

# LA WEB TAX \*

\*(Tratto dal mio libro *Giù le tasse, ma con stile!* Ed. F. Angeli, 2019)

Di Fabio Ghiselli

## 1. Premessa

Perché in questi ultimi anni si è sentita così forte l'esigenza di introdurre una *web tax*, una tassa che colpisce giganti come Google, Amazon, Facebook, Twitter, e i loro affari sul *web* connessi al commercio elettronico di beni e servizi, allo sviluppo di servizi pubblicitari e alla gestione e valorizzazione ai fini commerciali, dei dati degli utenti privati che sempre in maggiore misura hanno deciso di avvalersi dei loro servizi, usualmente efficienti e a più basso costo?

Le ragioni sono almeno un paio: la più evidente e anche più importante, per i risvolti di natura etica e sociale (equità e giustizia) che questa racchiude in sé è senza dubbio rappresentata dalla ridotta tassazione che queste imprese scontano, almeno a livello europeo, che oscilla tra lo 0,1 e il 4% dell'utile annuo (a volte anche inferiore allo 0,05%)

La seconda ragione è che un così risibile livello di tassazione altera la concorrenza non solo tra le imprese della *new economy* e quelle della *old economy*, ma anche tra le multinazionali e quelle imprese nazionali che operano sul *web* senza avere una struttura tale da consentire loro di realizzare quel sistema complicato di relazioni intersocietarie che permette di adottare pratiche di pianificazione fiscale aggressiva. Tale spiccata differenziazione produce distorsioni tra le medesime imprese in termini di investimenti e patrimonializzazione e, quindi, di allocazione delle risorse e di rendimenti del capitale investito, non compatibili con uno sviluppo equilibrato del sistema, a maggior ragione così eccessivamente globalizzato.

Ma perché le multinazionali del *web* riescono a raggiungere un così modesto carico fiscale?

E poi, è un problema che riguarda solo l'Italia oppure è comune ad altri Paesi europei?

Partendo dalla seconda domanda, più facile da spiegare, la risposta è che il problema del mancato pagamento delle imposte riguarda quasi tutta l'Europa, ad esclusione di Paesi come il Lussemburgo, l'Irlanda, l'Olanda, Malta e Cipro che, nonostante l'appartenenza all'Unione europea, agiscono come dei "paradisi fiscali" ufficializzando in appositi *ruling* pratiche di *dumping* fiscale.. Secondo la Commissione Ue, le multinazionali del *web* sottrarrebbero agli altri governi europei una cifra compresa tra i 50 e i 70 miliardi di euro all'anno di imposte <sup>1</sup>.

Per rispondere, invece, alla prima domanda, occorre partire da un dato di fatto.

Il mondo, l'economia, il modo di produrre e vendere beni e servizi, si sono radicalmente modificati negli ultimi dieci anni. Abbiamo assistito ad una "smaterializzazione" dei beni e ad una traslazione dei mercati di scambio, da luoghi fisici a luoghi spaziali. Anche se una parte delle merci viene ancora compravenduta in luoghi terreni, e sicuramente lo sarà anche in futuro, un'altra parte di esse, destinata però ad incrementarsi, viene scambiata sul *web*, un luogo immateriale senza confini territoriali <sup>2</sup>.

Inoltre, nella creazione del valore, un peso sempre maggiore lo hanno assunto i beni intangibili (*intangibles*) rispetto ai beni tangibili, o materiali (*tangibles*).

Se questi ultimi sono costituiti dalle fabbriche, dai macchinari, dai magazzini, tutti visibili, toccabili e, soprattutto, ancorati ad uno spazio fisico territoriale, i primi sono rappresentati da tutti quegli *assets* privi di fisicità ma ugualmente produttivi di valore, anche nettamente superiore. Tra questi rientrano le

---

<sup>1</sup> Questa circostanza ha fatto sì che il 9 settembre 2017 i ministri dell'economia e delle finanze di Italia, Francia, Germania e Spagna sottoscrivessero una dichiarazione comune rivolta alla Commissione Ue che è stata presentata al vertice Ecofin di Tallin il 15 e 16 settembre dello stesso anno, volta a sollecitare l'introduzione di una tassazione comune per le imprese che operano nell'economia digitale. Sul punto rinvio al mio scritto *Uno scatto in avanti per la web tax europea?*, in quotidiano IPSOA, del 13.9.2017. Molto interessante anche la ricerca condotta R&S Mediobanca, *WebSoft. Software & Web companies (2012 - 2017)*, del 14.11.2017, che analizza i bilanci, la redditività, il rendimento del capitale, gli assetti proprietari ecc., delle IT companies.

<sup>2</sup> Sull'argomento si veda l'interessante documento di ricerca del CNDCEC e FNC, *La fiscalità nell'economia digitale. Problematiche e scenari possibili*, del 28.5.2018.

opere dell'ingegno, come la tecnologia, i marchi, i brevetti, che godono della protezione legale (universale), ma anche la clientela, il *know how*, i *big data*.

E' evidente che le imprese tradizionali, che per produrre beni e servizi si avvalgono di beni tangibili, hanno la necessità di localizzarsi fisicamente nel territorio di uno Stato che, guarda caso, non ha difficoltà a pretendere il pagamento delle imposte sull'utile netto ivi realizzato.

Le imprese che realizzano il loro *business* avvalendosi principalmente di beni intangibili, non hanno la necessità di disporre degli stessi spazi fisici per produrre. Questa attività viaggia in rete, in uno spazio globale e immateriale. Ciò non significa, però, che la realizzazione dei beni e servizi possa avvenire nell'etere, ma solo che non è più condizionata alla presenza fisica sui mercati di vendita. I beni "smaterializzati" possono essere movimentati e collocati ovunque, e con essi le persone che li gestiscono. Pertanto queste aziende possono liberamente decidere di insediare la loro attività e la produzione di ricchezza in quel Paese che garantisce i maggiori vantaggi, anche o soprattutto, fiscali.

Salvo il fatto che offrendo beni e servizi ai consumatori e concludendo contratti nei diversi mercati locali, "sfruttano pienamente le infrastrutture e le istituzioni dello stato di diritto disponibili, senza essere considerati come presenti ai fini fiscali" e senza contribuire alle spese per il loro mantenimento, con un evidente vantaggio ottenuto a discapito delle aziende ivi stabilite <sup>3</sup>.

Per questa ragione diventa difficile per lo Stato in cui sono commercializzati i beni e i servizi offerti e nel quale si produce effettivamente il valore, sottoporre a tassazione queste realtà.

Se adottassimo il modello di tassazione vigente, quello pensato per l'economia materiale tradizionale, anche per le *web companies* non potremmo che riferirci ai concetti di sede legale o operativa e a quello di stabile organizzazione (materiale o personale), concepiti, per la maggior parte, all'inizio del ventesimo secolo e poi introdotti nelle convenzioni internazionali contro le doppie imposizioni realizzate sulla base del "vecchio" modello OCSE.

Ma allo stato attuale ciò non è sufficiente, perché quando ci confrontiamo con le *web companies*, scopriamo che ci troviamo di fronte a una struttura complessa e ben articolata di società estere, collocate in giurisdizioni europee a fiscalità agevolata all'interno delle quali queste imprese non pagano nemmeno l'aliquota ordinaria di imposizione, perché, con il beneplacito delle autorità amministrative locali, si avvalgono di società controllate, controllanti o di *partnerships* trasparenti residenti in paradisi fiscali extra comunitari.

Senza addentrarci in complicate spiegazioni tecniche è sufficiente rappresentare uno schema societario tipo: le *web companies* (per lo più residenti negli Stati Uniti o in Cina, con il consenso delle autorità amministrative locali che si "accontentano" di tassare l'utile prodotto all'interno dei rispettivi Paesi), hanno trasferito la proprietà dei diritti intellettuali (beni intangibili, opere dell'ingegno quali programmi, processi, *big data*, ecc., tutti necessari per svolgere l'attività propria), a un soggetto di solito residente in un paradiso fiscale extra comunitario – come le Cayman Islands - il quale concede in licenza tali diritti – ossia la facoltà di sfruttarli a scopo economico - ad un altro soggetto residente in un Paese comunitario a fiscalità agevolata, dietro pagamento di un compenso periodico (*royalty*). Questa *royalty*, viene quantificata nell'ambito di una politica di determinazione dei prezzi di trasferimento concordata con l'amministrazione finanziaria dello stesso Paese.

La grande disponibilità di denaro liquido in capo al soggetto proprietario dei diritti, gli permette di svolgere il ruolo di ente finanziatore delle partecipate del gruppo e di ricevere i relativi interessi. Questi ricavi sono sostanzialmente esenti da tassazione e destinati a rimanere parcheggiati nel paradiso fiscale <sup>4</sup>.

Ma torniamo allo schema. La società residente in un Paese europeo a fiscalità agevolata, oltre ad essere l'"Head Office" del gruppo, è anche il maggior operatore al dettaglio dei servizi di business offerti tramite i siti web in Europa. I ricavi ottenuti dall'esercizio dell'attività sono compensati dai costi rappresentati dalle *royalties* pagate alla società proprietaria dei diritti intellettuali, e dagli interessi sui

---

<sup>3</sup> Commissione Ue, *Comunicazione della Commissione al Parlamento Europeo e al Consiglio*, COM (2017) 547 final, *Un sistema fiscale equo ed efficace nell'Unione europea per il mercato unico digitale*, del 21.9.2017.

<sup>4</sup> Nel caso delle case madri americane, se fossero rientrati negli Stati Uniti sarebbero stati tassati con l'aliquota ordinaria del 35% (sul reddito delle società). Senonché Il Presidente Trump ha pensato bene di consentire a queste *IT companies* di far rientrare questa enorme quantità di denaro in cambio di una tassazione agevolata del 15%.

finanziamenti ricevuti. Quindi l'utile netto, che di fatto viene concordato nelle dimensioni con l'amministrazione finanziaria locale per il tramite di un *ruling*, risulta estremamente contenuto e non potrà che generare un altrettanto ridotto ammontare di imposte rispetto al fatturato (o all'utile al netto dei soli costi di struttura).

E' vero che la società controllante europea controlla varie entità societarie residenti in Paesi Ue a tassazione ordinaria, come l'Italia, la Francia e la Germania, ma queste svolgono sugli stessi mercati locali solo una minima parte dell'attività *core*, oppure eseguono attività di *merchandising*, *sales support* e *marketing*, per le quali la controllante addebita adeguati costi di gestione e consulenza (dal momento che il personale necessario per poterle svolgere non è assunto in questi Paesi): questo fa sì che a livello locale si generi un ammontare di reddito imponibile e di relative imposte davvero risibile, anche laddove il *tax rate* risulti in linea con quello degli altri soggetti residenti.

La tecnica utilizzata per raggiungere il risultato finale si fonda, quindi, da un lato, su una articolata struttura societaria che risponde a una logica di pianificazione fiscale aggressiva e, dall'altra, sui prezzi di trasferimento (*transfer pricing*), manipolati per ottimizzare e ridurre al minimo il carico fiscale.

Si può ben comprendere, quindi, che il problema si concentra sulla determinazione del reddito imponibile, sulla allocazione dei ricavi e dei costi e sull'imposizione diretta, e non sull'imposizione indiretta, come l'Iva, dal momento che tutte le operazioni fatturate da soggetti comunitari, anche se residenti in Paesi a fiscalità agevolata, seguono le regole comunitarie e locali che presidiano l'applicazione dell'imposta.

Questo non significa che tale sistema sia stato ritenuto adatto all'evoluzione che ha coinvolto il commercio internazionale, sempre più orientato agli scambi effettuati su piattaforme web.

Infatti, appare importante ricordare che l'Unione europea si è attivata in due direzioni.

Il regime speciale MOSS, acronimo di "*Mini One Stop Shop*", per i servizi "*TBES*" (*Telecommunication, Broadcasting and Electronic Services*), entrato in vigore il primo gennaio 2015, e le recenti modifiche alla Direttiva 2006/112/CE, che dovrebbero entrare in vigore dal 2021: entrambe le misure prevedono un generale cambio di paradigma: non più una imposta applicata nel Paese di produzione dei beni e dei servizi, ma in quello di consumo degli stessi, anche laddove le vendite siano realizzate tramite piattaforme *web* e i beni e servizi siano prodotti da soggetti extra comunitari.

E' questo il Paese dove si genera il valore nelle catene produttive e commerciali, e sarà su questo principio che ruoterà qualsiasi intervento impositivo in materia di *web tax*.

## 2. Il dibattito in corso sulla *web tax* a livello internazionale

Il tema è particolarmente complesso non solo per ragioni tecniche, come la definizione della struttura dell'imposta, ma anche politiche.

Ci sono grandi interessi economici in gioco, compagnie nazionali da difendere, posti di lavoro, investimenti, per cui all'Europa e all'India, grandi mercati di sbocco dei beni e servizi venduti sul web, si contrappongono gli Stati Uniti e alcuni Paesi della stessa Ue, dove risiedono le *web companies*. La Cina svolge contemporaneamente questi due ruoli.

La diffusione capillare delle notizie sulle grandi operazioni elusive perpetrate dalle stesse compagnie, sollevano questioni di equità e giustizia dell'imposizione (e della mancata imposizione), alle quali la politica non può non dare risposte concrete.

In Italia il primo tentativo di disciplinare la materia risale al 2013, cui ne seguirono altri due nel 2017, tutti senza alcun seguito. L'ultimo è stato disposto con la Legge di Bilancio 2019 (L. 30.12.2018, n. 145, art. ), la cui entrata in vigore, condizionata dall'emanazione di appositi provvedimenti attuativi, è stata rimandata, secondo le ultime dichiarazioni del Ministro Tria, al 2020 in attesa che si chiariscano le posizioni a livello comunitario <sup>5</sup>.

---

<sup>5</sup> Il primo è contenuto nell'art. 1, co. 33, della L. 27.12.2013, n. 147, che introdusse l'art. 17-bis, nel D.P.R. n. 633/1972 (decreto Iva); il secondo nel D.L. 24.4.2017, n. 50, conv. in L. 21.6.2017, n. 96, la c.d. "*web tax transitoria*"; il terzo nella L. 27.12.2017, (legge di Bilancio 2018), art. 1, co. 1011.

In sintesi, la *web tax* italiana prevede l'applicazione di una imposta del 3% sui ricavi al lordo dei costi e al netto della sola Iva, generati da tre categorie di servizi che presuppongono l'utilizzo di un'interfaccia digitale: la pubblicità, la semplice messa a disposizione dell'interfaccia, e la trasmissione di dati raccolti da utenti e generati dall'utilizzo della stessa interfaccia.

Servizi che, però, sono circoscritti ad alcune tipologie – per esempio è escluso tutto l'*e-commerce* – e ai soli rapporti tra imprese, B2B, essendo esclusi quelli con i consumatori privati B2C.

Sono soggetti passivi dell'imposta le imprese che realizzano ricavi *worldwide* non inferiori a 750 milioni di euro e ricavi sul territorio dello Stato non inferiori a 5,5 milioni.

La *web tax* italiana è costruita sul modello elaborato dalla Commissione Ue e contenuto nella proposta di direttiva COM (2018) 148 *final* del 21.3.2018, denominata “*targeted solution*”, in quanto si caratterizza come soluzione mirata e necessaria per adeguare oggi la tassazione delle imprese <sup>6</sup>.

In attesa dell'approvazione della Direttiva Ue, la Francia ha varato lo scorso luglio la sua *Web tax*, e lo stesso ha fatto il Regno Unito, la Spagna e l'Ungheria, con effetto dal 2020. Ma anche l'Austria ha annunciato di volerla introdurre. Le differenze riguarderebbero le soglie di ricavi realizzati nel territorio dello Stato e l'aliquota d'imposta, che dovrebbe variare dal 2% del Regno Unito al 3% della Francia.

Naturalmente anche l'OCSE ha affrontato l'argomento nel 2015 con il documento *Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy*, l'Action 1, del Progetto BEPS (*Base Erosion and Profit Shifting*), aggiornato nel gennaio 2019, e accompagnato dal lavoro della *task force* sull'economia digitale costituita su mandato del G20 del marzo 2017, denominato *Tax Challenges Arising from Digitalisation - Interim Report 2018*.

L'OCSE però, pur accettando a malavoglia la facoltà dei singoli Stati di introdurre una tassazione temporanea sui ricavi lordi, privilegia un intervento sulla definizione di “stabile organizzazione”, introducendo il concetto di “presenza economica significativa” e di “stabile organizzazione virtuale”, ed occupandosi della ripartizione dei profitti infragruppo tra i vari Paesi sulla base di una formula che tiene conto della presenza e del ruolo di tutti i fattori che concorrono a formare la ricchezza <sup>7</sup>.

Nel corso dell'ultimo G20 in Giappone tenutosi a giugno, l'OCSE ha implementato il suo progetto prevedendo anche l'introduzione di una imposta minima standard per le multinazionali allo scopo di ridurre gli effetti di uno spostamento dei profitti verso giurisdizioni a bassa/nulla tassazione, che dovrebbe concludersi alla fine del 2020.

In ogni caso il documento finale, sul quale dovrebbe convergere il massimo sostegno politico (difficile da raggiungere), sarebbe solo il primo passo, perché dovrebbe essere avviata la fase dell'aggiornamento e della rettifica delle nuove convenzioni contro le doppie imposizioni sui redditi.

Ma questo non sarebbe ancora sufficiente, perché il punto focale è determinare il valore attribuibile ai beni immateriali apportati dalla controllante estera detentrici dei medesimi e il valore dei servizi prodotti dalla stabile organizzazione. E quindi, ritorneremo ancora alla tematica dei “prezzi di trasferimento” e ai suoi metodi di determinazione concepiti per l'economia materiale <sup>8</sup>.

Giova in ultimo ricordare che anche la Commissione Ue ha definito una proposta di direttiva, COM (2018) 147 *final*, del 21.3.2018, che contiene norme per la tassazione delle società che hanno una “presenza digitale significativa” e per l'attribuzione degli utili a una impresa digitale. Proposta che rientra nella c.d. “*comprehensive solution*”, di medio-lungo periodo, che si reggerebbe anche

---

<sup>6</sup> Proposta fondata sull'art. 113 del TFUE, che colloca la *web tax*, in realtà denominata ISD (Imposta sui Servizi Digitali), nell'ambito dell'imposizione indiretta. Occorre dare atto alla Commissione di aver riconosciuto che “l'approccio ideale consisterebbe nel trovare soluzioni multilaterali e internazionali ... considerata la portata globale di questa sfida”, ma che la natura complessa del problema e la vasta gamma di problemi da affrontare rende difficile e molto lungo il raggiungimento del necessario consenso internazionale.

<sup>7</sup> OCSE, *Final report of the TAG group of OECD of taxation of e-commerce, 2005*. Il concetto di concetto di “presenza economica significativa” è stato ripreso dal legislatore italiano che con la legge di Bilancio 2018 (L. n. 205/2017, art. 1, co. 1010, lett. a)), l'ha trasfuso nell'art. 162, al co. 2, lett. f-bis). Iniziativa apprezzabile dal punto di vista politico, ma sostanzialmente inefficace stante il disallineamento, e la conseguente irrilevanza pratica, con la definizione di stabile organizzazione ancora *old style* contenuta nelle convenzioni internazionali contro le doppie imposizioni in vigore.

<sup>8</sup> Secondo la Commissione Ue “queste regole sono state concepite per modelli di impresa e contesti economici tradizionali. La difficoltà insita nell'identificare e valutare gli attivi immateriali e nel determinare il loro contributo alla creazione di valore richiede metodi alternativi per imputare i profitti, che captino meglio la creazione di valore nei nuovi modelli d'impresa, e che quindi dovrebbero essere esaminati contemporaneamente alla modifica delle norme in materia di stabile organizzazione”. E comunque sarebbe necessaria l'adozione di norme anti-abuso per garantire il rispetto delle regole e per evitare che i “profitti possano essere spostati da un paese all'altro attraverso l'utilizzazione abusiva delle norme in materia di stabile organizzazione”, in COM (2017) 547 *final*, del 21.9.2017.

sull'introduzione della CCCTB (*Common Consolidated Corporate Tax Base*) e CCTB (*Common Corporate Tax Base*), ancora lontane dal vedere la luce per l'opposizione di diversi Paesi Ue.

Ma anche la definizione di “presenza digitale significativa” dovrebbe essere introdotta nelle singole convenzioni internazionali contro le doppie imposizioni stipulate dagli Stati membri Ue con Paesi terzi, per esplicitare i suoi effetti.

Identiche considerazioni valgono per la definizione di stabile organizzazione contenuta nell'art. 162, co. 2, lett. f-*bis*), del Tuir, che ricorre allorché vi sia “*una significativa e continuativa presenza economica nel territorio dello Stato costruita in modo tale da non fare risultare una sua consistenza fisica nel territorio stesso*”<sup>9</sup>.

A prescindere dalla indeterminatezza del concetto – non sono indicati elementi qualitativi e quantitativi della presenza economica – questa norma è, di fatto, inapplicabile, perché nessuna delle convenzioni internazionali contro le doppie imposizioni stipulate dal nostro Paese contiene una analoga definizione. Quindi, in ossequio al principio della gerarchia delle fonti, continua ad applicarsi la norma convenzionale più favorevole rispetto alla disciplina interna.

Tra l'altro, questo concetto di “presenza digitale” o “economica significativa” non sarebbe sufficiente a disciplinare il fenomeno in esame, e le sue differenti declinazioni.

Si pensi, ad esempio, ad Amazon che per la vendita dei beni (fisici) si avvale di efficienti magazzini collocati nel territorio degli Stati di vendita.

Questi magazzini sono un elemento essenziale del *business*, e della creazione del valore, perché Amazon ha puntato molto sulla velocità con cui vengono effettuate le consegne, e tale velocità è garantita proprio dalla prossimità dei magazzini ai mercati di sbocco dei prodotti.

Ora, secondo la classica definizione di stabile organizzazione contenuta nell'art. 5, del modello OCSE di convenzione, ripresa in tutte le convenzioni internazionali contro le doppie imposizioni, un “magazzino” o “deposito” non si qualifica come “stabile organizzazione” e, quindi, non è idonea a generare un reddito imponibile ai fini dell'imposta sul reddito.

Eppure genera valore per Amazon (e per altre imprese analoghe)!

Ecco che, almeno per questa tipologia di attività, sarebbe opportuna una riqualificazione della definizione di “stabile organizzazione”.

Come notizia recente, vale la pena ricordare che nella riunione dell'Ecofin del 12 marzo scorso, presieduto temporaneamente dal ministro romeno O. Teodorovici, l'Europa ha alzato le braccia al cielo, non trovando un accordo comune sulla *web tax* e rinviando la soluzione all'iniziativa dell'OCSE.

Si può solo immaginare quanto lunghi possano essere i tempi per vedere le imprese della *web economy* pagare le tasse nei Paesi di consumo dei beni e servizi nei quali si crea il valore e la ricchezza. Nel frattempo i giganti del *web* potrebbero aver già modificato il loro modello di *business* e/o adottato le contromisure per neutralizzare la “nuova” imposizione.

Il problema non è di facile soluzione, al contrario. Perché non è solo o tanto di ordine tecnico, ma politico e geo-economico. Non si tratta di individuare (solo) la base imponibile su cui applicare una imposta, ma di dirimere una controversia che contrappone due mondi e due poteri economici, peraltro compositi al loro interno: quello dei Paesi nei quali risiedono i proprietari dei beni intangibili, fonte di ricchezza, ossia i grandi esportatori di tecnologia come gli Stati Uniti e la Cina, ma anche quelli di più ridotte dimensioni come la Germania, e quello dei Paesi importatori della stessa tecnologia, nei quali risiedono coloro che vi accedono per i loro consumi e che contribuiscono, con le informazioni che trasferiscono, anche inconsapevolmente, ad attribuire valore a quella tecnologia (il resto del mondo).

Per cui il primo problema sarà quello di definire il limite di ricavi complessivi (e digitali) che individuerà le aziende e i relativi Paesi di insediamento che saranno colpiti dalla tassazione (grandi o medio-piccoli).

Ma la distinzione tra le due tipologie di Paesi – esportatori e importatori di tecnologia – non è così netta, perché alcuni, per un verso o per un altro, rappresentano anche grandi mercati interni di sbocco dei beni e dei servizi (USA e Cina, ad esempio).

---

<sup>9</sup> Norma introdotta dall'art. 1, co. 1010, lett. b), della L. 27.12.2017, n. 205, a decorrere dal 1° gennaio 2018.

Ragione per cui possiamo dire che, alla fine, si tratta di un problema di ripartizione della ricchezza che coloro che la detengono dovrebbero cedere in parte ad altri.

Quindi, in termini più tecnici, di individuazione della c.d. “catena del valore” nella produzione dei beni e servizi, e della ripartizione di questo valore tra i Paesi nei quali è stato prodotto. E questa ripartizione ci riporta ancora alle problematiche relative ai prezzi di trasferimento, il *transfer pricing*, di cui si è occupato l’OCSE con il progetto BEPS, e ai rapporti di potere tra le nazioni.

E si può ben capire come sia estremamente difficile e temporalmente lungo raggiungere un simile accordo di ripartizione.

Tanto è vero che gli USA (l’Ufficio del rappresentante commerciale alla Casa Bianca), hanno immediatamente avviato una indagine per verificare se la *Web tax* francese “sia discriminatoria o irragionevole e se danneggi o limiti il commercio degli Stati Uniti”. Con lo stesso approccio adottato nella guerra dei dazi contro la Cina.

E l’accordo di pace raggiunto tra i due Paesi al G7 di Biarritz in agosto, che prevede che quando sarà adottata la soluzione impositiva proposta dall’OCSE, se la Francia manterrà la sua *Web tax* rimborserà alle imprese USA la differenza in cambio dell’annullamento dei dazi sul vino francese, appare di mera facciata e strumentale all’immagine di successo di una riunione *sui generis*.

Nel frattempo, non potendo rinviare la soluzione del problema al raggiungimento dell’assetto definitivo, i Paesi importatori di tecnologia non hanno altra strada che introdurre delle forme di imposizione seppur parziali e temporanee. E’ evidente che tanto più questi Paesi riusciranno a coordinare i loro sforzi tanto maggiori saranno i risultati.

### 3. Un preliminare sguardo d’insieme sui fattori di attrattività del Paese

Nel primo paragrafo ho scritto che le aziende della *new* o *web economy* possono liberamente decidere di insediare la loro attività e la produzione di ricchezza in quel Paese che garantisce i maggiori vantaggi.

Uno di questi vantaggi è rappresentato dal livello di tassazione.

Tuttavia, credo che il livello di tassazione non rappresenti sempre e in assoluto, il fattore determinante nella scelta del Paese in cui collocare l’attività produttiva.

L’attrattività di un Paese dipende da vari fattori, come la stabilità economica e politica, il livello di efficienza della burocrazia, la facilità di accesso al mercato dei capitali, il livello delle infrastrutture, la qualità del sistema giudiziario, la legislazione sul lavoro, la presenza e il costo del personale qualificato, la stabilità del quadro normativo, la certezza del diritto, un rapporto con l’Amministrazione finanziaria, se non collaborativo, almeno agile e scevro da pregiudizi.

La contemporanea presenza di questi fattori ci consente, però, di scegliere su quali di essi vogliamo incidere in misura significativa, e quale modello di Paese vogliamo realizzare.

Personalmente non credo che la corsa al ribasso dell’aliquota d’imposta sul reddito delle società, l’eliminazione delle normative anti-elusive, delle *CFC rules*, in buona sostanza, della concorrenza fiscale, sia la strada migliore da perseguire. Anzi, la ritengo incompatibile con la stessa esistenza di una vera Unione europea.

Qualche spazio per ridurre il *tax rate* sulle imprese potrebbe esserci, se questa fosse una inevitabile tendenza comunitaria, ma a patto di ridurre il *tax gap* (il divario tra il gettito teorico e quello effettivo), che nell’Ires raggiunge il 30%.

Considerato che questo mondo vive molto di apparenze e superficialità, e che quando si discute di tasse i confronti internazionali si fermano alle aliquote nominali (vista la difficoltà di paragonare gli effetti della diversa rilevanza fiscale nazionale riservata alle singole componenti di costo), nulla vieterebbe di ridurre l’aliquota Ires a un più competitivo 20% lasciando inalterato il *tax rate* effettivo, quindi nel vincolo della parità di gettito.

Al netto della problematica dell’Irap e della determinazione del reddito imponibile che ho trattato in un capitolo successivo, il modello di Paese che ho in mente non è quello di un “paradiso fiscale”.

Così come credo che l’adozione di una normativa giuslavoristica permissiva, che privilegi la flessibilità e la precarietà, a scapito delle necessarie tutele dei lavoratori, non costituisca un obiettivo da perseguire. Peraltro, una maggiore flessibilità del lavoro richiederebbe un più accentuato ed esteso

sistema di sostegno pubblico. Di *welfare* insomma. La c.d. *flexsecurity*, al di là dei principi non condivisibili ad essa sottesi, richiederebbe un maggiore impiego di risorse finanziarie che non potrebbero che essere reperite attraverso un incremento delle entrate tributarie. Credo, invece, che la priorità debba essere attribuita alla riduzione selettiva delle imposte personali sul reddito e alla redistribuzione del carico fiscale.

Per ritornare ai fattori di attrattività di un Paese, ritengo sia possibile e opportuno intervenire su quelli che ho evidenziato innanzi, come la stabilità economica e politica, il livello di efficienza della burocrazia, la facilità di accesso al mercato dei capitali, il livello delle infrastrutture, la qualità del sistema giudiziario, l'istruzione e la qualificazione delle persone che accedono al mercato del lavoro, non disgiunta da una più stretta e funzionale collaborazione e coordinamento tra sistema d'istruzione e sistema impresa, la stabilità del quadro normativo, la certezza del diritto e, infine, un rapporto con l'Amministrazione finanziaria che sia agile, scevro da pregiudizi, e che punti verso una corretta e professionale collaborazione.

#### 4. Una possibile soluzione impositiva

Atteso che il problema della tassazione congrua dell'economia digitale, richiede una risposta politica oggi e non in un futuro lontano, e che la risposta deve essere dedicata, stante le peculiarità di questo modello di business rispetto a quello dell'economia tradizionale materiale, credo che l'introduzione di una *web tax* sia opportuna come soluzione “*second best*” di breve periodo.

Si possono assumere, però, due approcci diversi.

Il primo, di tipo “tradizionale”, per così dire, che si innesta sulla strada già tracciata della *web tax* italiana e su quella della proposta della Commissione Ue. Quindi nell'ambito dell'imposizione indiretta.

L'imposta dovrebbe avere i seguenti tratti distintivi:

- dovrebbe applicarsi sui ricavi lordi derivanti da tutte le transazioni digitali effettuate con soggetti localizzati in Italia: quelle effettuate nei confronti delle imprese (B2B) e dei consumatori finali (B2C) localizzati in Italia, quelle che hanno ad oggetto prestazioni di servizi in senso lato e cessioni di beni, quindi, compreso l'*e-commerce* (come prevede la recente proposta di legge francese del 4.7.2019), con la specificazione più sotto indicata, ad esclusione di quelle effettuate direttamente dalle imprese tramite il proprio sito *web*;

- l'ammontare di ricavi realizzati: il limite di 750 milioni di euro realizzati *worldwide* trova la sua origine in varie disposizioni comunitarie per cui potrebbe essere assunta come un dato di riferimento. Quello di 5,5 milioni di fatturato prodotto sul territorio dello Stato è una scelta politica. Altri Paesi come la Francia e il Regno Unito hanno fissato soglie molto più elevate. La scelta delle soglie è un atto politico ma deve essere ragionato e trovare il suo presupposto in accurate analisi sulla dimensione dei potenziali soggetti coinvolti, sia a livello interno che internazionale. Si discute anche se considerare ai fini delle soglie i ricavi globali o esclusivamente quelli digitali. E' ovvio che nel primo caso si dilata il campo di applicazione della norma, ma credo sia preminente l'interesse dello Stato a tassare comunque questa tipologia di ricavi laddove si formino. Semmai potrebbe essere introdotta una soglia ulteriore, sotto la quale i ricavi realizzati siano da ritenersi irrilevanti per la loro ridotta dimensione. La verifica di questi valori potrebbe non essere immediata a causa della difficoltà di reperire documenti contabili ufficiali, ma un ruolo importante dovrebbe essere svolto dall'obbligo per le società controllanti di gruppi multinazionali di presentare il c.d. *Country by Country Reporting* introdotto dalla Direttiva 2016/881/Ue (DAC 4) e per l'Italia dalla L. n. 208/2015 e dal DM 23.2.2017 (oltre che dall'*Action 13* del Progetto BEPS dell'Ocse), nel quale devono essere indicati, tra gli altri, i ricavi realizzati a livello di gruppo e quelli Paese per Paese;

- con una aliquota unica ma superiore a quella attuale: per esempio il 6%, applicata sui ricavi al lordo dei costi e al netto dell'Iva per le prestazioni di servizi, e sulla commissione di vendita per le cessioni di beni, o su una quota del prezzo di vendita che più si approssimi al margine di guadagno del gestore della piattaforma. Disciplina che dovrà tenere conto delle regole comunitarie e nazionali sulle vendite a distanza di beni. Considerato che nell'ambito delle prestazioni di servizi si possono verificare sovrapposizioni di ricavi – esempio tipico quello delle vendite di spazi pubblicitari nelle quali

intervengono tre soggetti, il proprietario dell'interfaccia digitale, e i fornitori dei servizi, concessionario e agente – occorre prestare la dovuta attenzione a non tassare due o tre volte lo stesso ricavo che, per esigenze contabili non può essere scomposto tra i diversi operatori;

- essenziale appare l'intervento dell'intermediario abilitato all'effettuazione del pagamento, che avrà il compito di applicare la ritenuta e provvedere al versamento a favore dell'erario;

Non c'è dubbio che il fenomeno della doppia imposizione (in particolare per le imprese italiane) sia una conseguenza reale di una imposta sul fatturato come la *web tax*, ma se la scelta è tra l'attendere una soluzione che per spontanea volontà dei soggetti coinvolti non potrà che arrivare troppo tardi, e introdurre una soluzione che pur apportando temporanee conseguenze negative per le imprese, induca a ricercare una soluzione migliore per tutti a breve termine, non ho dubbi nel preferire la seconda <sup>10</sup>.

Coloro che hanno criticato l'introduzione della *web tax* hanno eccepito che l'imposta avrebbe effetti analoghi a quelli dell'Iva: sarebbe sopportata dal consumatore finale a causa della sua traslazione sul prezzo dei beni e dei servizi venduti, operata dal venditore, ed avere un effetto di tipo regressivo.

Sul punto mi preme osservare che la questione della traslazione volontaria dell'imposta sul consumatore non può essere brandita per contrastare l'introduzione di questo modello di tassazione (temporanea) e, soprattutto, non può esserlo dai neoliberisti sostenitori tout court del libero mercato o di un "ecosistema libertario", come di fatto è avvenuto, perché la difesa non può essere credibile.

La letteratura che si è occupata nei decenni della traslazione economica del tributo ha ritenuto questo fenomeno estraneo al diritto tributario perché espressione delle regole del mercato. E allora, perché preoccuparsi di questo potenziale evento? Non si crede nella libertà di scelta, nella simmetria delle informazioni, nell'equilibrio delle forze che su di esso operano e che determinerebbe la conclusione della transazione ad un prezzo ritenuto congruo da entrambe le parti?

Inoltre, l'imposta sui profitti in esame non violerebbe il sistema dell'Iva comunitaria (Direttiva CE N. 2016/112, perché si configurerebbe come "una imposta speciale (diretta) sul reddito volta ad assoggettare a prelievo una particolare capacità finanziaria delle imprese" come sostenuto dall'Avvocato Generale della Corte di Giustizia Ue nella causa che vede contrapporsi la società Vodafone (locale) e il Governo ungherese in merito all'introdotta imposta sulle imprese di telecomunicazione in base al fatturato <sup>11</sup>.

In alternativa, potrebbe essere adottato un approccio diverso, meno "tradizionale" ma già tratteggiato dall'OCSE nei documenti innanzi citati e contenuto, in parte, nella prima stesura della norma sulla *Web tax* introdotta nella L. n. 145/2018.

L'approccio si fonderebbe sull'introduzione di una imposta sostitutiva sul reddito generato da attività digitali come innanzi indicate che rientrerebbe nell'ambito dell'imposizione diretta e sarebbe "coperta" dalle convenzioni internazionali contro le doppie imposizioni. Questa circostanza dovrebbe impedire la bocciatura della Commissione Ue che ha coinvolto la proposta originaria di *Web tax* inserita nella bozza di L. n. 145/2018, che prevedeva l'applicazione di una ritenuta sui ricavi digitali.

Considerato che l'obiettivo fondamentale di una *Web tax* (temporanea) è quello di contrastare fenomeni elusivi, di sottrazione di base imponibile e di imposte nel Paese in cui sono svolte queste attività e si crea il valore, potrebbe essere adottato un principio analogo a quello che governava la disciplina sulle c.d. CFC *white list* (*Controlled Foreign Companies*, di cui al previgente art. 167 del Tuir):

- si applicherebbe la *Web tax* sui ricavi lordi derivanti da attività digitali (o su una percentuale forfetizzata, per esempio il 75%, degli stessi ricavi per tenere conto dei costi). I soggetti non residenti in Italia (comunitari ed extra-Ue) sarebbero soggetti all'imposta qualora fossero assoggettati a una tassazione effettiva inferiore ai due terzi (o alla metà) di quella cui sarebbero stati soggetti se residenti in Italia. In questo modo si attenuerebbero le disparità tra imprese, domestiche ed estere, che scontano un livello di tassazione congrua e quelle che fanno ricorso a pratiche di tax planning aggressive. Questa circostanza non sarebbe difficile da verificare da parte dell'A.F., perché sussistono gli strumenti operativi attivabili: il già ricordato meccanismo del *Country by Country Reporting*, e il composito sistema dello scambio automatico obbligatorio di

<sup>10</sup> Questi rischi sono stati evidenziati dal CESE, Comitato economico e sociale europeo, nel Parre ECO-459 del 12.7.2018.

<sup>11</sup> Conclusioni presentate il 13.6.2019 nella Causa C-75/18.

informazioni in materia fiscale riconducibile alla Direttiva 2011/16/Ue (DAC 1) e alle modifiche e integrazioni apportate dalle direttive DAC 2, DAC 3 e DAC 6, tutte già adottate in Italia con appositi provvedimenti legislativi, e all'accordo FATCA con gli USA;

- l'imposta si sostanzierebbe in una ritenuta da applicare a titolo di acconto per i soggetti residenti in Italia e per le stabili organizzazioni di soggetti non residenti, e a titolo d'imposta per i soggetti non residenti e privi di una stabile organizzazione<sup>12</sup>. L'aliquota potrebbe essere mantenuta pari al 6% (ovvero spingersi fino al limite del 15% previsto per interessi, dividendi e *royalties* dalle convenzioni internazionali contro le doppie imposizioni). La tassazione subita in acconto dovrebbe essere recuperata in sede di dichiarazione dei redditi e di liquidazione dell'imposta. Allo scopo di evitare che possano perpetuarsi ipotesi di pianificazione fiscale aggressiva e manipolazioni nei prezzi di trasferimento, perché la presenza stabile sul territorio italiano non impedirebbe di "gestire" gli *intangibles* allo scopo di minimizzare il carico fiscale, il recupero dell'imposta trattenuta in acconto potrebbe essere subordinata alla chiusura di un apposito *ruling* con l'Agenzia delle Entrate, redatto sulla base di criteri di dettaglio per la formazione del valore previsti in materia di *transfer pricing*;
- considerato che tutti i pagamenti da chiunque effettuati, avvengono mediante strumenti di pagamento tracciati – carte di credito, pagamenti elettronici, bonifici, ecc. – per mezzo di operatori finanziari, nessuna difficoltà avrebbero questi soggetti a provvedere all'applicazione della ritenuta e al relativo versamento all'erario, così come già avviene oggi per altre operazioni *cross-border*;
- atteso che anche in relazione a questa imposta sui profitti potrebbero sorgere fenomeni di evasione, sarebbe il caso di estendere ad essa la disciplina penale di cui al D.Lgs. n. 74/2000, oggi limitata alle imposte sui redditi e sul valore aggiunto<sup>13</sup>.

Come già osservato, i ricavi di una impresa globale sono mobili, al pari dei dividendi, interessi e *royalties*, per cui sarebbe il caso di adottare "un rovesciamento di prospettiva rispetto al passato, quando si era ritenuto di non assoggettare i ricavi d'impresa a ritenuta in uscita proprio nel presupposto che essi non fossero mobili e fossero generati da insediamenti produttivi stabili sui territori"<sup>14</sup>.

In conclusione giova ricordare che la soluzione del problema di una equa tassazione non può essere affidato, nel medio-lungo periodo, a un intervento nazionale perché sarebbe poco incisivo.

È necessaria, invece, una risposta sovranazionale che tenga conto delle diverse modalità con le quali viene esercitato il *business*: ci sono le vendite di beni fisici che vengono gestite direttamente dal produttore tramite il *web*, o intermedie da soggetti che si avvalgono di piattaforme internet, come Amazon; ci sono le prestazioni di servizi, video, musicali, pubblicitarie, ecc.; c'è la gestione dei dati personali (*big data*) che noi forniamo "spontaneamente" ogniqualvolta accediamo a un sito internet, compriamo un bene o un servizio, o utilizziamo un servizio messo gratuitamente a disposizione da applicazioni di vario genere, o facciamo una qualunque ricerca su internet, anche senza comprare alcunché.

Sono dati che hanno un valore per chi ne entra in possesso, perché li può elaborare direttamente per incrementare il proprio *business*, o li può cedere a terzi che, a loro volta, li potranno rielaborare e vendere ad altri soggetti.

Noi creiamo valore, ma questo valore può crescere ad ogni elaborazione, ad ogni passaggio "di mano".

Questo significa che una soluzione impositiva non può essere valida ed efficace per tutte le differenti situazioni.

---

<sup>12</sup> Sono note le criticità che una tale forma di imposizione porterebbe con sé, e che lo stesso OCSE ha sollevato ma che non hanno impedito di formulare comunque tale proposta: si tratta del principio di non discriminazione sancito sia a livello europeo che internazionale (si veda Corte di Giustizia UE, sentenze, C-234/01 Gerritse; C-345/04, Centro Equestre; C-450/09, Schroder; C-559/13 Grunewald; e art. III, del GATT). Ma si tratta di una scelta politica che, per esigenze di salvaguardia degli interessi della maggior parte dei Paesi del mondo e comunitari, potrebbe modificare lo stesso principio. Soluzione che non sarebbe isolata, dal momento che altri Paesi hanno intenzione di introdurre una *withholding tax*: il Pakistan (5%), la Thailandia (15%), lo Sri Lanka (14%), il Cile (10%), il Brasile (15%), l'Ecuador (25%), Taiwan (20% sulla quota del 30% dei profitti).

<sup>13</sup> Idea emersa dal confronto tra i partecipanti all'incontro di studio organizzato dalla rivista online Youtax.it e dal Centro di Diritto Penale Tributario a Milano lo scorso 27.3.2019.

<sup>14</sup> Assonime, *La fiscalità d'impresa nel nuovo mondo globalizzato e digitalizzato*, in Note e studi 1/2017.

Per cui al legislatore nazionale e sovranazionale si richiede una composita, quanto complicata, risposta alle evoluzioni dell'economia, che dovrà sempre essere ispirata a ragioni di equità e correttezza, e mai punitive o "predatorie" nei confronti delle imprese.

E i cultori del diritto tributario non possono sottrarsi al dovere di contribuire alla soluzione del problema, nella piena consapevolezza che qualunque tentativo di definizione non potrà trovare la sua fonte, la sua origine, nei tradizionali schemi, principi e istituti del diritto, perché anche questi non sono più adeguati all'evoluzione dell'economia.