Dazi, la difficile partita dei servizi: deficit con gli Usa decollato dal 2013

Il saldo. Il disavanzo commerciale della Ue è passato da 14,3 a 108,6 miliardi in dieci anni: pesano i compensi per la proprietà intellettuale, al 90% canalizzati in Irlanda. Nel 2023 le prestazioni esportate dall'Italia hanno superato di 2,3 miliardi le importazioni

Dario Aquaro Cristiano Dell'Oste Benedetto Santacroce

Quasi 109 miliardi di euro. Nello scambio di servizi con gli Usa, l'Unione europea ha raggiunto un deficit record. Che fa da contraltare al surplus commerciale di 157 miliardi registrato per le merci (dati Eurostat 2023). È un deficit che dieci anni prima, nel 2013, era otto volte inferiore: poco più di 14 miliardi.

Gli Stati Uniti sono il principale mercato in cui i Paesi Ue esportano i propri servizi (318 miliardi, il 22% delle uscite comunitarie). Ma sono anche l'origine di oltre un terzo delle importazioni (427 miliardi) verso l'Unione. In entrambi i casi, gli Usa sono seguiti sul podio – ma a distanza – da Regno Unito e Svizzera.

Nel flusso degli scambi rientrano servizi come trasporti, viaggi e assicurazioni, ma soprattutto i servizi informatici e i compensi per l'uso della proprietà intellettuale (streaming, licenze su software, brevetti e così via).

La proprietà intellettuale

Sul tavolo del confronto tra Bruxelles e Washington in tema di dazi (e dintorni) resta ferma la minaccia di usare contro le Big Tech americane l'Anti-Coercion Instrument, lo strumento regolatorio messo a punto dalla Ue per rispondere alle aggressioni commerciali, e di recente "ricordato" dalla presidente della Commissione Ursula von der Leyen in un'intervista al Financial Times.

In effetti, a sostenere la crescita del disavanzo nella bilancia dei servizi con gli Usa, sono proprio i compensi per l'uso della proprietà intellettuale (leggi: i proventi di Big Tech). Basti pensare che dal 2019 – stando sempre ai dati Eurostat – le importazioni nell'Unione sono balzate del 300%: da 39,5 a 157,7 miliardi. In questo ambito, il deficit di oltre 125,1 miliardi segnato dai 27 Stati membri è naturalmente canalizzato in Irlanda, che in virtù del regime fiscale agevolato è sede di diverse multinazionali americane attive nei settori ad alta tecnologia e rappresenta la porta d'ingresso per tutta una serie di servizi fruiti da cittadini e imprese di altri Paesi Ue. L'Irlanda – con i suoi 5,4 milioni di abitanti – da sola segna un disavanzo con gli Stati Uniti pari a 111,9 miliardi (quasi il 90% del totale Ue).

In Italia, invece, sul fronte generale dei servizi, i dati Eurostat registrano un surplus verso gli Usa di 2,3 miliardi. Le principali voci in deficit sono quelle relative alla proprietà intellettuale (-1,3 miliardi) e ai servizi informatici (-251 milioni). Cioè una parte consistente della *disembodied technology*, la tecnologia non incorporata in beni fisici. Il trend è confermato dalle statistiche della Banca d'Italia: nella bilancia dei pagamenti di tecnologia, nel 2023 «gli Stati Uniti sono diventati il principale Paese di origine delle importazioni (3,1 miliardi, da 2,3 nel 2022), in particolare per i compensi per la proprietà intellettuale e i servizi informatici» (le altre voci considerate da Bankitalia sono i servizi di R&S e quelli di architettura e ingegneria).

Le differenze con le merci

La partita dei servizi è più complicata di quella delle merci, perché non si tratta “semplicemente” di mettersi d'accordo sulla tariffa applicata in dogana ai vari beni. Ma bisogna affrontare aspetti di regolazione delle prestazioni, accesso al mercato, diritti dei consumatori e applicazione del prelievo fiscale che fanno discutere le due sponde dell'Atlantico.

Se lo strumento anti-coercizione – il cui primo fine è deterrente – potrebbe arrivare, in teoria, fino alla misura estrema di limitare la diffusione in Europa di software e servizi di streaming, a rendere tesi i rapporti bastano e avanzano una serie di normative comunitarie vigenti. Digital Services Act, Ai Act, Digital Markets Act, Gdpr sulla privacy sono già stati elencati come «barriere al commercio estero» nel Report 2025 diffuso dalla Casa Bianca.

Proprio la scorsa settimana, la commissione Ue – che da vent'anni ha in corso un braccio di ferro con le Big Tech – ha annunciato nuove (mini) multe contro Apple e Meta applicando per la prima volta le norme del Digital Markets Act.

Il nodo della tassazione

In tempi di guerra commerciale ogni mezza parola a proposito di tassazione dei profitti da servizi digitali può suonare come una minaccia o un'arma. Ma in realtà, proprio perché il flusso dei pagamenti è cresciuto così tanto ed è così sbilanciato, è da tempo che – a livello Ocse e a livello Ue – si sta cercando di arrivare a un accordo fiscale che riporti la tassazione, almeno in parte, nello Stato di consumo del servizio.

La mancanza di “fisicità” dei servizi ne complica la tassazione al momento dell'introduzione (o erogazione) in un determinato mercato. Per questo le ricette che si sono ipotizzate o messe in campo in via provvisoria cercano di definire dei criteri (anche del tutto innovativi), per identificare due variabili: la localizzazione del servizio e la presenza fiscale del fornitore nel luogo del consumo.

La localizzazione o la territorialità del servizio è abbastanza semplice quando fornitura e consumo si realizzano nello stesso Stato. Ma diventa difficile, se non impossibile, quando queste due attività sono distanti tra loro e immateriali. Sia ai

fini delle imposte dirette che indirette, è facile individuare il luogo di tassazione dei servizi di lavorazione o riparazione di beni oppure turistici, sui quali la Ue ha un surplus con gli Usa di quasi 18 miliardi. Più complesso tassare servizi legati alla proprietà intellettuale (*royalty*), finanziari o digitali, dove l'Europa ha il grosso del deficit.

Inoltre, la tassazione dei servizi ha prospettive diverse in materia di imposte indirette (per le quali predomina lo Stato di consumo), rispetto al mondo delle imposte dirette (dove in generale la tassazione avviene nello Stato del fornitore).

La seconda variabile da considerare è l'ubicazione fisica del fornitore. In generale si guarda al suo "luogo di stabilimento" (sede legale e/o amministrativa o stabile organizzazione). Il che tuttavia, quando l'impresa è stabilita in uno Stato e il consumo del servizio avviene in un altro, conduce a tassare il ricavo nello Stato del fornitore, non del consumo. Ad esempio, in Irlanda anziché in Italia o in Germania, per citare il caso ricorrente.

La trattativa con gli Usa

L'Ocse e la Ue hanno cercato di riportare la tassazione nello Stato di consumo. Il Pillar I Ocse prevede una redistribuzione sulle giurisdizioni di mercato di una eccedenza dell'utile rispetto a una soglia stabilita; mentre il Pillar II prefigura un'imposta minima effettiva del 15% dell'utile. La Ue si è mossa invece attraverso misure specifiche (si pensi all'imposta sui servizi digitali di Italia, Francia, Spagna e Austria, già criticata dalla Casa Bianca). Inoltre, si sta cercando di ancorare la presenza di un'impresa in un certo Stato non già alla presenza di una qualche struttura aziendale, ma al numero degli utenti serviti.

È chiaro che queste iniziative entrano ora in una partita più ampia. Tanto è vero che, come anticipato da Bloomberg la scorsa settimana, nel tentativo di allentare le tensioni con gli Usa, la Ue potrebbe valutare modifiche alla propria normativa sull'imposta minima del 15% sulle società. Imposta già sconfessata da Donald Trump dopo l'adesione preliminare siglata dall'amministrazione precedente nel 2021.

Sullo sfondo resta una considerazione pratica: nelle contese commerciali, chi ha il coltello dalla parte del manico? A prima vista, chi importa di più. Ma se i servizi importati non sono facilmente sostituibili il discorso cambia (si pensi ai sistemi di pagamento, al cloud, ai software). E anche questo è un elemento che Bruxelles considererà.

© RIPRODUZIONE RISERVATA