

LUCI E OMBRE DELLA NUOVA TASSAZIONE MONDIALE SULLE BIG TECH COMPANIES¹

Sommario:

1-La notizia storica 2- La logica dell'intervento. 3- L'equità economica. 4- Gli effetti e l'incidenza della tassa 5- La discriminazione della tassa. 6- L'imbarazzante potere delle società digitali. 7- L'attivismo degli USA. 8- Nuove regole di fiscalità internazionale. 9- Conclusioni.

1. La notizia storica

Nella dichiarazione ufficiale che ha chiuso la riunione del G7 del 13 giugno, svoltasi a Carbis Bay in Cornovaglia, i ministri finanziari di Canada, Francia, Germania, Giappone, Italia, Regno Unito e Stati Uniti d'America hanno annunciato di aver trovato un accordo di principio sull'introduzione di una imposta mondiale minima (*global minimum tax*) con l'aliquota di almeno il 15% sui redditi delle grandi società transnazionali, da applicare, paese per paese, nello Stato dove esse hanno la sede legale. Inoltre, le società che hanno margini di profitto eccedenti il 10% annuo del capitale investito avranno allocati i loro utili tra i Paesi dove vendono i loro prodotti o servizi, di modo che gli Stati di mercato potranno tassare almeno una quota del 20% degli utili con l'applicazione delle loro imposte domestiche sul reddito societario.

Il pensiero è corso subito alle *Big Tech Companies*, come Apple, Google, Amazon, che sfruttano legalmente le scappatoie (*loopholes*), rese possibili dalle differenze nelle tassazioni dei diversi Paesi, per ridurre il loro carico tributario e preferiscono i paradisi fiscali come loro sede legale. Se adesso scelgono un Paese a minor livello di tassazione e vogliono che tassi i loro profitti (*dumping* fiscale), quello Stato dovrà imporre sul loro reddito una tassazione con l'aliquota minima del 15%. In tal modo, il paradiso fiscale smette di essere attrattivo se aveva previsto la tassazione con una aliquota inferiore al 15%. In definitiva, le *Big* non sarebbero più incentivate alla delocalizzazione nei Paesi a fiscalità privilegiata e gli Stati non avrebbero più motivo di farsi una concorrenza fiscale al ribasso.

Il comunicato non si riferisce espressamente ai colossi della tecnologia digitale. Una definizione ufficiale di *Big Tech* peraltro non esiste. Con questo termine si usa far riferimento alle *Big five* statunitensi, ossia Apple, Microsoft, Amazon, Alphabet-Google e Facebook e pure alle cinesi Alibaba e Tencent, che occupano le due posizioni immediatamente successive nella classifica mondiale delle imprese per capitalizzazione².

¹ Articolo in corso di pubblicazione sulla rivista **GAZZETTA FORENSE**

² Bertelè U. *Verso nuovi limiti allo strapotere delle "Big Tech"*, in Harvard Business Review, Gen.-feb.2021. In effetti, si contano in 38 le imprese "tech" comprese fra le top 100 per capitalizzazione a livello globale,

Poiché le *Big Tech* operano di norma come le multinazionali - ossia le imprese internazionali di grandi dimensioni la cui proprietà e direzione si trovano in un Paese, mentre gli impianti di produzione o le strutture di distribuzione sono dislocati in Paesi diversi³ - il nuovo regime di tassazione è giornalmente diventato la “tassa globale sulle multinazionali” diversificata in due parti.

L’impegno di tassazione assunto dai primi sette Paesi più industrializzati del mondo non è vincolante ed è interlocutorio. Un consimile sistema di imposizione mondiale per funzionare richiede di essere approvato da tutti gli Stati e dai loro Parlamenti.

I due profili della tassazione si sono venuti definendo in seguito, con l’accordo internazionale di Parigi del 1° luglio tra i Paesi dell’Ocse. Tra i Paesi membri del G20 se ne è ridiscusso nell’incontro tenutosi nei giorni 9 e 10 luglio 2021 a Venezia e si sono distinti i “due pilastri” del nuovo regime, da far oggetto di ulteriore approfondimento: la redistribuzione degli utili prodotti dalle imprese multinazionali e l’imposta minima globale⁴. Va ricordato che il Consiglio dell’UE deve decidere all’unanimità sulla proposta dell’imposta mondiale prima che essa possa essere adottata dagli Stati europei, quindi non può escludersi la possibilità di un veto nazionale. In Usa, la proposta deve passare al Congresso e risente dei suoi equilibri politici. Affinché la nuova tassazione sia approvata formalmente e diventi effettiva nelle legislazioni domestiche occorreranno quindi anni, la previsione del 2023 è ottimistica, ed essa comunque dovrà comportare l’assorbimento della *digital tax* nei Paesi in cui è già in vigore.

L’accordo del G7 è stato definito dal ministro britannico di valenza storica ed è stato sigillato da tanto di *photo-opportunity*. Mario Draghi ha definito la tassa un passo fondamentale verso una maggior equità e giustizia sociale per i cittadini. I media non hanno tardato a unirsi nel giudizio di soddisfazione, anche se le idee sulla tassazione erano poco chiare e si scontava il difetto dell’assenza di un articolato preciso.

In effetti, di là dalla suggestività del comunicato del G7, non sono stati forniti dettagli tecnici sulla nuova tassazione e un tributo, si sa, è fatto dallo Stato e consta non solo dell’indicazione dell’aliquota e dell’oggetto materiale o presupposto su cui è applicato, ma anche dei soggetti passivi e della base imponibile, che può variare, ad es., in funzione delle detrazioni e deduzioni; vi sono poi le procedure di accertamento e riscossione e le competenze da attribuire all’amministrazione tributaria. Le aliquote dell’imposta poi si applicano sulla base imponibile e non sul presupposto

³ Voce *Multinazionale* in Treccani.it Enciclopedia v. on line

⁴ Si sono definiti maggiori dettagli. Sono esclusi diversi settori produttivi, come quello estrattivo, petrolifero, dei trasporti marittimi e parte di quello dei servizi finanziari. L’accordo vale per le società che hanno ricavi globali di almeno 20 miliardi di euro con un margine di profitto di almeno il 10% l’anno, ma le soglie sono ancora in discussione e si terrà conto sia del fatturato che della redditività. Si prevede la soggezione alla tassa globale anche di singoli settori di un’azienda. Specifici meccanismi sono previsti per venire in contro ai Paesi più poveri per incrementare le loro entrate derivanti dalla redistribuzione degli utili delle Big. In definitiva, si è chiarito che le società coinvolte nella tassazione saranno circa un centinaio, in gran parte appartenenti ai settori della tecnologia, della moda e del farmaceutico.

degli utili e la base imponibile può variare a seconda delle legislazioni nazionali. Il giudizio sulla tassa globale va sospeso finché non saranno chiari i suoi elementi tecnici e giuridici fondamentali.

Ad ogni modo, il tema su cui hanno discusso i Paesi del G7 è trasversale a vari interessi e ha catalizzato, da una parte all'altra del mondo, commenti e discussioni positivi e pure dissonanti. C'è chi invece si è dimostrato possibilista e ha detto che era stata imboccata la via giusta⁵.

Come si diceva, nel recente incontro di Venezia del 9-10 luglio, i Paesi del G20 hanno fatto proprio l'accordo raggiunto a Parigi il 1° luglio, approvando il doppio pilastro su cui andrà a reggersi la tassazione globale ed hanno invitato l'Ocse a mettere a punto i “*design elements*” e il piano dettagliato per dare attuazione al nuovo regime, che andranno sottoposti ai Capi di Stato e di governo nella riunione in calendario ad ottobre. L'Ue ha fatto sapere che procederà con una sua proposta alternativa di tassazione dei servizi digitali, che non dovrebbe peraltro incidere sull'intesa raggiunta.

2. La logica equitativa dell'intervento

Nel nostro commento eviteremo di entrare nel dettaglio della nuova struttura impositiva e sulle sue modalità applicative, peraltro ancora in via di definizione, e ci limiteremo a far chiarezza sulla “filosofia” di fondo cui si sono attenuti i governi e sulle ragioni economiche, sociali e giuridiche che possono aver consigliato il progetto di introduzione della *global tax*.

Per quanto possa apparire il contrario, con la tassazione mondiale degli utili delle grandi società transnazionali siamo fuori del campo esclusivamente fiscale e ci muoviamo sul terreno delle azioni e misure di politica economica. Direttive politiche e giudizi di valore sono entrati prepotentemente in gioco nella decisione presa dal G7 dove i governi hanno affermato di essersi rifatti alla regola di giustizia dell’“equità” economica. Vuoi per la struttura del mercato del web vuoi per le capacità individuali messe in campo, in questi ultimi anni le *Big Tech Companies* e i loro capi si sono mostrati più abili di altre imprese nel produrre ricchezza ed hanno accumulato ingenti beni e risorse. Con la pandemia hanno fatto ancora più soldi.

Compete al mercato concorrenziale determinare automaticamente all'interno della società la distribuzione del reddito tra le diverse categorie di percettori. Tuttavia, i governi hanno giudicato che la ripartizione “istituzionale” della ricchezza mondiale non fosse “giusta” poiché aveva assunto un carattere iniquo che favoriva troppo le *Big Tech* e non garantiva la massimizzazione del benessere sociale in termini di benessere individuale.

⁵ Economisti come Gabriel Zucman, Thomas Piketty e Richard Murphy e giuristi come Tremonti hanno criticato i termini dell'accordo di Londra per diverse ragioni. La prima è che l'aliquota globale del 15% è bassa, laddove il prelievo medio nell'area Ocse è del 25%. Le critiche maggiori sono venute da diverse Ong, come Oxfam secondo cui del gettito fiscale si avvantaggeranno i sette Paesi firmatari dell'accordo, mentre al resto dei Paesi del mondo andranno solo le briciole.

Rispetto all'assetto distributivo esistente o di partenza, occorre dunque passare a situazioni alternative più eque di distribuzione del reddito a favore dei poveri, a costo della riduzione del reddito (benessere) dei più ricchi, i colossi del web. Per avverare questo disegno globale, le autorità del G7 hanno scelto lo strumento tributario. Tassare i ricchi per dare ai poveri! Questo è il meme e lo slogan diventato improvvisamente famoso.

La tassa serve a sottrarre alle multinazionali una quota della ricchezza (i profitti) concentrata nelle loro mani. Ciò che però i governi possono ottenere con la tassazione è livellare le condizioni di ricchezza generali, non già rendere massimo il reddito (benessere) collettivo e individuale. Non si è potuto mai provare che la distribuzione della ricchezza può essere modificata in maniera tale che almeno un individuo stia meglio e nessuno sia svantaggiato dalla situazione distributiva alternativa!

Il punto debole della politica di redistribuzione del reddito a favore dei poveri del pianeta è che, nella realtà dei fatti o dell'esistenza effettiva, essa rischia di fallire in quanto sconta la difficoltà insormontabile data dal fatto che l'equità di per sé non è un criterio o parametro in grado di fondare aprioristicamente e oggettivamente il giudizio (di valore) di giustizia né della situazione di partenza della distribuzione di ricchezza tra gli individui né di una qualsiasi situazione alternativa di distribuzione della ricchezza.

Infatti, l'equità è un valore soggettivo, non ha validità universale, ed è un concetto abbastanza ambiguo e flessibile. Gli Stati avrebbero dovuto fornire chiarimenti o dettagli sull'equità prima di adoperarla come criterio di giudizio della situazione di partenza e regola della giusta redistribuzione del reddito mondiale. Non avendolo fatto, non può destare sorpresa se il medesimo principio di giustizia suscita antinomiche conclusioni sulla distribuzione della ricchezza.

3. Gli effetti e l'incidenza della tassa

Si aggiunga che, rispetto alla *global tax* si possono nutrire seri dubbi sull'effettiva capacità distributiva del reddito del mezzo adoperato. Pare azzardato sostenere, com'è stato fatto, che la tassa sia una condizione per iniziare a ridurre le diseguaglianze tributarie e magari allentare la pressione fiscale sul mondo del lavoro⁶.

Entriamo così nel campo delle considerazioni in cui non sono le astratte valutazioni di giustizia redistributiva a tenere banco, bensì quelle fiscali e, va detto subito, il rischio concreto da paventare è che la tassa sulle *Big Tech* tradisca le aspettative di equità economica e pure di equità tributaria.

Come ben sanno gli studiosi di economia del benessere, ogni intervento pubblico mirante a raggiungere, mediante la tassazione, una distribuzione desiderabile del reddito sotto il profilo dell'equità va associato a una perdita di efficienza allocativa e di benessere collettivo.

⁶ La dichiarazione riportata dalla stampa è attribuita al Presidente USA Joe Biden

L'imposta redistributiva, salvo che non sia *lump-sum*⁷, non è mai neutrale e non si limita a sottrarre risorse al contribuente per trasferirle allo Stato, c.d. effetto reddito, bensì altera sempre le scelte (di consumo, lavoro, investimento, ecc.) che il contribuente stesso prende sulla base dei prezzi relativi (al bene, salario, tasso di interesse, etc.), c.d. effetto sostituzione. Egli, infatti, è indotto a modificare il proprio comportamento e a preferire il bene o servizio (attività) non tassato rispetto a quello tassato, con conseguente perdita di efficienza allocativa nell'uso privato delle risorse. In particolare, l'imposta non neutrale incide fiscalmente sulle scelte dei contribuenti-imprese, ove concerne gli input o fattori produzione, o dei contribuenti-consumatori in quanto comporta la variazione dei prezzi relativi al bene o servizio oggetto d'imposizione a causa del "cuneo fiscale" che essa inserisce fra il prezzo lordo sopportato da chi compra e il prezzo netto ottenuto da chi vende.

Il cuneo introdotto dall'imposta (non neutrale) obbliga i consumatori a pagare di più quel bene o servizio poiché è aumentato il prezzo finale; le imprese produttrici del bene a guadagnare di meno a causa della diminuzione del ricavo marginale e riduce la quantità del bene o servizio scambiato. Il cuneo fiscale va a gravare sul soggetto passivo del tributo nel senso, che, oltre al costo economico della tassazione, egli sopporterà l'ulteriore sacrificio di utilità in termini di minor ricavo marginale del prodotto scambiato.

Sempre gli economisti, ci avvertono che non può escludersi che il costo della tassa e l'eccesso di pressione tributaria derivato siano sopportati in qualche proporzione pure dal consumatore o dal lavoratore, che soggetti passivi del tributo non sono.

In effetti, la ripartizione tra i soggetti dipende dalla struttura delle curve di domanda e offerta e attraverso l'elasticità della domanda o dell'offerta - e quindi la maggiore o minore suscettibilità della quantità domandata del bene in seguito alla variazione di prezzo del bene stesso - sarà possibile capire su chi graverà in misura maggiore il peso del nuovo tributo e subirà la perdita secca di benessere sociale.

Nel nostro caso, sappiamo che la nuova tassa mondiale è differenziata in due parti. La prima è ad ammontare fisso (del 15%) e non grava sulle persone fisiche in quanto tali, bensì sul reddito da esse posseduto, dunque non si tratta propriamente di una *lump-sum tax* e perciò non possono escludersi gli effetti distorsivi.

Sappiamo pure che il soggetto passivo dell'imposta mondiale è il monopolista digitale, il quale può utilizzare il proprio potere di monopolista. Nel mercato in monopolio non vi è una curva di offerta e il monopolista produttore determina tutte e due i valori, quantità e prezzo, ossia sceglie la quantità di beni o servizi che intende immettere nel mercato

⁷ Vedi Stieglitz, J. E., *Economics of the Public Sector*, 2015, p. 609

ed è in grado di determinare il prezzo del bene o servizio a suo piacimento. Può dunque massimizzare il profitto e rincarare il prezzo del bene facendolo pagare proprio dai consumatori-cittadini residenti nello Stato che ha deciso di applicare la tassa mondiale!

Insomma, con la nuova tassa bisogna andarci cauti quanto ad effetti distorsivi e pure ad incidenza fiscale: essa non garantisce che i giganti digitali non si sottraggono ad essa, trasladola sui clienti mediante l'aumento dei prezzi dei loro prodotti. Alla fine della giornata, la tassa potrebbe addirittura pesare tutto sul lavoratore-cittadino poiché è riversata su di lui dall'impresa sotto forma di salari più bassi.

In conclusione, chi viene inciso e sopporta effettivamente l'onere della tassa mondiale sarebbero i soggetti meno ricchi (degli Stati più ricchi), a favore dei quali, in teoria, dovrebbe operare la redistribuzione del reddito in danno delle multinazionali!

4. La discriminazione della tassa

Leggendo il comunicato del G7 e le dichiarazioni dei firmatari, sembrerebbe che il nuovo tributo abbia quindi un marcato scopo politico-sociale e graverebbe sulle multinazionali in nome dell'equità. Per quanto osservato, non è prudente sbilanciarsi sulla sua effettiva funzione di distribuzione della ricchezza mondiale. Meglio aspettare e leggere il testo normativo.

In effetti, non può negarsi che la tassazione mondiale abbia un diverso e secco obiettivo, quello di ridurre i guadagni monopolistici delle *Big Tech*. Il suo scopo precisamente non sarebbe di intervenire sulla distribuzione del reddito globale, bensì di precedere questa fase e incidere per finalità fiscali sulla formazione stessa della ricchezza che va lasciata al mercato concorrenziale.

Al G7 e in seguito al G20 si sarebbero innestati giudizi (di valore) di avversione nei confronti delle società digitali a causa della quantità di ricchezza che esse possiedono per la posizione di incontrastata egemonia tecnologica, economica e finanziaria che hanno acquisito nel mondo. Se fosse questa la *ratio* della tassa, ci porrebbe di fronte a problematiche ancora più complesse.

In Italia, la finalità di giustizia redistributiva è costituzionalmente prevista, ma il modello consolidato di realizzazione è il finanziamento dei "diritti sociali". La politica redistributiva è attuata mediante la spesa pubblica e non direttamente con i tributi.

Andrebbe accertato allora se il tributo costituisce un "mezzo proporzionato" al fine distributivo e dunque se sussiste la sua legittimità in funzione degli artt.3 e 53 della Costituzione. La nuova tassa non potrebbe sottarsi al confronto con il principio dell'eguaglianza formale cui è vincolato il legislatore tributario italiano, che gli vieta di creare privilegi o

discriminazioni ingiustificate (e che non siano di temporanea applicazione) nel ripartire il carico tributario tra i cittadini.

È pur vero che, per come oggi si intende l'eguaglianza tributaria, il divieto non è assoluto e sono ammesse discriminazioni quantitative e qualitative della ricchezza. Il legislatore tributario può differenziare i contribuenti in base all'ammontare del loro reddito o patrimonio e farlo in misura proporzionale o progressiva e può pure non limitarsi a costatare la quantità di ricchezza posseduta dal cittadino. Per ovviare a una diseguaglianza che si verificherebbe nella distribuzione del carico tributario, può anche, a parità di ammontare di ricchezza, discriminare quanto all'origine del reddito o patrimonio oppure alla durata, certezza, modo di consumo della ricchezza.

Nondimeno, per il contribuente discriminato dall'istituzione del tributo, in questo caso la multinazionale, la discriminazione non deve diventare motivo di diseguaglianza giuridica di fatto o sostanziale: l'imposizione non può assurgere a ostacolo di ordine economico impeditivo o limitativo dello svolgimento dell'attività imprenditoriale perché, altrimenti, si creerebbe il vantaggio di certe altre imprese e la tassa diventerebbe, a sua volta, fonte di ingiustizia.

Per perseguire l'equità distributiva, la tassa mondiale andrebbe a operare una discriminazione ingiustificata e sarebbe essa causa di iniquità tributaria.

5. L'imbarazzante potere delle imprese digitali.

La nostra opinione è che la vera partita della tassazione mondiale non sia quella che si è svolta in Cornovaglia, sotto i riflettori, tra i Paesi del G7 ed è proseguita al G20 di Venezia e non riguarda l'attivazione di un mezzo tributario per l'equa redistribuzione mondiale dei profitti delle *Big Tech*.

Il campo di gara dove si sta giocando l'effettiva partita e si deciderà il risultato è a Washington D.C. e qui l'amministrazione statunitense si sta contrapponendo ai colossi digitali in una sfida tutta interna che riguarda il futuro assetto politico-sociale degli *States*, solo in secondo piano coinvolge il regime di tassazione. In questa contesa, gli altri Paesi del mondo fanno da spettatori interessati.

Il progetto della tassa mondiale è il segnale del cambio di passo del governo americano e rappresenta un salto di qualità nel contrasto al potere economico monopolistico delle multinazionali digitali.

Dopo un iniziale approccio accomodante, da alcuni anni il legislatore e l'agenzia federale che si occupa di difesa dei consumatori e di questioni antitrust hanno sfoderato la sciabola contro le *Big Tech* diventate oggettivamente ingombranti per il peso economico-finanziario raggiunto. Senza riuscirci, hanno cercato di mettere in un angolo i grandi capi dei giganti della tecnologia digitale con argomenti come il comportamento anticoncorrenziale, la privacy degli utenti e la disinformazione. Peraltro a

muoversi contro Apple, Google ed Amazon per prima era stata l'autorità antitrust di regolamentazione dell'Unione Europea.

Lasciatasi alle spalle la stagione elettorale presidenziale, l'amministrazione statunitense ha acquistato consapevolezza dell'inutilità degli sforzi profusi per ridimensionare o contenere lo strapotere economico delle grandi società digitali mediante l'adozione di regole più rigide e vincolanti di regolamentazione del mercato e della concorrenza. Il punto non era più la concentrazione dei profitti in poche mani.

Le doti di modernizzatori del sistema capitalista e il successo imprenditoriale che le *Big Tech* possono portare senza dubbio a loro vantaggio hanno reso, di fatto, i monopolisti digitali degli "interlocutori" di peso politico-sociale in grado di esercitare, anche involontariamente, sul sistema istituzionale americano e sulla comunità-mondo una azione di persuasione e, anche più, di condizionamento ai fini dell'organizzazione sociale e degli stili di vita. E, se le grandi società internazionali hanno utilizzato, in circostanze di carattere contingente, il loro peso economico-finanziario solo per negoziare i propri interessi aziendali e disimpegnare attività di lobbying, non si può escludere che, in un contesto in continua evoluzione, si creino le condizioni per una loro diretta discesa nell'agone politico.

Potrebbe ripetersi, all'incirca, qualcosa di simile a ciò che è accaduto negli Stati Uniti alla fine del XIX secolo, quando il governo federale dichiarò guerra ai baroni del petrolio e ai magnati delle ferrovie. Gli uomini di affari accumularono immense ricchezze ed esercitarono un'influenza rilevante nella vita sociale e politica americana⁸.

La gente arrivò a idealizzare questi industriali e finanziari, anche se in molti li maledissero. Nel 1913 il movimento populista per la riforma fiscale portò alla ratifica del sedicesimo emendamento alla Costituzione degli Stati Uniti che attribuì al Congresso il potere di imporre e riscuotere un'imposta generale progressiva sui redditi delle persone fisiche e sui profitti delle imprese. Dopo pochi anni, l'epoca dei baroni e dei magnati ebbe termine. L'impressione è che i giganti del digitale sono diventati così ricchi e potenti da ritrovarsi nella medesima situazione di poter massimizzare la loro abilità e fortuna aziendale e convertirla in forza politica, candidandosi a "governare" il mondo con le loro imprese.

Di qui, il cambio di paradigma impresso dal Presidente Biden. Il progetto della tassa mondiale apre una nuova agenda di scontro. La tassa è il mezzo per rendere meno ricche le *Big Tech* e, al contempo, trasferire utili risorse all'erario federale. È anche un mezzo concreto con cui creare consenso

⁸ Stiamo parlando del banchiere e finanziere John Pierpont Morgan (1837-1913); l'industriale petrolifero John D. Rockefeller (1839-1937); il magnate dell'acciaio Andrew Carnegie (1835-1919); i finanziari James J. Hill (1838-1916), James Fisk (1834-1872) e Jay Gould (1836-1892); dei magnati delle ferrovie Cornelius Vanderbilt (1794-1877) e Collis Huntington (1821-190). Tutti si mostrarono feroci concorrenti e risoluti nella loro ricerca del successo economico-finanziario e del potere.

attorno alle autorità pubbliche e controbilanciare l'eccessivo peso che i colossi del web esercitano nell'opinione pubblica.

Gli Stati del G7 sono stati colti di sprovvista dal cambiamento di strategia americana e hanno appoggiato il progetto della *global tax* perché hanno fiutato che vi potevano trovare il proprio tornaconto finanziario.

7. L'attivismo degli USA

Se fosse corretta la nostra personale analisi, si spiegherebbero l'attivismo americano e l'improvvisa accelerazione impressa dagli USA al progetto di istituire la tassazione mondiale sulle realtà societarie digitali che stazionava su di un binario morto proprio a causa dell'opposizione manifestata dagli americani.

Da parecchi anni, 137 Paesi aderenti all'Ocse avevano intavolato una discussione sull'introduzione di regole condivise in campo internazionale per la tassazione dei colossi del mondo digitale. Divergenze di ordine tecnico e politico non avevano permesso la conclusione positiva del negoziato. Le trattative, che dovevano terminare alla fine del 2020, erano state rimandate alla fine del 2021.

Un'azione autonoma all'istituzione di una tassa sui colossi del mondo digitale peraltro era portata avanti dall'UE con il progetto alternativo della *digital tax* europea come risorsa propria del bilancio europeo. La Commissione europea si era impegnata a fare una propria proposta all'inizio del 2021 e aveva lanciato una consultazione pubblica relativa all'introduzione della tassa.

Nell'attesa che in sede Ocse si arrivasse alla soluzione condivisa e data l'impossibilità di varare la tassa europea nell'immediato, l'Italia - come la Francia, Gran Bretagna, Spagna, Germania, Ungheria - ha deciso di passare ad una soluzione nazionale di tassazione: l'I.S.D. - Imposta sui servizi digitali.

La *digital tax* italiana con aliquota al 3% è entrata in vigore il 1° gennaio 2020 con la Legge di Bilancio 2019 ed è stata modificata con la Manovra 2020, la sua riscossione rinviata al 2021. Per ora, sembra che il gettito sia inferiore alle stime. L'imposta comunque era da implementare in attesa delle decisioni definitive in ambito Ocse o comunitario.

L'imposta italiana sui servizi digitali però ha incontrato la contestazione del governo statunitense che l'ha ritenuta discriminatoria nei confronti delle *Big Tech* statunitensi in ragione del fatto che (come quella francese) si applicava sui ricavi e non sul reddito e a causa della sua extraterritorialità (il ricavo è imponibile in Italia se l'utente del servizio digitale è localizzato nel territorio dello Stato).

Gli Stati Uniti, con il Presidente Biden, hanno chiesto a Germania, Olanda e diversi paesi del nord Europa di ritardare la proposta della *web tax* europea perché poteva interferire con il negoziato in corso a Parigi presso l'Ocse che mirava a raggiungere un accordo preliminare sulla tassazione globale

prima della riunione dei ministri delle Finanze del G20 programmata a Venezia a inizio luglio.

A Parigi, il 1° luglio, i 130 Paesi, su 139⁹, dell'area Ocse hanno effettivamente siglato l'accordo in merito alla tassa mondiale con l'aliquota minima del 15% . Tra di essi vi è pure la Cina e questa la dice lunga. Superate le perplessità e rotto ogni precedente indugio sulla tassa che colpiva i giganti del digitale, a questo punto fortemente voluta dal Presidente USA, i governi si sono ritrovati al summit del G20 di Venezia, concordi non tanto sul nobile fine redistributivo-equitativo della ricchezza mondiale, bensì, come era prevedibile, sulla greve utilità fiscale della tassa e si sono concentrati sull' "equa" redistribuzione del gettito fiscale tra di loro¹⁰!

È apparso certo a tutti che con l'attribuzione artificiale di una certa quota di utili delle *Big Tech* tra i Paesi dove esse operano e non dove hanno la sede, si era trovata la quadra per trovare nuove entrate alle finanze di Stati ridotti allo stremo a causa del Covid19. Ogni attenzione, pertanto, si è spostata sul potenziale extra gettito che l'imposta avrebbe potuto generare.

8. Nuove regole di fiscalità internazionale

Secondo molti commentatori, la tassa mondiale sulle *Big Tech* rappresenta un passo avanti, ma c'è da chiedersi verso quale direzione. Davvero essa ha segnato la fine della fiscalità internazionale ed ha aperto la porta alla riforma della fiscalità mondiale? È forse la fine di qualcosa e l'inizio di qualcos'altro di più grande?

Non possiamo azzardare profezie concernenti il futuro, ma dubitiamo che la tassa sia l'inizio di una nuova fiscalità globale. Per il momento, ci sembra proprio che, nelle intenzioni dei firmatari, la *global tax* altro non sia che un tentativo degli Stati nazionali sovrani di mettere da parte le filosofie diverse e gli obiettivi differenti di tassazione. Dunque, un'azione di razionalizzazione della fiscalità internazionale resasi necessaria di fronte al dato di fatto della globalizzazione. Non può escludersi che la tassa mondiale si risolva nell'ennesimo espediente per trovare nuova materia imponibile.

Le regole consolidate della tassazione internazionale (principio del "worldwide", "principio territoriale", "principio della cittadinanza") sono state concepite per trovare applicazione in economie chiuse e peraltro non hanno evitato le doppie imposizioni e gli accordi tra Stati. Adesso richiederebbero un notevole sforzo per essere adattate alle dinamiche fiscali introdotte dalla globalizzazione.

⁹ I nove paesi che non hanno firmato l'intesa sono Irlanda, Estonia, Ungheria oltre a Bermuda, Kenya, Nigeria, Sri Lanka, St. Vincents e Grenadines. Non ha firmato pure il Perù in quanto privo del rappresentante governativo.

¹⁰ Sono sorte subito questioni sulla modalità applicative della tassazione e se aggiudicare una quota maggiore di redistribuzione ai Paesi dove le multinazionali hanno un fatturato maggiore e quindi fanno più incassi

Il regime di tassazione mondiale di cui sta discutendo ha dichiaratamente lo scopo di definire se, quanto, dove e come tassare i giganti del web e i nodi che cerca di sciogliere sono duplici. Sono i c.d. due pilastri su cui si dovrebbe reggere la tassazione.

Il primo è stabilire nuove regole al fine di localizzare geograficamente i territori dove gli Stati possono esercitare la potestà tributaria sugli utili delle società, scoraggiando il trasferimento “dannoso” dei profitti in Stati a basso livello di imposizione ed evitando di interferire nella (sana) competizione fiscale ¹¹.

Il secondo è trovare un modo per rimodellare complessivamente la tassazione sui profitti delle società digitalizzate - e in generale i modi di esercizio delle potestà tributarie degli Stati- in maniera tale che i colossi siano parzialmente (non pienamente) sottoposti a imposizione nei Paesi in cui hanno un elevato volume di vendite di beni e servizi, prescindendosi quindi dal dato materiale della “presenza fisica” e senza fare distinzione tra Paesi di sede e Paesi di mercato ¹².

Non bisogna dimenticare che la conseguenza della transazione capitalistica dalla produzione industriale all’informatica e poi digitale è stata la delocalizzazione degli insediamenti e processi produttivi, cui però ha fatto fronte la centralizzazione del controllo e della direzione della produzione, ragion per cui le *Big* sono localizzate quasi tutte in Usa.

Le immense potenzialità della tecnologia digitale, che ha ridotto la necessità di avere una presenza “fisica” per svolgere l’attività d’impresa e può far leva sulla crescita smisurata d’importanza della rete e dell’interazione online tra i clienti, hanno imposto di rivedere l’attuale “principio di territorialità” ai fini dell’individuazione della *jurisdiction* fiscale, ossia dello Stato tra gli Stati titolato a esercitare la propria potestà tributaria. La regola della territorialità, derivante secondo alcuni da norma consuetudinaria internazionale e secondo altri da norma pattizia tra stati, non funziona più e alimenta contrasti tra gli Stati.

In conclusione, la tassa può servire a rimettere in discussione i principi della tassazione internazionale per l’implementazione di nuove regole. Ha inoltre evidenziato la necessità di un preventivo coordinamento tra gli Stati da fondare essenzialmente nell’adesione spontanea all’accordo Ocse e l’adozione di una legislazione interna in linea con i nuovi criteri di tassazione raggiunti in sede convenzionale.

9. Conclusioni

Il giudizio va sospeso. Oltre ai dubbi sulla finalità di giustizia redistributiva e ai dettagli tecnico-giuridici da definire, il nodo principale dell’accordo in

¹¹ La percentuale minima di tassazione del 15% da parte degli Stati non trova il consenso pieno. Si discute se si debba portarla al 23% . Gli USA propongono in alternativa di applicare unilateralmente una aliquota sui redditi globali esteri del 21% indipendentemente da come la base imponibile della tassa globale verrà calcolata dai singoli Stati

¹² Si discute se redistribuire una quota di utili tra il 20 e il 30% della redditività superiore al 10% del fatturato, con una soglia di 20 miliardi di dollari

gestazione sulla tassazione delle multinazionali, leggi *Big Tech*, appare essere la posizione degli Usa.

Il progetto costituisce un indubbio successo della diplomazia americana. L'interesse di Washington è addomesticare le grandi imprese americane e, al contempo, operare una ripartizione del cespite fiscale a livello mondiale, con conseguente delimitazione a proprio vantaggio della potestà tributaria dei singoli Stati. Perciò chiedono l'eliminazione delle *web taxes* nazionali e si oppongono a quella europea. Gli Usa intendono concedere solo in minima parte materia imponibile agli altri Paesi e si propongono di tassare, mediante la propria legislazione interna, sul territorio americano i redditi esteri dei colossi statunitensi con l'aliquota da loro desiderata.

Resta da chiarire la posizione dei Paesi dell'Unione.

Aderire all'iniziativa americana della tassazione mondiale, in effetti, appare contraddittorio e controproducente perché scoraggia gli investimenti in Europa che mostrano di voler proteggere e spinge le grandi aziende a investire fuori dall'UE, il che comporta per loro meno capitali ed entrate tributarie.

Manlio Ingrosso