

***Web tax: il vero interrogativo non è “cosa tassare” ma “chi può tassare”***

**di Ivan Vacca**

---

Uno dei temi fiscali più complicati del nostro tempo è come attuare una giusta imposizione degli “utili mondiali” dei gruppi transnazionali e, in particolare, la ricchezza generata a livello globale dalle imprese multinazionali digitali attraverso il *web*, conseguita “da remoto”, senza alcuna necessità di operare – personalmente e/o materialmente – nei singoli Stati in cui si sviluppa il mercato.

Per comprendere la complessità del tema occorre fare chiarezza su un equivoco di fondo che mi sembra si stia manifestando, specialmente tra quei commentatori che non hanno piena consapevolezza delle dinamiche proprie della fiscalità delle imprese. Taluni ritengono, infatti, che il problema della tassazione delle multinazionali digitali sia facilmente risolvibile eliminando o, in qualche modo, superando definitivamente le capziosità, i tecnicismi e la molteplicità dei sistemi tributari statuali. Per tali commentatori, infatti, sarebbe sufficiente affidarsi direttamente ai dati emergenti dagli attuali strumenti “civilistici” – e, cioè, dalle scritture contabili e, *in primis*, dal bilancio – che permetterebbero con chiarezza di individuare, qualitativamente e quantitativamente, la ricchezza prodotta, abolendo le regole fiscali vigenti nelle singole giurisdizioni – spesso molto diverse – che sarebbero all’origine del problema.

A mio avviso, è evidente che questa non possa rappresentare una soluzione.

Nessuno può dubitare, invero, che le scritture contabili e i bilanci delle imprese “fotografino” fedelmente, nell’*an* e nel *quantum*, la ricchezza effettivamente prodotta dalle imprese multinazionali e, cioè, l’utile realizzato ad incremento degli apporti dei soci, se non altro perché le scritture contabili e i bilanci hanno proprio l’obiettivo di individuare *in primis* e in modo corretto, nell’interesse dei soci, i dividendi ad essi spettanti. Ugualmente, però, nessuno può dubitare che i sistemi tributari si affidino – chi più, chi meno – proprio ai dati emergenti dalle scritture contabili e aggiungano poco o nulla a questo modello “civilistico” di determinazione della ricchezza. In altri termini, i sistemi tributari si basano proprio sulla ricchezza manifestata dalle scritture contabili – quasi che l’erario partecipi a questa ripartizione della ricchezza in qualità di socio “aggiunto” – e, semmai, si limitano a negare, per motivi di prudenza o di tutela del “fisco”, la deduzione fiscale di alcuni componenti negativi, pur registrati in queste scritture (quali ad esempio, il fondo rischi).

In sostanza, i sistemi tributari non solo prendono in considerazione la stessa ricchezza individuata dalle scritture contabili ma, al più, stabilendo l’indeducibilità di alcuni componenti negativi, fanno “emergere”, ai soli fini fiscali, un *quid pluris* da assoggettare ad imposizione rispetto a tale ricchezza.

---

La questione, in questi termini, è quindi sicuramente mal posta. Il problema infatti non è quello di individuare “cosa” tassare. Gli Stati ben conoscono la ricchezza generata dalle imprese multinazionali digitali attraverso il *web*.

E, per inciso e a scanso di equivoci, il problema non è neppure quello di determinare “come” tassare, dato che, teoricamente, possono essere individuate una pluralità di soluzioni, tutte ugualmente percorribili.

Il vero interrogativo è capire “chi può tassare”. In altri termini, il problema fondamentale è quello di comprendere come ripartire la potestà impositiva tra i vari Stati per tassare correttamente questa ricchezza nascente da fattori produttivi differenti e dislocati in luoghi diversi del mondo.

Tutte le convenzioni internazionali prevedono due criteri di ripartizione della potestà impositiva: il criterio della “residenza” e il criterio della “fonte”. Fino ad oggi, quindi, in base agli accordi convenzionali presi dai singoli Stati, la ricchezza generata dalle imprese veniva ripartita tra lo Stato di residenza dell'*headquarter*, capogruppo della multinazionale, e tutti gli Stati in cui le singole società operative o le stabili organizzazioni erano insediate – materialmente e/o personalmente – al fine di sviluppare il mercato dei prodotti e dei servizi offerti dal gruppo.

In sostanza, tale ripartizione della potestà impositiva garantiva ai singoli Stati in cui si sviluppava il mercato (e si generava ricchezza) una potestà impositiva “concorrente” con quella dello Stato di residenza della capogruppo; ovviamente, a patto che nel singolo Stato in cui si sviluppava il mercato vi fosse la sede della società operativa o una stabile organizzazione della casa madre estera e, quindi, in poche parole, una “sede fissa di affari”, che testimoniassse la correlazione dei profitti conseguiti allo svolgimento di un’attività di impresa radicata stabilmente “in loco”. Solo a questa condizione, infatti, si è ritenuto equilibrato prevedere una “suddivisione”, tra diverse giurisdizioni, della tassazione dell’(unica) ricchezza prodotta dal concorso delle società del gruppo e delle relative stabili organizzazioni, sul presupposto che parte di questa ricchezza appartenesse, per l’appunto, anche allo Stato in grado di offrire un mercato stabile per il conseguimento dei ricavi del gruppo.

Questo modello convenzionale di ripartizione della potestà impositiva oggi non è più efficace: le imprese del *web* producono ricavi nei mercati di tutto il mondo senza avere alcuna sede fissa di affari, materiale o personale, negli Stati in cui questi mercati si sono sviluppati.

Quindi, il tema che si pone oggi è esclusivamente quello di stabilire a chi spetta tassare

---

questa enorme ricchezza prodotta, che si dimostra – come evidenziato anche in alcuni documenti Assonime sul tema – del tutto “apolide”.

Ed è qui che il forte conflitto tra gli interessi dei singoli Stati impedisce di trovare soluzioni soddisfacenti al problema.

Gli Stati Uniti rivendicano con forza la loro potestà impositiva pressoché esclusiva. Gli Stati Uniti, infatti, sono il Paese di residenza della maggior parte delle capogruppo delle imprese multinazionali del *web* (insieme a Cina e, in parte, a Russia e Giappone). Per loro, tutto l'*extra-profitto* e, cioè, tutta la ricchezza che eccede la remunerazione dell'attività “routinaria” svolta dalle varie società operative del gruppo (o dalle relative stabili organizzazioni), spetta esclusivamente alla capogruppo in qualità di titolare e detentrica degli *intangibles* (i.e.: algoritmi) in grado di produrre tale ricchezza; ed è in questa prospettiva che si colloca, infatti, la recente riforma in corso di attuazione sotto la presidenza Trump e, in particolare, il nuovo istituto del GILTI (*global intangible low-tax income*), giusta il quale gli Stati Uniti possono ora tassare la ricchezza attribuibile al bene immateriale a prescindere dall'effettivo “rimpatrio” di tale ricchezza nel territorio statunitense.

Per contro, gli Stati in cui si è sviluppato il mercato ritengono che gran parte di questo *extra-profitto* spetti a loro, proprio in virtù del fatto che la creazione di valore si è sviluppata nella loro giurisdizione.

In altri termini, gli Stati in cui si è sviluppato il mercato – ma in cui non è presente alcuna “sede fissa di affari” delle multinazionali – fanno perno sulla creazione di valore originata, in via diretta, dagli utenti del *web*; utenti che con la loro attività creano, consapevolmente o meno, i c.d. *big data* e, cioè, le informazioni “monetizzate” in vari modi dalle multinazionali per generare ricchezza.

Molti sono i tentativi di risoluzione al problema. È stata, ad esempio, proposta l'introduzione di un nuovo criterio di ripartizione della potestà impositiva non più basato solo sulla “sede fissa d'affari”, materiale o personale, cioè sulla presenza di società operative e/o di stabili organizzazioni dell'impresa multinazionale negli Stati in cui si sviluppa il mercato, bensì basato su un criterio nuovo e parallelo alla sede fissa di affari: una “significativa presenza digitale” dell'impresa, variamente individuata. Tuttavia, questo approccio è di difficile realizzazione perché presuppone la rinegoziazione delle convenzioni internazionali incardinate sui due tradizionali criteri di collegamento della residenza e della fonte come sopra individuati. È evidente, peraltro, che gli Stati Uniti – proprio in qualità di Paese di residenza della maggior parte delle

---

capogruppo delle multinazionali – non siano disposti a negoziare. Il che determina una difficoltà oggettiva – per lo meno nel breve periodo – di attuare simile soluzione.

In questo difficile scenario internazionale, l’Unione Europea ha proposto una soluzione c.d. “transitoria” (la c.d. *targeted solution* e, cioè, una *digital tax* europea) volta, in particolare, ad evitare la frammentazione del mercato UE. Tale frammentazione – deleteria per la crescita dell’UE e, perciò, da scongiurare in radice – è inevitabilmente determinata, da un lato, dalla rapida espansione della *digital economy* in settori finora tipicamente riservati all’impresa “tradizionale” (come il settore dei servizi finanziari, assicurativi, ecc.) e che, dunque, impone agli Stati membri di non poter più rinviare contromisure idonee ad impedire l’evidente e iniqua sottrazione all’imposizione delle imprese digitali, a discapito di quelle tradizionali; dall’altro lato, dal fatto che proprio queste misure difensive a carattere unilaterale, ove adottate, finiscono per essere una reazione non solo di scarsa efficacia ma – proprio perché unilaterali – anche causa di ulteriore distorsione del mercato.

La proposta “transitoria” della Commissione UE, come noto, consiste nell’introdurre nel mercato UE un’imposta indiretta armonizzata – denominata, per l’appunto, *digital tax* e con applicazione di un’aliquota del 3 per cento sui ricavi lordi – su alcune transazioni, espressione di specifici servizi digitali quali la collocazione sulle interfacce digitali di pubblicità, la messa a disposizione di “piattaforme” multilaterali che permettono agli utenti di interagire, la trasmissione dei dati raccolti sugli utenti e generati dalle loro attività sulle interfacce digitali. Ed è un’imposta, oltretutto, limitata ai grandi gruppi con un fatturato mondiale di almeno 750 milioni di euro che conseguono ricavi nel mercato UE di almeno 50 milioni di euro.

In definitiva, si tratta di un regime impositivo volto a colpire proprio quelle transazioni digitali delle grandi imprese multinazionali in cui è rilevante il contributo degli utilizzatori del *web*, cioè le transazioni che coinvolgono direttamente questi utilizzatori, che partecipano attivamente – consapevolmente o meno – alla creazione di valore del gruppo multinazionale e, pertanto, concorrono in modo determinante alla realizzazione della nuova ricchezza.

La soluzione individuata dalla Commissione UE rappresenta, a mio avviso, la migliore iniziativa possibile, allo stato attuale, per ricondurre ad imposizione questo particolare settore imprenditoriale.

Innanzitutto, essa attua in modo puntuale e condivisibile il principio cardine da cui muove tutto il progetto BEPS, studiato e attuato dall’OCSE. Il principio, cioè, secondo

---

cui la potestà impositiva deve spettare allo Stato in cui è effettivamente generata la ricchezza.

Tale principio, espresso dall'OCSE in via generale, dovrebbe oggettivamente operare anche in relazione alla *digital economy*, settore in cui è evidente che il valore “monetizzato” dall'impresa digitale non dipende solo dall'*intangibile* detenuto dalla capogruppo, ma anche dai c.d. *big data* prodotti, consapevolmente o meno, dagli utilizzatori del *web*. Questa realtà è stata ben colta anche dall'OCSE che, nell'*Action 1* del piano BEPS, appunto, ha messo in rilievo l'importanza del contributo alla generazione della ricchezza degli utenti del *web*. Solo che poi, quando è stato il momento di trarne le conclusioni e dare un'adeguata risposta, l'OCSE si è mostrata piuttosto “timida” nel prendere posizione tra chi riteneva necessario introdurre un'apposita disciplina di tassazione sui servizi digitali e chi, come gli USA, negava la necessità di tale tassazione *ad hoc*, sostenendo che la digitalizzazione è un fenomeno che sta ormai interessando tutte le imprese, anche quelle del tradizionale settore manifatturiero.

Comunque, al di là di questa *querelle*, un punto mi sembra sicuro ed è che il reddito conseguito dalle imprese del *web* suscettibili di essere colpite da questa nuova imposta europea e che hanno, ad esempio, la capogruppo residente negli Stati Uniti, è obiettivamente imputabile:

- a) in parte, all' algoritmo di proprietà della capogruppo residente negli Usa;
- b) in parte, anche alle singole articolazioni (società operative e/o stabili organizzazioni) del gruppo statunitense che eventualmente svolgono in tali mercati funzioni di sviluppo, tutela dell'algoritmo, raccolta dei dati, ecc.;
- c) in parte, sicuramente anche al valore creato spontaneamente dagli utilizzatori della rete residenti negli Stati in cui si sviluppa il mercato e, cioè, dai *big data* prodotti, consapevolmente o meno, dagli utilizzatori del *web*.

Se questo è il substrato economico su cui agire, la soluzione “transitoria” individuata dalla Commissione UE è in grado di generare, nel breve e/o nel medio periodo, una serie di effetti positivi di non poco conto e, precisamente:

1. in primo luogo, trattandosi di una imposta indiretta, esclude eventuali contrasti con i trattati contro le doppie imposizioni (che, infatti, si occupano delle sole imposte sui redditi), con l'evidente vantaggio per i singoli Stati UE di non dover procedere ad alcuna rinegoziazione delle norme convenzionali;

2. a ben guardare, una tassazione del 3 per cento dei ricavi lordi permette di ottenere un gettito che si avvicina molto a quello che si sarebbe ottenuto introducendo un'apposita imposta sul reddito sui profitti netti, ove si parta ovviamente dal presupposto che per profitti netti si intendono i ricavi forfettariamente “nettizzati” dei costi di gestione e della parte di profitto ascrivibile alla capogruppo, proprietaria dell'algoritmo e residente *extra-UE* (e, dunque, non tassabile in Europa);

3. peraltro, l'approccio UE avrebbe il pregio di attenuare di molto il rischio di traslazione economica dell'imposta “a valle” sui clienti dei beni e servizi offerti dalla multinazionale dato che, da un lato, come *proxy* della ricchezza da sottoporre a tassazione, vengono utilizzati i ricavi conseguiti dall'impresa multinazionale nel mercato europeo nella sua interezza e, dall'altro, la ripartizione dell'imposta fra gli Stati UE è determinata in base all'ubicazione degli utenti che generano il valore.

Ma a parte ciò, la soluzione UE ben si colloca nell'attuale scenario fiscale internazionale in cui ci sono sopraggiunte luci ed ombre sulla tanto agognata collaborazione tra Stati e, in particolare, si dimostra di fondamentale importanza per reagire alla tanto discussa riforma Trump. Essa rappresenta, infatti, l'unica valida proposta in grado di arginare la pretesa degli Stati Uniti di tassare tutto l'*extra-profitto* presso la capogruppo e, cioè, come detto in precedenza, quella ricchezza che eccede l'attività “routinaria” svolta dalle varie articolazioni del gruppo.

Ovviamente, allo stato attuale, non è ancora dato sapere se questa proposta verrà o meno attuata.

A quanto è dato comprendere, nella riunione Ecofin tenutisi a Sofia il 27 e 28 aprile scorsi, alcuni Stati UE hanno espresso varie riserve verso questa soluzione, ma ciò non deve stupire. Le perplessità, ad esempio, della Germania – che ha preferito non esprimersi, accennando a un dibattito ancora in corso a livello nazionale – dipendono, probabilmente, dalla preoccupazione di evitare ulteriori frizioni con gli Stati Uniti, i quali hanno criticato la *digital tax* europea – perché, a loro avviso, favorirebbe gli Stati di destinazione dei servizi a scapito di quelli di residenza delle società detentrici degli *intangibles* – e minacciano nuove misure in ambito doganale. Gli altri Paesi UE che si sono apertamente schierati contro la proposta della Commissione sono, in sostanza, i c.d. “paradisi fiscali europei” (Irlanda, Belgio, ecc.) e, cioè, proprio gli Stati che hanno posto in essere le politiche fiscali scorrette che hanno finora permesso alle multinazionali di evitare, sia nel mercato UE che negli USA, la tassazione di questa enorme ricchezza. Si tratta, però, com'è evidente, di prese di posizione anacronistiche: le strategie di concorrenza fiscale dannosa finora adottate da questi Paesi dimostrano

---

ora tutta la loro inutilità in un rinnovato contesto normativo in cui gli Stati Uniti sono propensi a tassare comunque tutta la ricchezza prodotta, a prescindere dalla sua localizzazione in eventuali “rifugi” fiscali e, in particolare, a prescindere dal suo effettivo rimpatrio nel territorio.

In definitiva, quindi, sarebbe opportuno, a mio avviso, portare avanti questa iniziativa, non solo perché rappresenta, allo stato attuale, l'unica soluzione al problema ragionevolmente percorribile in tempi brevi e con qualche speranza di successo, ma anche (e soprattutto) perché l'alternativa è quella di restare fermi e continuare a temporeggiare (in attesa non si sa bene di cosa!) laddove, invece, altri Stati – come gli USA – già stanno adottando strumenti per avocare a sé (e solo a sé) la tassazione di tutta questa enorme ricchezza.