

**L'ERA DIGITALE**

*Passi avanti  
nella web tax  
proposta a livello  
europeo ma restano  
limiti evidenti*

Galli e Boccadutri ▶ pagina 6

# Web tax, passi avanti ma limiti evidenti

Un'imposta sul fatturato non è commisurata alla capacità contributiva e incide sull'acquirente

**Il vantaggio.** La norma europea potrebbe arginare le soluzioni nazionali «fai da te»

di **Giampaolo Galli**  
e **Sergio Boccadutri**

**L**a web tax proposta dalla Commissione Europea rappresenta un progresso rispetto alla situazione attuale in cui ogni Paese va per la sua strada, mettendo a rischio il mercato europeo dei servizi digitali, ma presenta limiti evidenti. La Commissione propone innanzitutto di apportare delle modifiche al concetto di stabile organizzazione in modo tale da fare dei passi nella direzione di una soluzione di lungo periodo nella quale la suddivisione fra Paesi di un'unica imposta sui profitti consolidati avverrebbe, come già oggi gli Stati Usa, sulla base di vari parametri, tra cui il valore aggiunto e il fatturato. Questa soluzione richiede però accordi internazionali che appaiono molto lontani non solo al livello Ocse, per l'opposizione degli Stati Uniti, ma anche a livello europeo. Ha invece una buona probabilità di essere attuata, in quanto non richiede accordi internazionali, una seconda proposta della Commissione che viene definita "soluzione transitoria" e che consiste sostanzialmente in un'imposta indiretta sul fatturato realizzato dalle grandi aziende digitali in ogni singolo Paese. I limiti principali di questa tassa, che secondo la Commissione darebbe un gettito di 5 miliardi qualora l'aliquota fosse fissata al 3%, sono due. Il primo è che un'imposta sul fatturato non è commisurata alla capacità contributiva del contribuente e può mettere in ginocchio un'impresa che non abbia utili. Il secondo limite è che si tratta di un'imposta indiretta, che, al pari dell'Iva, finisce per incidere principalmente sull'acquirente, rendendo più costosa la trasformazione digitale dell'economia europea. Al riguardo è utile ricordare che

le attività che si vorrebbero assoggettare alla nuova imposta - essenzialmente i ricavi pubblicitari o da intermediazione in quelle attività in cui sono gli stessi utenti a mettere a disposizione grandi masse di dati - sono già soggette all'Iva, come chiunque può verificare guardando le fatture che riceve via mail, ad esempio da Google. La nuova imposta aggiungerebbe dunque un 3% del fatturato non su tutte, ma su un sottoinsieme delle attività digitali e limitatamente ai rapporti fra imprese. Quindi per certi versi, si sta facendo molto rumore per nulla, tanto più che la nuova tassa sarebbe un costo deducibile ai fini dell'imposta societaria. In effetti, lo scopo dell'intero esercizio è quello di tassare gli utili delle imprese digitali che sono solo una frazione del loro fatturato. Si obietta che quella piccola frazione di cui siamo alla ricerca è quella che "davvero conta", perché è l'unica pagata dagli azionisti delle multinazionali del web e non dal consumatore. L'obiezione non sembra rilevante ai fini del gettito per lo Stato, ma è senz'altro corretta se ci si preoccupa dell'equità del prelievo. Il problema è che questa obiezione è sostanzialmente priva di implicazioni operative dato che, in assenza di un accordo internazionale sulle imposte dirette, è gioco forza che le soluzioni nazionali, anche se definite nell'ambito di un accordo europeo, portino a imporre delle nuove imposte che vengono presentate come imposte dirette, ma che in realtà sono imposte sul fatturato e, come tali, finiscono per incidere sul consumatore.

C'è un terzo problema che potrebbe emergere qualora gli Stati membri, o alcuni di essi, non accettassero quella che attualmente, non a caso, è una semplice raccomandazione contenuta nel preambolo

della Direttiva, che consiste nel consentire la deduzione dall'imposta societaria anche quando la nuova imposta fosse pagata in un altro Stato membro. In tal caso, si finirebbe per legittimare una sorta di dazio, o comunque di barriera protezionistica, che ogni Paese europeo potrebbe imporre alle imprese di tutti gli altri paesi europei. Un'impresa italiana che esporta servizi digitali in Francia, ma non ha lì una stabile organizzazione, sarebbe penalizzata rispetto a un concorrente francese che vendagli stessi servizi in Francia e viceversa. Uno schema del genere, simile alla versione della web tax che era stata approvata dal Senato nell'ultima legge di bilancio, non è accettabile in quanto produce una evidente frammentazione del mercato europeo. In linea di principio, si tratta di un problema che può essere risolto, ma questo passo è politicamente difficile. Peraltro, l'intera operazione, è soggetta a grandi incognite politiche all'interno della Ue e nei rapporti con gli Stati Uniti, che ritengono che questa soluzione sia punitiva per le loro grandi imprese digitali. Dal punto di vista delle imprese, anche di quelle made in Usa, va messo in conto che la norma europea sarebbe un argine alle soluzioni nazionali "fai da te" e creerebbe un quadro di riferimento discutibile, ma chiaro e applicabile in tutta l'Unione Europea.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

