



Consiglio Nazionale
dei Dottori Commercialisti
e degli Esperti Contabili

Fondazione
Nazionale dei
Commercialisti

DOCUMENTO DI RICERCA

LA FISCALITÀ NELL'ECONOMIA DIGITALE. PROBLEMATICHE E SCENARI POSSIBILI

28 MAGGIO 2018





PRESENTAZIONE

L'economia digitale sta trasformando repentinamente il modo di svolgere l'attività d'impresa, rimodellando secondo schemi del tutto nuovi le tradizionali "catene del valore". Tale fenomeno ha facilitato la capacità delle imprese e dei consumatori di acquisire una vasta gamma di servizi e beni da fornitori di Paesi di tutto il mondo e, al tempo stesso, ha permesso di strutturare le loro operazioni in maniera veramente globale ed innovativa.

Lo sviluppo di tale nuova economia ha così messo in discussione il tradizionale assetto del sistema fiscale internazionale avente come principale obiettivo una tassazione equa per tutti gli operatori sul mercato e l'eliminazione delle distorsioni fiscali nella tassazione degli investimenti internazionali. Sul fronte legislativo due sono dunque le sfide: quella di "inseguire" la fenomenologia economica del mercato e di riuscire quindi a definire uno schema, o approccio, alla tassazione che riesca ad essere non solo equo ma idoneo a riflettere la natura delle nuove operazioni ed i flussi di reddito e ricchezza; la seconda, quella di concettualizzare, o regolamentare, a livello internazionale questo schema, accettando di trasferire ad una sede internazionale, non solo europea, la definizione di schemi di tassazione.

Con questo primo studio, relativo a tematiche seguite dal Gruppo di lavoro "Fiscalità internazionale" del CNDCEC, si desidera fornire una rappresentazione delle questioni affrontate, a livello nazionale ed internazionale, con riferimento alla tassazione di operazioni che presentano quei particolari connotati di innovazione che non si esauriscono col mero trasferimento in un contesto telematico delle operazioni tradizionali e che interessano i professionisti da vicino, in supporto alle aziende, alle istituzioni e ai colleghi di altri Paesi.

Il presente documento è stato predisposto dai colleghi Luca Gaiani, Giampiero Guarnerio, Alberto Trabucchi, Stefano Trettel e coordinato dal collega Piergiorgio Valente, cui vanno i nostri ringraziamenti.

Gilberto Gelosa e Maurizio Postal

Consiglieri Nazionali con delega alla Fiscalità

Alessandro Solidoro

Consigliere Nazionale con delega all'Attività internazionale



Indice

1. Considerazioni introduttive	3
1.1. Modelli tradizionali di imposizione indiretta	3
1.2. Modelli tradizionali di imposizione diretta	3
1.3. La crisi dei modelli tradizionali di imposizione nel mondo digitale	6
2. Gli interventi in corso a livello internazionale	7
2.1. Premessa	7
2.2. Le indicazioni OCSE/G20	7
2.3. Gli interventi della UE	8
2.4. La proposta di direttiva COM(2018) 147 final in materia di presenza digitale significativa	9
2.4.1. Presupposti soggettivi e territoriali	9
2.4.2. Definizione di Servizi Digitali.....	9
2.4.3. La Presenza Digitale Significativa: definizione e condizioni.....	10
2.4.4. Le regole per l'attribuzione del profitto alla PDS e conseguente tassazione	11
2.5. La proposta di Direttiva COM(2018) 148 final riguardante un'imposta temporanea sui ricavi derivanti da servizi digitali	11
2.5.1. I soggetti passivi della ISD	11
2.5.2. Nozione di Ricavi Imponibili.....	11
2.5.3. Luogo di tassazione.....	12
2.5.4. Modalità applicative	12
3. Aspetti relativi alla normativa italiana	12
4. L'imposta sulle transazioni digitali	14
5. Le operazioni in criptovalute.....	15



1. Considerazioni introduttive

1.1. Modelli tradizionali di imposizione indiretta

Per le **imposte sui consumi**, nello specifico **l'IVA**, il luogo di imposizione delle **cessioni di beni** coincide ormai – salvo eccezioni che si stanno via via riducendo – con il Paese di destinazione, cioè con il luogo ove avviene il consumo; tale principio si sta sempre più consolidando anche per le **prestazioni di servizi**, sebbene in tale ambito permangono numerose eccezioni e problematiche applicative.

1.2. Modelli tradizionali di imposizione diretta

Tradizionalmente, nel mondo della **fiscalità sui redditi** si contrappongono, da un lato, *i*) il principio generale di tassazione c.d. **“world-wide taxation principle”**, secondo il quale i soggetti residenti in un determinato Stato sono assoggettati ad imposizione, in detto Stato, su tutti i redditi da questi posseduti, ovunque prodotti; dall'altro lato, *ii*) il principio generale di tassazione alla fonte (c.d. **“source-based taxation principle”**), in base al quale lo Stato presso cui è localizzata la fonte del reddito preleva l'imposta in capo a chiunque sia il titolare del reddito, cioè anche se quest'ultimo sia residente al di fuori dello Stato stesso. Con appositi strumenti normativi di esenzione dei redditi di fonte estera ovvero di riconoscimento di crediti di imposta per le imposte pagate all'estero, gli Stati presso cui è residente il titolare del reddito estero prevedono, nelle loro norme interne ovvero attraverso trattati o altra normativa internazionale, disposizioni per **ridurre o eliminare i fenomeni di doppia imposizione** che potrebbero scaturire dalla combinazione di queste due regole di fiscalità diretta internazionale. In buona sostanza, tali regole, unitamente ai cennati strumenti di esenzione ovvero di riconoscimento del credito per le imposte estere, si curano di ripartire il carico fiscale tra i vari Paesi (quello di residenza e quello della fonte) interessati dalle attività dei soggetti economici.

La stabile organizzazione

Uno dei principali strumenti che permettono la “localizzazione” di un reddito transnazionale è rappresentato dalla **stabile organizzazione**, che costituisce, in particolare, uno dei principali “criteri di collegamento” territoriale con la potestà impositiva dello Stato della fonte del reddito di impresa. Tradizionalmente, essa è un'articolazione fisica nel territorio straniero di un'impresa residente in altro Stato (c.d. “casa madre”) per mezzo della quale quest'ultima svolge le proprie attività in uno Stato differente da quello di residenza. La stabile organizzazione è rinvenibile in due ipotesi:

- la **stabile organizzazione c.d. “materiale”**, che si ha in presenza di una sede di direzione, di una succursale, di un ufficio, di un'officina, di una miniera o giacimento, *etc.*, cioè di dislocazioni materiali in uno Stato a mezzo delle quali l'impresa non residente svolge le proprie attività, escluse quelle di carattere meramente preparatorio e ausiliario (quali quelle di deposito, di esposizione, *etc.*);
- la **stabile organizzazione c.d. “personale”**, che si ha in presenza di un soggetto che, in nome dell'impresa non residente, conclude abitualmente nel territorio dello Stato contratti che impegnano direttamente il mandante estero.



Come già anticipato, i **fenomeni di doppia imposizione** che potrebbero verificarsi in capo alla casa madre sono normalmente evitati con la previsione, nel Paese di residenza, di un'esenzione per i redditi prodotti all'estero ovvero di un credito d'imposta per l'imposta estera assolta dalla stabile organizzazione nel Paese in cui essa è localizzata.

Le ritenute

Esistono anche **altri criteri di collegamento territoriale** con lo Stato della fonte del reddito che si giustificano in virtù del **contributo, diretto o mediato, che quello Stato fornisce alla formazione di un dato reddito che ricade nel proprio ambito di competenza**. Ed infatti, anche altri redditi transnazionali delle imprese, seppure non prodotti per mezzo di una stabile organizzazione, **vengono comunque assoggettati a tassazione nel Paese della fonte**, allorquando essi emergono da fonti ivi situate (es. beni immobili) ovvero vengono erogati da soggetti residenti in detto Paese. È il caso, ad esempio, di alcuni **redditi di capitale**, quali **dividendi e interessi**, e delle **royalty** che, quando sono corrisposti a imprese residenti in uno Stato da parte di soggetti residenti in un altro Stato, subiscono comunque una tassazione, di solito limitata ad alcuni punti percentuali, nello Stato della fonte, nello Stato cioè dove sono localizzati i "soggetti eroganti". In tali casi si assiste a una ancor più chiara "**ripartizione**" del **gettito impositivo** tra i vari Stati: ed infatti, da una parte, seppure entro certi limiti percentuali, **lo Stato della fonte preleva un'imposta sul reddito ivi prodotto e**, dall'altra parte, **lo Stato della residenza preleva dal canto suo l'imposta ordinaria sul reddito complessivo dell'impresa beneficiaria**, riconoscendo normalmente a quest'ultima un credito per le imposte estere; con la conseguenza che, in buona sostanza, su quel reddito l'imposta viene ripartita tra lo Stato della fonte e lo Stato di residenza.

In definitiva, quando un'impresa multinazionale opera in altri Stati mediante stabili organizzazioni, essa subisce in detti Stati **un'imposizione ordinaria sul reddito netto** ivi prodotto. Quando invece un'impresa multinazionale percepisce redditi di capitale o *royalty* da soggetti localizzati in altri Stati, subisce in detti Stati **un'imposizione che, seppur in misura ridotta, è normalmente commisurata all'importo lordo di tali redditi**. In entrambi i casi, poi, a questa imposizione estera può eventualmente aggiungersi, nelle ipotesi in cui non sia prevista l'esenzione per i redditi esteri e sia invece previsto un credito di imposta per le imposte estere, l'imposta dello Stato di residenza che risulterà, in buona sostanza, dovuta a titolo di "conguaglio" (in presenza cioè di aliquote fiscali dello Stato di residenza più alte di quelle previste nello Stato della fonte).

C'è tuttavia da rilevare come, normalmente, applicandosi la **ritenuta sul provento lordo** erogato al non residente, si generino difficoltà di recupero nello Stato di residenza (dove viene **tassato il reddito netto**) delle imposte pagate nello Stato della fonte; per far fronte a tali problematiche, i trattati bilaterali contro le doppie imposizioni limitano le percentuali di tassazione consentite allo Stato della fonte (ad aliquote ridotte che variano ad es. tra il 5% e il 15%), mentre la normativa europea esclude *in toto* – a certe condizioni – l'applicabilità delle ritenute su dividendi, interessi e *royalty* per le operazioni infragruppo.



Il transfer pricing

Passando ad altro aspetto, nell'ambito delle regole vigenti per un'ordinata e coerente ripartizione del carico tributario tra i vari Stati in cui operano le imprese multinazionali, una particolare attenzione è rivolta alle cc.dd. **“operazioni infragruppo”**, le quali, in assenza di dette regole, potrebbero altrimenti consentire lo spostamento di ricchezza da un Paese all'altro, potenzialmente orientando materia imponibile verso Paesi con regime fiscale più favorevole. Stante la riconducibilità del gruppo di imprese ad un medesimo soggetto economico di riferimento, il corrispettivo delle transazioni potrebbe essere fissato, anziché in rapporto al valore del bene scambiato o del servizio reso, in funzione dei disegni fiscali del gruppo. In tale prospettiva si colloca la normativa fiscale sui **prezzi di trasferimento** – c.d. **“transfer pricing”** – in base alla quale si prevede che i componenti reddituali derivanti da operazioni tra soggetti dello stesso gruppo multinazionale siano valutati in base a **condizioni di libera concorrenza** dei beni ceduti o acquistati, e dei servizi prestati o ricevuti. Pertanto, ai fini della determinazione del reddito delle singole imprese coinvolte, non rilevando il corrispettivo effettivamente convenuto, i prezzi di trasferimento nelle transazioni infragruppo vanno determinati come se le entità del gruppo fossero soggetti indipendenti (in base, cioè, al c.d. *“arm's length principle”*) e allocando i profitti in base alla ripartizione tra le varie entità del gruppo delle funzioni svolte, degli *asset* utilizzati e dei rischi assunti nello svolgimento delle rispettive attività. Tale principio, è bene rilevare, opera pure per le operazioni *“allocate”* presso (o comunque effettuate dalle) stabili organizzazioni delle imprese multinazionali.

Il regime di CFC

Del pari, al fine di evitare l'uso strumentale da parte delle imprese multinazionali di società controllate estere localizzate in Paesi a bassa fiscalità, al fine di *“parcheggiarvi”* i propri redditi (che, per quanto detto, potrebbero tornare a subire l'ordinaria imposizione dello Stato di residenza dei soggetti partecipanti soltanto al momento della successiva distribuzione sotto forma di dividendi), vengono previste anche delle particolari discipline fiscali di imposizione *“per trasparenza”* degli utili prodotti da tali società (**discipline fiscali cc.dd. “controlled foreign companies” o “CFC”**). In questi casi, infatti, è previsto che il reddito delle società partecipate estere localizzate in Stati a bassa fiscalità venga imputato e tassato sin dal momento della sua produzione in capo al soggetto controllante residente nel Paese a fiscalità ordinaria, senza che, dunque, sia necessario attendere l'effettiva distribuzione del dividendo al socio.

Gli accordi tra stati per stimolare l'interscambio evitando la doppia imposizione

In generale, la normativa interna degli stati prevede la coesistenza del principio *“Worldwide taxation”* per i residenti con il principio *“source taxation”* per i non residenti, contemplando dei correttivi per limitare od evitare la doppia imposizione.

Tuttavia perché il sistema fiscale eviti distorsioni ed incentivi le iniziative internazionali, occorre che gli stati concordino reciprocamente, in via convenzionale, entro quali limiti lo stato della fonte possa tassare i non residenti operanti entro la sua giurisdizione, in modo che lo stato della residenza ammetta pienamente l'impiego dello strumento scelto per evitare la doppia imposizione (credito d'imposta o esenzione).



In tema di stabile organizzazione, ad esempio, qualora accadesse che lo stato della fonte ne determinasse la sussistenza sulla base di indicatori più limitati di quelli condivisi con lo stato di residenza, l'impresa in questione non potrebbe recuperare nello stato di residenza l'imposta versata nello stato della fonte, esponendosi così alla doppia imposizione.

1.3. La crisi dei modelli tradizionali di imposizione nel mondo digitale

In **passato** era comune per un gruppo multinazionale **stabilire una filiale in ciascun Paese** in cui svolgeva affari per gestire l'attività del gruppo in quel Paese (considerando la lentezza delle comunicazioni, le regole per il cambio valuta, i dazi doganali e i costi relativamente elevati di trasporto).

I **progressi avvenuti** nelle telecomunicazioni, l'abbattimento di molte barriere valutarie e doganali e, ovviamente, il passaggio a prodotti digitali e a un'economia basata sui servizi, hanno consentito ai gruppi multinazionali di operare molto più come imprese globali, limitandosi a una **presenza meramente "digitale"** nei singoli Paesi, anche a fiscalità ordinaria, in cui avviene il consumo, avvantaggiandosi, così, attraverso una attenta e pianificata allocazione degli *intangible assets* e dei relativi redditi in Paesi a fiscalità vantaggiosa.

La **digitalizzazione dell'economia** ha infatti notevolmente facilitato la capacità delle imprese e dei consumatori di acquisire una vasta gamma di servizi e beni da fornitori di Paesi di tutto il mondo e, al tempo stesso, ha permesso a questi ultimi di strutturare le loro operazioni in maniera veramente globale. In particolare:

- l'evoluzione della tecnologia ha consentito l'ampliamento della possibilità per i privati consumatori di fare **acquisti online** e per le imprese di **vendere prodotti e servizi a consumatori di tutto il mondo** senza la necessità di essere fisicamente presenti nel Paese del consumatore;
- si assiste a una **più facile raggiungibilità dei consumatori** in tutto il mondo, non soltanto per la vendita effettiva di beni e servizi, ma anche per la **veicolazione** – verso tali nuovi potenziali consumatori – **della pubblicità**;
- la più semplice acquisizione e gestione delle informazioni e dei dati (c.d. **big data**), veicolati anche tramite *social, app, internet, etc.*, peraltro, ha **messo "il dato" al centro del nuovo modo di fare pubblicità**, più mirata e personalizzata sulla base delle più probabili esigenze del consumatore.

In tale ottica, merita sicuramente una riflessione l'adeguatezza del **meccanismo della stabile organizzazione**, poiché i servizi digitali fanno generalmente venir meno la presenza fisica degli operatori sul territorio.

Del pari, anche il **sistema delle ritenute alla fonte**, generalmente previste per interessi, dividendi e *royalty*, pone nuove sfide, ponendosi il dubbio se non sia possibile/opportuno estenderne il campo di applicazione anche a taluni servizi digitali.

Il diverso assetto della catena del valore nell'ambito dei gruppi di società, nonché la mobilità e fuggevolezza della nuova ricchezza (basata sempre più su beni intangibili) pone problematiche con riguardo all'attribuzione dei redditi nei diversi Stati coinvolti, sollevando riflessioni sulla tenuta dell'attuale **sistema normativo sul transfer pricing, nonché sulle CFC**.



Sul fronte della **fiscalità indiretta**, è invece chiaro che la tendenza indicata verso la **tassazione nel luogo del consumo** muove nella giusta direzione per rendere coerente il sistema coi nuovi modelli di *business*, basati su globalizzazione, dematerializzazione e delocalizzazione delle fonti produttive.

In definitiva, **il continuo sviluppo dell'economia dematerializzata, basata su operazioni che nascono e si perfezionano nella rete, solleva rilevanti problematiche fiscali a livello internazionale la cui soluzione richiede necessariamente azioni coordinate a livello sovranazionale, multilaterale o bilaterale**; esse tuttavia non escludono risposte decise da parte degli organi legislativi dei singoli Paesi per individuare eventualmente "soluzioni-ponte" che, nel perdurare di procedure inevitabilmente lunghe e complesse, diano corpo al principio di equità di trattamento fiscale per tutti gli operatori sul mercato.

2. Gli interventi in corso a livello internazionale

2.1. Premessa

Il quadro delle disposizioni e dei regolamenti internazionali riguardanti la tassazione dell'economia digitale è in continuo divenire.

Il nostro Paese, al pari di altri Stati, ha anticipato (in particolare con la legge di bilancio 2018) alcuni interventi (sia in termini di definizione di stabile organizzazione, sia con riguardo alla introduzione di una imposta su taluni servizi digitali, peraltro non ancora efficace mancando le norme attuative) che, ragionevolmente, richiederanno una revisione o quanto meno alcuni rilevanti aggiustamenti una volta che le disposizioni internazionali, ed in particolare quelle comunitarie, saranno state definitivamente introdotte.

I principali documenti contenenti analisi, indicazioni e proposte sulla tassazione dell'economia digitale attualmente disponibili sono i seguenti:

- OCSE/G20 Progetto *BEPS - Base Erosion and Profit Shifting*: Azione 1 "Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy" (2015).
- OCSE/G20 Progetto *BEPS - Base Erosion and Profit Shifting*: *Interim Report 2018* su "Tax challenges arising from digitalization".
- Commissione europea: Proposta di Direttiva COM(2018) 147 *final* del 21 marzo 2018, che stabilisce norme per la tassazione delle società che hanno una presenza digitale significativa.
- Commissione europea: Proposta di Direttiva COM(2018) 148 *final* del 21 marzo 2018, relativa al sistema comune d'imposta sui ricavi derivanti dalla fornitura di taluni servizi digitali.

2.2. Le indicazioni OCSE/G20

L'azione 1 del piano contro l'erosione della base e lo spostamento degli utili (*Base Erosion and Profit Shifting Project - BEPS*) predisposto dall'OCSE/G20 si occupa di come affrontare le sfide fiscali dell'economia digitale.

Tra gli interventi previsti, si segnalano i seguenti:



- modificare l'elenco delle eccezioni alla definizione di stabile organizzazione per garantire che ciascuna di esse sia limitata alle attività che sono di carattere preparatorio o ausiliario e introdurre una nuova regola anti-frammentazione.
- modificare la definizione di stabile organizzazione per affrontare talune situazioni che possono interessare le vendite *online*.
- intervenire sulle regole della *CFC* per includere nel reddito da assoggettare a tassazione in capo alla società controllante estera quello prodotto dall'impresa controllata operante nell'economia digitale.

Il documento non contiene specifiche raccomandazioni su altre opzioni che pure sono state analizzate, come ad esempio il concetto di presenza economica significativa quale nesso con il Paese di produzione del reddito e una ritenuta alla fonte su alcune tipologie di transazioni digitali.

Nel mese di marzo del 2018, l'OCSE ha diffuso un rapporto intermedio che aggiorna lo stato dell'arte sulle misure che si stanno adottando nei diversi paesi: *Tax challenges arising from digitalisation* (le sfide fiscali derivanti dalla digitalizzazione).

2.3. Gli interventi della UE

La Commissione europea è intervenuta a più riprese nel dibattito internazionale sulla tassazione dell'economia digitale.

In data 21 marzo 2018, la Commissione ha presentato due proposte di Direttiva in relazione alla tassazione dell'economia digitale che prevedono:

- a) un intervento di tipo strutturale sulle regole in materia di individuazione e tassazione della stabile organizzazione, introducendo il concetto di "Presenza Digitale Significativa" quale nesso di imponibilità del reddito prodotto in un determinato Paese e prevedendo regole per l'attribuzione del profitto a tale Presenza Digitale Significativa;
- b) un intervento di tipo congiunturale e temporaneo, attraverso l'introduzione di una *web tax* sui ricavi di taluni servizi digitali da pagare nel Paese in cui detti servizi vengono fruiti.

Entrambe le proposte comunitarie assumono che il valore generato dai servizi digitali è per la massima parte procurato dagli utenti, cioè da coloro (consumatori finali o imprese) che partecipano ad una attività digitale (cioè che accedono, navigano e utilizzano interfacce digitali come siti *web*, *social network* e applicazioni in genere) e ciò anche a prescindere dal fatto che essi paghino, o meno, un corrispettivo per accedere all'interfaccia digitale.

L'economia digitale (e i ricavi da essa generati), cioè, dipende da attività immateriali, costituite dai dati degli utenti e da metodi avanzati di raccolta e trattamento di tali dati.

Si tratta di un approccio completamente innovativo che guarda, non già alla ubicazione delle strutture dell'impresa, materiali ed umane, dedicate alla produzione dei servizi digitali o al mantenimento dell'interfaccia digitale a cui accedono gli utenti, quanto al luogo in cui sono ubicati gli utenti stessi.

Ciò genera problematiche del tutto nuove e la cui soluzione sarà evidentemente oggetto di successive evoluzioni, con riguardo alla individuazione del luogo in cui gli utenti sono collocati quando accedono all'interfaccia digitale, come pure alla ripartizione territoriale del profitto dell'impresa in funzione di



parametri quali il numero degli utenti, il grado di intensità e le modalità di accesso alla interfaccia digitale.

Gli elementi essenziali dei nuovi schemi di tassazione dei servizi digitali sono riassunti nella scheda che segue.

ENTITÀ	Le società che producono servizi digitali che le regole delle Direttive intendono tassare nel luogo in cui si produce il valore
UTENTI	Persone fisiche o imprese che accedono alla interfaccia digitale
INTERFACCIA DIGITALE	Siti <i>web</i> , <i>app</i> , anche mobili, accessibili agli utenti
SERVIZI DIGITALI	Servizi forniti attraverso <i>internet</i> o attraverso una rete elettronica, la cui natura rende la prestazione essenzialmente automatizzata e richiede un intervento umano minimo
UBICAZIONE DEGLI UTENTI	L'utente che fruisce di servizi digitali si considera ubicato in uno Stato se utilizza un dispositivo (<i>Pc</i> , <i>tablet</i> , <i>smartphone</i>) situato in tale Stato. Quest'ultimo Stato è individuato sulla base dell'indirizzo di protocollo internet (<i>IP</i>) o altro metodo di geolocalizzazione

2.4. La proposta di direttiva COM(2018) 147 final in materia di presenza digitale significativa

La proposta di Direttiva 147 stabilisce la tassazione in un determinato Paese del reddito ivi prodotto da una società residente in un altro Stato mediante una "Presenza Digitale Significativa" (PDS), cioè la stabile organizzazione delle società dell'economia digitale.

2.4.1. Presupposti soggettivi e territoriali

Le regole della Direttiva 147 si applicano, in presenza di una PDS in uno Stato Ue, per i seguenti soggetti:

- società residenti in un altro Stato Ue;
- società residenti in uno Stato *extra* Ue con il quale non è in vigore una convenzione bilaterale contro le doppie imposizioni;
- società residenti in uno Stato *extra* Ue in presenza di una convenzione bilaterale contro le doppie imposizioni, ma solo se la convenzione prevede regole simili a quelle previste dalla Direttiva.

2.4.2. Definizione di Servizi Digitali

L'individuazione dei servizi digitali è essenziale per comprendere l'ambito oggettivo della Direttiva 147, poiché solo la fornitura di tali servizi da parte di una società costituisce il presupposto di applicazione delle regole impositive. Se, cioè, l'attività svolta dalla società in un dato Paese non è costituita dalla fornitura di servizi digitali, le regole ivi contenute non saranno ad essa applicabili.

Un servizio digitale è un servizio fornito attraverso *internet* o attraverso una rete elettronica, la cui natura rende la prestazione essenzialmente automatizzata e richiede un intervento umano minimo.

La semplice vendita di beni o servizi agevolata dal ricorso a *internet* o ad una rete elettronica non è considerata un servizio digitale. Ad esempio: dare accesso (dietro corrispettivo) a un mercato digitale



per l'acquisto e la vendita di autovetture è un servizio digitale, ma la vendita di un'automobile attraverso un sito *internet* non lo è.

Tra gli altri, sono considerati "servizi digitali":

- a) la fornitura di prodotti digitali in generale, compreso il *software*;
- b) i servizi che veicolano o supportano la presenza di un soggetto su una rete elettronica, quali un sito o una pagina *web*;
- c) i servizi automaticamente generati da un *computer* attraverso *internet* o una rete elettronica, in risposta a dati specifici immessi dal destinatario;
- d) la concessione, a titolo oneroso, del diritto di mettere in vendita un bene o un servizio su un sito *internet* che operi come mercato *online*;
- e) le offerte forfettarie di servizi *internet* (*Internet service packages, ISP*) nelle quali la componente delle telecomunicazioni costituisce un elemento accessorio e subordinato.

Non rientrano invece nella definizione di servizi digitali, quelli indicati nell'allegato III alla Direttiva 147, tra cui, ad esempio, i servizi di tele-radiodiffusione, di telecomunicazione, ecc...

2.4.3. La Presenza Digitale Significativa: definizione e condizioni

L'art. 4 della proposta di Direttiva 147 individua gli elementi e le condizioni per l'esistenza, in uno Stato, di una Presenza Digitale Significativa e dunque affinché si configuri l'esercizio dell'attività da parte di un'azienda estera mediante una stabile organizzazione in tale Stato.

Una PDS viene configurata quando l'attività svolta dalla società in uno Stato membro è costituita in tutto o in parte dalla fornitura di "servizi digitali" (presupposto oggettivo) e risulta soddisfatta almeno una delle seguenti condizioni riguardanti la significatività dell'attività:

1. ricavi derivanti da servizi digitali resi a utenti situati nello Stato membro superiori a € 7 milioni nel periodo di imposta;
2. numero di utenti (privati o imprese) dei servizi digitali situati nello Stato membro superiore a 100 mila nel periodo di imposta;
3. numero di contratti commerciali (cioè conclusi con imprese dello Stato membro) per la fornitura di servizi digitali superiore a 3 mila nel periodo di imposta.

Ai fini della verifica delle prime due condizioni, l'utente si considera situato in un determinato Stato membro se utilizza un dispositivo in tale Stato membro per accedere all'interfaccia digitale mediante la quale sono forniti i servizi digitali. Lo Stato in cui il dispositivo è utilizzato si determina con riguardo all'indirizzo di protocollo *internet* del dispositivo (oppure in base ad altro metodo di geolocalizzazione, se più accurato).



2.4.4. *Le regole per l'attribuzione del profitto alla PDS e conseguente tassazione*

La Direttiva 147 stabilisce preliminarmente che gli utili attribuibili a una PDS in uno Stato membro sono soggetti "unicamente" al regime di imposta sulle società di detto Stato membro.

La regola che si vuole introdurre, differentemente da quella generalmente prevista dalle convenzioni bilaterali per le stabili organizzazioni, è quella di una tassazione esclusiva degli utili della PDS nello Stato membro in cui essa si trova.

L'attribuzione del profitto alla PDS si effettua con il criterio tipico previsto per le stabili organizzazioni e dunque ipotizzando l'esistenza di un'entità distinta ed indipendente che svolge attività identiche o analoghe in condizioni identiche o analoghe, in particolare nelle sue relazioni con altre parti della società, tenendo conto delle funzioni esercitate, degli attivi utilizzati e dei rischi assunti, attraverso un'interfaccia digitale.

Il metodo per determinare l'attribuzione di profitto alla PDS è il *profit split* (utilizzando come fattori di ripartizione dell'utile complessivo le spese sostenute per la ricerca, lo sviluppo e la commercializzazione, nonché il numero di utenti e i dati raccolti in ciascuno Stato membro). È però consentito l'utilizzo di un altro metodo, tra quelli accettati a livello internazionale, laddove si dimostri che esso è più appropriato, visti i risultati dell'analisi funzionale.

2.5. *La proposta di Direttiva COM(2018) 148 final riguardante un'imposta temporanea sui ricavi derivanti da servizi digitali*

Il secondo intervento proposto dalla Commissione europea a seguito della analisi sulla fiscalità dell'economia digitale, che si affianca in via transitoria alle misure strutturali contenute nella Direttiva 147, consiste nella introduzione di una Imposta sui Servizi Digitali (ISD) da applicare, nella misura del 3%, sui ricavi derivanti da servizi digitali forniti da società di grande dimensione.

L'ISD mira a tassare, nel Paese in cui vengono prodotti, i ricavi generati da servizi digitali che si caratterizzano per la creazione di valore da parte degli utenti, cioè per i quali la partecipazione degli utenti ad una attività digitale (in particolare l'accesso, la navigazione e l'uso di interfacce digitali come siti *web*, *social network* e applicazioni in genere) costituisce un contributo fondamentale per la produzione dei ricavi.

2.5.1. *I soggetti passivi della ISD*

L'ISD colpisce solo le società di rilevante dimensione. In particolare, sono soggette alla ISD le società per le quali, nel periodo di imposta, siano verificate entrambi le sottoelencate condizioni:

- importo totale dei ricavi a livello mondiale superiore a 750 milioni di euro;
- importo totale dei ricavi imponibili nell'Unione europea superiore a 50 milioni di euro.

2.5.2. *Nozione di Ricavi Imponibili*

Sono assoggettati alla ISD i ricavi imponibili, cioè i ricavi derivanti dalla fornitura dei servizi indicati nell'art. 3 della Direttiva 148:

- a) servizi consistenti nella collocazione su di un'interfaccia digitale di pubblicità mirata agli utenti di tale interfaccia;



- b) trasmissione di dati raccolti sugli utenti e generati dalle attività da costoro effettuate sulle interfacce digitali;
- c) servizi (cosiddetti di “intermediazione”) consistenti nella messa a disposizione degli utenti di interfacce digitali multilaterali, che permettono agli utenti di trovare altri utenti e di interagire con essi, eventualmente agevolando cessioni di beni o prestazioni di servizi direttamente tra loro.

2.5.3. *Luogo di tassazione*

Il luogo di assoggettamento dei ricavi imponibili segue le regole generali indicate nella Direttiva 147: Stato membro in cui si trovano gli utenti del servizio che ha generato i ricavi imponibili.

La tassazione nel luogo in cui si trovano gli utenti prescinde dal fatto che tali utenti abbiano contribuito finanziariamente a generare i ricavi (e dunque anche qualora il ricavo – ad esempio quello da pubblicità collocata sui siti o quello da scambio di dati tratti dalla navigazione degli utenti – sia derivato da un accesso e una navigazione per il quale l’utente non ha pagato alcunché).

2.5.4. *Modalità applicative*

Sui ricavi imponibili, come sopra definiti, si applica l’ISD nella misura del 3%. L’ISD diventa esigibile dal primo giorno lavorativo successivo alla chiusura di ciascun periodo di imposta.

Responsabile per il pagamento della ISD è lo stesso soggetto passivo che fornisce i servizi da cui si generano i ricavi imponibili. In un gruppo è peraltro consentito designare un’unica società quale responsabile del pagamento dell’imposta per tutto il gruppo.

Il soggetto passivo deve identificarsi nello Stato membro in cui produce i ricavi imponibili (che certamente potrebbe essere differente dallo Stato in cui risiede ai fini dell’imposta sulle società) e in tale Stato, attraverso uno sportello unico, presenterà la dichiarazione e verserà l’imposta. Se il soggetto passivo produce ricavi in più Stati membri (e deve conseguentemente versare l’ISD a più Stati) adempierà agli obblighi (dichiarazione e versamento) nel solo Stato membro di identificazione. Questo Stato trasmetterà le informazioni agli altri Stati membri.

3. Aspetti relativi alla normativa italiana

Il sistema tributario italiano è stato interessato da alcune novità che a buon titolo possono essere fatte ricadere fra le misure volte a dare un inquadramento fiscale a talune espressioni della c.d. economia digitale.

Si tratta, più in particolare:

- delle novità recate dai co. 1010 - 1019 della L. 27 dicembre 2017, n. 205 (legge di bilancio per il 2018), mediante i quali è stata introdotta una nuova ipotesi di stabile organizzazione italiana (modificando il tenore dell’art. 162, Tuir) ed è stata istituita una nuova forma di prelievo sulle transazioni digitali;
- di almeno un paio di documenti di prassi, non pubblicati, mediante i quali, rispondendo ad istanze formulate da contribuenti, sono state fornite istruzioni complete sugli adempimenti dichiarativi (tanto ai fini della liquidazione dell’imposta personale sul reddito, quanto ai fini del monitoraggio



fiscale) ai quali vanno incontro i possessori ed i cedenti di c.d. criptovalute (*bitcoin, ethereum, ecc.*).

Quanto alle prime, si tratta di misure che tentano di fornire risposte (in entrambi i casi unilaterali) al tema dell'imposizione congrua a carico dei fornitori di beni e servizi tramite *web*; tale circostanza, se da un lato dimostra l'attenzione del nostro legislatore verso fenomeni che sono giunti alla ribalta dei *media*, per i risvolti patologici ai quali hanno dato vita, costituisce altresì il punto di maggior debolezza; nel senso che la "liquidità" delle transazioni originanti gli utili od i proventi che si intende così colpire necessita per forza di una risposta corale da parte dei Paesi più industrializzati, come dimostrano le iniziative a livello OCSE ed EU delle quali si è dato conto in altro capitolo del presente testo, ancora lontane dalla loro fase applicativa.

Le modifiche al concetto di stabile organizzazione

Fra gli altri interventi che hanno interessato l'art. 162 del Tuir, degni di particolare nota nel presente contesto sono l'introduzione della nuova lett. *f-bis*) del co. 2 e la radicale modifica del co. 5.

Per effetto del primo intervento, viene ricompresa nell'espressione "stabile organizzazione" «(...) una significativa e continuativa presenza economica nel territorio dello Stato costruita in modo tale da non risultare una sua consistenza fisica nel territorio stesso»; evidente come il testo normativo valorizzi negativamente l'effetto di uno sviluppo tecnologico inaspettato. Con il secondo, invece, si è inteso rimuovere dalla *negative list* «(...) la disponibilità a qualsiasi titolo di elaboratori elettronici e relativi impianti ausiliari che consentano la raccolta e la trasmissione di dati ed informazioni finalizzati alla vendita di beni e servizi». L'effetto combinato è quello di rendere ormai superfluo, per la configurazione di una stabile organizzazione in Italia - specie nelle operazioni effettuate per il tramite di strumenti tecnologici - quell'«(...) elemento aggiuntivo, vale a dire una struttura organizzativa di un certo livello, caratterizzata dalla presenza di personale e di risorse strumentali destinate alla specifica attività, tali da configurare in maniera evidente una sede fissa d'affari deputata in concreto allo svolgimento dell'attività all'interno dello Stato e non semplicemente un mero supporto per attività di fatto svolte all'estero e, semplicemente, "canalizzate" telematicamente nel territorio dello nazionale» (citazione tratta dal "manuale operativo in materia di contrasto all'evasione ed alle frodi fiscali" pubblicato dal Comando Generale della Guardia di Finanza sul finire dello scorso anno e quindi prima dell'entrata in vigore delle disposizioni qui commentate).

Si attende quindi con ansia che vengano chiariti quali siano gli indici in presenza dei quali debba darsi per certa l'assoggettabilità alla normativa fiscale nazionale; i primi commentatori osservano infatti come l'entità dei ricavi generati sul territorio dello Stato o il numero degli utenti registrati, costituenti indubbiamente gli indici più evidenti di una presenza significativa e continuativa, possano non bastare, tanto più considerando il fatto che sono di recente venute meno talune forme di "indirizzamento automatico" in forza delle quali ad un utente italiano che utilizzasse un proprio *device* tecnologico all'estero era impedito accedere alla versione locale della piattaforma di vendita del fornitore operante *world wide*; è quindi auspicabile che il concetto di "presenza significativa e continuativa" possa materializzarsi soltanto al cospetto di ulteriori elementi, quali, a titolo puramente esemplificativo:

- la disponibilità di un nome di dominio locale e



- l'adattamento dei contenuti della piattaforma tecnologica utilizzata al gusto, alla cultura, al quadro normativo nazionale (per esempio in materia di quantificazione dei prezzi e/o di predisposizione delle clausole generali di vendita).

Come si è detto in premessa, l'elemento di maggior criticità della novella è rappresentato dal fatto che essa costituisce una misura unilaterale, di diritto interno, destinata a soccombere ogni qual volta l'Amministrazione Finanziaria italiana si veda costretta a condividere con altre le proprie aspettative di attribuzione di reddito in base ad accordi internazionali, sovraordinati nella gerarchia delle fonti del diritto. Al punto che se ne è giustificata l'adozione soprattutto nella prospettiva di ampliare la platea delle fattispecie concrete ricadenti nella disciplina dettata dall'art. 1-*bis*, decreto-legge 24 aprile 2017, n. 50 (rubricato "Procedura di cooperazione e collaborazione rafforzata"), costituente la prima risposta di ampio respiro alla perdita di gettito per effetto della "smaterializzazione digitale" dell'economia.

4. L'imposta sulle transazioni digitali

I co. 1011 - 1019, invece, tracciano i tratti essenziali di una nuova forma di prelievo, volto a colpire principalmente le transazioni digitali *B2B*, la cui identificazione è demandata ad un atteso decreto Ministeriale; di esse sono noti oggi soltanto gli aspetti generali, nel senso che verranno assoggettati al prelievo i servizi «(...) forniti attraverso internet o una rete elettronica e la cui natura rende la prestazione essenzialmente automatizzata, corredata di un intervento umano minimo e impossibile da garantire in assenza della tecnologia dell'informazione», formula che evidenzia significative differenze con la definizione fatta propria dalla UE (della quale si è già dato conto).

L'imposta, della quale è incontestata la natura indiretta, colpirà il corrispettivo della transazione (al netto dell'IVA), in misura pari al 3 per cento, a patto che quello stesso fornitore di servizi digitali abbia realizzato nel corso del medesimo anno solare almeno 3000 operazioni, qualunque ne sia l'importo. Non assume alcun rilievo la circostanza che il prestatore del servizio sia residente o non residente, né il luogo in cui - dal punto di vista rigorosamente giuridico - il contratto di fornitura si intende perfezionato.

Proprio la soglia della quale si è detto costituisce il primo scoglio applicativo: non si comprende, infatti, quale sia il momento a cui debba essere riferita il computo; il co. 1014 manda esente da prelievo le transazioni per le quali il prestatore dei servizi digitali dichiara in fattura di collocarsi al di sotto del limite, facendo quindi ritenere che valga il momento della fatturazione e non quello del pagamento del corrispettivo addebitato. Così facendo, però:

- da un lato si rende il fornitore del servizio arbitro della nascita del presupposto imponibile in relazione a ciascuna prestazione resa;
- dall'altro si espone a rischi sanzionatori il cliente *tax payer* italiano (impresa o lavoratore autonomo residente nonché stabile organizzazione in Italia di soggetto estero) che affidandosi all'indicazione di controparte ometta di liquidare l'imposta e non eserciti la rivalsa al momento del pagamento (fatto salvo il riconoscimento della buona fede, essendo incappato in un'erronea rappresentazione dei fatti compiuta dall'altro contraente).



Come anticipato, deve ormai ritenersi definitivamente risolto il dubbio riguardo alla natura del prelievo: si tratta di un'imposta indiretta che colpisce il corrispettivo della transazione, accostata all'Iva per quanto concerne accertamento, profili sanzionatori, riscossione e contenzioso, previa verifica della loro compatibilità. La circostanza che non operi la rivalsa, cosicché il tributo non possa essere traslato sul consumatore finale, quantomeno da un punto di vista legale, lo fa ritenere immune da censure comunitarie; quanto al suo versamento, invece, esso costituisce adempimento a carico del cliente, che deve operare la corrispondente trattenuta al momento del pagamento del corrispettivo al fornitore dei servizi per poi procedere mediante versamento diretto ordinariamente entro il giorno 16 del mese successivo.

La natura assegnata al tributo pone dei problemi in merito al diritto allo scomputo da parte del prestatore del servizio estero, non potendo lo stesso avvalersi a tale fine delle vigenti convenzioni contro le doppie imposizioni, efficaci in materia di imposizione sui redditi. Del pari, non assicura il diritto alla deduzione in favore del fornitore di servizi digitali nazionale, a meno che - soluzione sicuramente caldeggiata - non possa essere fatto valere il principio di derivazione dal risultato dell'esercizio ottenuto mediante applicazione di corretti principi contabili: ed invero, il §49 dell'OIC12 afferma che «i ricavi (...) delle prestazioni di servizi relativi alla gestione caratteristica sono rilevati al netto (...) delle imposte connesse con la (...) prestazione dei servizi (...)», previsione che rispecchia esattamente la modalità applicativa del prelievo in rassegna.

A prescindere da questo, però, non può escludersi che il fornitore dei servizi, specie se dotato di notevole forza contrattuale, possa traslare economicamente l'onere sulla controparte, attivando clausole di *gross up*; dal che si otterrebbe l'effetto di tradire le finalità ispiratrici del provvedimento: in luogo di colpire i prestatori del servizio, specie coloro che potevano accampare una condizione di non soggettività passiva ai fini dei prelievi italiani (secondo i canoni tradizionali, oggi parzialmente posti in crisi dalle modifiche di cui al precedente paragrafo), si potrebbe finire con l'incrementare i costi di acquisto per l'acquirente o per i suoi "aventi causa" lungo la catena del valore.

Non resta quindi che attendere la pubblicazione del decreto di attuazione, tanto più necessario in considerazione del fatto che la decorrenza del prelievo è fissata a partire dall'inizio dell'anno solare successivo a quello in cui esso vedrà la luce; nel frattempo è probabile che si debba giungere ad una sintesi della posizione italiana con quella emersa in contesti continentali, di cui alle proposte di Direttiva COM(2018) 147 e COM(2018) 148 delle quali si è in precedenza riferito.

5. Le operazioni in criptovalute

Di contenuto più semplicistico sono invece i chiarimenti forniti dall'Agenzia delle Entrate nel corso del 2018 in risposta ai dubbi rappresentati da contribuenti alle prese con gli adempimenti dichiarativi connessi con il possesso e/o la compravendita di valute virtuali (non nell'esercizio di attività d'impresa o di lavoro autonomo).

Facendosi forza di un orientamento "consolidato", eretto sulla ris. 72/E del 2 settembre 2016, a sua volta fondata sull'interpretazione resa dalla C.G.U.E. nella sentenza resa il 22 ottobre 2015 in relazione alla causa C-264/14, l'Agenzia delle Entrate (Divisione Contribuenti, Direzione Centrale Persone Fisiche, Lavoratori Autonomi ed ENC), con la risposta all'Interpello n. 956-39/2018, persevera



nell'equiparazione di *bitcoin*, *litecoin*, *ethereum*, *ripple* ecc. alle valute straniere, traendone le coerenti conseguenze da un punto di vista fiscale:

- le plusvalenze derivanti da cessioni a termine danno luogo sicuramente a prelievo sostitutivo del 26 per cento [art. 67, co. 1, lett. c-ter), Tuir];
- le cessioni a pronti (anche sotto forma di prelievo dai relativi conti o depositi) originano plusvalenze imponibili a patto che «(...) nel periodo d'imposta la giacenza dei depositi e conti correnti complessivamente intrattenuti dal contribuente, calcolata secondo il cambio vigente all'inizio del periodo di riferimento sia superiore a cento milioni di lire [equivalenti ad euro 51.645,69; n.d.r.] per almeno sette giorni lavorativi consecutivi» [combinato disposto dei co. 1, lett. c-ter), e co. 1-ter, sempre dell'art. 67, Tuir];
- trattandosi di «altre attività finanziarie», la consistenza dei depositi alla fine di ciascun anno è soggetta a monitoraggio fiscale;
- detta consistenza non è invece soggetta ad IVAFE (nemmeno espressa in valore assoluto), in quanto trattasi di imposta destinata a colpire soltanto i conti ed i depositi di natura bancaria.

Si tratta, molto probabilmente, di una soluzione “di comodo”: equiparando le valute virtuali a quelle estere, l'Amministrazione Finanziaria si assicura il diritto di contare sul controllo delle giacenze riconducibili a contribuenti italiani a prescindere dalla modalità di conservazione (avvalendosi dei servizi di *wallet provider*, oppure conservando memorizzate su supporto informatico od anche cartaceo le due chiavi, quella pubblica e quella privata, che consentono l'accesso al *wallet* personale) e dal “luogo” in cui detta operazione può considerarsi effettuata: ed infatti, come si premura di ricordare l'Agenzia delle Entrate, le attività finanziarie estere sono soggette a detto obbligo anche quando detenute in Italia al di fuori del circuito degli intermediari residenti.

Qualche dubbio residua riguardo alla correttezza tecnica di questa costruzione: la sentenza dei giudici comunitari, infatti, sancisce l'equiparazione fra valute virtuali e valute estere in un procedimento ai fini IVA e giunge all'equiparazione nella misura in cui «(...) tali valute siano state accettate dalla parti di una transazione quale mezzo di pagamento alternativo ai mezzi di pagamento legali e non abbiano altre finalità oltre a quella di un mezzo di pagamento» (enfasi aggiunta; §49 della sentenza); questo vincolo appare ormai desueto, non solo in considerazione del tumultuoso incremento del valore di dette valute virtuali, ma pure della estrema volatilità che lo caratterizza. Di tale evoluzione pare si siano ormai convinte altre istituzioni, tanto internazionali (è il caso dell'Autorità Bancaria Europea nella sua *Opinion on “virtual currencies”* del luglio 2014) quanto nazionali (Banca d'Italia, *Avvertenze sull'utilizzo delle cosiddette “valute virtuali”* pubblicate nel gennaio 2015), così come il legislatore italiano: integrando (tramite il decreto-legislativo 25 maggio 2017, n. 90) la normativa in tema di contrasto al riciclaggio, ha posizionato “i prestatori di servizi relativi all'utilizzo di valuta virtuale limitatamente allo svolgimento dell'attività di conversione di valute virtuali da ovvero in valute aventi corso forzoso” non fra gli “altri operatori finanziari” (al pari di coloro che esercitano professionalmente l'attività di cambia-valute), ma fra gli “altri operatori non finanziari”, quali sono i commercianti di cose antiche, le case d'aste o le gallerie d'arte, gli operatori professionali in oro. Nemmeno l'Agenzia delle Entrate pare mantenere una condotta coerente con la soluzione dalla stessa caldeggiata: prova ne sia che i provvedimenti periodicamente diramati per comunicare ai contribuenti i cambi ufficiali da assumere



ai fini fiscali non contemplano le criptovalute; al punto da indurre la Divisione Contribuenti ad autorizzare nella sua risposta più recente l'utilizzo del rapporto di cambio al 1° gennaio rilevato sul sito dove il contribuente istante ha acquistato la valuta virtuale o, in mancanza, quello rilevato sul sito dove effettua la maggior parte delle operazioni.

Non può dunque escludersi un *revirement* ufficiale: è di questi giorni la notizia che il Consiglio di Stato francese ha equiparato i guadagni derivanti dalla compravendita di criptovalute alle plusvalenze su "beni mobili", modificandone radicalmente il regime impositivo.

Sarebbe poi opportuno che venisse declinato il regime fiscale assegnabile ad altre tipologie di operatori di questi nuovi, particolari mercati: la ris. 72/E/2016 ha trattato incidentalmente il caso degli *exchanger*, ovverosia di coloro che effettuano dietro corrispettivo la conversione delle valute virtuali in valute aventi corso legale e viceversa; costoro sono stati dichiarati titolari di reddito d'impresa e soggetti ad Ires e ad Irap qualora (come nel caso di specie) siano costituiti in forma di società di capitali. Mancherebbe soltanto la disciplina riservata ai c.d. *miners*, coloro cioè che - risolvendo complessi algoritmi - raggruppano le informazioni relative ai trasferimenti di criptovalute da un titolare di deposito ad un altro, fino a realizzare ciascun blocco di rilevazioni destinato ad alimentare la catena costituente la tecnologia di base di queste transazioni controllate a carattere diffuso (o *blockchain*, per l'appunto); la loro attività e, soprattutto, la loro velocità di esecuzione, sono remunerate "dal sistema" tramite rilascio di *bitcoin*; non è destituito di fondamento il loro accostamento ai produttori di energia mediante apparati eolici o fotovoltaici, e quindi la loro qualificazione come titolari di reddito d'impresa. Visti gli ingenti investimenti in tecnologia che detta attività va via via rendendo necessari (per inciso, l'organizzazione di beni che viene allo scopo allestita può a ragione essere considerata il paradigma del nuovo concetto di stabile organizzazione di cui si è detto precedentemente), se ne deve ormai escludere l'accezione occasionale; ma una conferma ufficiale sarebbe quanto mai opportuna.