

SENATO
COMMISSIONI RIUNITE 6^a (FINANZE E TESORO)
E 10^a (INDUSTRIA, COMMERCIO, TURISMO)

AUDIZIONE DEL PRESIDENTE DELL'AUTORITÀ GARANTE
DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

PROF. GIOVANNI PITRUZZELLA

in merito

al Disegno di Legge n. 2526 recante “Misure in materia fiscale per la
concorrenza nell'economia digitale”

Tra le tematiche di politica pubblica connesse alla digitalizzazione dell'economia, la definizione di un sistema fiscale adeguato alle peculiarità del sistema economico – globale, delocalizzato e digitalizzato – del XXI secolo costituisce una priorità che ha una valenza non solo economica, ma anche eminentemente sociale.

L'innovazione tecnologica, infatti, ha innescato cambiamenti strutturali delle modalità di produzione, distribuzione e consumo di beni e servizi che alterano la fisionomia e la geografia delle catene del valore, fanno emergere nuovi modelli di business ed estendono i confini dei mercati mettendo in discussione la tenuta e l'adeguatezza delle regole che hanno storicamente caratterizzato il macro-sistema tributario internazionale.

In tale contesto, aumenta la possibilità che l'adozione di strategie fiscali aggressive da parte delle imprese multinazionali generi indebiti vantaggi concorrenziali per talune imprese, che la concorrenza fiscale internazionale tra gli Stati limiti l'effettività ed equità della tassazione delle attività digitali, e che la geografia della tassazione sia disallineata rispetto a quella della creazione del valore.

Tali questioni non interessano un particolare settore dell'economia, ma hanno una valenza sistemica sulla struttura e l'equità dei sistemi fiscali nazionali (e internazionali) e sulla sostenibilità delle politiche di *welfare*, proprio in un momento storico in cui il ruolo di tali politiche è sempre

più rilevante a causa delle crescenti diseguaglianze nella distribuzione della ricchezza e del reddito che pure appaiono costituire tratti caratteristici dell'economia moderna. Infatti, è evidente che - al fine di assicurare un gettito sufficiente a finanziare la spesa pubblica e gli ammortizzatori sociali - un prelievo fiscale ridotto sulle attività digitali può indurre a un aumento della pressione fiscale su altre attività e sui fattori di produzione meno mobili, incidendo negativamente sull'equità complessiva della tassazione.

Così come la questione fiscale costituisce, anche nell'Unione Europea, fonte di continua tensione tra una competenza gelosamente custodita entro il perimetro della sovranità nazionale e la logica di un mercato aperto e concorrenziale, sempre più globale, anche l'esigenza di ridefinire sostanzialmente il sistema fiscale deve essere affrontata tanto a livello internazionale quanto a livello nazionale.

I processi di dematerializzazione, digitalizzazione e globalizzazione, rinforzandosi a vicenda, oggi definiscono una nuova fisionomia dell'economia, caratterizzata da nuove e complesse catene del valore, spesso multi-localizzate e fondate sempre più su *asset* intangibili, da consumatori che possono acquistare facilmente in un *marketplace* privo di confini, da imprese multinazionali che offrono (realizzando profitti significativi) beni e servizi in Paesi nei quali non hanno una minima presenza fisica o legale.

La globalizzazione non è certo un fenomeno nuovo, ma il processo di dematerializzazione in diversi settori, la crescente rilevanza dei servizi nell'economia e la riduzione di costi di transazione amplificano certamente alcuni tratti distintivi dell'economia globale.

Ne consegue che le imprese acquistano potenzialmente la capacità di servire mercati geograficamente distanti con una minima presenza fisica e diventa più complesso individuare dove e come viene creato il valore nelle filiere – *rectius* ecosistemi – digitali. Al contempo, le imprese hanno maggiori opportunità di porre in essere strategie aggressive volte a sfruttare le opportunità di una tassazione internazionale inadeguata assoggettando i redditi di impresa in giurisdizioni fiscali nella quali l'imposizione è minima.

Inoltre, nelle catene del valore digitali, gli *asset* intangibili assumono una sempre maggiore centralità non solo nella fornitura di servizi immateriali, quali i contenuti digitali, ma anche nella gestione di attività tradizionali. Anche tale aspetto pone nuove sfide alla tassazione nell'economia digitale sia in relazione alla qualificazione di talune transazioni sotto il profilo fiscale (ad esempio, i servizi di *cloud computing*), sia in relazione alle opportunità per utilizzare strategicamente contratti di licenza e altre soluzioni per sfruttare a proprio vantaggio il trattamento fiscale di tali intangibles.

Ulteriori sfide derivano dalla centralità che l'acquisizione e il trattamento dei dati e dei *big data* ha assunto nei processi di creazione del valore nell'economia digitale, sia in relazione alla natura delle transazioni riguardanti i dati personali, e dunque il loro trattamento fiscale, sia in relazione alla difficoltà di determinare quale parte dei profitti attribuire alle diverse funzioni e, dunque, anche ai diversi Paesi nei quali tali funzioni sono localizzate.

Inoltre, i dati sono spesso utilizzati in modelli di business a più versanti. Ad esempio, gli operatori possono acquisire dati su un versante del mercato e utilizzarli per fornire servizi ad operatori attivi su un altro versante del mercato, ad esempio attraverso servizi di intermediazione pubblicitaria. Ciò può rendere ancora più complessa l'attribuzione del profitto tra le diverse attività e i diversi Paesi nei quali sono svolte.

Infine occorre rilevare come, esternalità di rete ed economie di scala, comportino una tendenza alla concentrazione dei mercati digitali e delle piattaforme che abilitano gli scambi.

Il risultato della combinazione di tali fattori è dunque un'economia digitale caratterizzata da una "grande distribuzione digitalizzata" di beni e servizi, su scala globale, in mercati altamente concentrati, e con elevate opportunità per porre in essere aggressive strategie fiscali con un impatto dirompente sulla geografia fiscale internazionale sia in termini di effettività del sistema di tassazione, che della sua equità.

In effetti, è stato osservato anche in diverse sedi internazionali come le suddette caratteristiche dell'economia digitale rendano più agevole e

amplifichino l'impatto delle pianificazioni aggressive poste in essere dalle imprese, spesso multinazionali, per minimizzare il carico fiscale¹. Pratiche che, nel perseguimento dell'interesse degli azionisti, tuttora non appaiono costituire un elemento riconosciuto come parte essenziale della responsabilità sociale di impresa.

Le strategie che le imprese adottano per minimizzare il carico fiscale nel settore digitale non sono sostanzialmente diverse da quelle utilizzate anche in settori più tradizionali. Tuttavia, alcune delle caratteristiche peculiari dell'economia digitale tendono ad esacerbare le opportunità per le imprese di porre in essere tali pratiche.

In primo luogo, le pratiche che consentono all'impresa (multinazionale) di ridurre il carico fiscale nei paesi in cui offrono beni e servizi ai consumatori.

In secondo luogo, lo sfruttamento delle opportunità di allocare tra diverse giurisdizioni funzioni non in maniera fisiologica, ma al fine di ridurre il carico di imposizione fiscale, localizzando ad esempio funzioni, assets, rischi, e dunque reddito, in giurisdizioni con trattamenti fiscali favorevoli.

In terzo luogo, l'elusione delle imposte indirette sui consumi reso possibile da un uso strategico delle esenzioni per le vendite dall'estero.

Tali pratiche non hanno implicazioni solo sull'efficacia ed equità del sistema fiscale, ma hanno anche un impatto sulla concorrenza.

I rischi per la concorrenza sono forse più evidenti con riguardo alla tassazione indiretta, posto che l'imposta sul valore aggiunto può incidere direttamente sul prezzo finale pagato dal consumatore.

Più in generale, comunque, le imprese che operano solo a livello nazionale o non hanno comunque capacità e possibilità di utilizzare strategie fiscali aggressive si trovano in una situazione di svantaggio competitivo nei confronti delle imprese che possono ridurre la pressione

¹ Cfr., *ex multis*, European Parliament, Directorate General for Internal Policies, *Tax Challenges in the Digital Economy*, June 2016; European Commission, *Report of the Commission Expert Group on taxation of the Digital Economy*, 2014; OECD, *BEPS Action 1: Address the Tax Challenges of the Digital Economy, Public Discussion Draft*, 2014.

fiscale utilizzando opportunisticamente alcune debolezze del macro-sistema fiscale globale. Uno studio svolto per la Commissione Europea mostra come le imprese multinazionali possono godere di un carico fiscale inferiore (del 3,5%) rispetto alle imprese che operano esclusivamente su base nazionale e ancor più rispetto alle piccole e medie imprese².

La rilevanza concorrenziale di tale fenomeno è evidente anche sotto una diversa prospettiva: gli interventi della Commissione europea ai sensi delle norme che vietano gli aiuti di Stato. La concessione di vantaggi fiscali a determinate società e non ad altre da parte degli Stati Membri, infatti, è illegittimo ai sensi delle norme UE sugli aiuti di Stato.

E' tuttora in corso l'investigazione della Commissione Europea in relazione al trattamento fiscale riconosciuto dal Lussemburgo ad Amazon. Nel 2015, Amazon ha deciso di cambiare la propria struttura fiscale iniziando a pagare tasse in diversi paesi europei. Ed è ben nota la decisione della Commissione Europea che ha accertato la concessione da parte dell'Irlanda ad Apple di vantaggi fiscali indebiti per un totale di 13 miliardi di EUR³.

Ricordo come, alla luce della consolidata prassi della Commissione e della giurisprudenza della Corte di Giustizia, costituisca aiuto di Stato ex art. 107 TFUE ogni misura che cumulativamente: i) attribuisca un qualsivoglia vantaggio economico al beneficiario, falsando o minacciando di falsare in tal modo la concorrenza tra gli Stati membri; ii) sia riferibile allo Stato o a risorse statali; iii) sia applicabile, in modo selettivo, a favore di talune imprese o produzioni.

La nozione europea ha, dunque, una estesa portata oggettiva, basandosi sul vantaggio economico recato al beneficiario dell'aiuto, a prescindere dallo scopo extra-fiscale perseguito dal legislatore, seppur di interesse generale e meritevole di tutela giuridica, rilevando soltanto l'effetto

² VVA & ZEN, *SME Taxation in Europe – An empirical study of applied corporate income taxation for SMEs compared to large enterprises*, European Commission CIP Programme, p. 111 citato in European Parliament, Directorate General for Internal Policies, *Tax Challenges in the Digital Economy*, June 2016.

³ Commission Decision of 30.8.2016 on State Aid SA.38373 (2014/C) (ex 2014/NN) (ex 2014/CP) implemented by Ireland to Apple.

economico sul mercato interno con effetti negativi, anche potenziali, sulla libera concorrenza.

Nel caso irlandese, la Commissione ha concluso che due *ruling* fiscali emanati dall'Irlanda nei confronti di Apple hanno considerevolmente e artificialmente abbassato le imposte che la società ha versato in tale Stato membro a partire dal 1991.

I *ruling* fiscali sono, di per sé, strumenti perfettamente legali: si tratta di lettere di *patronage* emesse dalle autorità fiscali che spiegano a una determinata impresa le modalità per il calcolo delle imposte societarie o l'applicazione di alcune disposizioni fiscali speciali.

E' vero che, per lungo tempo, la Commissione non ha messo a fuoco la potenziale portata distorsiva di tali accordi: prova ne è il fatto che la comunicazione del 1998 sull'applicazione delle norme relative agli aiuti di Stato alle misure di tassazione diretta delle imprese non ne faceva menzione.

La Comunicazione sulla nozione di aiuto di Stato pubblicata nel luglio 2016, invece, affronta apertamente il tema dedicandovi uno specifico paragrafo (5.4.4 *Ruling* e transazioni), e lo fa muovendo dalla considerazione che il controllo degli aiuti di Stato nell'ambito dell'UE ha lo scopo di garantire che gli Stati membri non riservino a determinate società, tramite *ruling* fiscali o altrimenti, un trattamento fiscale migliore rispetto ad altre⁴.

Dunque, in linea di principio, il ricorso ai *ruling* non costituisce “di per sé” una violazione automatica del principio di libera concorrenza. Tuttavia, perché essi siano compatibili con le regole del mercato interno, devono ricorrere due condizioni: i) il loro utilizzo da parte di uno Stato membro non deve essere selettivo; ii) le transazioni tra eventuali parti correlate (compresi i riparti di costi e ricavi, come nel caso Apple) devono rispondere a condizioni e termini che sarebbero applicati dalle stesse anche in assenza di un qualsiasi collegamento funzionale.

⁴ Comunicazione della Commissione sulla nozione di aiuto di Stato di cui all'articolo 107, paragrafo 1, del trattato sul funzionamento dell'Unione europea (2016/C 262/01).

Nel caso di specie, i due *ruling* fiscali dell'Irlanda approvavano un'assegnazione artificiale degli utili di vendita di Apple Sales International e Apple Operations Europe alle rispettive "sedi centrali", dove non erano tassati. Di conseguenza, essi consentivano ad Apple di versare molte meno imposte di altre imprese, il che è illegale ai sensi delle norme UE sugli aiuti di Stato. Grazie al metodo di assegnazione avallato con i *ruling* fiscali, infatti, Apple ha pagato sugli utili di Apple Sales International soltanto un'aliquota effettiva dell'imposta sulle società che dall'1% del 2003 è via via scesa fino allo 0,005% del 2014.

La decisione non mette, dunque, in discussione il regime tributario irlandese in generale né l'aliquota dell'imposta sulle società applicata nel paese, ma colpisce l'indebito vantaggio competitivo goduto da Apple grazie al metodo approvato di calcolo degli utili imponibili di ciascuna società in Irlanda.

Come affermato da Almunia prima (a proposito dell'indagine sul *ruling* accordato dal Lussemburgo ad Amazon) e da Vestager poi (a proposito del caso Apple), la decisione della Commissione non contrasta con il potere degli Stati di scegliere la politica economica che ritengono più appropriata e, in particolare, di ripartire la pressione fiscale nella maniera prescelta sui diversi fattori di produzione. Si tratta, piuttosto, di distinguere il tema della concorrenza fiscale da quello della concorrenza tra operatori economici.

In altre parole, il riferimento rispetto al quale parametrare la valutazione di legittimità della misura fiscale è il regime tributario generale del paese considerato. Una disposizione fiscale più favorevole rispetto a quella vigente in un altro paese - es. una riduzione dell'aliquota d'imposta - può attribuire un vantaggio alle imprese che rientrano nel suo campo di applicazione e avere di norma un impatto sulla loro posizione rispetto ai concorrenti, ma essere irrilevante ai fini della disciplina sugli aiuti di Stato, fintantoché interessi tutti gli agenti economici e tutte le produzioni operanti nel paese e non integri, pertanto, il criterio della selettività.

Dunque, non si tratta di porre in discussione la sovranità fiscale dei singoli Stati né la competizione fiscale, purché questa sia a pari condizioni, e non *ad personam*. L'intervento comunitario ai sensi delle

norme sugli aiuti di Stato si limita a colpire quelle situazioni in cui si manifestano profili di patologia o di abuso nell'esercizio della discrezionalità riconosciuta agli Stati membri in violazione del diritto dell'Unione.

In altre parole, esulano dalla sfera di competenza dell'UE in materia di controllo degli aiuti di Stato le strategie adottate dalle società multinazionali per assoggettare a tassazione le proprie vendite in una giurisdizione (con trattamento favorevole) piuttosto che nei paesi nei quali venivano venduti i prodotti.

Occorre, dunque, affiancare agli interventi *ex post* relativi a specifiche imprese e a particolari condotte patologiche una più generale riforma dei sistemi fiscali.

In effetti, oggi il dibattito sulle sfide ai sistemi fiscali derivanti dalla rivoluzione digitale non ha ad oggetto l'*an*, ma il *quomodo* di una revisione delle regole. Anche quest'ultime, definite con riferimento ad un'economia "tradizionale", subiscono infatti l'effetto *disruptive* dell'innovazione digitale non tanto perché emergono criticità del tutto inedite, ma perché le criticità esistenti appaiono amplificate dalle caratteristiche dell'economia globalizzata. Emerge così la scarsa attualità di talune scelte che fino ad ora hanno caratterizzato la *policy* internazionale in materia fiscale.

E' in tale cornice, dunque, che si apprezza il disegno di legge in parola recante misure in materia fiscale per la concorrenza nell'ecosistema digitale. Senza entrare nel merito tecnico delle proposte ivi avanzate, infatti, non possono che condividersi gli obiettivi che tale disegno di legge si propone di raggiungere sia con riguardo all'esigenza di affrontare il fenomeno delle imprese che generano ingenti profitti sul territorio italiano senza avere una presenza fisica significativa che le esponga ad una tassazione del reddito in Italia, sia con riferimento all'esigenza di evitare che l'imposta indiretta sui consumi diventi strumento di discriminazione competitiva a danno delle imprese registrate.

La prima questione chiama inevitabilmente in causa la nozione di "stabile organizzazione", posto che i trattati fiscali internazionali non consentono

la tassazione dei profitti aziendali, in assenza di una stabile organizzazione sul territorio della giurisdizione in cui l'impresa non è residente.

I criteri tradizionali che sono stati fino ad ora adottati, in sede internazionale, per individuare la soglia che definisce l'esistenza di una stabile organizzazione – legata comunque a una certa presenza fisica nel territorio – sono stati definiti con riferimento ad un modello di un'economia anch'essa “tradizionale” e ancorata alla fisicità dei processi produttivi e distributivi locali. E' ben possibile, se non assolutamente opportuno, che tali criteri siano oggi rivisti alla luce delle caratteristiche proprie dell'economia digitale.

Il venir meno della territorialità tipica dell'economia *brick-and-mortar*, costituisce probabilmente uno degli elementi maggiormente dirompenti sull'impostazione tradizionale dell'imposizione fiscale a livello internazionale fondata sul “nexus” tra localizzazione dell'attività e la soggezione o meno all'imposizione fiscale di una giurisdizione.

Il commercio elettronico, infatti, consente relazioni commerciali che prescindono dalla co-localizzazione geografica tipica del commercio tradizionale. I contratti possono essere agevolmente conclusi a distanza “con un *click*”; al tempo stesso, le tecnologie ICT hanno ridotto i costi dell'organizzazione e del coordinamento di attività complesse a distanza. Pertanto, le funzioni aziendali gestionali spesso non sono svolte nei luoghi in cui sono svolte le attività operative, sono localizzati i fornitori e/o gli acquirenti.

La tecnologia digitale ha avuto un impatto significativo sul modo in cui le fondamentali funzioni aziendali sono svolte, migliorando la capacità di svolgere attività in remoto, aumentando la velocità con cui le informazioni possono essere elaborate, analizzate e utilizzate, riducendo le barriere geografiche al commercio, ampliando il numero di potenziali clienti che possono essere raggiunti. Ne consegue che anche lo sviluppo di una clientela non richiede più investimenti in infrastrutture fisiche locali come in un'economia *brick-and-mortar* tradizionale.

Tali cambiamenti incidono sui sistemi di tassazione diretta, atteso che viene meno il legame tra lo svolgimento di transazioni commerciali e la presenza fisica in una determinata giurisdizione, che normalmente costituisce un requisito per assoggettare il reddito di impresa all'imposizione fiscale diretta nazionale. Nell'economia digitale, infatti, è ben frequente una situazione nella quale le imprese possono intrattenere rapporti commerciali con consumatori in un Paese, come l'Italia, senza avere una "stabile organizzazione" e, dunque, senza essere assoggettati a imposte sul reddito di impresa in tale Paese.

Occorre, dunque, modernizzare la nozione di stabile organizzazione, per renderla attuale ai mutamenti economici che tendono a ridurre la presenza fisica delle imprese nei mercati in cui operano. Ciò al fine di assicurare che le imprese siano effettivamente soggette a tassazione nei mercati in cui generano reddito e che si riducano le opportunità per le imprese di utilizzare le opportunità offerte dalle nuove tecnologie per ridurre il carico fiscale.

Ad esempio, nell'ambito del progetto BEPS dell'OCSE si è scelto di intervenire riducendo le eccezioni che si applicano alla nozione generale di "stabile organizzazione", senza adottare soluzioni più incisive che, in ogni caso, possono essere adottate dai singoli paesi rispettando i trattati internazionali⁵.

La seconda questione inerisce alle sfide che la diffusione del commercio transfrontaliero di beni e servizi crea per i sistemi IVA, sfide che sono acute proprio dell'evoluzione del commercio elettronico, che ha

⁵ Cfr. OECD/G20 Base Erosion and Profit shifting Project, Explanatory Statement, 2015 Final Reports, par. 19. " [...] The work also considered several options to address the broader tax challenges raised by the digital economy, including a new nexus in the form of a significant economic presence. None of these options were recommended at this stage. This is because, among other reasons, it is expected that the measures developed in the BEPS Project will have a substantial impact on BEPS issues previously identified in the digital economy, that certain BEPS measures will mitigate some aspects of the broader tax challenges, and that consumption taxes will be levied effectively in the market country. Countries could, however, introduce any of these options in their domestic laws as additional safeguards against BEPS, provided they respect existing treaty obligations, or in their bilateral tax treaties. OECD and G20 countries have agreed to monitor developments and analyse data that will become available over time. On the basis of the future monitoring work, a determination will also be made as to whether further work on the options discussed and analysed should be carried out. This determination should be based on a broad look at the ability of existing international tax standards to deal with the tax challenges raised by developments in the digital economy."

notevolmente aumentato la capacità di privati consumatori di fare acquisti on-line e la capacità delle imprese di vendere ai consumatori di tutto il mondo senza la necessità di avere una presenza fisica nel paese del consumatore. Vi è il rischio, infatti, che flussi commerciali internazionali ormai estremamente rilevanti non siano assoggettati all’IVA, con un impatto non solo sul gettito complessivo di tale imposta, ma anche sulla parità di condizioni competitive tra commercianti nazionali registrati e concorrenti esteri. Una distorsione in tale senso non solo esporrebbe i commercianti nazionali ad uno svantaggio commerciale potenzialmente rilevante nei confronti dei commercianti esteri, ma fornirebbe anche incentivi a soluzioni elusive di localizzazione delle forniture.

Le principali sfide fiscali relativi all'imposta sul valore aggiunto per l'economia digitale si riferiscono a⁶: (i) l'importazione di pacchi di basso valore delle vendite on-line che sono trattati come esente da IVA in molte giurisdizioni, e (ii) la forte crescita nel commercio di servizi, in particolare le vendite per i consumatori privati, che è soggetta a complessità idonee a limitare la capacità di riscuotere (pienamente) l'imposta.

In tale prospettiva, occorre bilanciare due potenzialmente opposte esigenze. Da un lato, infatti, al fine di evitare distorsioni competitive, sarebbe opportuno che tali imposte siano applicate principalmente secondo il principio di destinazione (ed è questa la direzione in cui si è mossi con le più recenti riforme europee). Dall’altro lato, occorre evitare che l’esigenza di interagire con una molteplicità di sistemi fiscali nazionali costituisca una barriera al commercio (elettronico) trans-frontaliero. In ambito europeo, ad esempio, tale bilanciamento è stato trovato anche grazie alla previsione del *one stop shop*.

E’ chiaro, in ogni caso, che i problemi affrontati dal disegno di legge non siano certo specifici al nostro Paese e come le soluzioni che saranno definite a livello nazionale devono collocarsi con coerenza tecnica e

⁶ Cfr. OECD, *BEPS Action 1: Address the Tax Challenges of the Digital Economy, Public Discussion Draft*, 2014.

strategica in un contesto internazionale, per quanto complesso e politicamente frammentato.

Nel dibattito internazionale si confrontano tuttora diversi approcci. Il primo suggerisce di trattare le criticità dell'economia digitale attraverso la definizione di regole *ad hoc*. Il secondo, invece, ritiene necessario affrontare le problematiche "esacerbate" dalla rivoluzione digitale nell'ambito del quadro di regole generale, senza definire regimi fiscali *ad hoc* per l'economia digitale.

La posizione maturata in sede OCSE appare privilegiare il principio di neutralità e, dunque, di non rivoluzionare alcuni aspetti tradizionali del macro-sistema fiscale internazionale definendo un sistema di regole specifiche per l'economia digitale.

Uno studio del Parlamento Europeo, tuttavia, osserva come le soluzioni in via di definizione nell'ambito del progetto BEPS dell'OCSE appaiono sostenibili solo nel breve periodo ed evidenzia l'esigenza di una riflessione da parte degli Stati Membri, anche seguendo un "*out-of-the-box thinking*"⁷.

Ma anche a livello europeo, non mancano le difficoltà politiche di individuare nuove soluzioni condivise.

Ad esempio, nel mese di gennaio 2016, la Commissione ha adottato un pacchetto *anti-tax avoidance* che contiene proposte di misure per prevenire strategie aggressive di pianificazione fiscale, aumentare la trasparenza fiscale e creare parità di condizioni per tutte le imprese nell'UE e stabilire un certo livello di armonizzazione nel campo della tassazione diretta.

Nel mese di ottobre 2016, la Commissione ha annunciato l'intenzione di rivedere il modo in cui le società sono tassate nel mercato unico proponendo un regime di imposta sul reddito delle società, la base imponibile consolidata comune per l'imposta sulle società (*Common Consolidated Corporate Tax Base - CCCTB*), ricalibrata come parte di un più

⁷ European Parliament, Directorate General for Internal Policies, Tax Challenges in the Digital Economy, June 2016.

ampio pacchetto di riforme dell'imposta sul reddito delle società⁸. Proposta per la prima volta nel 2011, la CCCTB è stata avversata dagli Stati Membri che vedevano in tale soluzione una limitazione della loro sovranità, una restrizione dei margini di manovra fiscale e temevano una diminuzione del gettito di imposta.

Nel dicembre 2016, inoltre, la Commissione ha reso pubblico un pacchetto di misure relative agli adempimenti IVA per le imprese di commercio elettronico UE che prevede una semplice dichiarazione trimestrale IVA per tutto il territorio dell'UE tramite lo sportello unico IVA online, soglie di fatturato per assicurare norme semplificate per microimprese e start-up nonché l'eliminazione dell'esenzione dall'IVA per i piccoli pacchi importati nell'UE di valore inferiore a 22 euro e prevede la parità di norme sulla tassazione di libri elettronici, quotidiani elettronici e i loro equivalenti in formato cartaceo⁹.

In ogni caso, il quadro internazionale definisce la cornice di riferimento delle norme nazionali sia sotto il profilo politico che tecnico, ma ciò non toglie l'esigenza di impegnarsi anche a livello nazionale in uno sforzo innovatore, coerente con i trattati internazionali¹⁰.

Si auspica, dunque, che il presente disegno di legge possa essere l'occasione concreta per affrontare un tema così centrale non solo per le imprese che operano nell'economia digitale, ma per disegnare un sistema di imposizione fiscale nell'epoca digitale in grado di essere realmente efficace ed equo.

⁸ European Commission, Proposal for a Council Directive on a Common Corporate Tax Base, 25 October 2016.

⁹ European Commission, Proposal for a Council Directive amending Directive 2006/112/EC on the common system of value added tax as regards the temporary application of a generalised reverse charge mechanism in relation to supplies of goods and services above a certain threshold, 21 December 2016.

¹⁰ Cfr. European Parliament, Directorate General for Internal Policies, Tax Challenges in the Digital Economy, June 2016.