

DIRITTO MERCATO TECNOLOGIA

INDICE DEL FASCICOLO N. 1

(gennaio – aprile 2016)

<i>The European eIDAS Regulation.....</i>	5
Giusella Finocchiaro	
<i>The Digital Identity: the Global Prospective.....</i>	20
Francesco Delfini	
<i>Tutela giuridica e interoperabilità transistituzionale dei documenti legali nel contesto internazionale e comunitario</i>	24
Dimitris Liakopoulos	
<i>Liberalizzazioni e diritti fondamentali nella diversa prospettiva delle Corti europee e nazionali.....</i>	78
Lorenzo Delli Priscoli e Maria Francesca Russo	
<i>Big data e potere di mercato: appunto sul controllo delle informazioni.....</i>	107
Gustavo Ghidini e Marta Ghiglioni	

FOCUS

IL SISTEMA IMPOSITIVO NELL'ECONOMIA DIGITALE

<i>Presentazione</i>	117
Alessandro De Stefano	
<i>L'economia digitale tra libertà di stabilimento ed elusione fiscale</i>	120
Alessandro De Stefano	
<i>Prospettive di tassazione dell'economia digitale</i>	154
Franco Gallo	
<i>Imposizione diretta, economia digitale e competitività tra Stati</i>	175
Alessio Persiani	
<i>Profili strutturali dell'imposizione indiretta dell'economia digitale</i>	203
Giuseppe Melis	

PROSPETTIVE DI TASSAZIONE DELL'ECONOMIA DIGITALE

Franco Gallo

Presidente Emerito della Corte Costituzionale

Sommario: 1. Premessa; 2. Le caratteristiche dell'economia digitale e i problemi di tassazione degli *intangibles*; 3. Le analisi dell'OCSE e della Commissione UE; 3. Le analisi dell'OCSE e della Commissione UE; 4. La proposta OCSE di applicazione di una ritenuta; 5. Le iniziative di alcuni Stati in materia di imposte dirette. 6. L'imposizione indiretta dei servizi digitali. 7. Alcune proposte conclusive.

1. Premessa

Perché è importante che il legislatore tributario volga uno sguardo più attento alla tassazione dell'economia digitale e ai complessi problemi che essa presuppone?

La risposta a questa domanda è abbastanza semplice. Lo sviluppo tumultuoso e le caratteristiche peculiari dell'economia digitale impongono di studiare in modo più approfondito sia le forme tradizionali di tassazione dei redditi prodotti dalle imprese multinazionali operanti via *internet*, sia quelle forme diverse, ma pur sempre legate alla "rete", che hanno per oggetto non il reddito in sé o un suo surrogato, ma altre manifestazioni di capacità contributiva, altri modi di fare ricchezza avulsi dalla logica dell'arricchimento patrimoniale.

Sotto questo punto di vista, il *web* non si differenzia granché da altri tipi di ricchezza che ci offre l'era contemporanea e che giustificano, al pari di esso, nuove forme di tassazione: le transazioni finanziarie, lo sfruttamento dell'ambiente e soprattutto l'emissione di gas inquinanti.

Data questa duplicità dei presupposti (reddito e altre manifestazioni di capacità contributiva), la mia indagine si concentrerà, dapprima e soprattutto, sulla tassazione reddituale o patrimoniale. Scopo di essa è quello di mettere in evidenza la inidoneità dell'attuale assetto fiscale, nazionale e internazionale, ad intercettare i redditi prodotti dalle *digital enterprises* e,

quindi, ad assoggettarli a tassazione in applicazione delle vigenti regole e procedure. Vedremo che questa inidoneità è la conseguenza delle difficoltà che le amministrazioni finanziarie incontrano di controllare, con gli ordinari strumenti di accertamento, le c.d. transazioni virtuali che si celano dietro la produzione di tali redditi, e cioè le transazioni globali anonime, dematerializzate e (spesso) prive di intermediari e dislocate in tutto il pianeta.

La mia analisi partirà, quindi, dalla constatazione di base che il settore dell'economia digitale, dominato dalle grandi multinazionali del settore, è in grado di produrre redditi molto elevati, ma tali redditi difficilmente possono essere assoggettati a tassazione nel Paese della fonte o sono, comunque, assoggettati in misura molto ridotta. La conclusione cui giungerò è che sono ormai maturi i tempi per procedere ad una ristrutturazione globale dell'attuale sistema delle imposte societarie e, comunque, di introdurre criteri e istituti nuovi che consentano di attrarre a tassazione anche attività svolte nel territorio, ma non imputabili ad una stabile organizzazione.

Solo alla fine di questo scritto dedicherò qualche riflessione all'IVA sui servizi digitali e alla specifica tassazione alternativa dei dati trasmessi via *internet*, la c.d. *bit tax*: un tributo, quest'ultimo, apprezzato dagli esperti, ma finora non preso in considerazione dai singoli Stati e dalle autorità internazionali.

2. Le caratteristiche dell'economia digitale e i problemi di tassazione degli *intangibles*

Studiosi e autorità internazionali sono d'accordo nel ritenere che le particolari caratteristiche dell'economia digitale richiedono di affrontare il tema della tassazione delle *web companies* con strumenti, procedure e principi tributari nuovi, possibilmente frutto di accordi intergovernativi.

Tali caratteristiche sono state così individuate in sede OCSE¹:

Il presente contributo è stato preventivamente sottoposto a referaggio anonimo affidato ad un componente del Comitato di Referee secondo il Regolamento adottato da questa Rivista.

- mobilità, da apprezzare in relazione: a) ai beni *intangibles* sui quali l'economia digitale fonda essenzialmente le sue basi; b) agli utenti (*users* e *professional users*); c) alla localizzazione delle funzioni operative dell'impresa, rispetto alla quale lo sviluppo delle tecnologie di comunicazione consente una grande flessibilità e un'accresciuta capacità di "spacchettare" funzioni ed *asset* nel territorio di diversi Stati;

- uso massivo di dati concernenti consumatori, fornitori od operazioni;
- il c.d. effetto *network*, effetto delle interazioni e delle sinergie tra gli utenti;

- tendenza a creare monopoli ed oligopoli, derivante dalla combinazione dell'effetto *network* con costi incrementali contenuti, che consente all'impresa di raggiungere una posizione dominante in un breve lasso di tempo;

- volatilità generata dalla rapidità dell'innovazione tecnologica e, soprattutto, dalla sostanziale insussistenza di barriere all'ingresso delle nuove imprese del settore.

È "approfittando" di queste caratteristiche che le imprese dell'economia digitale hanno avuto, allo stato attuale della legislazione tributaria nazionale ed europea, grande facilità a ridurre il carico fiscale, ad erodere le basi imponibili e a trasferire i profitti nei Paesi a più bassa fiscalità. L'elevatissimo grado di dematerializzazione dell'industria digitale consente, infatti, a tali tipi di società di evitare di avere una *taxable presence*, attraverso una stabile organizzazione, nel territorio dello Stato presso il cui mercato sono attive e di ridurre e suddividere le funzioni, gli *asset* e i rischi presso il territorio di più Stati. La presenza di *intangibles* altamente remunerativi favorisce, insomma, il trasferimento infragruppo degli stessi al solo scopo di minimizzare il carico fiscale. Ed anche se si potesse configurare una *taxable presence* di tali imprese nel territorio dello Stato, esse potrebbero pur sempre disporre di un'ulteriore tecnica di erosione della base imponibile, consistente nella massimizzazione delle deduzioni per i pagamenti effettuati nei confronti dello stesso *head office* o di altre imprese

¹ Public Discussion Draft "Address the tax challenges of the digital economy" del 24 marzo 2014, pubblicato in seno al programma di contrasto alle pratiche di base Erosion and profit shifting BEPS.

del gruppo non residenti sotto forma di interessi, *royalties* e *service fees*. Il tutto, sfruttando anche l'interposizione di *shell companies* localizzate in Paesi che godono di regimi convenzionali privilegiati.

L'utilizzo massivo dei dati digitali pone, inoltre, il problema delle modalità con cui calcolare il valore economico della raccolta ed elaborazione di dati per il tramite di prodotti e servizi digitali e di come questi elementi possano essere correttamente qualificati ai fini contabili e fiscali. Insomma, la dematerializzazione dell'industria digitale si presta a non far emergere redditi da tassare nel territorio in cui l'impresa svolge l'attività e pone, quindi, il problema se sia possibile tassare detta attività in funzione di altri parametri che non siano il reddito prodotto mediante stabili organizzazioni.

3. Le analisi dell'OCSE e della Commissione UE

L'OCSE ha da tempo ben presenti queste difficoltà e, al fine di contenere i fenomeni negativi di *tax planning*, ha avanzato varie proposte. Quella più qualificante concerne la stabile organizzazione ed è diretta, in particolare, a creare un nuovo criterio di collegamento basato su “una presenza digitale significativa” dell'impresa nell'economia del territorio di uno Stato diverso da quello di residenza. Al fine di individuare la *taxable presence* sono delineati una serie di parametri - diversi da quelli tradizionali - che vanno dalla tipologia di attività concretamente esercitate dall'impresa nel territorio alle modalità di conclusione dei contratti ed alle tecniche di pagamento attraverso cui vengono corrisposti i prezzi da parte dei contraenti.

L'OCSE fa anche riferimento alla nozione di “stabile organizzazione virtuale”, da applicare specificatamente alle imprese della *digital economy*. L'esempio che viene fatto al riguardo è quello della disponibilità di un sito *internet* oppure la conclusione di contratti per il tramite di un agente che agisca con mezzi di tecnologia informatica.

Il principio più incisivo, e nello stesso tempo più complesso, che l'OCSE indica nel suo rapporto sulla tassazione del commercio elettronico in sostituzione del criterio di libera concorrenza nelle transazioni *intercompany* (*Final report of the TAG group of OECD of taxation of e-*

commerce), è quello della ripartizione dei profitti dello stesso gruppo fra i vari Paesi (della fonte o della residenza) in base ad una formula prestabilita che tenga conto di tutti i fattori che concorrono a creare la ricchezza, e cioè i salari, le vendite a destinazione e gli *asset* (il c.d. *apportionment*). La complessità del principio sta nel fatto che la sua attuazione richiede l'accordo e il coordinamento delle giurisdizioni interessate. Avrebbe, però, l'effetto positivo di sostituire di un colpo sia il criterio di tassazione nello Stato di residenza, sia quello di tassazione nello Stato della fonte, ambedue insufficienti per la tassazione delle multinazionali del *web*. Sarebbe, quindi, propedeutico ad una effettiva e reale armonizzazione delle basi imponibili. È significativo, del resto, che proprio il criterio di *apportionment* sia stato adottato dalla Commissione UE nella sua recente proposta di direttiva sul consolidamento delle basi imponibili (CCCTB), tendente a costruire una base imponibile comune e consolidata delle imprese europee², riprendendo, peraltro, una via già seguita nella proposta di direttiva del 2011, mai approvata dagli Stati membri.

Al di là di tale proposta – di cui è difficile, allo stato, ipotizzare l'esito – nella materia che ci occupa la Commissione UE ha sinora adottato due raccomandazioni rivolte agli Stati membri e una Comunicazione.

La prima raccomandazione C(2012)8806 è interamente dedicata alla “pianificazione fiscale aggressiva”. Essa suggerisce l'adozione di una clausola antiabuso comune a tutti gli Stati membri (la quale, come vedremo, è stata applicata solo dal Regno Unito attraverso la c.d. «*Diverted Profits Tax*») e la revisione di norme interne o convenzionali che favoriscono la doppia esenzione. In particolare, la Commissione chiede agli Stati membri di inserire nelle convenzioni bilaterali clausole contro la doppia esenzione che, se adottate, sarebbero sufficienti a mettere in crisi gli schemi di pianificazione finora costruiti dalle OTT. Infatti queste, utilizzando la doppia esenzione, hanno finora posto in essere operazioni triangolari di pianificazione fiscale molto aggressive, come ad esempio la ben nota “*Double Irish with Dutch Sandwich*”, con l'obiettivo di trasferire e mettere

² Ci riferiamo alla proposta di direttiva della Commissione europea COM(2016)683 del 25 ottobre 2016 e, in particolare, alla formula di *apportionment* di cui all'art. 28, par. 1.

al sicuro gli utili esentasse in paradisi fiscali (normalmente le Bermuda) e a differire *sine die* anche la tassazione negli Stati Uniti in cui risiede la controllante di ultimo livello del gruppo. Così facendo, gli Stati della fonte non hanno gli strumenti giuridici per tassare i profitti, e lo Stato di residenza resta in perenne attesa che si realizzi, con il rimpatrio dei dividendi, il presupposto impositivo. Non v'è dubbio che l'adozione di convenzioni bilaterali, consigliate dalla Raccomandazione della Commissione, con clausole contro la doppia esenzione sarebbero un'ottima cura contro l'adozione di detti schemi elusivi perché vieterebbe all'Olanda di rinunciare ad operare le ritenute alla fonte sulle *royalties* destinate a Paesi che, come le Bermuda, non le tassano³.

³ Per capire l'effetto anti-pianificazione fiscale aggressiva che potrebbero sortire le clausole contro la doppia esenzione è necessario ricordare come, proprio utilizzando la doppia esenzione, le imprese del *web* riescono ad operare, pressoché in qualunque giurisdizione, senza avere la necessità di dotarsi di una stabile organizzazione, concentrando la sede di direzione effettiva del gruppo in poche giurisdizioni *offshore* o a fiscalità privilegiata. Esse, in quanto monopoliste della Rete e dell'*e-commerce*, riescono facilmente ad operare direttamente nei vari Paesi senza avvalersi di strutture locali o, al massimo, dotandosi di strutture "leggere" effettivamente destinate a mere attività ausiliare o preparatorie che non costituiscono, secondo i criteri vigenti, per presunzione assoluta stabili organizzazioni. Per rendersi conto di ciò, è sufficiente ripercorrere il tipo di operazione triangolare di pianificazione fiscale posta in essere dalle società del *web*. Tali operazioni si risolvono nella costituzione di società fiscalmente ibride o società che nella loro configurazione statutaria sono create come meri schermi privi di sostanza che non possono svolgere né attività reali, né avere dipendenti e favoriscono altresì la costituzione, secondo le regole del proprio ordinamento, di enti fiscalmente residenti in una giurisdizione *offshore*; stipulano accordi anche con i paradisi fiscali e societari più opachi per consentire trasferimenti di flussi e di *royalties*, di interessi e dividendi senza ritenuta alla fonte, per attrarre una piccola quota di quei capitali, che, diversamente, prenderebbero altre destinazioni. Sono questi tipi di operazioni che consentono alle OTT di realizzare ogni anno alti profitti senza pagare imposte sul reddito, né negli Stati della fonte né in quello di residenza o, al massimo, rimanendo incise per il 2 o 3%. A questo schema classico può agevolmente ricondursi il ricordato *Double Irish with Dutch sandwich* (doppia irlandese con sandwich olandese) adottato da *Google* e da altre multinazionali americane. Sulla base di un accordo di *transfer pricing* con l'*Internal Revenue Service*, *Google* ha trasferito i diritti di sfruttamento della propria tecnologia, utilizzabili in tutto il mondo, eccetto negli Stati Uniti, ad una controllata, *Google Ireland Holdings* (GIH), costituita secondo il diritto irlandese, ma residente nel

paradiso fiscale delle Bermuda, dove ha stabilito la sede di direzione effettiva. GIH dà in licenza la tecnologia ad una società olandese, interamente partecipata e costituita in forma di *shell company*, che è un mero veicolo privo, per statuto, di propri *asset*, dipendenti o effettive attività. La società olandese, a sua volta, sublicenzia la tecnologia ad un'altra società irlandese del gruppo, la quale, a differenza di GIH, è residente in Irlanda dove occupa circa 2.000 dipendenti e funge, in sostanza, da mero centro di fatturazione dei profitti conseguiti dal gruppo in tutto il mondo, esclusi gli Stati Uniti. Su tali profitti non sono state pagate imposte sul reddito, perché nei vari Paesi *Google* è in grado di operare senza avvalersi di strutture qualificabili come stabile organizzazione.

D'altra parte, anche l'Irlanda - che non ha regole di *transfer pricing* - si limita ad assoggettare a tassazione alla locale aliquota del 12,5% della *corporate tax*, utili estremamente modesti perché la seconda irlandese, cui affluiscono dai vari Paesi i proventi miliardari del *business*, contabilizza e deduce i costi elevatissimi della *royalties* passive che, in base al contratto di sub-licenza, deve corrispondere alla *shell company* olandese: *royalties* su cui non sono prelevate le ritenute alla fonte, come prevede l'ordinamento irlandese, per i flussi diretti a società di qualsiasi tipo dell'UE. In definitiva, su 12,5 mld. di profitti dell'esercizio 2012 *Google* ha denunciato in Irlanda solo 24 mln. di utili e pagato 8 mln. di euro di tasse a Dublino. A sua volta, la società olandese, in forza del contratto di licenza con la prima irlandese (la capogruppo, titolare della tecnologia), trattiene solo una modesta *fee* per i propri servizi di triangolazione e trasferisce le *royalties* alla capogruppo stessa senza che su di essa - in uscita verso il paradiso - l'Olanda applichi le ritenute alla fonte. È questo il beneficio che dà un senso al *Dutch sandwich* e cioè alla triangolazione attraverso la *shell company* olandese. Ed è così che il gruppo riesce a dirottare alle Bermuda, dove neppure esiste una *corporate tax*, la quasi totalità dei profitti realizzati da *Google* fuori dagli Stati Uniti. Resta così fuori dal circuito fiscale lo Stato di residenza della controllante di ultimo grado (USA) che, con l'iniziale accordo di *transfer pricing* aveva consentito la cessione alla prima irlandese paradiso fiscale dei diritti di sfruttamento della tecnologia americana, nella previsione di tassare, al momento del loro rimpatrio e con un'aliquota del 35%, gli alti utili, ante imposte, realizzati in tutto il mondo.

È evidente che si è in presenza di schemi di pianificazione fiscale aggressiva che, come ho detto, allo stato attuale della legislazione nazionale e internazionale, difficilmente possono essere contestati. Infatti, i vari Paesi della fonte in cui prosperano gli affari non hanno, attualmente, alcun potere di imposizione nei confronti delle grandi multinazionali in quanto in essi non risultano insediate strutture qualificabili come stabili organizzazioni e perché i flussi di denaro che, per i servizi ricevuti, le imprese residenti corrispondono direttamente alla seconda irlandese e deducono dalla propria base imponibile sono qualificabili, in uscita da questi Paesi, come profitti d'impresa, e non possono neppure essere assoggettati, diversamente dai flussi di *royalties* e di interessi, al prelievo con le ritenute alla fonte all'atto del pagamento.

Con la seconda raccomandazione C(2012)8805, la Commissione detta i criteri che permettono di identificare i Paesi terzi che non ottemperano alle norme minime di buona *governance* fiscale (una sorta di *black list*), e suggerisce agli Stati membri di rinegoziare, sospendere o denunciare tutte le convenzioni contro le doppie imposizioni che essi hanno stipulato con i paradisi fiscali (che non rispettano tali regole) per recidere i “ponti” da cui transitano le operazioni più aggressive.

Infine, la Comunicazione COM(2012)722 definisce il piano di azione della Commissione stessa per rafforzare la lotta contro la frode e l’evasione fiscale, dedicando i paragrafi da 8 a 10 alla pianificazione fiscale aggressiva. La Commissione si impegna a prendere misure adeguate per evitare che le direttive europee sulla fiscalità diretta possano essere utilizzate per pianificazioni aggressive come quelle sopra esposte, e a intensificare l’attenzione sui regimi fiscali di favore che alcuni ordinamenti concedono a coloro che trasferiscono la residenza sul loro territorio.

Ma l’affermazione più importante la troviamo alla fine del paragrafo 8, dove la Commissione si impegna a collaborare in sede OCSE «per porre rimedio alla complessità della tassazione del commercio elettronico definendo norme internazionali appropriate».

È facile rilevare come questi atti della Commissione siano indici di buona volontà, ma siano poco utili nella realtà a porre rimedio alle denunciate pianificazioni fiscali aggressive. Ho l’impressione che da tale *empasse* non se ne esca fuori se non si rimedita, in termini più generali, sulle fonti della ricchezza, sulla catena di creazione del valore, sui presupposti dell’imposizione e sulla ripartizione del potere di imposizione fra le diverse giurisdizioni. La proposta di direttiva sulla CCCTB sembra occuparsi, in effetti, di alcuni di questi aspetti – in particolare della ripartizione del potere impositivo tra gli Stati, sia pur mediante un meccanismo che opera ‘a valle’ e sul gettito come quello di *apportionment* – ma l’esito di tale proposta è, come detto, non prevedibile al momento, fermo restando che i tempi per la sua (eventuale) approvazione in via definitiva difficilmente saranno brevi. Dal canto suo l’OCSE, e con esso numerosi Paesi occidentali, hanno fatto grandi passi avanti in questa direzione, ma per ora senza risultati concreti quantomeno in termini di iniziative legislative portate a termine. Questa

incapacità di risolvere organicamente i problemi fiscali dell'economia digitale giustifica, perciò, la domanda che gli studiosi si sono posti in questi ultimi anni: siamo in presenza di una trasformazione o di una vera e propria crisi della fiscalità internazionale?

4. La proposta OCSE di applicazione di una ritenuta

Nell'indicato contesto potrebbe sembrare interessante, almeno a prima vista, la proposta - che si muove in tutt'altro senso - di applicare una ritenuta a titolo di imposta sui pagamenti effettuati da soggetti residenti in un determinato Stato a titolo di corrispettivo di beni digitali o di servizi prestati da imprese di *e-commerce* non residenti. Tale opzione, anch'essa proveniente dall'OCSE, presuppone che il *provider* non residente realizzi un certo volume della propria attività economica in un determinato Stato senza avere una stabile organizzazione. Poiché in genere i pagamenti internazionali per transazioni via *internet* sono effettuati tramite carte di credito o altri mezzi di pagamento elettronico, l'OCSE ritiene che la ritenuta potrebbe essere effettuata da parte degli istituti finanziari coinvolti in tali pagamenti. Ad essi dovrebbe essere affidato il compito di tassare le transazioni digitali trasferendo all'Erario il gettito derivante dall'applicazione della ritenuta.

In verità, sin dal 2005 l'OCSE aveva proposto nel richiamato rapporto «*Final report of the TAG group of OECD of taxation of e-commerce*» che dette ritenute fossero applicate su tutti i compensi (lordi) delle transazioni *on-line*, esattamente come avviene per i flussi delle *royalties* o interessi o, quantomeno, sui compensi (lordi) pagati da operatori economici residenti che, costituendo costi deducibili dal reddito, erodono la base imponibile generale di un Paese.

L'adozione di tale misura ha trovato, però, il suo principale ostacolo sia negli evidenti aggravii burocratici che si porrebbero in capo agli operatori finanziari che dovrebbero gestire, quali sostituti d'imposta, strumenti di pagamento elettronico e carte di credito, sia - quando il pagamento non è effettuato tramite essi - nella difficoltà di assoggettare a tassazione le

cessioni di prodotti digitali direttamente nei confronti dei consumatori finali, che non possono operare da sostituti.

5. Le iniziative di alcuni Stati in materia di imposte dirette

Molti Stati europei non sono rimasti indifferenti alle richiamate triangolazioni internazionali poste in essere dalle OTT per trasferire profitti in giurisdizioni *offshore* e, perciò, sottrarsi alle imposte societarie del paese alla fonte. Il problema che si sono posti è sempre lo stesso ed è stato sintetizzato dal cancelliere *Osborne* quando ha affermato che occorre trovare strumenti del tutto nuovi per costringere le OTT a pagare le tasse nei paesi dove producono e vendono servizi. Dietro questa condivisibile, quanto ovvia, considerazione c'è la proposta di adottare un principio che, vedremo, è l'esatto contrario dei criteri di fiscalità internazionale fin qui adottati da tutti i grandi paesi aderenti all'OCSE.

5.1. L'esperienza inglese

Coerentemente a ciò, nel Regno Unito la Commissione bilancio del Parlamento ha convocato nel novembre del 2013 i rappresentanti di *Google* e *Amazon* per chiedere chiarimenti sulle loro strategie fiscali. Tali incontri non hanno avuto esiti soddisfacenti, tanto che il Governo inglese ha ritenuto di risolvere *ex auctoritate* il problema della tassazione delle *digital enterprises*, varando una legge avente il fine specifico di evitare che le grandi multinazionali digitali, svolgenti attività nel Regno Unito, dirottino gli utili su conti esteri e, comunque, per fare in modo che esse paghino le imposte nei Paesi dove producono e vendono i servizi. Dall'aprile 2015 trova applicazione in tale Paese una speciale tassa sui profitti dirottati, la c.d. «*Diverted Profits Tax*» che ha, appunto, l'obiettivo principale di rendere inopponibili all'Erario quegli accordi stipulati da grandi gruppi con il fine di erodere la base imponibile nel Regno Unito. Tale imposta si applica in due ipotesi.

La prima è quella in cui una società non residente effettua vendite e compie, comunque, operazioni rilevanti nel Regno Unito, eludendo la

creazione di una stabile organizzazione. La legge britannica rimette, in tali casi, all'amministrazione finanziaria il potere di verificare se abbiano avuto luogo nel Regno Unito attività economiche connesse con la fornitura di beni e servizi a clienti residenti e strutturate in modo tale da non dar luogo ad una stabile organizzazione. Questo è il caso, ad esempio, di tutte quelle operazioni che comportano l'esercizio nel Regno Unito di significative attività con esse connesse, ma che, ciononostante, non danno luogo alla conclusione di contratti con i clienti ivi residenti. La norma antielusiva si applica, in altri termini, alle società non residenti che realizzano forniture di beni e servizi a favore di utilizzatori residenti nel Regno Unito, in tutte le ipotesi in cui *«sia ragionevole assumere che la sua attività economica è diretta a evitare l'applicazione delle norme sui redditi prodotti mediante stabile organizzazione»*⁴.

⁴ In particolare, secondo le sez. 2, 8 e 9 del progetto di legge la prima ipotesi si realizza quando:

- una società non residente si serve di un'altra entità per svolgere la sua attività in UK;
- è ragionevole ritenere che tale struttura serva allo scopo di evitare che la società straniera abbia una SO in UK;
- è ragionevole ritenere che:
 - a) tale struttura determini un disallineamento fiscale, e cioè una delle sue parti (correlate) si trova in uno Stato con una pressione fiscale inferiore all'80% di quella inglese e la transazione è priva di valide ragioni economiche; e/o
 - b) tale struttura ha il fine principale o esclusivo di conseguire un risparmio fiscale.

Per quanto riguarda la determinazione della base imponibile possono aversi due sotto-casi:

- c) se c'è elusione "pura" della SO (mirata al fine principale o esclusivo di conseguire un risparmio fiscale, caso *sub b*)), si applicano le regole di determinazione della base imponibile della SO (considerando anche le norme sul TP);
- d) se c'è elusione della SO che determina un disallineamento fiscale (caso *sub a*)), ci si deve chiedere se l'operazione "alternativa" a quella effettivamente concretizzatasi, e cioè quella che sarebbe stata posta in essere in assenza di risparmio fiscale, avrebbe comportato spese deducibili (ignorando le norme sul TP):
 - i. se sì, le norme in tema di attribuzione dei profitti delle SO (lett. a)), ivi incluse le norme sul TP, si applicano all'operazione effettivamente posta in essere, e ai profitti così calcolati si aggiungono i redditi che si sarebbero generati in UK a seguito dell'operazione alternativa (ove mai ve ne fossero);

La seconda ipotesi di applicazione dell'imposta è quella in cui una società residente o una società non residente, ma che esercita un'attività per la quale è soggetta alle imposte nel Regno Unito, godono di un vantaggio fiscale utilizzando accordi o soggetti terzi privi di sostanza economica.

Gli atti di accertamento di tale imposta devono essere preceduti da un invito preliminare con cui l'Ufficio indica le ragioni per cui ritiene che debba applicarsi l'imposta e chiede all'impresa di fornire chiarimenti entro 30 giorni. Decorso tale termine, l'Ufficio dispone di 30 giorni per archiviare il caso o emettere l'accertamento definitivo, adeguatamente motivato anche in relazione ai chiarimenti ricevuti. Con tale accertamento si applica un'aliquota "penalizzante" del 25% commisurata ai profitti che l'Ufficio ha ritenuto sottratti a tassazione nel Regno Unito tramite gli atti di elusione ed erosione delle basi imponibili sopra indicati.

Come si vede, siamo nel pieno della problematica - ben nota a noi italiani - dell'abuso del diritto, alla quale il legislatore ha tentato di porre rimedio con la previsione di cui al nuovo art. 10-*bis* della legge n. 212 del 2000, in attuazione della legge delega fiscale n. 23 dell'11 marzo 2014.

Tale forma di imposizione mi sembra, fra tutte quelle ideate in Europa in questi ultimi anni, quella forse più interessante, rispettosa della richiamata Raccomandazione C(2012)8806 della Commissione UE e degna di essere studiata. Ci tornerò sopra nella parte conclusiva per illustrarne la *ratio* e gli aspetti più fortemente innovativi.

5.2. Le proposte francesi

A sua volta la Francia, sulla scia del noto rapporto "*Colin-Collin*", pubblicato il 18 gennaio 2013, ha assunto iniziative legislative partendo dal presupposto, indicato in tale rapporto, che l'economia digitale è costruita su un modello basato sul reinvestimento degli utili a livello globale piuttosto

-
- ii. se no, l'operazione va interamente riqualficata nell'operazione "alternativa" e i redditi vanno calcolati sulla base di una valutazione equitativa.

Nell'avviso preliminare, l'Ufficio opera un disconoscimento forfettario delle spese (pari al 30% delle medesime), che però può essere rimodulato nel successivo contraddittorio con la società.

che sulla distribuzione dei dividendi. Per questa ragione, il governo francese non ha seguito la via di fissare criteri di tassazione basati su una nozione di stabile organizzazione anche virtuale o sul carattere elusivo della condotta. Si è ritenuto arduo estrapolare dal risultato complessivo conseguito dalle *digital enterprises* i costi e i ricavi afferenti ad un certo contesto territoriale e si è preferito portare avanti una proposta di prelievo para-patrimoniale sulle forme di raccolta gratuita e capziosa dei dati personali operata dalle multinazionali dell'economia digitale (*Colin-Collin* parlano addirittura di raccolta predatoria). Il tributo verrebbe così a ispirarsi ad una logica simile a quella dei tributi ambientali fondati sul principio "chi inquina paga". Come nel caso dei tributi ambientali l'imposta sarebbe dovuta dai soggetti che arrecano un danno all'ambiente mediante emissione di certe sostanze, così nell'ipotesi del tributo sulla raccolta gratuita dei dati il prelievo graverebbe su coloro che effettuano un uso scorretto, quasi sleale della Rete, raccogliendo callidamente dati personali degli utenti da utilizzare successivamente nei confronti degli stessi utenti per finalità commerciali. Al pari dei tributi ambientali rivolti al miglioramento del bene-ambiente (e per i quali, dunque, è auspicabile un aumento del gettito decrescente negli anni), anche questo tributo sarebbe rivolto al miglioramento dell'attuale situazione di scarsa protezione della *privacy* in Rete, incoraggiando, mediante una minore tassazione, quelle imprese che garantiscono una tutela rafforzata dei dati personali degli utenti, così come declinata da appositi strumenti normativi.

Come si vede, si tratterebbe di un tributo che mira ad una sostanziale riappropriazione dei dati personali da parte degli utenti. Siamo fuori dalla logica delle imposte reddituali ed entriamo piuttosto nel campo della tassazione para-patrimoniale. Questa forma di tassazione, in verità, non sembra convincente perché si fonda nella sostanza su una circostanza tutta da dimostrare, e cioè che l'attività di raccolta da tassare sia capziosa, scorretta, addirittura predatoria, oltretutto gratuita e, quindi, tale da giustificare la necessità di "compensare" l'intrusione delle "*web companies*" nel privato con l'applicazione di uno specifico prelievo.

5.3. L'esperienza ungherese

Nel 2012 in Ungheria il governo *Orban* ha introdotto un'imposta sulle telecomunicazioni che le imprese del settore pagano in ragione dei minuti di chiamate vocali e dei numeri di messaggi di testo. Tale prelievo di fatto è posto a carico degli utenti non essendo previsto alcun divieto di rivalsa a carico di dette imprese. L'intento del governo ungherese è quello di colpire coloro che utilizzano *internet* per le chiamate telefoniche. Quindi, il prelievo è un prolungamento di una tassa sulle telecomunicazioni già esistente. In realtà la tassa è finita per gravare, non solo sui dati consumati per servizi di telefonia e messaggistica, ma su tutti i dati trasmessi via *internet*. Com'è noto, questo prelievo ha suscitato forti proteste nel Paese imputandosi al Governo di attentare all'esercizio dei diritti democratici e alle libertà fondamentali, in particolare, la libertà all'informazione.

5.4. L'esperienza spagnola

Il 30 ottobre 2014 la Spagna ha introdotto la c.d. «tassa *Google*». In realtà si tratta dell'obbligo per gli aggregatori di *link* (ad esempio, *Google news*, ma in realtà si tratta di una categoria molto ampia) di pagare un contributo agli autori che sono titolari dei contenuti cui rinviano i *links* aggregati. L'intento è obiettivamente quello di favorire gli editori ai danni dei motori di ricerca. L'effetto è stato che *Google* non ha più operato in Spagna e, quindi, ha smantellato la versione spagnola di *Google news*.

5.5. Le iniziative italiane

Come si sa, il nostro Paese non è stato da meno quanto ad iniziative legislative in materia, anche se la più interessante di esse - il c.d. emendamento Boccia - non ha concluso il suo *iter* legislativo. L'obiettivo era stato, anche qui, quello di forzare i tradizionali modelli di collegamento col territorio dello Stato al fine di tassare in Italia i proventi derivanti dal commercio elettronico diretto e indiretto.

La norma non ha convinto perché imponeva in modo surrettizio l'apertura della partita iva in Italia ai fornitori non residenti dei predetti

servizi di pubblicità (editori, concessionarie pubblicitarie, motori di ricerca o altro operatore pubblicitario). Era come se si fosse voluto introdurre una presunzione assoluta di esistenza della stabile organizzazione italiana da parte di tali soggetti, in contrasto con la Direttiva comunitaria in materia di IVA 2006/112/CE (artt. 44 e 196).

6. L'imposizione indiretta dei servizi digitali

In tema di IVA l'Unione Europea si è di recente mobilitata con riferimento alla tassazione dei servizi "digitali".

Il primo gennaio 2015 è, infatti, entrato in vigore lo speciale regime denominato "*Mini One Stop Shop*", anche noto con l'acronimo "MOSS", che trova applicazione con riguardo ai c.d. servizi "TBES" (*Telecommunication, Broadcasting and Electronic Services*). Trattasi dei servizi di telecomunicazione e di tele-radiodiffusione, nonché di quelli forniti per via elettronica elencati nell'Allegato II della Direttiva 2006/112/CE, e cioè:

- 1) la fornitura di siti *web* e *web-hosting*, gestione a distanza di programmi e attrezzature;
- 2) la fornitura di software e relativo aggiornamento;
- 3) la fornitura di immagini, testi e informazioni e messa a disposizione di basi di dati;
- 4) la fornitura di musica, film, giochi, compresi i giochi di sorte o d'azzardo, programmi o manifestazioni politici, culturali, artistici, sportivi, scientifici o di intrattenimento;
- 5) la fornitura di prestazioni di insegnamento a distanza.

Con riferimento a tali servizi, i prestatori dovranno applicare l'IVA del Paese di destinazione in cui è stabilito il committente, ove quest'ultimo sia un privato consumatore (c.d. servizi "B2C"), in deroga al criterio generale di localizzazione dei servizi B2C nel Paese del prestatore. La conseguenza è la seguente: i consumatori pagheranno l'Iva nella misura prevista nel Paese in cui sono domiciliati, indipendentemente dal luogo in cui è stabilito il fornitore.

Ciononostante, i prestatori di servizi non saranno obbligati a identificarsi in tutti gli Stati in cui effettuano le operazioni Iva. Tramite il

MOSS, che sotto quest'aspetto rappresenta un'importante misura di semplificazione, essi potranno infatti trasmettere le dichiarazioni Iva trimestrali (ed effettuare i versamenti) nell'unico Stato in cui sono stabiliti; quest'ultimo, poi, trasferirà automaticamente le risorse incamerate a tutti gli Stati membri in cui risiedono i consumatori.

Resta ferma la difficoltà, per i prestatori, di rispettare tutte le regole in materia di IVA vigenti nei Paesi in cui i consumatori finali sono residenti o domiciliati (con riguardo non solo alle disposizioni che prevedono la misura delle aliquote, ma anche a quelle che disciplinano l'emissione delle fatture, l'eventuale "contabilità di cassa", etc.). Chi opera con il MOSS dovrà quindi conoscere – ed applicare – il complesso delle norme IVA in vigore negli Stati membri "di consumo", anche se le operazioni vengono formalmente effettuate nel proprio Stato membro di identificazione. Il che non è una piccola complicazione.

7. Alcune proposte conclusive

La mia personale opinione su come costruire forme di tassazione accettabili dell'economia digitale è che ci si dovrebbe muovere su piani diversi da quelli tradizionali, sulla falsariga anche dei ricordati principi OCSE, guardando anche alla nuova normativa introdotta nel Regno Unito.

7.1. L'ipotesi della "bit tax"

In un'ottica non strettamente nazionale, la forma di tassazione di più facile attuazione mi sembra quella, planetaria, ideata nel 1995 da *Arthur J. Cordell*⁵ nota come *bit tax*, da tutti apprezzata - compreso l'OCSE -, ma mai realmente proposta. Essa è un'imposta volta a tassare i dati trasmessi via *internet*, da applicare, quindi, al traffico digitale per ogni unità di

⁵ Arthur J. Cordell, *New taxes for a new company*, *Government Information in Canada*, vol. 2, 4, 1996; *Taxing the Internet: The proposal for a bit tax*, International Tax Program at the Harvard Law School, February 14, 1997.

trasmissione elettronica, cioè il *bit*, che transita sulle autostrade dell'informazione, comprese le telecomunicazioni.

Come ho detto all'inizio, tale tributo è fortemente innovativo perché non colpisce un indice di capacità contributiva tradizionale come il reddito o il patrimonio, ma grava sulle trasmissioni come un nuovo modo di fare ricchezza e, quindi, come un nuovo modo di generare detta capacità. I soggetti passivi sarebbero gli utilizzatori del *web* e delle altre infrastrutture telematiche e l'indice di capacità contributiva sarebbe la comunicazione o, meglio, la trasmissione delle informazioni generanti in coloro che le acquisiscono una capacità di trarne profitto. La misurazione di tale capacità sarebbe data dal conteggio dei *bit* trasmessi. È evidente che la *bit tax*, così costruita, si pone fuori dal campo della specifica tassazione delle *digital enterprises*. Non può, quindi, essere assunta come uno strumento per recuperare a tassazione i redditi prodotti da tali società.

L'aliquota dell'imposta, secondo Cordell, dovrebbe essere dello 0,000001 centesimi/\$ per *bit*. Della sua riscossione dovrebbero occuparsi i *common carrier* delle telecomunicazioni, delle reti satellitari e dei sistemi via cavo. L'imposta verrebbe liquidata Paese per Paese.

La *bit tax* di Cordell è un'imposta facile da gestire e da riscuotere, che ha indubbiamente una vocazione sistemica e globale perché presuppone l'accordo di tutti gli Stati. Tassando i *bit* a monte degli operatori del traffico digitale, in piccolissime quantità, si possono ottenere enormi introiti che andrebbero devoluti ad un Fondo internazionale avente scopi sociali. La gestione e la riscossione dovrebbero adeguarsi alla formula della suddivisione tra Paesi, in base alla rispettiva partecipazione al traffico e dovrebbero rientrare nell'ambito della *International Telecommunications Union* delle Nazioni Unite. Per evidenti ragioni di equità la platea dei soggetti passivi dovrebbe essere limitata ai *professional users*.

L'OCSE è favorevole ad un tale tipo di tributo da applicare, nella sua versione, all'uso della larghezza di banda dei siti *web* e basato sul numero di *byte* utilizzati, con riferimento a scaglioni progressivi, con aliquote differenti a seconda della dimensione o del fatturato dell'azienda. Essa si applicherebbe a partire da una soglia minima per la larghezza di banda utilizzata annualmente e potrebbe essere dedotta dall'imposta sulle società.

7.2. La proposta Quintarelli

Un'iniziativa rimasta, per ora, allo stadio di proposta parlamentare è quella del disegno di legge presentato presso il Parlamento italiano dagli on. Quintarelli ed altri che prevede un intervento sul commercio elettronico diretto, e cioè sulle transazioni concluse direttamente *on-line* con consegna dei beni immateriali (*software, e-book, brani musicali, ecc.*) al cliente finale. Tale proposta si sostanzia nella tassazione di redditi che attualmente non sono imponibili in Italia per carenza del requisito di territorialità, si tratta, infatti, di profitti realizzati da società con sede all'estero senza alcuna stabile organizzazione nel territorio italiano. Questo tipo di tributo intende far derivare da una significativa "presenza digitale" in Italia dell'impresa estera – e cioè dalla conclusione di un numero significativo di transazioni con clienti italiani – la creazione di uno stabile radicamento nel territorio. Per indurre il soggetto estero ad autodichiarare una stabile organizzazione la proposta di legge ipotizza una ritenuta del 25% sui pagamenti, cioè sui ricavi lordi, realizzato in Italia dall'impresa estera, incaricando di tale adempimento il circuito bancario italiano.

Questo impianto normativo ha il difetto di fondo di ridefinire unilateralmente un concetto, quello di stabile organizzazione, già definito da numerosi trattati bilaterali conclusi dall'Italia. Si propone, in particolare, un'integrazione di tale concetto modificando l'art. 162 del TUIR nel modo seguente: «si considera in ogni caso sussistente una stabile organizzazione in Italia qualora si realizzi una presenza continuativa di attività *on-line* riconducibili all'impresa non residente, per un periodo non inferiore a sei mesi, tale da generare nel medesimo periodo flussi di pagamenti a suo favore, comunque motivati, in misura complessivamente non inferiore a 5.000.000,00 di euro».

Il principale punto critico della proposta sta nel fatto che la stabile organizzazione è un concetto definito, prima ancora che dalle norme interne, dai trattati bilaterali contro le doppie imposizioni che a loro volta si ispirano alla definizione sancita in sede OCSE. E i Trattati internazionali, per il

principio di specialità, prevalgono sulle norme interne, laddove queste siano meno favorevoli ai contribuenti.

Dunque, una modifica unilaterale del concetto di stabile organizzazione rischia di rivelarsi inefficace se non nelle ipotesi residuali di rapporti con soggetti esteri residenti in Paesi in cui l'Italia non ha stipulato alcun trattato.

Il secondo punto critico è che il coinvolgimento di banche e istituzioni finanziarie incaricate del pagamento non è concretamente attuabile: a differenza dei sostituti d'imposta, che conoscono le ragioni dei pagamenti ai propri fornitori ed hanno le informazioni necessarie per stabilire quando effettuare la ritenuta, le banche incaricate del pagamento sarebbero gravate da un onere non facilmente assorbibile. Inoltre, incaricandole dell'effettuazione e del versamento delle ritenute per i pagamenti effettuati alle *digital enterprises* estere, le si renderebbe direttamente responsabili nei confronti del fisco italiano, con la conseguenza che potrebbero essere chiamate in causa dalle società estere che hanno ricevuto i pagamenti per aver esse disapplicato le norme pattizie.

La mia impressione è che se si ritiene che l'operatività via *web* e il commercio elettronico diretto possano dar luogo ad una stabile organizzazione occulta secondo i principi fissati dalla nota sentenza della Corte di cassazione nel caso «*Philip Morris*», mi sembra evidente che la possibilità di accertarla esiste già oggi, senza alcun bisogno di modifiche delle norme domestiche.

Il fatto è che, con queste proposte, si trascura che, allo stato attuale, la intassabilità dei redditi non prodotti nel territorio attraverso una stabile organizzazione fisica si basa su una regola consolidata secondo cui le imposte si pagano dove si produce il reddito o dove sono i dipendenti. Il che significa che i redditi dell'impresa meramente esportatrice non possono attualmente essere tassati nel paese di destinazione dei prodotti, e cioè, nella specie, che il commercio elettronico diretto non fa sorgere nello stato del consumo di tali prodotti una stabile organizzazione. Sono convinto che questa regola è ormai obsoleta in tempi di globalizzazione, ma se la si vuole cambiare, lo si deve fare in sede pattizia, cioè con accordi internazionali. L'impressione, in altri termini, è che siamo in presenza di una proposta

estemporanea confezionata senza una sufficiente dimestichezza con i meccanismi della fiscalità internazionale.

7.3. La proposta di una normativa anti-abuso

Se dovessi pensare ad un tributo nazionale da applicare alle imprese dell'economia digitale, l'unico che mi parrebbe meritevole di un certo approfondimento, in via contingente e in questa fase storica, è - come ho detto - la illustrata «*Diverted Profits Tax*» britannica e la «*Cayman Tax*» belga varata sulla scia di quest'ultima. Sarebbero delle imposte diverse e autonome rispetto all'ordinaria imposta societaria, la cui applicazione consentirebbe di rendere inopponibili all'Erario quegli accordi stipulati da grandi gruppi con il fine, appunto, di erodere la base imponibile.

Ho già detto che la proposta britannica sembra - fra tutte quelle ideate in Europa in questi ultimi anni - forse la più organica e interessante, rispettosa del BEPS *Action Plan* dell'OCSE e coerente alla richiamata Raccomandazione C(2012)8806 della Commissione UE. Sarebbe, perciò, degna di essere studiata e approfondita in un'ottica anche comunitaria.

A prima vista, avrebbe l'inconveniente di non essere di facile applicazione, dovendo nella sostanza l'amministrazione finanziaria essere in grado di determinare, solo in via induttiva e indiretta, i profitti che, ancorché formati in Gran Bretagna, sono denunciati in altri Paesi a più bassa tassazione. Essa avrebbe, però, il vantaggio di essere costruita intorno al concetto di elusione fiscale, che innegabilmente è l'unico strumento offerto, in questa fase storica, agli enti impositori per evitare l'aggiramento delle norme sulla stabile organizzazione che le imprese OTT perseguono attraverso atti, negozi ed espedienti giuridici aventi esclusiva finalità di risparmio fiscale. La legge britannica consentirebbe in questi casi all'ente impositore di avvalersi di una presunzione legale relativa, secondo cui la base imponibile della DPT sarebbe costituita dagli stessi profitti che sarebbero stati tassati se le operazioni fossero state poste in essere in Gran Bretagna attraverso una stabile organizzazione applicando le norme interne eluse. *Mutatis mutandis*, l'Ufficio verificatore dovrebbe applicare le stesse tecniche di accertamento attualmente adottate per la ricostruzione dei redditi

delle stabili organizzazioni occulte. Un “reddito senza Stato” (*stateless income*) diverrebbe così il presupposto del tributo speciale, indipendentemente dal suo formale radicamento nel territorio e dalla imputabilità di un’imposta societaria ad un soggetto passivo residente nel Paese c.d. della fonte.

Ciò aprirebbe indubbiamente la porta a forme innovative europee di tassazione sulla “mera presenza” e sull’esistenza di un valido “nesso economico” (c.d. *nexus*) dell’attività dell’impresa digitale con il territorio e sull’uso del mercato locale dall’esterno⁶. La caratteristica più interessante della DPT è, insomma, che essa si limiterebbe a garantire il diritto degli Stati alla tutela e alla protezione delle proprie basi imponibili, ostacolato da comportamenti abusivi e artificiosi, senza mettere in discussione né i principi e le libertà economiche, né il diritto fondamentale del privato ad operare liberamente sui mercati. Sarebbe un prelievo che è diretto solo a contrastare la pianificazione fiscale aggressiva e l’abuso del diritto che la stessa UE condanna. La DPT non condizionerebbe la concorrenza nel

⁶ Su questa strada sembra essersi posta da tempo la Corte di cassazione in tema di stabile organizzazione occulta. Nel noto caso *Philip Morris*, detta Corte (sentenze. nn. 3367 e 3368 del 2002) ha affermato che “una o più società del gruppo possono esercitare un’attività di gestione attraverso una struttura operante nello Stato della fonte, come parte integrante di un più vasto programma facente capo al gruppo”. Da tale sentenza emerge evidentemente un orientamento diretto a ritenere che le sinergie delle diverse società, alle quali la struttura nazionale fa riferimento, non possono non essere unitariamente considerate. Non altrimenti può interpretarsi quel passo in cui si afferma che costituisce “indebito frazionamento del fenomeno [stabile organizzazione] la mancata utilizzazione di tutti gli elementi di prova che, pur non riguardando il singolo rapporto tra ciascuna società e struttura nazionale servente, contribuiscono a verificare l’esistenza di un rapporto di dipendenza in relazione ad un programma al quale diverse società del gruppo contribuiscono”. Mi si permetta l’autocitazione, ma questa sentenza riecheggia in modo impressionante ciò che dicevo più di trent’anni fa, e cioè che la stabile organizzazione sta sempre più divenendo l’emblema di una dimensione socio-economica che sfiora la soggettività giuridico-tributaria senza mai toccarla (*Contributo all’elaborazione del concetto di stabile organizzazione secondo il diritto interno*, in *Rivista di diritto finanziario e scienza delle finanze*, 1985, pp. 385-415). Dagli esempi fatti mi pare risulti abbastanza evidente che l’evoluzione del tessuto normativo e della giurisprudenza è sempre più nel senso della valorizzazione dell’organizzazione, delle iniziative e dei programmi quali centro di imputazione di effetti giuridici e delle dinamiche economiche dell’impresa.

mercato, ma la concorrenza fiscale tra stati, alcuni avvantaggiati, altri lesi nel loro interesse erariale.