

il tema:

CONVEGNO

“Web Tax, stabile organizzazione: tematiche fiscali dell’economia digitale”

SALA CONVEGNI

Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Genova
Viale IV Novembre 6/7, Genova

Tavola Rotonda su
problematiche fiscali e
proposte per la
tassazione delle imprese
e della finanza in
un'economia digitale

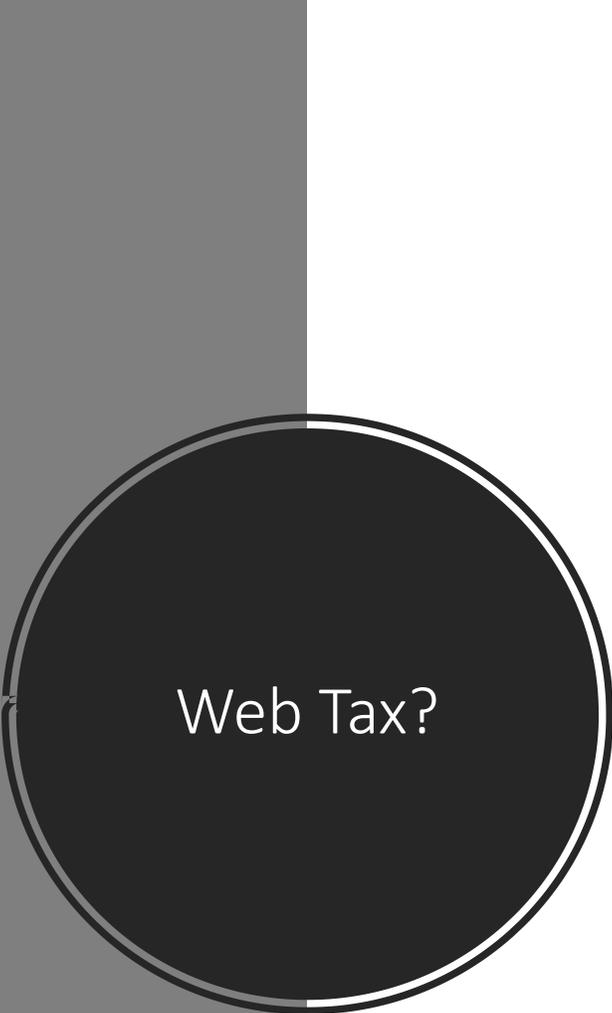
contributo di:

Francesco M. Renne

Odcec Varese;

faculty member, CUOA Business School;

member board of directors, Gruppo Banca Zarattini & Co.



Web Tax?

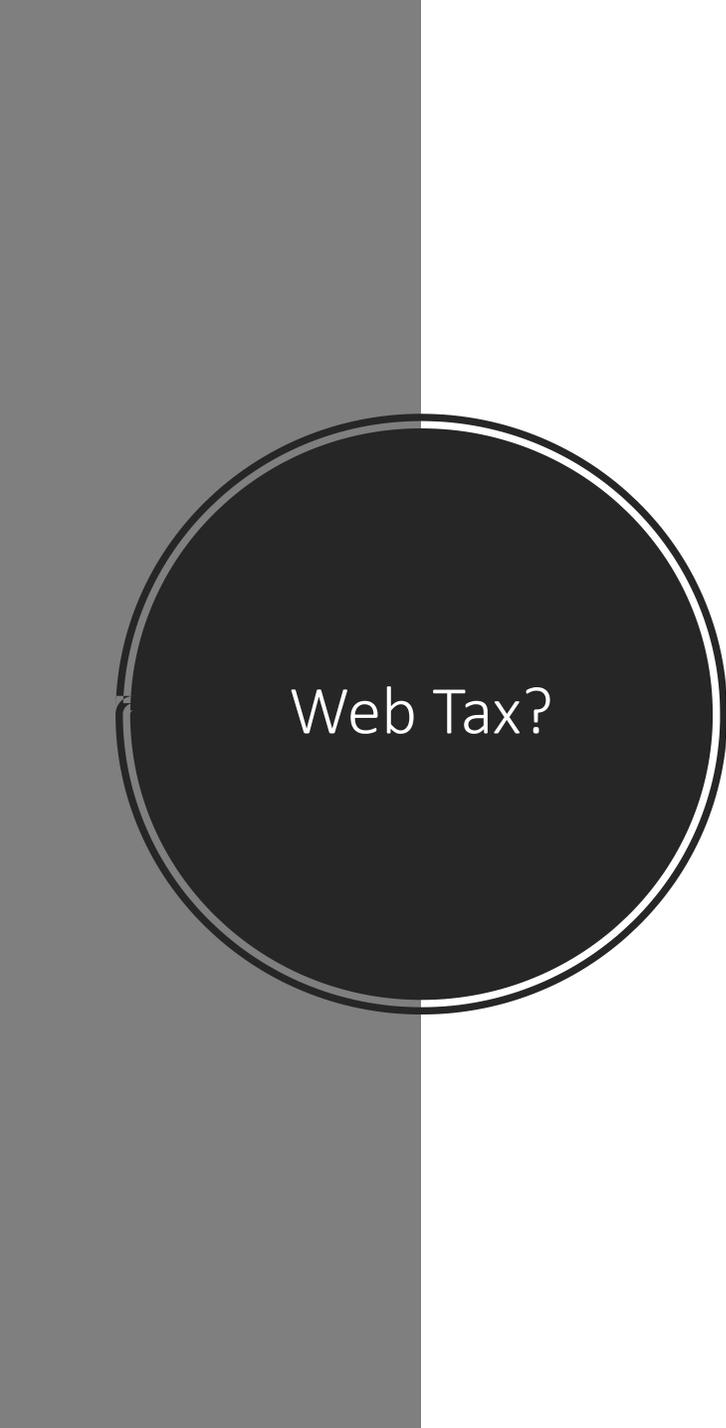
Arriverà (puntuale come tutte le tasse) la Web Tax e nulla sarà più come prima.

Davvero questo è lo scenario che abbiamo di fronte? Una “tassa” che distruggerà l’esistente? O forse è un’esagerazione? Ed è davvero così necessaria? E chi è che è così interessato a questa “tassa” (e al fatto che i giganti del web, ma non solo, pagano oggi così poche imposte)? I cittadini, per il loro benessere? O i governi, per i loro bilanci (e non sempre le due cose coincidono)? O, ancora, le (altre) imprese, per ragioni di tutela della concorrenza e di sostenibilità degli incomers?



Web Tax?

Ora, come facilmente intuibile, le “imprese del web” (perimetro del tutto indefinito, ma evocativo nell’immaginario collettivo), grandi o piccole che siano, svolgono servizi tecnologici in “modalità eterea”, facilmente delocalizzabili, essendo a volte, per loro stessa natura, quasi “immateriali”. Ciò comporta che il segmento economico è più facilmente “perso” fra le “pieghe” delle regole di tassazione domestiche e convenzionali (per dare un numero, il total tax rate medio delle aziende europee del settore è circa dell’8,5%, mentre quello medio delle aziende europee “tradizionali” è intorno al 21/22%). Quando poi, ad “approfittare” di quelle “pieghe”, sono delle “multinazionali del web”, i “numeri” in gioco si fanno rilevanti (e ingolosiscono i più; tanto le imprese che, per ragioni opposte, i governi).



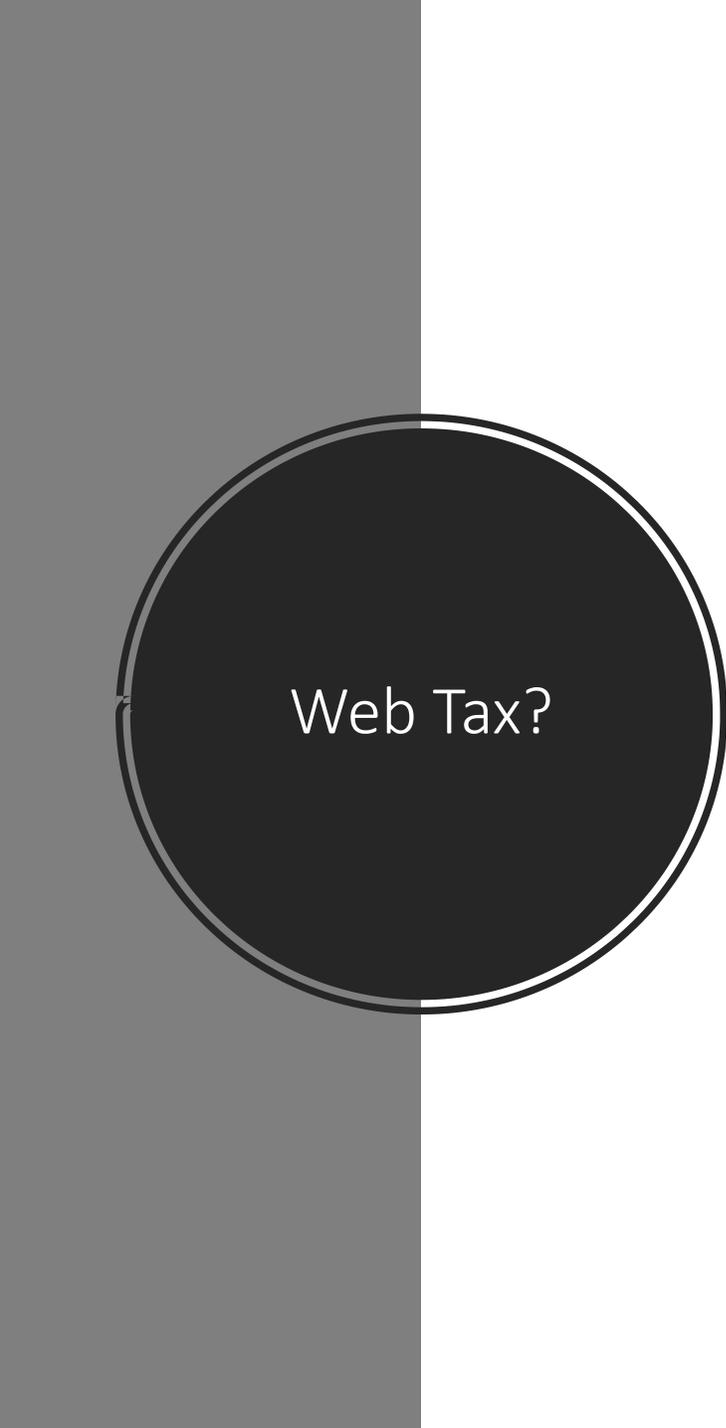
Web Tax?

Al progressivo svilupparsi dell'economia digitale, si è iniziato a parlare più diffusamente di modelli di tassazione ad hoc per quel comparto, al fine di contrastare l'elusione dei grandi gruppi. Non solo in Italia, ovviamente. In UK nel 2015 è stata introdotta la "Diverted Profits Tax", cioè un'imposta del 25% sui proventi realizzati da "imprese del web" trasferiti a società del gruppo residenti in paesi a fiscalità privilegiata o a stabili organizzazioni estere non dichiarate; in India, esiste una "equalization levy", cioè un prelievo a carattere "compensativo" tra imprese domestiche e operatori stranieri.



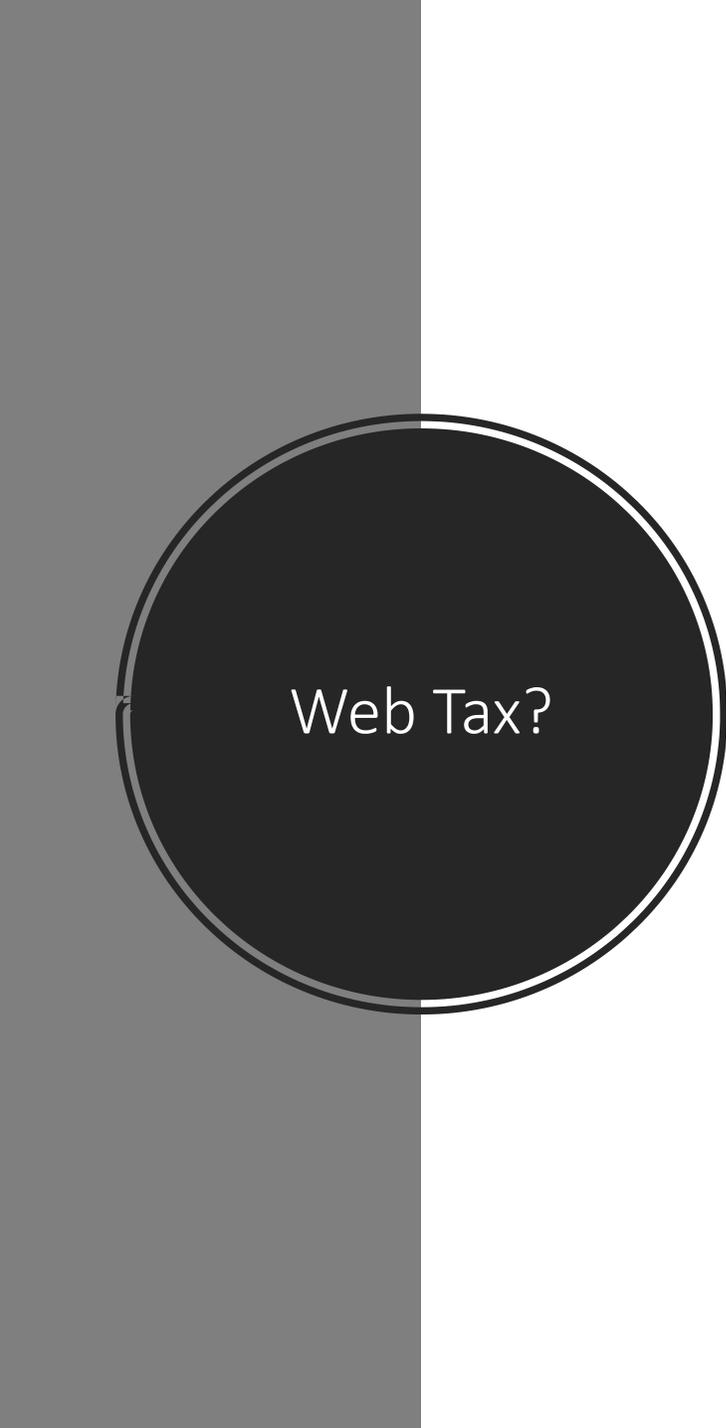
Web Tax?

In Italia, si è provato prima (pasticciando un po') introducendo il divieto di acquisto dei servizi pubblicitari on line da imprese prive di partita IVA in Italia (subito sospeso e poi definitivamente abolito), poi con il disegno di legge Mucchetti, infine con l'emendamento alla manovra di primavera (siamo a fine maggio 2017, quando viene approvato in Commissione Bilancio alla Camera) che introduce la "cooperazione rafforzata volontaria" (una sorta di interpello volontario teso a sanare il passato e a definire bilateralmente con l'Agenzia delle Entrate i criteri di tassazione per il futuro) per le "imprese del web" (definendole con soglie quantitative pari a un miliardo di fatturato consolidato nel mondo e almeno 50 milioni in Italia).



Web Tax?

Le Maire, Padoan, de Guindos e Schauble, sostengono congiuntamente che “l’elusione fiscale dei gruppi del web mette a repentaglio i principi di equità fiscale e la sostenibilità del modello economico e sociale europeo” e hanno chiesto in sede Ecofin di negoziare una soluzione condivisa.



Web Tax?

Non già una necessità “economica” tout court; nemmeno “in punta di diritto” per ragioni di equità o di semplice pari trattamento rispetto ad altre imprese (come l’ipotesi indiana citata in precedenza); bensì, stando al documento firmato, proprio per il mantenimento di “quel” modello di spesa pubblica. E, a ben vedere, questa resta la “cartina di tornasole” per spiegare la “centralità” del tema Web Tax per i governi locali: visione (miope, ad avviso di chi scrive) di breve periodo, per garantire entrate fiscali aggiuntive in una fase di post-crisi, cercando di non gravare (apparentemente) sui contribuenti “domestici”. Passando, dal lato pratico, il “cerino” alla Commissione Europea.

Web Tax?

Il Commissario Moscovici, a sua volta, imprime un'ulteriore accelerazione e, con l'obiettivo di arrivare a una "proposta" per marzo prossimo, "apre" una consultazione pubblica [https://ec.europa.eu/eusurvey/runner/Digital_economy]. Al di là della procedura in sé (una vera e propria survey, presto disponibile anche non in inglese, con diverse sezioni e spazio per presentare dei veri e propri "position paper"), normalmente utilizzata per temi regolamentari di ben più ampio respiro e pressoché mai utilizzata in ambito fiscale, la Commissione amplia il perimetro della discussione, rispetto alle ipotesi iniziali uscite dal vertice di Tallinn, confermando l'importanza attribuita al tema e correggendo (in parte) l'incipit delle motivazioni dei "quattro" primi firmatari. Infatti, si dice nel testo, la survey si è resa necessaria "per individuare il giusto approccio alla fiscalità dell'economia digitale, per garantire una tassazione più equa ed efficace a sostegno delle entrate pubbliche, della crescita e della competitività dell'Unione Europea attraverso il mercato digitale".



Web Tax?

Quindi, ad ora, le ipotesi in campo, prescindendo da eventuali ulteriori proposte – che ben potrebbero esistere – che potranno emergere dalla survey, sono così riassumibili:

- per quel che concerne le proposte dei “quattro”, (i) un’imposta sul fatturato digitale realizzato in un singolo paese dell’UE (da indiscrezioni del Financial Times, tra il 2 e il 5%); o (ii) una ritenuta alla fonte sulle transazioni digitali (resta il problema di determinare a quale soggetto – multinazionale del web o imprese clienti e utenti privati – porre in carico l’onere di assolvimento); ovvero (iii) un’imposta speciale sui redditi delle attività digitali “attratte” in via straordinaria dalla tassazione di un singolo paese;
- per ciò che si desume dal tenore delle domande della survey, (iv) un’imposta “compensativa” (per riallineare il carico fiscale a quello delle imprese “domestiche”), come previsto in India e (v) una Web Tax unitaria globale, da suddividere fra tutti i paesi in cui l’impresa multinazionale opera, proporzionalmente al fatturato ivi realizzato (lasciando, in tal caso, libera scelta ai singoli paesi nel periodo transitorio intercorrente fra l’oggi – 2018 – e il futuro – tempi di implementazione su base Ocse);
- altre ancora, a sommo avviso di chi scrive, avanzabili e facilmente implementabili, come ad esempio (vi) un’addizionale IVA locale, pagata attraverso un meccanismo di “split payment” (il prezzo viene pagato in due parti, una al fornitore del servizio e l’altra direttamente all’erario locale), senza intervenire sul “luogo” di imposizione dei redditi.

Web Tax?

Ai raggi X le pratiche aggressive emerse nell'ambito della vicenda Paradise papers

Multinazionali, nell'Ue elusi 60 mld di imposte ogni anno

Pagina a cura
DI FRANCESCO SQUEO

Le multinazionali eludono le imposte, sottraendo gettito fiscale nella Ue per almeno 60 miliardi di euro all'anno. È quanto stimato dal professor Gabriel Zucman, dell'Università di Berkeley in California, nell'ambito del caso denominato Paradise papers.

Secondo il professore, inoltre, il 40% degli utili complessivi viene delocalizzato in paradisi fiscali, grazie all'implementazione di pratiche fiscali elusive.

Queste ultime sono state individuate in maniera puntuale, anche rispetto alle dinamiche che le hanno caratterizzate, di cui si specificherà infra:

Il Consorzio internazionale giornalisti investigativi, a deriscono nel mondo 96 media, per oltre 400 stati di 67 Paesi, su im-

ffusione dei dossier ano tedesco Südtung, ha filtrato di documenti, izzante tem- 950 al 2016 studio le by, con te in ri

ità dei beni immateriali era in capo a una società del gruppo, denominata Nike International Ltd, con sede a Bermuda, la quale a fronte di un contratto di licenza con controparti

pianificazione fiscale aggressiva, definendone modalità e perimetro di gioco.

Ma procediamo per gradi, descrivendo quanto è emerso con particolare riferimento alle multinazionali big, nell'ambito del Paradise papers, considerando, al contempo, lo scenario di contrasto che in maniera sempre più nitida viene a delinearsi all'orizzonte.

Il mondo e la consapevolezza, non se ne dubita, sono cambiati. Ciò che fino al recente passato si presumeva non avrebbe potuto conoscersi, ora sarà sempre più tracciabile, tenuto anche conto delle quindici misure definite a livello Ocse, nell'ambito del progetto Beps. Si va verso un cambiamento di paradigma condiviso, finalizzato a rimuovere le distorsioni, colmando i buchi normativi (cosiddetti tax loopholes), generati dalla combinazione non sempre allineata e coordinata delle normative giuridico-tributarie, considerate a livello globale.

Il caso Nike. La multinazionale dal 2005 al 2014 ha puntato sulla proprietà intellettuale riferibile ai beni immateriali quali i marchi e i brevetti, per abbattere le imposte dovute in Europa.

In particolare, la titolarità dei beni immateriali era in capo a una società del gruppo, denominata Nike International Ltd, con sede a Bermuda, la quale a fronte di un contratto di licenza con controparti

Infatti, sulle royalties percepite dalla Holding residente a Bermuda, quest'ultima non versava neanche un euro di imposte, essendo l'imposta societaria applicabile ivi pari a zero.

Alla fine la tassazione effettiva risultava essere pari a circa il 2% degli utili, contro l'aliquota societaria ordinaria europea media del 25%. Peraltro le consociate europee licenziatricie del marchio, all'atto della corresponsione delle royalties, secondo la normativa olandese, non trattenevano alcuna ritenuta in uscita su detti pagamenti resi alla licenziante a Bermuda. Operazione completamente infragruppo, finalizzata a ridurre le imposte.

A questo punto ci si chiederà quale sostanza economica, in termini di personale, uffici, progettualità e piani di sviluppo caratterizzasse la holding in Bermuda.

La risposta è, purtroppo, sostanza economica quasi del tutto insignificante.

Le vendite a livello europeo venivano canalizzate su due società olandesi, denominate Nike Europe-

an Operations Netherlands

Web Tax?

ANSA

la libera della commissione Bilancio
enato alla web tax. L'emendamento
novra è stato approvato questa ma
redato dalla relazione tecnica, da
ce che il gettito atteso dalla nuov
sulle transazioni digitali è pari a
di euro annui a partire dal 201
vigore. Di conseguenza, il
nto del Fondo per le esige
sa nel 2019 da 330 mil

Web Tax?

Via libera alla web tax dal 2019

26 novembre 2017 14:08

14.08 Via libera della commissione bilancio del Senato alla web tax, che sarà applicata dal 2019 dopo il sì arrivato stamane all'emendamento in materia contenuto nella mozione. Il gettito atteso è di 114 milioni di euro. L'aliquota sulle transazioni digitali sarà del 6%. Saranno escluse dall'imposta le imprese agricole e i soggetti che hanno aderito al regime forfettario o a quello di vantaggio di dimensione. Dettagli ulteriori saranno pubblicati in un decreto che il ministro dell'Economia dovrà emanare entro il 30 aprile.

Web Tax?





Web Tax?

Il punto resta il potenziale effetto collaterale derivante dall'introduzione di simili "tassazioni speciali" e cioè su quale soggetto si riverbererà tale tassazione. Se quindi, in tutto od in parte, le imprese del web ribalteranno i maggiori oneri fiscali sui loro prezzi (e ciò, almeno per quelle che operano in regime di "quasi" mono od oligopolio, risulterebbe di facile applicazione), a danno degli utenti, che vedranno rincarare il costo di detti servizi, ovvero se ciò non avverrà (di tutta evidenza, la seconda ipotesi sarebbe più remota ove si fosse in mercati aperti, con maggiore concorrenza fra soggetti economici rispetto alla situazione attuale; ciò determinerebbe, agli occhi di un legislatore attento, l'esigenza di "accompagnarne" l'eventuale introduzione con contestuali iniziative e/o strumenti antitrust e "pro" mercato).



E poi?

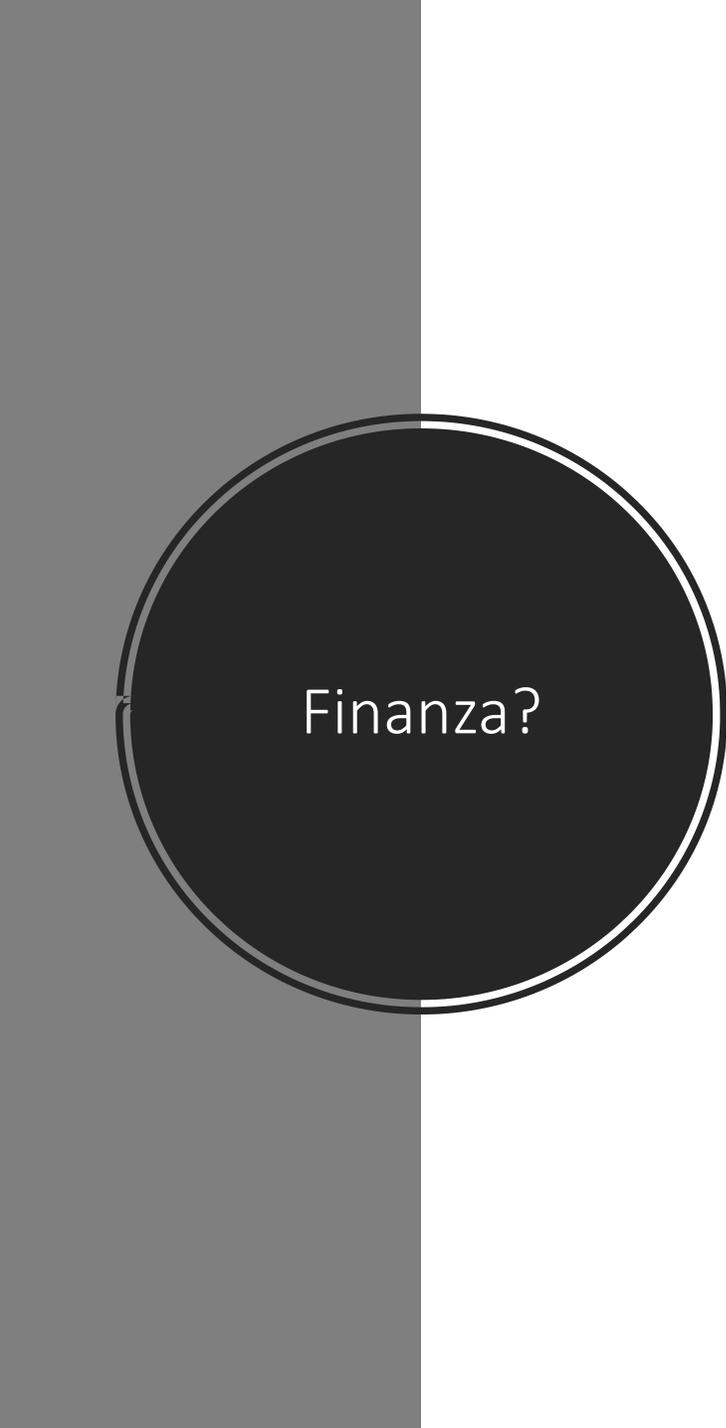
Vi sono altri settori economici in rapida trasformazione ed ormai altrettanto “eterei”, come ad esempio quello dei servizi finanziari ed assicurativi, che oggi seguono i principi della residenza fiscale e della stabile organizzazione e a questi sono connessi anche la territorialità delle imposte patrimoniali sugli strumenti finanziari e la territorialità della tassazione dei proventi in capo alle persone fisiche che li posseggono. Ma l’evoluzione tecnologica (tipo blockchain e simili, anche prescindendo dalle criptovalute) e il ripensamento dei modelli di business (almeno per alcune nicchie finanziarie) determinerà anche in questo settore una sempre minore “corrispondenza” ad una “sede fisica” con tutti gli impatti “fiscali” che ne deriverebbero. E, ancora, una volta “sganciati” dal principio ora vigente, passando al “luogo del fatturato”, i servizi digitali, prima, e (parte di) quelli finanziari e assicurativi, poi, chi potrebbe criticare la sua applicabilità ai servizi del terziario avanzato? E a quelli professionali e di intermediazione? E, magari, perché non derogare poi anche per le merci (d’altronde, per semplificare, tolto il criterio delle “sedi fisiche”, qual è l’effettiva differenza giuridico- organizzativa fra e-commerce e esportazioni tradizionali)? E, così scorrendo di deroga in deroga ed arrivando al nuovo principio generale dato dal “luogo del fatturato”, si è proprio così sicuri che le esigenze di gettito “per tutelare il nostro sistema economico e sociale”, riprendendo le motivazioni da cui siamo partiti nel nostro ragionamento, siano davvero salvaguardate?



Finanza?

E, parlando di “finanza”.. Non Dom Res e VD? E-Coin (e Blockchain)?

Sull’argomento specifico della prima domanda, il Legislatore pare essere colto da improvvisa eterogeneità dei fini. Da un lato, le esigenze di cassa immediate paiono contrapposte ai principi di diritto (di affidamento nella continuità delle norme; di irretroattività; di pari trattamento fra i contribuenti nel tempo; di disincentivo al moral hazard attendista in attesa di nuove future migliorie normative una tantum). Dall’altro, gli effetti economici e finanziari dati dall’incertezza nell’allocazione dei patrimoni (conseguenti all’evoluzione del contesto normativo futuro in materia di imposte sulle successioni e donazioni, di imposte di bollo sugli strumenti finanziari, di asimmetria delle basi imponibili di queste rispetto all’IVAFE, di farraginosità delle disposizioni impositive sulle rendite finanziarie, di incertezza applicativa delle sanzioni collegate alle infrazioni legate all’RW) si scontrano con le motivazioni stesse che invece dovrebbero essere alla base dell’adesione alla procedura di regolarizzazione (compliance normativa, ma anche opportunità di corretta pianificazione fiscale nel tempo).



Finanza?

Se si volesse fare una scelta di puro “diritto”, senza creare distorsioni fra contribuenti nel tempo e senza utilizzare tali previsioni quale “condono improprio”, entrambe le procedure andrebbero sic et simpliciter messe a regime, senza scadenze ultimative (dimostratesi manifestamente irrealistiche), rappresentando una sorta di 'ravvedimento operoso' dedicato alle posizioni estere, l'una, e un'incentivazione all'attrazione degli High Net Worth Individuals (da migliorare, ad avviso di chi scrive, ma questo è altro tema) la seconda.

Ciò consentirebbe altresì di poter rivedere, in senso sostanziale ed equitativo, il regime delle sanzioni legate alle irregolarità dell'RW, dato che queste sono ora, in molti casi, del tutto slegate dalla effettiva “pericolosità” del comportamento tenuto dal contribuente e, nondimeno, dalla quantità di gettito sottratto all'erario, tanto che l'Agenzia stessa con proprie circolari ne riconosce ordinariamente la disapplicazione (parziale).



Finanza?

Oltre che (magari) l'occasione per una (seria e più attuale) riforma della tassazione delle rendite finanziarie, anche tenendo conto delle nuove tecnologie incombenti (E-Coin e Blockchain, appunto oggetto della seconda domanda prima avanzata) e della "eterità sopravveniente" dell'organizzazione e dei business model del comparto finanziario in senso lato (questione, questa, che coinvolge sia questioni reddituali degli intermediari – e degli investitori – che questioni sulla territorialità – rectius, "efficacia" – per bolli et similia nonché per donazioni e successioni).