

La tassazione delle imprese digitali

di Bruno Bises*

Sommario

Nell'articolo vengono considerati i problemi fiscali internazionali posti dalla crescente digitalizzazione del sistema economico e dallo sviluppo di attività e servizi la cui natura è prevalentemente o esclusivamente digitale. Vengono quindi esaminate le possibili basi imponibili alternative o integrative dell'imposta sul reddito delle società e le iniziative intraprese dall'OECD e dall'Unione Europea dirette a riformare il sistema di tassazione internazionale dei redditi delle società multinazionali e delle piattaforme digitali, fino al recentissimo *Blueprint* dell'OECD approvato dai paesi del G20 il 14 ottobre 2020.

Parole chiave: tassazione delle imprese digitali, imposta sui servizi digitali

Classificazione JEL: H25; H87

The Taxation of Digital Enterprises

Abstract

The aim of this paper is to tackle the international tax problems posed by the growing digitization of the economic system and by the development of activities and services whose nature is predominantly or exclusively digital. The tax bases that may accompany or substitute the current corporate income tax and the initiatives undertaken by the OECD and by the European Union direct to reform the current international system of taxation of multinational enterprises and of digital platforms are analyzed up to the very recent OECD Blueprint approved by the G20 countries on October 14, 2020.

Keywords: taxation of digital firms, digital services tax

JEL Classification: H25; H87

* Università Roma Tre. E-mail: bruno.bises@uniroma3.it

Introduzione

La digitalizzazione dell'economia è ormai un processo assolutamente generale, che coinvolge l'intero sistema economico a livello mondiale – ancorché in misura variabile quanto a settori e a singoli paesi –, sviluppatosi da oltre venti anni e tuttora in crescita (e con un'accelerazione verificatasi, in alcuni campi, nel corso del 2020 per effetto della spinta ricevuta dai vincoli alla mobilità personale introdotti in tutti i paesi per frenare la pandemia da Covid-19).¹

All'interno di tale processo è possibile distinguere due principali fenomeni. Il primo è costituito dalla digitalizzazione di una parte più o meno rilevante dei processi di produzione e commercializzazione di beni e servizi “tradizionali” (come ad esempio la commercializzazione via *web* dei prodotti). Il secondo riguarda la creazione e lo sviluppo dei servizi digitali: servizi offerti da imprese che svolgono la loro attività esclusivamente via *web* (le piattaforme digitali).²

Entrambi i fenomeni comportano la possibilità di offrire beni e servizi quale che sia la sede dell'impresa fornitrice senza la necessità di strutture fisiche localizzate geograficamente in prossimità del luogo (o comunque nel paese) di residenza dei consumatori/utenti.

Da ciò derivano importanti conseguenze in relazione alla determinazione del luogo in cui alcuni beni e servizi vengono “prodotti” e venduti ed in cui “si forma” il loro valore. Tali conseguenze assumono particolare rilevanza nel caso delle imprese multinazionali che offrono servizi digitali – il cui “processo produttivo” si sviluppa in più paesi – riguardo alla quantificazione del contributo che in ciascun paese viene dato al valore finale del servizio e alla creazione del corrispondente reddito. Questi problemi si riflettono, naturalmente, sulla determinazione dell'entità delle imposte dovute – nei diversi paesi – su quei beni e servizi e sui redditi che le imprese fornitrici conseguono.

Si pone quindi il problema di rivedere le regole generali di tassazione per tenere conto delle profonde modificazioni che derivano dal processo di digitalizzazione del sistema economico ed eventualmente di introdurre apposite imposte sui settori digitali dell'economia.

¹ Indicatori delle dimensioni dell'economia digitale sono contenuti in OECD (2019a) e (2020a)

² Le piattaforme digitali svolgono funzioni di intermediazione fra due o più gruppi di utenti, vendendo servizi a tutti o ad uno o più dei gruppi di utenti (ed eventualmente offrendoli gratuitamente ad alcuni di essi, che, pertanto, risultano “sussidiati”) in conseguenza di economie di rete – dirette (fra appartenenti allo stesso gruppo) e indirette (fra appartenenti a gruppi diversi) – ottenendone un reddito.

Le questioni di ordine fiscale poste dalla digitalizzazione dell'economia – ed in particolare dallo sviluppo dei servizi digitali – e le possibili basi imponibili di un'imposta sulle imprese digitali vengono analizzate, rispettivamente, nei successivi paragrafi 2 e 3. A tali questioni hanno fatto riscontro le iniziative intraprese in sede internazionale dall'OECD (in collaborazione con il gruppo dei paesi del G20), le soluzioni avanzate dall'Unione Europea e gli interventi compiuti da singoli Stati, tra cui l'Italia: essi vengono analizzati, rispettivamente, nei paragrafi 4, 5 e 6. Il paragrafo 7 è dedicato al *Blueprint* dell'OECD approvato dal G20 il 14 ottobre 2020, che rappresenta un importante passo in avanti nella direzione di una soluzione efficiente e concordata a livello internazionale. Brevi conclusioni sono raccolte nel paragrafo 8.

1. Tassazione delle imprese multinazionali e digitalizzazione dell'economia

La questione della tassazione dei servizi digitali si pone all'interno di quella più ampia delle imprese le cui attività economiche si svolgono in più paesi e delle regole per determinare il diritto di ciascuno di essi a tassare i profitti generati da quelle attività.

Se parti del processo produttivo di un bene o servizio vengono realizzate in paesi diversi, in tali paesi si forma una quota del valore complessivo del prodotto – le cui dimensioni dipendono dal contributo fornito dai fattori produttivi impiegati (inclusi i beni strumentali pubblici) – e del relativo profitto.

Tale profitto può essere considerato tassabile – in tutto o in parte – nello Stato in cui ha sede legale l'impresa percettrice (principio della residenza) oppure in quello in cui è stato prodotto – in quanto facente parte del valore aggiunto in esso generato – (principio della fonte).

Sono evidenti gli interessi contrastanti dei diversi Stati all'applicazione integrale o parziale dell'uno o dell'altro dei due principi.

Il principio della residenza favorisce infatti – in termini di gettito dell'imposizione sul reddito – gli Stati nei quali si trova la sede legale delle imprese, in quanto queste verrebbero tassate su tutti i redditi da loro percepiti, sia prodotti nello stesso Stato che all'estero. Il principio della fonte, al contrario, favorisce gli Stati in cui i redditi sono stati prodotti, quale che sia lo Stato di residenza delle imprese che tali redditi percepiscono – quello di produzione o uno Stato estero.

Dal momento che non esistono accordi internazionali generali sul principio da applicare, gli Stati, al fine di massimizzare il gettito tributario,

tendono, in linea di massima, ad applicare ai soggetti in essi residenti il principio della residenza e a quelli non residenti il principio della fonte. Quando ciò si verifica i redditi prodotti all'estero sono tassati sia nel paese di produzione che in quello di residenza del soggetto percettore.³

Lo strumento principalmente utilizzato per risolvere tale problema di doppia tassazione dei redditi di provenienza estera è costituito dagli accordi bilaterali tra Stati, diretti a regolare la ripartizione fra di essi della “materia imponibile”.

Regole generali per la tassazione dei redditi delle imprese che operano in più paesi sono state elaborate dall'OECD e sono ormai largamente accettate a livello internazionale.⁴ Esse tendono al contemperamento degli interessi fiscali degli Stati, realizzato attraverso l'applicazione generale del principio di residenza, per cui i profitti sono tassati nel paese in cui l'impresa che li ha conseguiti ha la sede legale, indipendentemente dal luogo in cui siano stati realizzati, con il limite che, nel caso di imprese che svolgano attività economiche in uno o più paesi diversi da quello di residenza – tipicamente le imprese multinazionali, ma, ovviamente, non solo – e si tratti di attività di una certa consistenza economica, per lo svolgimento delle quali la “casa madre” si serva di filiali, imprese controllate o simili (qualificabili come “stabili organizzazioni”), la tassazione avviene in capo a queste ultime organizzazioni, e pertanto i profitti prodotti in tali altri paesi in questi vengono tassati – con applicazione perciò del principio della fonte.⁵

Questo sistema induce le imprese multinazionali – le cui attività economiche richiedono l'impiego, nei paesi esteri, di stabili organizzazioni –, nell'intento di minimizzare il carico fiscale complessivo, a concentrare i profitti nei paesi a più bassa tassazione, attraverso il ricorso ad una molteplicità di pratiche di *profit shifting*, quali la fissazione di “prezzi di trasferimento” – i prezzi a cui i beni intermedi (inclusi quelli intangibili, di particolare rilievo per i settori digitali) sono scambiati fra consociate poste nei diversi paesi – tali da far figurare minori profitti nei paesi ad alta tassazione.

La conseguenza è l'erosione della base imponibile delle imposte sui redditi in questi ultimi paesi. Ciò può dare luogo ad una concorrenza fiscale

³ Su tali tematiche si veda Longobardi (2017).

⁴ Cfr. OECD (2017a). I modelli di convenzione fra Stati diretti all'eliminazione della doppia imposizione dei redditi e dei capitali ed alla prevenzione di evasione ed elusione fiscale predisposti dall'OECD fin dal 1963 (e periodicamente aggiornati fino alla più recente edizione del 2017) sono infatti largamente utilizzati nei trattati bilaterali tra Stati.

⁵ Rimangono pertanto tassati nel paese in cui l'impresa ha la sede legale i profitti ottenuti nei paesi nei quali le attività sono di dimensioni tali da non richiedere una stabile organizzazione, ancorché in essi sia stato creato il valore aggiunto di cui quei profitti fanno parte.

“dannosa” fra paesi, consistente in progressive riduzioni delle aliquote d’imposta e concessioni di trattamenti privilegiati da parte di uno Stato a cui seguono analoghi comportamenti da parte di altri Stati in una potenziale rincorsa al ribasso (in termini di gettito tributario).

Per minimizzare lo spostamento dei profitti nei paesi a bassa tassazione, l’OECD ha elaborato *Guidelines* per la fissazione dei prezzi di trasferimento.⁶

Le disomogeneità nelle normative fiscali dei diversi paesi – quanto a trattamento di singole voci di entrata e di spesa dei bilanci delle imprese, oltre che ad aliquote d’imposta – hanno continuato tuttavia ad offrire ampie opportunità di elusione delle imposte sul reddito e di pianificazione fiscale internazionale da parte delle imprese multinazionali, con conseguenti perdite di gettito per i paesi a più elevata tassazione.

Questi problemi si sono andati acuendo con la crescente digitalizzazione dell’economia, che permette ad un’impresa la vendita di beni e servizi in un paese prescindendo – in misura variabile – dalla presenza di strutture produttive e commerciali localizzate in quel dato paese e pertanto di svolgere attività anche di notevoli dimensioni economiche in paesi diversi da quello di residenza senza la necessità di costituirvi una “stabile organizzazione”.

Alla creazione di valore (e quindi anche di profitti) in questi ultimi paesi può pertanto non corrispondere alcuna “materia imponibile”. In mancanza di una stabile organizzazione, infatti, il fatturato realizzato in un paese può essere attribuito alle attività svolte nel paese in cui è stata fissata la sede legale o in cui si trovano le strutture informatiche che tali attività permettono di svolgere. E così anche i redditi che da esse derivano.

Nei settori in cui strutture fisiche di produzione e commercializzazione di beni o servizi sono comunque necessarie, la digitalizzazione può determinare una riduzione della base imponibile dell’imposta sul reddito – e quindi di gettito – nei paesi non di residenza delle imprese in relazione alla componente informatizzata delle attività.

Nei settori digitali, in cui tale componente è prevalente o, come nel caso delle piattaforme digitali, esclusiva, la base imponibile ed il gettito nei paesi dove si trovano i consumatori/utenti – i quali sono a loro volta fornitori di fatto dei dati che costituiscono il principale valore (e l’obiettivo economico) delle attività delle imprese⁷ – possono risultare di dimensioni molto ridotte

⁶ Cfr. OECD (2017b), la cui prima edizione è stata pubblicata nel 1995.

⁷ I dati relativi alle preferenze direttamente o indirettamente – e consapevolmente o inconsapevolmente – manifestate da un gruppo di utenti (ad esempio gli acquirenti di beni e servizi *online*) in un dato paese, potendo permettere ad un altro gruppo – quello degli inserzionisti – di proporre servizi personalizzati e di erogare pubblicità mirata, costituiscono

rispetto al valore prodotto o addirittura nulli, se raccolta, elaborazione, gestione e utilizzo di quei dati avvengono interamente – come possibile – presso la “casa madre”.

Riguardo a entrambi i settori il criterio della “stabile organizzazione” e l’applicazione di appropriati prezzi di trasferimento non garantiscono una ripartizione della materia imponibile fra i diversi paesi che rispecchi il contributo fornito in ciascuno di essi al valore finale dei beni e servizi prodotti.

La principale conseguenza sul piano tributario è evidentemente la tendenza da parte delle imprese multinazionali a localizzare la propria sede e quella delle infrastrutture tecnologiche necessarie allo svolgimento delle loro attività nei paesi nei quali relativamente meno elevate sono le imposte gravanti sulle società, così da far figurare in questi ultimi i relativi redditi. Tale problema è particolarmente acuto nel caso delle imprese che offrono esclusivamente servizi digitali – le citate piattaforme digitali.

I consumatori/utenti delle piattaforme digitali costituiscono un vero e proprio *input* (e frequentemente il principale) per la produzione del servizio remunerativo per l’impresa, ma lo Stato in cui essi risiedono non viene a godere – in termini di gettito dell’imposta sui profitti – del valore aggiunto in esso creato.

L’erosione della base imponibile e le perdite di gettito subite dai paesi non di residenza delle imprese digitali appaiono economicamente scorrette ed inefficienti se si considera che il valore da quelle imprese realizzato in un dato paese – a parità di investimenti tecnologici da esse compiuti (eventualmente solo nel paese di residenza) – è funzione non solo dei servizi generali (come il sistema giuridico, che assicura lo svolgimento delle attività digitali e la protezione dei dati e dei pagamenti elettronici⁸) e delle infrastrutture specifiche forniti dall’operatore pubblico, ma anche delle capacità ed intensità nell’uso degli strumenti digitali da parte degli utenti e della loro numerosità, le quali dipendono dai livelli di istruzione e di reddito della popolazione e pertanto anche dalle dimensioni dell’intervento pubblico in tali campi.

Le imprese che riescono ad eludere la tassazione (di almeno una parte) dei profitti realizzati negli Stati in cui operano ma in cui non hanno la sede legale agiscono pertanto da *free-rider* rispetto alle spese pubbliche da tali Stati compiute nei settori sopra indicati, rilevanti per la creazione di valore dei prodotti digitali.

per tale gruppo un valore – in quanto aumenta le probabilità di *matching* commerciale – e possono quindi ad esso essere ceduti a pagamento.

⁸ Cfr. Gastaldi e Zanardi (2019).

A questa squilibrata ripartizione internazionale dei profitti e del gettito delle relative imposte conseguono, inoltre, effetti distorsivi sulle decisioni di investimento e di localizzazione delle imprese, distorsioni nella concorrenza fra imprese e competizione fiscale fra paesi.

È evidente pertanto la necessità di rivedere le regole internazionali relative al diritto dei singoli Stati alla tassazione dei profitti (“dove tassare”) ed alla determinazione delle relative quote di “materia imponibile” (“cosa tassare”), che dipende da quanto valore si forma in ciascuna fase del processo produttivo e quindi in ciascun paese. Nel caso la stessa determinazione dell’entità dei profitti la cui formazione sia attribuibile ad un paese si dimostri operazione sostanzialmente irrealizzabile – cosa possibile, specie nel caso delle piattaforme digitali – si pone l’ulteriore questione dell’eventuale ricorso ad una base imponibile diversa dal reddito, che ne rappresenti una *proxy* oppure svolga una funzione integrativa o di totale alternativa (“come tassare”).

2. Basi imponibili di un’imposta sulle imprese digitali

Il sistema nazionale e internazionale di tassazione diretta è incentrato su imposte aventi come base imponibile il reddito. Così è per l’imposta personale sul reddito (l’IRPEF in Italia) e così è per l’imposta sulle società di capitali (l’IRES in Italia e le varie forme di *corporation tax* nei diversi paesi) – imposta strettamente legata alla prima in quanto svolge funzioni integrative rispetto ad essa riguardo agli utili societari non distribuiti.

I problemi di determinazione del reddito delle società multinazionali si sono, come si è visto, fortemente accresciuti a seguito della digitalizzazione dell’economia. Pur tuttavia il reddito continua ad essere la base imponibile dell’imposta sulle società e grandi sforzi sono stati e continuano a venir compiuti a livello internazionale – come si vedrà nei successivi paragrafi 4 e 7 – per adeguare gli strumenti di determinazione del reddito alla realtà economica digitale.

Imposte aventi diverse basi imponibili possono però essere ipotizzate ad integrazione o in sostituzione dell’imposta sul reddito societario.

Un primo gruppo di imposte è quello costituito dalle imposte specifiche, commisurate agli elementi quantitativi relativi ai fattori che sono all’origine della creazione di ricchezza nei settori digitali – quali il numero degli utenti di una piattaforma informatica o il numero dei contatti o quello delle transazioni o ancora il volume dei dati ottenuti. Tali elementi quantitativi potrebbero essere utilizzati come indicatori per la determinazione del reddito

conseguito in un dato paese o come base imponibile di imposte speciali integrative dell'imposta sul reddito.

Un secondo gruppo di imposte è costituito da quelle commisurate al valore delle transazioni compiute – tra utenti appartenenti al medesimo gruppo o a gruppi diversi e di una o più tipologie – o al fatturato complessivo dell'impresa realizzato in un paese.

D'altro canto, il fatturato delle attività digitali può permettere una determinazione indiretta del reddito. Sotto determinate condizioni i ricavi ottenuti da quelle attività possono essere considerati una *proxy* dei profitti conseguiti e costituire una appropriata base imponibile alternativa al reddito.

Un'imposta commisurata ai ricavi delle imprese che forniscono servizi digitali – come quella proposta dall'Unione Europea (su cui si veda il successivo par. 5) – è stata anzi considerata da Cui (2019a) e (2019b) una soluzione preferibile ad un'imposta sui profitti – date le sopra citate difficoltà di applicazione di quest'ultima. Infatti, nella (realistica) ipotesi che le piattaforme digitali a due parti forniscano i servizi digitali al gruppo di utenti pagante (ad esempio per gli spazi pubblicitari) a costi marginali pari o vicini allo zero, i ricavi ottenuti dalla vendita di tali servizi corrispondono sostanzialmente ai profitti, salvo che per la componente dei costi fissi relativi agli investimenti tecnologici in *hardware* e *software* (dei quali si potrebbe tenere conto attraverso una relativamente bassa aliquota d'imposta⁹). Tale tipo di tassazione permetterebbe quindi di garantire allo Stato di residenza dei consumatori/utenti il gettito relativo alla quota di valore aggiunto realizzata con il loro contributo.¹⁰

Totalmente alternativa all'imposizione sulle società di capitali commisurata al reddito d'impresa (il modello della *Corporation Income Tax*) è invece la *Destination-Based Cash Flow Tax* recentemente proposta da Auerbach *et al.* (2017).¹¹ Questa imposta viene ritenuta particolarmente adatta come strumento di tassazione delle imprese che forniscono servizi digitali in quanto, essendo basata sulla localizzazione dei consumatori e non sulla residenza dell'impresa o sulla sede delle infrastrutture produttive, risolverebbe alla radice i problemi di attribuzione geografica del reddito e gli altri problemi posti dalla digitalizzazione dell'economia.

Tuttavia, un'imposta avente come base imponibile il *cash-flow* non potrebbe essere applicata solo alle imprese digitali o anche a tutte le società di capitali, in quanto si porrebbero problemi di compatibilità di tale base imponibile con l'attuale sistema generale (mondiale) di imposizione basato sul reddito – anche a livello di imposta personale, come si è prima detto – a

⁹ Come infatti è nella proposta dell'Unione Europea (cfr. il successivo par. 5).

¹⁰ Sul tema si veda anche Koethenbueger (2020).

¹¹ Sui cui si vedano anche Devereux e Vella (2017) e Carpentieri *et al.* (2019).

causa del diverso trattamento che le due basi imponibili comportano riguardo ad alcune rilevanti voci dei bilanci delle imprese, *in primis* le spese di investimento. Il passaggio alla base imponibile *cash-flow* non potrebbe quindi che riguardare le imposte dirette sia a livello societario che personale e dovrebbe, ovviamente, essere compiuto da tutti i paesi – a pena della creazione di discriminazioni e distorsioni¹² – con la conseguenza, inoltre, di rendere necessaria la modificazione dell'intero sistema di accordi internazionali anti-elusivi e contro la doppia tassazione – a cui si è in precedenza accennato –, che sull'imposizione dei redditi è fondato.

3. L'Action Plan dell'OECD (2013-2019)

Nel 2013 l'OECD, su richiesta e con la collaborazione del gruppo di paesi facenti parte del G20, ha pubblicato un *Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting* (ormai noto con l'acronimo *BEPS*) contenente le basi per una strategia generale di contrasto ai fenomeni di elusione fiscale internazionale che si traducono nell'erosione della base imponibile delle imposte sul reddito in alcuni paesi dovuta al trasferimento dei profitti in paesi a bassa o nulla tassazione.

Il Piano si articola in quindici linee d'azione, ciascuna corrispondente ad un aspetto dei rapporti fiscali internazionali che presenta criticità e rispetto al quale si intendono individuare adeguati correttivi nelle norme e nelle pratiche nazionali e internazionali – da concordare a livello internazionale – al fine di contrastare efficacemente l'elusione fiscale.

L'erosione della base imponibile rappresenta infatti il risultato di due concause, che appaiono come due facce della stessa medaglia: da un lato le disomogeneità nelle normative civilistiche e fiscali che si riscontrano fra i diversi paesi – anche dovute ad agevolazioni, incentivi, trattamenti preferenziali e regimi di favore introdotti dai singoli paesi al fine di attrarre localizzazione di imprese, investimenti e impieghi del risparmio – che favoriscono il cosiddetto “arbitraggio fiscale”, e, dall'altro, lo sfruttamento di tali opportunità da parte delle imprese multinazionali attraverso pratiche di pianificazione fiscale aggressiva,¹³ il tutto in un contesto di scarsi scambi di informazioni e collaborazione fra paesi.

¹² Cfr. Carpentieri et al. (2019).

¹³ Con tale espressione si intendono le operazioni poste in essere esclusivamente con l'intento di sfruttare i vantaggi derivanti dalle differenze tra i sistemi tributari dei singoli paesi, così da minimizzare il carico fiscale complessivo. Nella definizione della Commissione Europea (2012) “la pianificazione fiscale aggressiva consiste nell'approfittare

All'interno di questo Piano l'*Action 1* ha per titolo *Tax Challenges Arising from Digitalisation*, da cui emerge il rilievo attribuito alla questione delle conseguenze fiscali della digitalizzazione, anche se, comunque, essa risulta uno dei quindici temi da considerare.¹⁴ Inoltre, viene riconosciuto che la fornitura di servizi digitali offre grandi opportunità di erosione della base imponibile e di *profit shifting* ma essa non sembra essere considerata un fenomeno che dia luogo a speciali problematiche rispetto a quelle poste dalla generale diffusione degli strumenti digitali nel sistema economico.

L'ottica che appare essere alla base di questo documento dell'OECD è che la digitalizzazione sia un processo generalizzato che coinvolge tutti i settori, e che pertanto richieda interventi generali validi per l'intero sistema economico, e, d'altro canto, che l'erosione della base imponibile delle imposte sul reddito dovuta alla digitalizzazione dell'economia rientri nella più generale elusione fiscale realizzata dalle grandi imprese multinazionali.

A tale *Action Plan* ha fatto seguito un Rapporto sull'*Action 1* (OECD, 2015) che individua i principali aspetti di ordine economico-tributario legati alla digitalizzazione dell'economia: 1) il "nexus", cioè il collegamento tra svolgimento di attività economica in un paese e diritto di quello Stato a riscuotere le imposte in ragione della ricchezza in esso prodotta, data la possibilità che un'impresa ha di mantenere rapporti in maniera continuativa con i clienti/utenti in un paese senza bisogno di stabilire in esso una presenza fisica; 2) il ruolo dei "dati", nelle diverse fasi di raccolta, elaborazione ed impiego economico attraverso l'offerta dei corrispondenti prodotti e servizi digitali; 3) la qualificazione dei pagamenti ricevuti a fronte dell'erogazione di servizi con strumenti digitali: come debbano essere considerati tali pagamenti ai fini fiscali e che cosa generi reddito.

Tali aspetti sono tra loro strettamente legati. L'individuazione e la qualificazione del reddito consentono infatti la sua localizzazione, e pertanto la determinazione della giurisdizione tributaria competente. La centralità della raccolta di dati pone il problema di stabilire come si determini il loro valore e come la creazione di tale valore si distribuisca lungo le diverse fasi del "processo produttivo" (e nei diversi paesi in cui,

degli aspetti tecnici di un regime fiscale o delle differenze fra due o più regimi fiscali allo scopo di ridurre il debito d'imposta".

¹⁴ Le altre "azioni" che fanno parte del Progetto *BEPS* hanno una portata più ampia e generale, essendo principalmente dirette ad assicurare maggiore coerenza nelle normative tributarie nazionali in materia di attività transnazionali, a rivedere le norme tributarie internazionali (così da garantire che i prezzi di trasferimento corrispondano all'effettivo valore dei beni e servizi scambiati e da impedire il cosiddetto "abuso dei trattati") e ad accrescere la trasparenza e la cooperazione fiscale internazionale (in particolare attraverso lo scambio di informazioni).

eventualmente, tali fasi si svolgono) e i suoi effetti sul *nexus*: fornitura da parte dei clienti/utenti (e quindi nel loro paese di residenza), raccolta, elaborazione, vendita.

Nel Rapporto viene in particolare ipotizzato un nuovo criterio di collegamento tra svolgimento di un'attività economica e giurisdizione tributaria – rispetto alla nozione di stabile organizzazione – basato sulla cosiddetta “presenza economica significativa” nel territorio, rivelata da indicatori quali il fatturato e il numero di clienti facenti capo a ciascuno dei paesi in cui l'attività venga eventualmente svolta.

Il tema è stato poi ripreso in una *Policy Note* nel gennaio 2019 (OECD, 2019b), nella quale vengono presentate le possibili alternative e si propone che le future soluzioni si basino su due “pilastri”.

Il “pilastro 1” è rappresentato da un riesame delle regole che determinano l'allocazione dei profitti nei diversi paesi e il “nesso” tra presenza economica di un'impresa in un paese anche in assenza di presenza fisica e il diritto da parte di questo a tassare i redditi, sulla base del contributo degli utenti, degli scambi di mercato aventi per oggetto beni intangibili e della presenza economica significativa.

Il “pilastro 2” è costituito dalla definizione di regole per garantire un ammontare minimo di imposte che le imprese multinazionali siano tenute a versare nei paesi in cui operano, ponendo limiti alla possibilità di *profit shifting* verso paesi a bassa o nulla tassazione. In questo documento vengono pertanto individuate le questioni cardine e fissati i due sopradetti principi generali ma non vengono proposte soluzioni specifiche.

Nelle riunioni dell'8-9 e del 28-29 giugno 2019 i paesi del G20 si impegnano a “raggiungere entro il 2020 una soluzione concordata” alle “sfide al sistema fiscale che derivano dalla digitalizzazione dell'economia” secondo le linee del “pacchetto” predisposto congiuntamente da OECD e G20, e a sottoscrivere il relativo *Programma di lavoro*, che prevede l'elaborazione di soluzioni tecniche per la fine del 2019 e un accordo su una soluzione complessiva, unitaria e a lungo termine entro il 2020.¹⁵

A metà del 2019 la situazione è pertanto ancora di attesa, nella consapevolezza della necessità di perseguire soluzioni concordate a livello internazionale multilaterale, e con una proposta quadro dell'OECD, la cui approvazione da parte del G20 rappresenta un apprezzabile risultato, ma che lascia amplissimi margini di scelta sulle possibili alternative.

Sono infatti questioni aperte: 1) le regole per determinare l'ammontare dei profitti soggetti ad imposizione e l'allocazione di tali profitti fra i diversi

¹⁵ Cfr. G20 (2019).

paesi; 2) le regole riguardanti il “nesso” fra una presenza economica svincolata dalla presenza fisica in un paese e diritti di tassazione; 3) gli strumenti necessari ad assicurare una piena ed efficiente applicazione delle suddette regole.

Tali questioni appaiono di tutto rilievo e di elevata valenza politica, non riconducibili a mere soluzioni tecniche.

Dati i tempi assai stretti che il G20 si è posto – i successivi sei mesi per gli accordi di massima e un altro anno per la definizione dei dettagli e di un impianto coerente – non è affatto immotivata la dichiarazione del segretario dell’OECD dell’enorme lavoro da intraprendere e della necessità di un forte sostegno politico.¹⁶

Sostegno politico che è l’aspetto più rilevante, ma più difficile da ottenere, considerati gli interessi divergenti, ad esempio, di Stati Uniti – sede delle più grandi multinazionali del *web* e quindi interessati a privilegiare, nella creazione del valore, il contributo dell’analisi dei dati realizzata presso le società-madri – e paesi europei – portatori (con alcune eccezioni) dell’interesse opposto che venga riconosciuto il valore delle esternalità di rete dovute al contributo economico dei dati e della partecipazione degli utenti.

La rilevanza delle questioni aperte, le forti divergenze di interessi e i tempi particolarmente ridotti (se si considera che sono stati necessari non meno di sei anni per raggiungere il consenso internazionale sul Programma di lavoro dell’OECD) lasciavano seri dubbi sulla possibilità che un accordo globale potesse venir raggiunto entro il 2020.¹⁷ Era tuttavia auspicabile il raggiungimento di tale accordo – magari posponendone la scadenza – perché iniziative non concordate internazionalmente di singoli Stati o anche di ampie aree (come l’Unione Europea) – eventualmente prese nelle more del raggiungimento del consenso in sede OECD-G20 – avrebbero comportato discriminazioni, distorsioni e rischi di concorrenza fiscale dannosa.

Dello sviluppo nel corso del 2020 dell’ambizioso Piano dell’OECD si dirà nel successivo paragrafo 7.

A conclusione di quanto esposto finora, ci sembra che possano essere considerati come principali punti di forza dell’impostazione dell’OECD:

1) il perseguimento di una soluzione che continua a fondarsi su un’imposta sulle società avente come base imponibile il reddito d’impresa, non rinunciando a ricercare gli strumenti per una sua appropriata quantificazione malgrado le difficoltà teoriche ed operative che potrebbero

¹⁶ Cfr. OECD Secretary-General (2019).

¹⁷ Cfr. Bises (2019).

spingere verso il ricorso a basi imponibili alternative per la tassazione delle imprese digitali (e, eventualmente, anche per le altre);¹⁸

2) il coinvolgimento, da un lato, dell'intera platea di paesi del mondo, e, dall'altro, di ampi strati di studiosi, tecnici e operatori – attraverso riunioni di studio aperte e sollecitazione e raccolta di opinioni e pareri – al fine di pervenire a soluzioni su cui poter raccogliere il più ampio consenso internazionale e di minimizzare il rischio di errori tecnici, di formulazione e di applicazione che possano minare la credibilità delle soluzioni proposte.

A questi punti fa riscontro un'apparente sottovalutazione delle specificità tecnologiche e produttive del settore dei servizi digitali – quali quelle messe in luce nella seconda parte del precedente paragrafo 2.

4. Le direttive proposte dall'Unione Europea (2016-2019)

La visione sottostante le azioni dell'Unione Europea sembra tenere conto del diverso grado di digitalizzazione dei settori dell'economia, distinguendo il problema generale di *profit shifting* dovuto alle attività digitalizzate di imprese “tradizionali”, dai problemi specifici posti dalle imprese che forniscono servizi digitali, quali, in particolare, quello del valore da attribuire, rispettivamente, alla generazione dei dati e alla loro elaborazione.

La Commissione Europea ha agito in entrambe le direzioni, offrendo soluzioni operative.

In relazione agli aspetti che riguardano potenzialmente tutte le imprese sono state proposte, prima nel 2011 e poi nel 2016, due direttive che stabiliscono regole per definire una *Common Corporate Tax Base (CCTB)* ed una base imponibile consolidata (*CCCTB*) per un bilancio unico mondiale delle società multinazionali.¹⁹ Entrambe le direttive sono tuttora lontane dall'essere approvate.

Nel marzo 2018 sono state invece proposte due direttive che affrontano i problemi specificamente posti dalle imprese digitali.

Alla base di quest'ultima decisione della Commissione Europea ci sono diverse motivazioni.

Innanzitutto, il raggiungimento di soluzioni internazionalmente condivise – pur ritenuto l'approccio ideale – appariva, all'inizio del 2018, estremamente lungo nei tempi e assai incerto nei risultati, dato che all'ambizioso impianto dell'*Action Plan* dell'OECD facevano riscontro i limitati progressi compiuti fino a quel momento – nessun rilevante passo in

¹⁸ Come evidenziato nel par. 3 precedente.

¹⁹ Cfr. Commissione Europea (2016a) e (2016b).

avanti era stato registrato dopo il Rapporto del 2015 che aveva sostanzialmente solo individuato le questioni generali da affrontare – e la consapevolezza di un non improbabile esito negativo dei tentativi di risolvere i numerosi problemi tecnici e politici dati i forti contrasti di interessi fra i paesi.

In secondo luogo, avendo alcuni paesi membri dell'UE manifestato l'intenzione di introdurre autonomamente una *web tax*, la Commissione ha ritenuto necessario ed urgente far fronte all'eventuale introduzione unilaterale di imposte digitali da parte di singoli paesi mediante l'elaborazione di uno schema di imposizione a cui i singoli paesi potessero uniformarsi, così da impedire il crearsi di ulteriori fattori di disomogeneità e quindi di distorsioni.²⁰

A tale decisione non sono state, infine, presumibilmente, estranee le modifiche al sistema di imposizione sulle società approvate negli USA a fine 2017, con, in particolare, l'introduzione di norme anti-elusive (*Base Erosion and Anti-Abuse Tax – BEAT*) e di un'imposta minima sulle imprese multinazionali con elevati investimenti digitali (*Global Intangible Low Tax Income – GILTI*) – diretta a ridurre i fenomeni di *profit shifting*.

Delle due direttive proposte, la n. 147²¹ stabilisce norme dirette ad ampliare il concetto di stabile organizzazione allo scopo di includere una “presenza digitale significativa” – una delle soluzioni avanzate dall'OECD nel Rapporto del 2015 – attraverso la quale sia esercitata un'attività consistente interamente o in parte nella fornitura di “servizi digitali”, si definiscono tali concetti e si fissano le condizioni dimensionali nello Stato (in termini di ricavi e di numero di utenti e di contratti commerciali) ai fini della tassazione dei relativi redditi con l'imposta sulle società di quello Stato.

La seconda direttiva proposta, la n. 148,²² istituisce, in via provvisoria ed “in attesa di trovare una soluzione globale”, un “sistema comune d'imposta sui servizi digitali” applicabile, con l'aliquota del 3%, ai ricavi derivanti dalla fornitura di alcuni servizi – dei quali vengono definite le caratteristiche – da parte di imprese di grandi dimensioni – i cui ricavi superino i 750 milioni a livello mondiale e i 50 milioni nell'UE – e subordinatamente ad alcune condizioni relative alla localizzazione degli utenti in uno Stato membro dell'UE.

Nel Consiglio Ecofin del marzo 2019 le due proposte di direttiva hanno incontrato l'opposizione di alcuni paesi. La Commissione, preso atto del disaccordo sulle proposte e riconosciuta la necessità di un accordo

²⁰ Sugli effetti dell'introduzione unilaterale di un'imposta sui servizi digitali da parte di uno Stato si veda Gastaldi e Zanardi (2019).

²¹ Cfr. Commissione Europea (2018a).

²² Cfr. Commissione Europea (2018b).

internazionale più ampio, ha dichiarato di rinunciare a proseguire nell'iniziativa autonoma di proposta di soluzioni e di rinviare al progetto OECD-G20, al quale aveva comunque dato il suo apporto e nel quale dichiarava di riporre fiducia.

Come si è accennato nel par. 3, l'imposta sui servizi digitali proposta dalla Commissione dell'UE, avente come base imponibile i ricavi derivanti dalla fornitura di tali servizi, rappresenta, secondo alcuni autori, una soluzione più efficiente rispetto alla tassazione del reddito d'impresa.

5. L'introduzione di un'imposta sui servizi digitali in Italia

Diversi Stati, dentro e fuori l'UE, hanno progettato di introdurre una *web tax*, inclusa l'Italia.

Con la legge di bilancio per il 2018 era stata introdotta, con decorrenza dal 2019, un'imposta sulle transazioni digitali, che non è però entrata in vigore in quanto abrogata dalla successiva legge di bilancio.

La legge di bilancio per il 2019 ha istituito un'imposta sui servizi digitali lungo le linee della proposta europea. Se la citata direttiva europea n. 148 del 2018 fosse stata approvata il nostro paese si sarebbe trovato pronto ad applicarla. Il decreto ministeriale di attuazione non è stato però emanato – ragionevolmente, visto l'esito di quella proposta e l'inopportunità di iniziative unilaterali – e pertanto tale imposta non viene al momento applicata – in attesa dei risultati in sede OECD-G20.

6. La svolta dell'OECD: l'approvazione dello *Unified Approach* e il *Blueprint* (2020)

La scadenza di fine 2020 per il raggiungimento di un accordo internazionale complessivo in sede OECD-G20 sui numerosi e importanti temi lasciati aperti dalla *Policy Note* del 2019 (cfr. il precedente par. 4) non verrà – come prevedibile²³ – rispettata. L'approfondimento delle tematiche è tuttavia proseguito da parte dell'OECD nel corso del 2020 – anche sotto la spinta delle modifiche dei sistemi economici in direzione di una maggiore digitalizzazione e dell'ulteriore sviluppo dei servizi digitali in conseguenza delle restrizioni dirette a contrastare la pandemia da Covid-19 – dando luogo a risultati di notevole rilievo.

²³ Cfr. Bises (2019).

A gennaio 2020 viene, infatti, approvato dal gruppo di lavoro dell'OECD-G20 (*Inclusive Framework on BEPS*) un documento (OECD, 2020b) che definisce uno *Unified Approach* al “pilastro 1” della *Policy Note* del 2019, basato su una proposta unificata presentata dal Segretariato dell'OECD a ottobre 2019 (OECD, 2019c). Punti chiave di tale proposta sono:

1) l'intenzione dichiarata di considerare specificamente le attività economiche caratterizzate da elevata digitalizzazione (anche se non solo quelle) – che rappresenta una rilevante novità ed un importante spostamento di ottica nell'approccio seguito dall'OECD;

2) la previsione di una nuova regola di allocazione dei profitti conseguiti dalle imprese che operano in più paesi diretta ad ampliare la “materia imponibile” nelle “giurisdizioni di mercato”²⁴ (che per i settori digitali sono quelle in cui sono localizzati gli utenti), che comporta la suddivisione dei profitti in tre quote: un “importo A” da determinarsi – tramite una formula da definire – sulla base non della presenza fisica di un'impresa in tali giurisdizioni ma del fatturato in esse realizzato; un “importo B” e un “importo C” determinati applicando le regole esistenti di allocazione degli utili (tra le quali la presenza fisica);

3) il ricorso, ai fini della suddetta allocazione, alle risultanze a livello di gruppo multinazionale o di “linea” di attività economica.

Il successivo, fondamentale – ancorché non definitivo –, passo avanti è stato compiuto il 14 ottobre 2020 con l'approvazione da parte del G20 di un *Blueprint* (OECD, 2020c) contenente un Rapporto preparato dal gruppo di lavoro sul *BEPS* nel quale viene presentato un insieme articolato di proposte operative per dare attuazione ai due “pilastri” definiti nella *Policy Note* del 2019 lungo le linee definite nel sopracitato *Unified Approach*.

L'analisi e le proposte contenute nel *Blueprint* riguardano principalmente il “pilastro 1”, relativo al “nesso” e all'allocazione dei profitti tra le diverse giurisdizioni fiscali.

Principali risultati raggiunti riguardo al “nesso” sono:

1) la porzione degli utili di imprese o gruppi multinazionali costituente l'“importo A” viene tassata nelle giurisdizioni di mercato subordinatamente a due gruppi di condizioni:

a) svolgimento di determinate attività digitali, raccolte nei due gruppi dei Servizi digitali automatizzati (*Automated Digital Services*) e delle Attività economiche direttamente offerte ai consumatori (*Consumer Facing*

²⁴ Vengono definite come “giurisdizioni di mercato” quelle in cui un gruppo multinazionale vende i propri prodotti o servizi o, nel caso di imprese altamente digitalizzate, fornisce servizi agli utenti o sollecita e raccoglie dati o contributi di contenuti da questi ultimi. (OECD, 2020b e 2020c)

Businesses), il primo dei quali viene identificato da una definizione e da due elenchi, uno positivo che include i servizi le cui caratteristiche digitali corrispondono a quelle della definizione, comportando l'automatica applicazione delle regole relative all'"importo A", ed uno negativo che comprende le attività le cui caratteristiche non rientrano in quelle previste dalla definizione e pertanto escluse – altrettanto automaticamente – dall'applicazione di tali regole, così che la soggezione di una data attività a quelle regole è subordinata al passaggio del doppio test (mentre in caso di attività assenti da entrambi gli elenchi è prevista una procedura di accertamento diretto della rispondenza alla definizione delle loro caratteristiche);

b) superamento di due soglie – in termini di fatturato – l'una globale e l'altra relativa ai ricavi di fonte estera, per la prima delle quali viene proposto il livello di 750 milioni di euro – equivalente a quello fissato nel progetto di direttiva dell'UE (cfr. Commissione Europea, 2018b);

2) fatturato e utili (ai fini del calcolo dell'"importo A") sono determinati sulla base del bilancio consolidato di gruppo.

La identificazione dei due gruppi di attività digitali rivela come nel *Blueprint* – come già nello *Unified Approach* – venga indirettamente riconosciuta la specificità delle attività che vengono raccolte tra i Servizi digitali automatizzati – con ciò recependo i fondamenti dell'approccio seguito dall'Unione Europea.

La previsione di soglie di tassazione è diretta a ridurre al minimo i costi di adempimento per i contribuenti ed a rendere le nuove norme gestibili per le amministrazioni fiscali. Con le medesime finalità è prevista la possibilità di applicare gradualmente le soglie, partendo da soglie più elevate che potrebbero essere via via ridotte nell'arco di alcuni anni, con l'effetto di applicare le nuove regole inizialmente ad un numero ristretto di grandi operatori, e solo successivamente ad imprese di dimensioni via via meno grandi.

Rimangono tuttora aperte alcune importanti questioni, che possono essere risolte solo attraverso decisioni politiche, le più importanti delle quali riguardano, da un lato, l'ampliamento o la riduzione dell'elenco proposto delle attività digitali a cui applicare le regole relative all'"Importo A", e il "*quantum*" di tale "Importo A". Il Rapporto contiene tuttavia un insieme di dati e considerazioni sull'impatto delle diverse soglie e delle percentuali di profitto da assegnare ai diversi paesi coinvolti tale da facilitare la decisione politica riguardo a quei parametri.

L'impegno del Gruppo di lavoro dell'OECD – fatto proprio dal G20 nel proprio comunicato (cfr. G20, 2020) – è quello di affrontare le questioni rimanenti in modo da concludere il processo di elaborazione e di

raggiungimento dell'accordo complessivo entro la metà del 2021 – in poco più di sei mesi, quindi – anche al fine di evitare che alcuni paesi possano introdurre misure fiscali unilaterali non coordinate.

Il grande lavoro di affinamento, svolto sia sulle questioni su cui è stata raggiunta una convergenza sia su quelle ancora aperte, riportato nel *Blueprint* rappresenta un elemento di fiducia nella possibilità che l'accordo globale venga effettivamente raggiunto nei tempi previsti.

7. Conclusioni

La digitalizzazione dell'economia, pur se in misura diversa da settore a settore e da paese a paese, coinvolge l'intero sistema economico mondiale e sempre più numerosi e pervasivi sono i servizi offerti dalle piattaforme digitali. Le caratteristiche di questi fenomeni – ed in particolare la fornitura di servizi a distanza, la partecipazione degli utenti al processo produttivo e la rilevanza dei dati da essi forniti che rappresentano gli *input* per ulteriori servizi – hanno determinato l'acuirsi dei fenomeni di elusione fiscale e di perdita di gettito, con riferimento in particolare all'imposta sui profitti delle imprese multinazionali, nei paesi di localizzazione degli utenti, e specialmente in relazione ai servizi forniti dalle piattaforme digitali.

Le risposte a questi fenomeni qui considerate sono l'introduzione di imposte aventi diverse basi imponibili ad integrazione o in sostituzione dell'imposta sui redditi delle società di capitali, e le iniziative prese dall'OECD e dall'Unione Europea dirette a modificare le regole internazionali di attribuzione della "materia imponibile" ai diversi paesi in ragione della quota di valore aggiunto che in essi viene creata.

Il processo promosso dall'OECD e dal G20 diretto a raggiungere un accordo condiviso a livello internazionale su più equilibrate e più efficienti regole di tassazione dei profitti delle imprese digitali ha avuto un'accelerazione nel corso del 2020 – e con un sostanziale avvicinamento, nei contenuti, all'approccio seguito dall'Unione Europea – e sembra ormai vicino al compimento.

È auspicabile che le questioni ancora aperte siano affrontate e risolte nei tempi previsti.

Bibliografia

- Aucrbach, A.J., Devcreux, M.P., Kcen, M., Vella, J. (2017). International Tax Planning under the Destination-Based Cash Flow Tax, *National Tax Journal*, December, 70 (4), 783–802.
- Bises, B. (2019). Il punto sulla Web Tax, *Menabò di Etica ed Economia*, n. 108, 13 luglio.
- Carpentieri, L., Micossi, S., Parascandolo, P. (2019). Tassazione d'impresa ed economia digitale, *Economia Italiana*, n. 1.
- Commissione Europea (2012). Raccomandazione sulla pianificazione fiscale aggressiva. Bruxelles.
- Commissione Europea (2016a). Proposta di Direttiva del Consiglio relativa ad una base imponibile comune per l'imposta sulle società. Bruxelles.
- Commissione Europea (2016b). Proposta di Direttiva del Consiglio relativa ad una base imponibile consolidata comune per l'imposta sulle società. Bruxelles.
- Commissione Europea (2018a). Proposta di Direttiva del Consiglio che stabilisce norme per la tassazione delle società che hanno una presenza digitale significativa. Bruxelles.
- Commissione Europea (2018b). Proposta di Direttiva del Consiglio relativa al sistema comune d'imposta sui servizi digitali applicabile ai ricavi derivanti dalla fornitura di taluni servizi digitali. Bruxelles.
- Cui, W. (2019a). The Digital Services Tax: A Conceptual Defense. *Tax Law Review*,
- Cui, W. (2019b). The Superiority of the Digital Services Tax over Significant Digital Presence Proposals. *National Tax Journal*.
- Devereux, M.P., Vella, J. (2017). Implications of Digitalization for International Corporate Tax Reform, in Gupta, S., Keen, M., Shah, A., Verdier, G. (Editors) *Digital Revolutions in Public Finance*. Washington, International Monetary Fund.
- G20 (2019). Finance Ministers and Central Bank Governors Meeting Fukuoka, Japan, June 9, Communiqué.
- G20 (2020). Finance Ministers and Central Bank Governors Meeting, October 14, Communiqué.
- Gastaldi, F., Zanardi, A. (2019). The Digital Services Tax: EU Harmonisation and Unilateral Measures. Roma, Banca d'Italia, Workshop on Public Finance.
- Koethenbueger, M. (2020). Taxation of Digital Platforms, *EconPol Working Paper*, n. 41.
- Longobardi, E. (2017). *Economia tributaria*. Milano, McGraw-Hill Education.
- OECD (2013). *Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting*, OECD Publishing, Paris.
- OECD (2015). *Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy. Action 1 - Final Report*, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris.
- OECD (2017a). *Model Tax Convention on Income and on Capital*, OECD Publishing, Paris.
- OECD (2017b). *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, OECD Publishing, Paris.
- OECD (2018). *Tax Challenges Arising from Digitalisation – Interim Report 2018, Inclusive Framework on BEPS*, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris.
- OECD (2019a). *Measuring the Digital Transformation: A Roadmap for the Future*, OECD Publishing, Paris.
- OECD (2019b). *Addressing the Tax Challenges of the Digitalisation of the Economy – Policy Note*, OECD Publishing, Paris.

OECD (2019c). Public consultation document. Secretariat Proposal for a “Unified Approach” under Pillar One, 9 October 2019 – 12 November 2019. OECD, Paris.

OECD (2020a). OECD Digital Economy Outlook. OECD Publishing, Paris.

OECD (2020b). Statement by the OECD/G20 Inclusive Framework on BEPS on the Two-Pillar Approach to Address the Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy – January 2020, OECD, Paris.

OECD (2020c). Tax Challenges Arising from Digitalisation – Report on Pillar One Blueprint: Inclusive Framework on BEPS, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris.

OECD Secretary-General (2019). Remarks, 28 June.