12-MAG-2025
da pag. 23 / foglio 1 / 2

Il Sole 24 ORE NORME E TRIBUTI
Quotidiano - Dir. Resp.: Fabio Tamburini
Tiratura: N.D. Diffusione: N.D. Lettori: 675000 (DS0006901)

DATA STAMPA
44° Anniversario

Servizi digitali, la tassazione al centro della contesa Usa-Ue

La difficoltà di introdurre un prelievo efficace ed equo dipende anche dalla mancanza di definizioni condivise

Fisco internazionale/1

La guerra commerciale apre il fronte della corretta applicazione dell'imposta

Le soluzioni globali (a livello Ocse) sono già state respinte dalla presidenza Trump

A cura di
Benedetto Santacroce

La corretta applicazione dell'imposta sui servizi digitali nelle giurisdizioni di mercato costituisce, dopo l'introduzione dei dazi sui beni, l'ulteriore campo in cui si consumerà la guerra commerciale all'Europa innescata ad aprile dal presidente americano Donald Trump. In effetti, le imposte collegate agli utili generati dai servizi digitali prodotti dalle grandi imprese tecnologiche americane fanno gola sia alla Ue che agli Stati Uniti.

La legislazione degli ultimi anni, a livello sia Ocse sia Ue, o non ha ancora prodotto soluzioni concrete nella tassazione di questi servizi oppure risulta, ad oggi, ancora del tutto inefficace. In particolare, alcune scelte unilaterali nell'Unione sono state concepite quali forme di tassazione provvisoria: si pensi alla proposta della Commissione Ue della Service digital tax (documento Com(2018) n 148 finale) o alle analoghe imposte introdotte dagli Stati membri (ben 11 finora) nelle proprie giurisdizioni.

La situazione richiede certamente delle soluzioni globali che – come evidenziato anche sul Sole 24 ore del 28 aprile scorso – l'Ocse si è impegnato ad attuare:

- Pillar One: redistribuzione sulle giurisdizioni di mercato delle imposte applicabili sull'eccedenza, rispetto a una determinata soglia, degli utili prodotti dalla società multinazionale;
- Pillar Two: tassazione minima effettiva del 15% in tutte le giurisdizioni in cui la multinazionale svolge un'attività economica.

Ma si tratta di soluzioni che trovano ostacolo proprio nella presidenza Trump, che già dall'inizio del 2025 ha manifestato (almeno per il Pillar Two) la sua intenzione di non proseguire sulla strada tracciata dai suoi predecessori.

L'ambito di applicazione

La difficoltà nell'introduzione di imposte efficaci e che rispettano l'equità fiscale dipende anche da ciò che si intende per "servizi digitali". Questa nozione cambia in base alla prospettiva di chi la osserva e in base alle finalità per le quali viene elaborata. Si pensi, ad esempio, alla definizione che ritroviamo nella direttiva 2019/770 sul contenuto digitale, che è formulata in relazione ai consumatori finali (e comprende tutti i servizi che consentono all'utente di elaborare testi o giochi in ambiente cloud computing e social media), ovvero alla definizione elaborata dal Digital service act (regolamento 2022/2065/Ue) nel quale l'obiettivo è la regolamentazione dei service provider e che comprende i motori di ricerca e i servizi in cloud. Questa definizione può anche variare se noi limitiamo l'analisi del servizio alle modalità con cui lo stesso viene ordinato, erogato o intermediato. Si pensi a un servizio di car sharing: sarà sicuramente un servizio digitale se lo classifichiamo in base alle modalità di ordine e di intermediazione; non sarà digitale se lo classifichiamo in base alle modalità di erogazione.

I tre fattori

Certamente una corretta tassazione dei servizi digitali dovrebbe tener conto di tre fattori:

1. la rilevanza, nella creazione ed erogazione del servizio, della componente immateriale (il software, ad esempio);
2. la forte distinzione tra luogo di produzione e luogo di consumo;
3. l'eventuale assenza materiale del fornitore nella giurisdizione di erogazione del servizio.

Sotto questo punto di vista, l'imposta sui servizi digitali introdotta nel 2020 in Italia mostra proprio le sue principali carenze. L'imposta del 3% sui ricavi non si riferisce a tutte le tipologie di servizi digitali, ma si limita a tassare i ricavi derivanti:

- dalla pubblicità online (fornitura di pubblicità mirata su siti e social network);
- dall'utilizzo delle piattaforme digitali (messa a disposizione dell'utente di un interfaccia che consenta l'interazione tra gli utenti per lo scambio di beni o servizi);
- dalla cessione di dati forniti dagli utenti (trasmissione di dati raccolti dagli utenti e generati dall'utilizzo di un'interfaccia).

© RIPRODUZIONE RISERVATA

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS6901 - S.30527 - L.1956 - T.1745

Il Sole 24 ORE NORME E TRIBUTI
Quotidiano - Dir. Resp.: Fabio Tamburini
Tiratura: N.D. Diffusione: N.D. Lettori: 675000 (DS0006901)

DATA STAMPA
44° Anniversario

Pro e contro nell'alternativa del dazio

DS6901 DS6901

Fisco internazionale/2

Una tariffa all'importazione punterebbe alle componenti immateriali del prodotto

L'azione di ritorsione che l'Europa può decidere di promuovere all'arrivo dei dazi stabiliti dall'amministrazione Usa (dopo la moratoria dei 90 giorni, cioè il 9 luglio), o quale clausola compensativa dei dazi già entrati in vigore (come quelli del 25% sulle autovetture o del 10% su tutti i beni), potrebbe essere quella di introdurre un dazio sui servizi digitali. In particolare, un dazio all'importazione nella Ue delle componenti immateriali del prodotto considerato.

Vantaggi e svantaggi

La scelta di un dazio in luogo di un'imposta sulla società offre vantaggi e svantaggi. Un vantaggio, ad esempio, è che il dazio, colpendo il singolo prodotto, è una misura più mirata e potenzialmente molto più efficace; uno svantaggio è che il dazio applicato a beni che non passano in dogana presenta maggiori possibilità di elusione ed evasione.

Il dazio, come detto, colpirebbe il prodotto nella sua componente immateriale e nel momento in cui tale componente viene acquisita dal cliente: in altri termini, i software e le licenze d'uso che consentono ai grandi provider americani di alimentare e gestire tutte le attività realizzate sul web.

L'imposta, quindi, non si applicherebbe al momento del passaggio della frontiera, ma quando viene contabilizzato dalla società Ue che acquista il software o che acquisisce la licenza. In generale, quello che è stato riscontrato è che, prevalentemente per ragioni fiscali, le imprese americane hanno trasferito e trasferiscono alle proprie affiliate Ue la proprietà del software o la sua proprietà intellettuale, ovvero (specialmente in riferimento alle società operative del gruppo) la concessione della licenza d'uso.

In entrambi i casi il trasferimento viene valorizzato dalle imprese del gruppo secondo i principi internazionali di transfer pricing e viene contabilizzato. Ovviamente l'imposta colpirebbe anche le eventuali cessioni e concessioni a terzi della componente immateriale (*intangible asset*).

Le regole internazionali

L'imposta verrebbe versata collegandola alla dichiarazione annuale dei redditi o sulla base di una specifica comunicazione al Fisco. Comunque, sicuramente ex post rispetto al trasferimento dell'asset e sulla base di una valorizzazione che tiene conto (in relazione ai passaggi infragruppo) di una serie di fattori per i quali esiste pur sempre una valutazione da parte della controllante in relazione alla sua politica dei prezzi di trasferimento.

Sul piano della fattibilità dell'introduzione di questo dazio nel sistema si pongono alcuni problemi di natura internazionale. In effetti, se qualifichiamo l'imposta quale dazio, quest'ultimo deve essere introdotto secondo le regole stabilite sul piano commerciale dall'Organizzazione mondiale del commercio (Omc) nell'ambito degli accordi generali sugli scambi di servizi (Gats) e tenendo conto degli impegni assunti dalla Ue nella negoziazione in sede Ocse del Pillar Two. Proprio in base a questo ultimo impegno è stata introdotta una moratoria, che scade nel 2026, per la tassazione del trasferimento dei dati.

Dal punto di vista interno alla Ue, la qualificazione di dazio offre la possibilità di superare la regola dell'unanimità, ma determina un gettito immediato per l'Unione e solo parziale per i singoli Stati membri.

Sicuramente sono fattori attualmente allo studio di Bruxelles, ma l'idea di un dazio non si può escludere a priori.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Le misure in campo

Redistribuzione della tassazione degli utili
- È un'ipotesi di tassazione multilaterale proposta a livello Ocse (Pillar One), che colpisce le imprese multinazionali con un fatturato globale superiore a 20 miliardi e una redditività superiore al 10 per cento.
- Si applica ridistribuendo il gettito agli Stati in cui la multinazionale svolge un'attività economica sufficiente (ricavi superiori a 1 milione di euro; o 250.000 in Stati con Pil sotto 40 miliardi).
- La questione più delicata è l'individuazione dei criteri di redistribuzione.

Tassazione minima del 15%
- È un'ipotesi multilaterale proposta a livello Ocse (Pillar Two) per le multinazionali con un fatturato annuo di almeno 750 milioni di euro.
- Le società devono pagare un'imposta minima effettiva del 15% sul loro reddito in ogni giurisdizione in cui operano.
- La base di riferimento è data dal bilancio, che va redatto secondo principi contabili internazionali.
- Per determinare l'aliquota effettiva del 15% occorre considerare una serie di correttivi (come l'impatto di alcune agevolazioni fiscali).

Dazio digitale all'importazione Ue
- È un'ipotesi di tassazione unilaterale che colpisce la vendita di software o licenze, o la concessione di licenze.
- Viene applicata al momento della registrazione dell'acquisto da parte della società residente in uno Stato membro.
- La base imponibile è il valore di acquisizione registrato dalla società.
- Tassazione con percentuale calcolata in base allo sbilancio commerciale o sulla base di un calcolo di copertura di una misura Usa.

Imposta sui servizi digitali
- È un'ipotesi di tassazione unilaterale. Colpite tre attività: trasferimento e vendite di dati degli utenti; pubblicità online; intermediazione nei mercati online.
- Per determinare l'ambito oggettivo è stato considerato che in tali attività è decisiva la partecipazione dell'utente.
- Il servizio viene tassato con una percentuale dei ricavi specifici (3% proposta Ue). Esempi: 3% Italia, 5% Austria.
- Tassate le società con 750 milioni di euro di ricavi, di cui almeno 50 milioni nelle specifiche attività.

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS6901 - S.30527 - L.1956 - T.1745