

IL DIBATTITO. L'ESEMPIO ITALIANO E LE LENTEZZE EUROPEE

Cinque (buone) ragioni per la web tax

La legge del Senato aggiorna il concetto di «stabile organizzazione»

di **Tommaso Di Tanno**

Il presidente di Confindustria, Vincenzo Boccia, nella sua intervista domenicale a Il Sole 24 Ore (pubblicata lo scorso 3 dicembre), solleva timori sulla web tax che meritano attenzione ma che ritengo possano essere, almeno in gran parte, fugati nell'intesa che occorre partire dalla constatazione dei fatti e dall'inesistenza di soluzioni perfette.

Che le web company debbano pagare le imposte sui profitti realizzati, come fanno le altre imprese, lo affermano tutti. Accade però che le maggiori di esse siano americane; che si siano insediate in Europa attraverso localizzazioni in Paesi a bassa (quando non nulla) tassazione (il caso Apple-Irlanda insegna); che non essendo obbligate a servirsi, per la loro attività, di luoghi fisici nei mercati in cui operano, realizzino lì i ricavi, ma paghino le imposte nel Paese di insediamento (cioè Irlanda, Lussemburgo e simili). È l'Unione europea, nel documento del 21 settembre scorso, a dire che a questa situazione va posto rimedio: e che occorre agire anche prescindendo dall'Ocse se questa non trova a breve una soluzione efficace e soddisfacente. E indica fra le soluzioni possibili la creazione di una *equalization tax*.

La web tax approvata in Senato si inserisce proprio in questo filone. E lo fa partendo, innanzitutto, dalla ragione vera di questa situazione: la vetustà del concetto di stabile organizzazione. Se ne propone la modifica così da ricomprendervi quelle ipotesi in cui - a fronte di una presenza continuativa e significativa in Italia - si è costruito un modello di business idoneo a concentrare le strutture fisiche in un solo luogo (quello *low tax*) evitandone accuratamente la presenza materiale nei mercati veri (Google con 5 milioni di user

in Irlanda vi realizza 23 miliardi di ricavi; in Italia con 38 milioni di *user* dichiara di realizzarne 80 milioni). Ipotizzare un qualche intento elusivo - da verificare, per carità - non sembra proprio fuori dal mondo e del resto i britannici (non i nordcoreani) con la *Diverted profit tax* si sono mossi nella stessa direzione. E dovrebbe essere noto che norme volte a contrastare abusi possono, a certe condizioni, risultare compatibili con divergenti disposizioni pattizie (vedi ECJ, sentenza C-6/16). Aggiornare il concetto di stabile organizzazione resta certo la via maestra; basterebbe un minor egoismo da parte dei Paesi che dominano l'Ocse per eliminare lo squilibrio fra *web company* e imprese tradizionali. Perché la concorrenza non è solo fra imprese dello stesso settore, ma anche fra imprese (operatori di mercato) in quanto tali.

Mentre si cerca un accordo internazionale su che cos'è, oggi, una stabile organizzazione, vale la pena di tentare anche altre strade (tant'è che la commissaria Verstager ha definito «importanti» le decisioni del Senato pur auspicando, com'è ovvio, un accordo in sede Ocse o anche solo europea).

E la web tax italiana va nella direzione giusta perché:

- ☛ si applica solo quando l'acquirente è un sostituto d'imposta (impresa o pubblica amministrazione, entità cioè già soggette a certi oneri amministrativi);
- ☛ non si applica quando l'acquirente è una persona fisica (quindi vale solo per il B2B);
- ☛ fa pagare il tributo solo alle *web company*;
- ☛ consente alle imprese italiane attive

nei servizi digitali un recupero pressoché istantaneo dell'imposta dovuta (attribuendo loro un credito d'imposta spendibile non solo per pagare la propria

imposta sul reddito ma compensabile anche con versamenti per Irap, ritenute e contributi sociali vari);

☛ fa pagare l'imposta ai non residenti senza stabile organizzazione obbligandoli a soggiacere all'applicazione di una ritenuta secca. Insomma, le *web company* italiane avranno solo l'onere amministrativo di conteggiare l'imposta dovuta e compensarla con debiti e obblighi di versamento erariali o contributivi (presumibilmente maggiori del debito per *web tax*). Se disarmonie temporali dovessero intervenire i provvedimenti che Mef e Agenzia delle Entrate sono delegati ad adottare potranno porvi rimedio. Certo, si sarebbero potuti escludere dall'imposta i titolari di reddito d'impresa facendo gravare la stessa solo sui non residenti senza stabile organizzazione nel presupposto che questi ultimi non producono reddito d'impresa in Italia. Ma questa alternativa è sembrata meno sostenibile nel contesto comunitario.

L'impresa italiana acquirente di servizi digitali non avrà, invece, alcuna incombenza. L'unico obbligo che le viene posto è quello di avvalersi di un intermediario finanziario abilitato a operare in Italia per eseguire il pagamento. Non potrà, cioè, pagare in contanti o ricorrere a pagamenti estero su estero. Vi è una costrizione: ma non si dica che è così insopportabile. L'alternativa, immune da critiche legittimistiche, è quella di obbligare l'impresa italiana acquirente a operare da sostituto d'imposta lasciando in pace gli intermediari finanziari ma aggravando allora sì il compito delle imprese italiane clienti.

In non residenti, invece, dovranno farsi i loro conti. Se istituiscono una stabile organizzazione in Italia - e danno un po' di lavoro - potranno compensare l'imposta con gli oneri da versare. Se non lo fanno subiranno una decurtazione pari alla ritenuta secca loro applicata.

IL PARADOSSO

In Irlanda Google ha 5 milioni di clienti e realizza 23 miliardi di ricavi, mentre in Italia, a fronte di 38 milioni di clienti, i ricavi sono solo di 80 milioni