

PROFILI TRIBUTARI DELLA SHARING ECONOMY

SOMMARIO: 1. INTRODUZIONE ALLA SHARING ECONOMY – 2. TAXING THE SHARING ECONOMY; 2.1. *Inquadramento delle principali problematiche fiscali connesse al fenomeno della sharing economy*; 2.2. *Le soluzioni fiscali adottate dai Paesi dell'Unione europea all'avanguardia* – 3. OSSERVAZIONI CONCLUSIVE.

1. INTRODUZIONE ALLA SHARING ECONOMY

Inquadrare il fenomeno della c.d. “*sharing economy*” può risultare complesso, considerato che trattasi di una realtà in continua evoluzione che sfrutta le opportunità offerte dalle innovazioni digitali, adottando di volta in volta le soluzioni che più si confanno all'obiettivo perseguito, ossia incrociare domanda e offerta di beni e servizi e connettendo soggetti che, prima della rivoluzione digitale, ben difficilmente avrebbero potuto soddisfare le proprie esigenze.

Proprio a causa dei mille volti e sfaccettature dell'economia della collaborazione, tra i commentatori che sinora si sono occupati del tema manca in realtà una definizione condivisa di cosa effettivamente consista la *sharing economy*; in linea generale e di prima approssimazione possono comunque evidenziarsi le due caratteristiche principali dell'economia della collaborazione e, segnatamente: l'utilizzo di piattaforme digitali, ove si “*incontrano*” le esigenze e le offerte degli utenti (1) e l'impiego di risorse altrimenti non sfruttate, le quali vengono condivise dagli *users*.

Sul punto a fare chiarezza è recentemente intervenuto il Parlamento europeo, il quale ha inquadrato questo fenomeno come «*the use of digital platform or portals to reduce the scale for viable hiring transactions or viable participation in consumer hiring market and thereby reduce the extent to which assets are underutilized*» (2) e altresì la Commissione europea, secondo la quale con il termine “*economia collaborativa*” ci si «*riferisce ai modelli imprenditoriali in cui le attività sono facilitate da piattaforme di collaborazione che creano un mercato aperto per l'uso temporaneo di beni o servizi spesso forniti da privati*» (3).

Si può quindi ritenere che entro il cappello della “*sharing economy*” rientrino tutte quelle attività che si sviluppano attraverso l'uso di piattaforme digitali (le c.d. “*app*”), grazie alle quali è possibile utilizzare, in vario modo, risorse in precedenza sottoutilizzate,

(1) *Internet* e il progresso tecnologico costituiscono elementi fondanti lo sviluppo della *sharing economy*. Come infatti attentamente osservato in dottrina, «*without this technological aspect, the sharing economy would exist from the beginning of the bartering and sharing*» (J. RICHARDSON, *The real sharing economy is booming*, in *Alternet*, 2013).

(2) P. GOUDIN, *The cost of non-Europe in the sharing economy*, European Parliament Research Service, gennaio 2016.

(3) Commissione europea, *Un'agenda europea per l'economia collaborativa*, Com (2016), 356 final.

ovvero non impiegate affatto. La piattaforma digitale agisce infatti alla stregua di un “*intermediario digitale*” e consente la messa in comunicazione di soggetti che necessitano di beni o servizi con altri soggetti in grado di soddisfare queste esigenze; questi ultimi, in particolare, soddisfano la domanda dei primi mettendo a disposizione i propri beni (4), condividendoli con chi ne ha (temporaneo) bisogno, ovvero le proprie capacità, prestando i servizi richiesti. Si tratta, quindi, di scambi di beni ovvero di prestazioni di servizi, dietro corrispettivo, che avvengono “*tra pari*” (c.d. “*peer-to-peer transactions*”): le transazioni di cui trattasi, invero, avvengono – o, perlomeno, dovrebbero avvenire (5) – tra soggetti che, di norma, non esercitano professionalmente le attività connesse alle prestazioni erogate e che agiscono, quindi, in qualità di “*privati*” nei confronti di altri soggetti “*privati*”.

Come osservato, l'esponentiale sviluppo di queste nuove opportunità di *business*, in precedenza inesistenti, è stato reso possibile grazie alle opportunità offerte dalla rivoluzione digitale; secondo un recente studio commissionato dalla Commissione europea e condotto da un noto studio legale internazionale (6), i principali settori in cui si è sviluppata l'economia della condivisione sono il c.d. “*peer-to-peer transportation*” e il c.d. “*peer-to-peer accomodation*”: si tratta dei ben noti mercati concernenti i trasporti (ove l'*app leader* è Uber) e le sistemazioni per la notte (regina indiscussa, l'*app* AirB&B). Su tali piattaforme digitali si incontrano, nel primo caso, soggetti che, disponen-

(4) Nell'economia della collaborazione non vi è, infatti, alcun trasferimento della proprietà dei beni i quali vengono meramente messi a disposizione del soggetto che ne ha bisogno; si parla, a tal proposito, di “*temporary sharing*”. Segnatamente, «*In a peer-to-peer model, companies facilitate access and connections between costumers. What the costumers are able to access within this model is other costumers' property, skills, and competencies*» (B. MOHAJERI, *Collaborative service network, case study of Uber and Airbnb*, in *International Journal of Innovative Studies in Sciences and Engineering Technology*, luglio 2017).

(5) La precisazione è d'obbligo. Invero, tra le principali sfide insite nell'economia della collaborazione vi è in particolare l'esigenza di tutelare la posizione di quei consumatori che, nel richiedere la messa a disposizione beni ovvero prestazioni di servizi, credono di rivolgersi a soggetti privati, quando invece i prestatori sono veri e propri professionisti che tuttavia non palesano la loro posizione.

(6) La PwC firm, nato dall'unione di Price Waterhouse e Coopers & Lybrand, ha pubblicato l'esito dello studio in PwC, *Assessing the size and presence of the collaborative economy in Europe*, 2016.