2023), *Administrative Guidance on the Global Anti-Base Erosion Model Rules (Pillar Two)*, OECD Publishing, Parigi.
- Olbert, M., Spengel, C. (2017), *International Taxation in the Digital Economy: Challenge and Concepts with a Focus on the EU*, ZEW Discussion Paper.
- Parlamento Europeo (2022), *Taxing the digital economy: New developments and the way forward*, European Parliamentary Research Service (EPRS), Bruxelles.
- Pistone, P. (2020), *The Digital Services Tax: Legal and Economic Challenges for International Tax Law*, IBFD Doctoral Series, Amsterdam.
- Sackmann, S. (2021), *The Spanish Digital Services Tax (Impuesto sobre Determinados Servicios Digitales): Scope, Mechanism and Implications*, Max Planck Institute for Tax Law and Public Finance.
- Schoen, W. (2018), *Ten Questions about Why and How to Tax the Digital Economy*, Max Planck Institute for Tax Law and Public Finance, Working Paper No. 2018-11, Monaco.
- Schreuder, A. (2021), *The Dutch Route to Tax Optimization: How the Netherlands Became a Conduit Country*, Erasmus University.
- Schwab, K. (2016), *The Fourth Industrial Revolution*, World Economic Forum, Ginevra.
- Seely, A. (2020), *The Digital Services Tax (UK)*, House of Commons Library, Research Briefing Paper, Londra.
- Stevanato, D. (2019), *La tassazione dell'economia digitale tra misure unilaterali e riforme di sistema*, *Rivista di Diritto Tributario*.
- Tandon, S. (2020), *The Digital Services Tax and International Trade: Tension between EU and USA*, *Journal of World Trade*.
- Tax Foundation (2023a), *Corporate Tax Rates around the World*, Tax Foundation Report, Washington D.C.

- Tax Foundation (2023b), *Digital Services Taxes in Europe*, Tax Foundation Brief, Washington D.C.
- Tax Justice Network (2024), *The State of Tax Justice 2024*, Tax Justice Network, Bristol.
- Ting, A. (2014), *The Taxation of Multinational Enterprises: Apple's Tax Avoidance Structure*, British Tax Review.
- Tørsløv, T., Wier, L., Zucman, G. (2022), *The Missing Profits of Nations*, National Bureau of Economic Research (NBER).
- Vann, R. J. (2019), *Taxing the Digital Economy: Physical Presence vs. Virtual Presence*, Sydney Law School Research Paper.
- Vella, J. (2021), *Unilateral Digital Services Taxes: A Necessary Evil?*, Oxford University Centre for Business Taxation.
- Wier, L. (2020), *The Extent of Profit Shifting in Developing Countries*, World Development Journal, Vol. 132.
- Zucman, G. (2015), *The Hidden Wealth of Nations: The Scourge of Tax Havens*, University of Chicago Press, Chicago.
- Zwet, A. van der (2020), *The Digital Services Tax and its Double Taxation Dilemmas*, International Transfer Pricing Journal