

Fascicolo 2/2023

Vol. XCVI - Giugno 2023

GIURISPRUDENZA DELLE IMPOSTE

In questo numero:

- ❖ N. PISANI, Profili penali dell'esterovestizione delle società nel prima della riforma della disciplina della residenza fiscale
- ❖ P. LAROMA JEZZI, La posizione USA sui Pillar: il bacio della morte?
- ❖ P. ARGINELLI, L'impiego dei principi di diritto, ed in specie costituzionali, ai fini di interpretazione della legge tributaria

GIURISPRUDENZA DELLE IMPOSTE

Fascicolo 2/2023 - Vol. XCVI

DIRETTORE RESPONSABILE

Ivan Vacca

DIREZIONE SCIENTIFICA

Loredana Carpentieri, Carlo Longobardo, Marco Miccinesi,
Francesco Pistolesi, Dario Stevanato

COMITATO DI REDAZIONE

Giulia Boletto, Daniela Conte, Filippo Dami, Barbara Denora,
Antonio Perrone, Andrea Poddighe, Alessia Sbroiavacca

COORDINAMENTO DI REDAZIONE

Barbara Denora

COMITATO DEI REVISORI ESTERNI

Marco Allena, Enrico Mario Ambrosetti, Augusto Barbera,
Gianluigi Bizioli, Marco Boccaccio, Clelia Buccico, Giovanni
Cabras, Silvia Cipollina, Marcello Clarich, Angelo Contrino,
Francesco Crovato, Andrea Giovanardi, Giuseppe Ingrao, Ar-
turo Maresca, Giuseppe Melis, Sebastiano Maurizio Messina,
Sergio Moccia, Mario Nussi, Roberto Schiavolin, Thomas Tas-
sani, GianLuigi Tosato, Antonio Felice Uricchio, Giuseppe Vanz

Rivista fondata da Assonime nel 1927

ISSN 1826-2430

www.giurisprudenzaimposte.it

giurisprudenza.imposte@assonime.it

INDICI

DOTTRINA

N. PISANI, Profili penali dell'esterovestizione delle società nel prisma della riforma della disciplina della residenza fiscale

93

P. LAROMA JEZZI, La posizione USA sui Pillar: il bacio della morte?

115

P. ARGINELLI, L'impiego dei principi di diritto, ed in specie costituzionali, ai fini di interpretazione della legge tributaria

148

La posizione USA sui Pillar: il bacio della morte? (*)

ABSTRACT: Le soluzioni congegnate dall’Inclusive Framework per rispondere alle sfide dell’economica digitale stanno imprimendo un’accelerazione senza precedenti al processo di adeguamento del diritto internazionale tributario all’evoluzione degli scambi e della tecnologia. Sullo sfondo comune di un’inedita considerazione unitaria del gruppo multinazionale, i Pillar, da un lato, redistribuiscono i poteri impositivi a favore degli Stati della fonte affiancando il criterio delle vendite a quello tradizionale della stabile organizzazione (Pillar 1) e, dall’altro, introducono un’imposta minima globale che, grazie ad un meccanismo di riscossione multilivello, elimina l’incentivo per gli Stati a ridurre l’imposizione societaria al di sotto di una certa soglia nel quadro della concorrenza fiscale dannosa (Pillar 2). Entrambi i congegni mirano a porre rimedio a prassi di BEPS di cui le multinazionali americane sono state le campionesse indiscusse: esse, grazie alla sostanziale disattivazione della legislazione CFC negli USA, hanno potuto sfruttare indisturbatamente, sia le deficienze della nozione tradizionale di stabile organizzazione, che i regimi impositivi privilegiati offerti dai paradisi fiscali e da taluni Stati europei. Non sorprende, quindi, che il processo di implementazione dei Pillar incontri la resistenza del Congresso americano mettendone a rischio (in specie per il Pillar 1) il successo.

The solutions devised by the Inclusive Framework to address the challenges arising from the digitalisation of the economy are granting an unprecedented acceleration to international tax law progress. Against the backdrop of a unitary tax approach to multinationals, the Pillars reallocate taxing powers to Source States through the criterion of sales, alongside that of permanent establishment (Pillar 1), and introduce a Global Minimum Tax and a multi-level collection mechanism thereof which reduce the incentive for States to cut corporate taxation below a certain level in the context of harmful tax competition (Pillar 2). Both devices aim to stop certain BEPS practices of which American multinationals have been the undisputed champions: by making its CFC legislation toothless, the USA allowed its multinationals

(*) Pubblicazione sottoposta a revisione anonima da parte di un componente del Comitato di valutazione scientifica della rivista.

to exploit both the permanent establishment limits in scope and the preferential tax regimes offered by tax havens and certain EU states. It is therefore not surprising that the Pillars' implementation process is facing the American Congress opposition, putting its success at risk (especially for Pillar 1).

PAROLE CHIAVE - KEYWORDS: Progetto BEPS – Action 1 – Pillar 1 – Pillar 2 – Imposta minima globale – Income Inclusion Rule (IIR) – Undertaxed Payment Rule (UTPR) – Qualified Domestic Minimum Top-Up Tax (QDMTT) – Effective Tax Rate (ETR) – Global Anti-Base Erosion (GloBE) Model Rules – Subpart-F – Check the Box – Global Intangible Low-Taxed Income (GILTI) – CFC – Blended CFC – Corporate Alternative Minimum Tax (CAMT)

SOMMARIO: 1. Premessa – 2. Pillole di Pillar – 2.1. Il Pillar 1 (Amount A) – 2.2. Il Pillar 2 - 3. I Pillar e gli USA

1. Premessa

Diversamente dalle altre misure del Progetto BEPS, l'Action 1, e la Two-Pillar Solution to Address the Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy che ne è seguita, ha beneficiato del supporto degli USA.

Si tratta della parte più innovativa e, se vogliamo, rivoluzionaria del Progetto BEPS: mentre le altre Azioni potenziano strumenti tutto sommato già esistenti, i Pillar camminano su un binario nuovo (per ora) riservato ai soli gruppi di più grandi

dimensioni¹. Nelle intenzioni dell’Inclusive Framework (IF)², i

¹ Il diritto tributario internazionale tratta tradizionalmente le società come enti in tutto e per tutto distinti, anche quando appartenenti a gruppi multinazionali: i loro profitti sono attratti a tassazione nello Stato della fonte e/o della residenza senza dare rilevanza alla circostanza che essi sono generati internamente al perimetro del gruppo di cui fanno parte. Questa rigidità - costituente il primo fattore di debolezza che espone il sistema all’opera di aggiramento e strumentalizzazione delle multinazionali - è solo in parte attenuata, tra le altre, dalle normative in materia di prezzi di trasferimento (Transfer pricing) e società controllate estere (CFC). Senza sottovalutare l’importanza di questi due presidi, è tuttavia un dato di fatto che essi non sono riusciti davvero ad arginare le metodologie di BEPS e ciò, sia per loro limiti interni - stabilire ad esempio il valore di mercato di beni unici come l’algoritmo di una piattaforma digitale è estremamente difficile e, comunque, mette capo a risultati opinabili -, sia perché sono nella disponibilità di Stati i quali, come insegna egregiamente l’esperienza degli USA (vedi la nota 61), possono disapplicarli a piacimento o, come sovente accade nei Paesi in via di sviluppo, devono essere maneggiati da personale sufficientemente qualificato, di cui essi non dispongono.

La soluzione radicale in realtà esiste da tempo e passa attraverso il superamento della tassazione atomistica “società per società” e “Stato per Stato” con la presa in considerazione dell’utile consolidato multinazionale del gruppo.

Questa opzione è già utilizzata internamente dagli Stati Uniti, il Giappone e la Germania e sta alla base della Common Consolidated Corporate Tax Base (CCCTB) proposta sin dal 2011 dalla Commissione UE e recentemente rimpiazzata da un più ambizioso progetto - il Business in Europe: Framework for Income Taxation (BEFIT) - inteso alla creazione di una cornice di norme comuni dedicate alla tassazione delle imprese nell’Unione europea idonee ad integrare la matrice concettuale della CCCTB - vale a dire la distribuzione della base imponibile consolidata fra gli Stati in ragione di macro-criteri di allocazione - con la complessiva riforma del diritto tributario internazionale (si tratta della proposta di Direttiva del 12 settembre 2023 COM(2023) 532 final, https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:35311f2e-5210-11ee-9220-01aa75ed71a1.0014.02/DOC_1&format=PDF).

I Pillar, e il Pillar 2 in particolare, pur senza imboccare la via della distribuzione interstatale dell’utile consolidato, trattano le imprese multinazionali in modo unitario; e questo, con tutti i limiti e le complessità che la riforma deve ancora superare, rappresenta una svolta di cui è difficile non cogliere la portata storica. Non si può non essere d’accordo con W. Schön, *Is there Finally an International Tax System?*, Max Planck Institute for Tax Law and Public Finance Working Paper 2021 – 16 September 2021, p. 20 (<https://ssrn.com/abstract=3922687> o <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3922687>) quando afferma che “*If this plan eventually succeeds (il Pillar 2 n.d.r.), it might be fair to say that the single tax principle will finally be established as a cornerstone of the international tax system*”.

² Chiaramente delineate nelle pubblicazioni dei suoi lavori, consultabili sulla pagina ufficiale (<https://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions/action1/>). L’Inclusive Framework on BEPS (attualmente composto da 143 Stati) è un organismo promosso nel 2016 dall’OCSE e dal G20 al quale possono aderire i Paesi interessati a collaborare all’ulteriore sviluppo del Progetto BEPS ed

due dispositivi sono progettati per allineare le regole del diritto tributario internazionale ad un'economia globale connotata da tre fenomeni che erano impensabili quando, più di un secolo fa, ne sono state gettate le fondamenta: si tratta della capacità delle imprese, grazie anche alla digitalizzazione dei processi, di ampliare la gittata delle proprie attività replicando rapidamente i modelli produttivi e commerciali senza bisogno di strutture fisse all'estero ("scale without mass"), della straordinaria importanza dei beni immateriali e della centralità assunta dai dati degli utenti-consumatori.

Il Pillar 1, in particolare, si prefigge di attuare una più equa distribuzione interstatale dei profitti – e dei connessi diritti impositivi – delle multinazionali, comprese quelle digitali. La riallocazione avverrà dagli Stati di residenza delle società interessate a quelli dove esse svolgono le proprie attività, a prescindere dalla loro presenza fisica nei rispettivi territori: si intende, in tal modo, evitare che tali gruppi, pur generando profitti in un determinato mercato, non subiscano la tassazione locale a cagione dell'incapacità dei criteri tradizionali di intercettarli³. Quanto al Pillar 2, che copre un numero più ampio di multinazionali, esso mira invece a porre un limite alla concorrenza fra sovranità fiscali, e alla conseguente corsa al ribasso da essa determinata, attraverso l'introduzione di un'aliquota minima globale che gli Stati possono utilizzare per, da un lato, proteggere le proprie basi imponibili e, dall'altro, stabilizzare il sistema tributario internazionale offrendo così

al monitoraggio della sua attuazione. La partecipazione di uno Stato all'IF è subordinata al suo impegno ad implementare il progetto BEPS ed a versare una quota annuale di 20.800 euro (<https://www.oecd.org/tax/beps/flyer-inclusive-framework-on-beps.pdf>).

³ Secondo le più recenti stime, il Pillar 1 potrebbe determinare una riallocazione annuale agli Stati di sbocco (o Stati-mercato) di diritti impositivi su una cifra compresa tra i 100,3 e i 204,6 miliardi di dollari di profitti. Sebbene il principale obiettivo di questa riforma non sia mai stato quello dell'incremento delle entrate, ci si attende un effetto positivo dell'Amount A anche su quel fronte – con un incremento compreso tra i 17,4 e i 31,5 miliardi in ragione di anno (questa stima utilizza i dati disponibili relativi al 2021) - in conseguenza del fatto che la riallocazione dei diritti impositivi avverrebbe da Stati a bassa fiscalità a Stati a più alta fiscalità (così, OECD Taxation Working Papers No. 66, *Update to the Economic Impact Assessment of Pillar One: OECD-/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project*, OECD October 2023, p. 13, <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/7c35a55c-en.pdf?expires=1705266704&id=id&accname=guest&checksum=996C82CB7E4905EF6F6FCB27084DA1F6>).

maggior certezza ai contribuenti e alle amministrazioni fiscali⁴. Il consenso prestato dagli Stati Uniti ai due Statement dell'IF del 1° luglio⁵ e dell'8 ottobre 2021⁶ e l'attiva partecipazione ai suoi lavori (culminata con l'approvazione dell'Outcome Statement dell'11 luglio 2023)⁷ non scongiurano, tuttavia, il rischio che la riforma, pur condivisa a parole, non venga poi tradotta in norme interne per il Pillar 2 o, a maggior ragione, internazionali per il Pillar 1.

2. Pillole di Pillar

2.1. Il Pillar 1 (Amount A)

⁴ L'obiettivo è calmierare la "race to the bottom" in campo fiscale che vede gli Stati competere tra loro per mantenere e attrarre attività economiche nei propri territori, riducendo le aliquote o le basi imponibili dell'imposizione societaria. Fra il 2000 ed il 2021, escludendo gli Stati che non tassano i redditi delle società, l'aliquota nominale media è passata dal 30.9% al 22.4% (vedi OECD (2021), *Corporate Tax Statistics*, Third Edition, OECD Publishing, Paris, https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/corporate-tax-statistics-third-edition_237fb604-en#page16). Si stima che, se effettivamente implementata, l'imposta minima globale introdotta con il Pillar 2 possa generare tra circa 155 e 192 miliardi di dollari di maggiori entrate tributarie annuali a livello globale (vedi OECD, Taxation Working Paper No. 68, *The Global Minimum Tax and the Taxation of MNE Profit*, OECD 2024, p. 48, <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/9a815d6b-en.pdf?expires=1705266720&id=id&accname=guest&checksum=B9176FE4982BA8728648EB47CA4AB8>). Stime più generose ipotizzano un maggior gettito fino a 220 miliardi di euro (vedi, R. Sorrentino, *Al via la Global minimum tax: 220 miliardi di entrate in più*, in *Sole 24-ore* del 2 gennaio 2024, p. 2).

⁵ Vedi OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, *Statement on a Two-Pillar Solution to Address the Tax Challenges Arising From the Digitalisation of the Economy*, 1 July 2021 (<https://www.oecd.org/tax/beps/statement-on-a-two-pillar-solution-to-address-the-tax-challenges-arising-from-the-digitalisation-of-the-economy-july-2021.pdf>).

⁶ Vedi OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, *Statement on a Two-Pillar Solution to Address the Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy*, 8 October 2021 (<https://www.oecd.org/tax/beps/statement-on-a-two-pillar-solution-to-address-the-tax-challenges-arising-from-the-digitalisation-of-the-economy-october-2021.pdf>).

⁷ Vedi OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, *Outcome Statement on the Two-Pillar Solution to Address the Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy*, 11 July 2023 (<https://www.oecd.org/tax/beps/outcome-statement-on-the-two-pillar-solution-to-address-the-tax-challenges-arising-from-the-digitalisation-of-the-economy-july-2023.pdf>).

Come anticipato, il Pillar 1 (Amount A)⁸ affronta il tema del nesso impositivo (con una specifica sovranità statale) e dell'allocazione (tra le varie sovranità per le quali il nesso si sia integrato) degli extraprofitti delle multinazionali⁹, ad oggi individuate in quelle aventi ricavi globali¹⁰ di almeno 20 miliardi di euro¹¹ ed una marginalità superiore al 10%¹².

La componente “extra”, corrispondente al 25%¹³ dei profitti consolidati che eccede la suddetta soglia, può andare soggetta,

⁸ L'Amount B, invece, semplifica le attuali regole sul Transfer pricing per tutti i contribuenti prevedendo l'allocazione di un profitto minimo per le funzioni routinarie connesse alle attività di marketing, la cui difficoltà di quantificazione genera alti livelli di litigiosità nella maggior parte degli Stati.

⁹ La disciplina positiva del Pillar 1 è ricavabile dal *Progress Report on Amount A of Pillar 1* pubblicato dall'IF l'11 luglio 2022 (<https://www.oecd.org/tax/beps/progress-report-on-amount-a-of-pillar-one-july-2022.pdf>).

¹⁰ Esclusi quelli derivanti da attività estrattiva e dalla prestazione di servizi finanziari regolamentati.

¹¹ Si prevede che questa soglia sia ridotta a 10 miliardi a partire dall'ottavo anno dalla sua attuazione, in funzione dei risultati raggiunti. Il progetto iniziale del Pillar 1 (14 ottobre 2020) prevedeva che l'allocazione riguardasse solo i profitti residuali realizzati mediante gli “Automated Digital Services” (ADS) e i “Consumer-Facing Businesses” (CFB), che sfruttano le nuove tecnologie digitali. Nel rapporto finale (8 ottobre 2021), invece, l'approccio di tipo qualitativo basato sull'esercizio di ADS e CFB è stato sostituito da un approccio di tipo quantitativo basato sulle dette soglie di fatturato e redditività.

¹² La scelta di una soglia fissa - piuttosto che variabile in funzione delle circostanze dei singoli casi concreti o legata alle regole di Transfer pricing - è volta a ridurre la complessità di funzionamento dell'Amount A. Secondo l'OCSE, l'utilizzo di un margine fisso e prestabilito riduce al minimo le interazioni tra Amount A e regole sul Transfer pricing e, quindi, le difficoltà che queste ultime pongono nell'eliminare le situazioni di doppia imposizione. La percentuale al 10% è poi il risultato della trattativa interna all'IF e riflette la necessità di garantire che il numero di gruppi multinazionali interessati dall'Amount A (780 secondo le stime effettuate nel 2020 quando ancora il nuovo meccanismo era pensato per le sole multinazionali digitali) sia mantenuto a un livello amministrabile e che l'importo dei profitti da riallocare sia modesto ma significativo nonché proporzionato agli oneri amministrativi che la sua implementazione richiederà (vedi OECD (2020) *Digitalisation – Report on Pillar One Blueprint: Inclusive Framework on BEPS*, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris, pp. 122-123, <https://doi.org/10.1787/beba0634-en>).

¹³ La soglia del 25% riflette la scelta dell'IF di voler garantire che le attività e i fattori della produzione dai quali derivano extraprofitti non collegati all'Amount A continuino ad essere tassati in base alle regole tradizionali del Transfer pricing (vedi OECD (2020) *Digitalisation – Report on Pillar One Blueprint: Inclusive Framework on BEPS*, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, cit. p. 128).

in proporzione ai ricavi da cui derivano, ai “nuovi diritti impositivi”¹⁴ degli Stati dove essa è stata generata prescindendo dal soddisfacimento dei tradizionali criteri di collegamento¹⁵ e dalla tipologia di attività svolta (sia essa o meno caratterizzata da una componente digitale)¹⁶.

L’impresa non residente, nell’assetto tradizionale, è tassata sui profitti attribuibili alla sua “presenza fisica” - la sua stabile organizzazione - nel territorio dello Stato della fonte. Il Pillar 1 prescinde da tale criterio di collegamento - che ovviamente resta operante - e ne introduce, come appena detto, uno nuovo congegnato per riflettere i modelli di business dell’economia digitale o che, comunque, richiedono una ridotta presenza fisica negli Stati dei mercati di sbocco.

In questa prospettiva, l’Amount A ingloba quel “profitto residuale” che, in mancanza, non verrebbe attratto a tassazione negli Stati della fonte stante l’incapacità degli attuali criteri di intercettarlo: quindi, se una multinazionale manifesta, a livello consolidato, questa redditività in eccesso rispetto allo “standard” individuato, vuol dire che da qualche parte essa sta

¹⁴ Non stiamo parlando dell’introduzione di una “nuova imposta”, ma dell’ampliamento della base imponibile delle ordinarie imposte nazionali applicate alle imprese non residenti. Ciò avviene mediante l’introduzione di un nuovo criterio di collegamento che si aggiunge a quelli già esistenti - e, in particolare, a quello della stabile organizzazione - attraverso il quale le imprese non residenti sono tradizionalmente tassate nello Stato della fonte.

¹⁵ Vi è, dunque, consapevolezza che, nonostante la rimodulazione del concetto di stabile organizzazione delineato dall’Azione 7 del Progetto BEPS e l’attuazione delle misure anti-abuso raccomandate con le altre Azioni, comunque una frazione dei profitti generata da talune imprese e in specie quelle con un forte gradiente digitale resta - fisiologicamente - fuori dalla gittata della sovranità tributaria degli Stati dove quella ricchezza è creata.

¹⁶ Come anticipato, fanno eccezione, da un lato, le attività petrolifere, di estrazione e del gas e, dall’altro, i servizi finanziari regolamentati. L’esclusione delle prime - spiega l’OCSE (vedi *Progress Report on Amount A of Pillar One - Frequently asked questions* -, <https://www.oecd.org/tax/beps/frequently-asked-questions-progress-report-on-amount-a-pillar-one-july-2022.pdf>) “non mira a fornire benefici a determinate multinazionali, quanto a garantire il diritto esclusivo dei paesi di origine di riscuotere l’imposta sui profitti relativi all’estrazione di risorse preziose che appartengono unicamente al popolo di quel paese”. Il che sembra bizzarro visto che il Pillar 1 mira esattamente a rafforzare il potere impositivo degli Stati di origine. L’esclusione per i servizi finanziari regolamentati riconosce invece “la speciale regolamentazione del tale settore (in particolare sotto il profilo dei requisiti patrimoniali) che già determina il sostanziale allineamento tra generazione di utili imponibili e mercato di sbocco, nonché la complessità e il costo che sarebbero sostenuti dalle amministrazioni fiscali per applicare le regole complesse necessarie per adattare il Pillar 1 a quella tipologia di attività” (n.d.r.: la traduzione dall’inglese non è ufficiale).

generando un profitto di cui deve essere individuata la territorialità.

Per “localizzare” i ricavi della multinazionale in una specifica sovranità statale - e dunque concludere che essa ha titolo di tassare la corrispondente quota di extraprofitti agli effetti dell’Amount A - ci si affida a specifici criteri di collegamento (le Source rules) simili a quelli che governano la territorialità dell’IVA. Ad esempio, i ricavi derivanti dalla vendita di servizi pubblicitari online saranno considerati come generati nel territorio dello Stato dove si trova colui che vede sul proprio terminale l’inserzione pubblicitaria in questione¹⁷.

L’implementazione del congegno è affidata ad una convenzione multilaterale, la Multilateral Convention to Implement Amount A of Pillar One (o MLC)¹⁸, che disciplinerà i vari obblighi degli Stati in merito all’attuazione delle sue regole, sia per gli aspetti sostanziali - come la determinazione degli utili residuali e la loro assegnazione agli Stati della fonte -, che per quelli procedurali. In sincrono con la sottoscrizione della MLC, gli Stati dovranno regolare i “nuovi diritti impositivi” con norme interne in conformità, oltre che con la MLC stessa, con il proprio diritto costituzionale e coerentemente con la struttura giuridica dei rispettivi sistemi¹⁹.

¹⁷ Quindi, se in base alle Source rules, risulta che la multinazionale Aco ha conseguito il 30% dei suoi ricavi nello Stato A, vuol dire che quest’ultimo si vedrà allocata una corrispondente percentuale del suo extraprofitto consolidato (ossia del 25% dell’utile pre-imposte che eccede il 10%) in base a questa formula: $Q = (P - R \times 10\%) \times 25\% \times L/R$, dove:

- Q è l’importo dell’extraprofitto oggetto di allocazione allo Stato A
- P è il profitto consolidato della multinazionale Aco
- R sono i ricavi consolidati della multinazionale Aco
- 10% è la soglia di redditività
- 25% è la quota di allocazione agli Stati
- L sono i ricavi allocati allo Stato A in base alle Source Rules
- L/R (che nell’esempio ammonta, in termini percentuali, a 30%) indica, quindi, il rapporto fra l’ammontare di fatturato del gruppo che trova la propria fonte nel singolo Stato e il fatturato totale del gruppo multinazionale.

¹⁸ La convenzione non è ancora aperta alla firma degli Stati e il relativo contenuto è tuttora in fase di elaborazione. Il testo provvisorio è disponibile qui: <https://www.oecd.org/tax/beps/multilateral-convention-to-implement-amount-a-of-pillar-one.pdf>.

¹⁹ Non è inutile precisare che il Pillar 1 non “autorizza” gli Stati a tassare alcunché. Gli Stati sono sovrani e niente impedisce loro di tassare quello che le proprie Costituzioni gli consentono di tassare. Il punto è che, in un mondo globalizzato, le iniziative unilaterali di uno Stato hanno poche possibilità di successo ed innescano un’escalation di contromisure da parte degli altri

2.2. Il Pillar 2

Il Pillar 2 è, invece, un modello di normativa comune²⁰, le Global Anti-Base Erosion (GloBe) Model Rules (o Model Rules)²¹, da tradursi in diritto interno degli Stati aderenti al progetto²²,

Stati: il caso delle imposte sui servizi digitali - la cui eliminazione dalle agende politico-tributarie degli Stati europei è, come noto, il “prezzo” pagato per ottenere l’adesione degli USA al progetto dei Pillar - insegna. Quello che si può pertanto dire è che gli Stati aderenti alla Two Pillar Solution to Address the Tax Challenges Arising for the Digitalisation of the Economy concordano preventivamente su come esercitare, in modo coordinato, le rispettive sovranità tributarie, che tali restano.

²⁰ Il cui articolato è contenuto nel documento, pubblicato il 20 dicembre 2021, dall’IF “OECD (2021), *Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy – Global Anti-Base Erosion Model Rules (Pillar Two): Inclusive Framework on BEPS*, OECD Publishing, Paris” (<https://doi.org/10.1787/782bac33-en>). Alla pubblicazione del testo delle Model Rules è seguita la pubblicazione, l’11 marzo 2022, del relativo Commentario, “OECD (2022), *Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy – Commentary to the Global Anti-Base Erosion Model Rules (Pillar Two)*, OECD, Paris” (<https://www.oecd.org/tax/beps/tax-challenges-arising-from-the-digitalisation-of-the-economy-global-anti-base-erosion-model-rules-pillar-two-commentary.pdf>), da ultimo seguita dalle pubblicazioni delle Administrative Guidance del 1° febbraio 2023, “OECD (2023), *Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy – Administrative Guidance on the Global Anti-Base Erosion Model Rules (Pillar Two)*, OECD/G20 Inclusive Framework on BEPS, OECD, Paris” (www.oecd.org/tax/beps/administrative-guidance-global-anti-base-erosion-rules-pillartwo.pdf), del 13 luglio successivo “OECD (2023), *Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy – Administrative Guidance on the Global Anti-Base Erosion Model Rules (Pillar Two)*, July 2023, OECD/G20 Inclusive Framework on BEPS, OECD, Paris” (www.oecd.org/tax/beps/administrative-guidance-global-anti-base-erosionrules-pillar-two-july-2023.pdf) e del 15 dicembre “OECD (2023), *Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy – Administrative Guidance on the Global AntiBase Erosion Model Rules (Pillar Two)*, December 2023, OECD/G20 Inclusive Framework on BEPS, OECD, Paris” (<http://www.oecd.org/tax/beps/administrative-guidance-global-antibase-erosion-rules-pillar-two-december-2023.pdf>).

²¹ Le Model Rules costituiscono un “approccio comune”. Esse non sono dunque cogenti per gli Stati, ma se essi decidono di implementarle, si impegnano a farlo coerentemente con gli obiettivi concordati in sede di loro approvazione.

²² L’Unione europea ha tradotto le Model Rules nella direttiva n. 2022/2523 del 14 dicembre 2022. Gli Stati membri erano tenuti a recepire le nuove norme entro il 31 dicembre 2023, cosicché dall’esercizio fiscale 2024 la normativa diverrà efficace in tutto il territorio dell’Unione europea con applicazione immediata dell’IIR e posticipata di un anno dell’UTPR. La direttiva estende le sue previsioni anche ai gruppi esclusivamente nazionali, sia pur con applicazione ritardata di 5 anni (diversamente, si sarebbe creata una discriminazione tra gruppi nazionali e gruppi internazionali a danno dei

concepito per garantire che le multinazionali aventi, in almeno due dei quattro periodi d'imposta precedenti a quello di riferimento, un ammontare di ricavi consolidato non inferiore ai 750 milioni di euro, sopportino un'imposizione pari ad almeno il 15% in ciascuno Stato o territorio nel quale sono insediate²³.

Questo obiettivo ha poco a che vedere con le sfide dell'economia digitale e molto a che fare con la lotta alla concorrenza fiscale, ai paradisi fiscali e ai regimi fiscali privilegiati in generale²⁴. La tecnica ideata per raggiungerlo non passa attraverso la irrealistica imposizione di un obbligo nei confronti degli Stati che applicano un'aliquota inferiore al 15% di innalzarla; ma attraverso un disincentivo a non farlo, consistente nell'assegnazione del diritto di prelevare la quota di imposta mancante (la Top-up Tax) - pari alla differenza tra l'imposta effettivamente applicata alla base imponibile GloBe²⁵ (la

secondi con conseguente violazione del Diritto di stabilimento garantito dal Trattato sul funzionamento dell'Unione europea). Molti Stati hanno pubblicato proposte per la traduzione del Pillar 2 nelle proprie legislazioni interne a partire dal 2024, mentre alcune (per esempio Singapore e Hong Kong) dal 2025. L'Italia ha recepito la direttiva europea con il D.l. vo n. 209/2023 entrato in vigore il 29 dicembre 2023. La mappa aggiornata dello stato di implementazione può essere seguita qui: <https://wts.com/global/hot-topics/pillar-two/pillar-two-implementation-status-worldwide>.

²³ Come osserva M. P. Devereux, (*Will Pillar 2 halt tax competition?* Oxford University Centre for Business Taxation, 23 November 2021, <https://oxfordtax.sbs.ox.ac.uk/article/will-pillar-2-halt-tax-competition>) la proposta dell'imposta minima globale assomiglia a quella di un cartello di imprese che, onde eliminare la concorrenza interna, si accorda per imporre un prezzo più alto (in questo caso l'aliquota del 15%) ai clienti comuni e nel quale ciascun partecipante al cartello si impegna a non ridurre il prezzo concordato.

²⁴ Così, condivisibilmente, W. Schön, *op. cit.* p. 15: "*The final outcome represents more a partial move towards formulaic apportionment applying a 'sales factor' than anything specifically related to the 'digital economy'*".

²⁵ Equivalente, secondo le Model Rules, all'utile o la perdita di tutte le società-figlie o stabili organizzazioni dell'impresa multinazionale (dimensionalmente attratta alle regole del Pillar 2) esistenti in ciascuno Stato di insediamento, così come risultanti dal bilancio consolidato redatto dalla capogruppo, previa sterilizzazione delle transazioni infragruppo e dei redditi derivanti dall'esercizio di navi e aerei impiegati nel traffico internazionale. Il risultato ottenuto, costituente come detto la sommatoria degli utili e delle perdite conseguiti e sofferte dalle unità del gruppo in ogni singolo Stato di insediamento, viene sottoposto a talune rettifiche fiscali onde giungere alla base imponibile GloBE netta che la multinazionale ha nei singoli Stati nei quali è insediata.

Effective Tax Rate o ETR²⁶) e la soglia minima - ad altri Stati i quali, a questo punto, eserciteranno la relativa potestà impositiva “da remoto”, ossia disgiuntamente da qualsiasi collegamento territoriale con la ricchezza “sottotassata”.

La logica di fondo è insomma questa: “se tu Stato lasci che una società o una stabile organizzazione localizzate nel tuo territorio e appartenenti ad un gruppo multinazionale subiscano una tassazione inferiore al livello minimo consentito dalla comunità internazionale, la parte mancante la facciamo prelevare ad un altro Stato”.

Sappiamo bene che gli Stati che utilizzano spregiudicatamente la leva fiscale per attirare investimenti non lo fanno perché le loro religioni di Stato sono contrarie al fenomeno tributario ma, appunto, per dirottare verso il proprio territorio flussi finanziari dai quali prelevare una commissione. E sappiamo altrettanto bene che le multinazionali non costituiscono società-figlie e stabili organizzazioni in questi Stati per il clima tropicale o altre attrazioni locali, ma perché così riescono ad abbassare il livello di tassazione al quale sarebbero sottoposte se pagassero le imposte dove “le attività che generano i profitti sono svolte ed è creato il valore”, per usare il mantra dell'IF²⁷.

²⁶ Ai fini del calcolo della ETR occorre disporre naturalmente di due dati: la base imponibile rilevante agli effetti del Pillar 2 delle società-figlie o stabili organizzazioni presenti in ciascuno Stato e l'imposta complessiva che è dovuta, in base alle regole ivi vigenti, su detta base imponibile.

Ottenuto il dato della base imponibile (vedi nota 17), si procede alla verifica del livello di tassazione al quale essa è soggetta Stato per Stato, prescindendo dalla natura agevolativa che un minor livello di tassazione - rispetto a quello ordinario - potrebbe avere. A tal fine si computano tutte le imposte di competenza d'esercizio sul reddito dovute dalle società-figlie o stabili organizzazioni situate in ciascuno Stato estero, comprese quelle applicate sugli utili distribuiti, le ritenute alla fonte subite in altri Stati e le imposte applicate, sempre in altri Stati, in forza delle normative CFC.

²⁷ Il rapporto *Software & Web Companies (2019 - 2023)* pubblicato il 14 dicembre 2023 dall'Area Studi di Mediobanca segnala che, nel 2022, circa un terzo dell'utile ante imposte delle principali multinazionali digitali (tra cui le americane Amazon, Alphabet, Microsoft, Meta, Booking, IBM, Adobe e Uber, le cinesi Tencent e Alibaba, la tedesca Otto e la giapponese Rakuten) è stato tassato in Paesi a fiscalità privilegiata (accanto a Isole Cayman, British Virgin Island, Portorico e Singapore, tra i Paesi a fiscalità privilegiata che hanno favorito tale risparmio compaiono l'Irlanda per Microsoft, Alphabet (Google) e Meta nonché il Lussemburgo per Amazon). Il risultante risparmio fiscale è stimato in 13,6 miliardi di euro nel solo 2022 e di 50,7 miliardi di euro complessivi nel quadriennio 2019-2022. Microsoft, Alphabet (Google) e Tencent sono riuscite, nel suddetto quadriennio a risparmiare rispettivamente 12, 7,1 e 19,2 miliardi, pari al 70% del volume complessivo delle imposte mancanti all'appello.

Ed è qui che entra in gioco il Pillar 2: l'impresa multinazionale non ha alcun incentivo a stabilire proprie unità in un territorio che offre dei vantaggi fiscali - eccedenti il "livello di accettabilità" condiviso dalla comunità internazionale - se essi sono compensati da un prelievo aggiuntivo, applicato a livello della capogruppo o di altre unità del gruppo.

D'altra parte, gli Stati abituati a garantire i suddetti vantaggi fiscali, a fronte della prospettiva di veder prelevate da altri Stati le imposte a cui essi hanno "rinunciato" per attirare investimenti, sono incentivati, facendo buon viso a cattiva sorte, a "mettersi in regola" facendo ciò che è strettamente necessario a non far scattare il meccanismo della riallocazione della loro base imponibile a favore di altri ²⁸.

Il dato allarmante è che tali risultati sono stati raggiunti in un periodo storico successivo all'attuazione del Progetto BEPS.

È pur vero, tuttavia, che negli anni precedenti l'impatto delle pratiche di pianificazione fiscale aggressiva è stato assai maggiore. Secondo Oxfam (*Still Broken - Governments Must Do More to Fix the International Corporate Tax System*, November 2015 https://oi-files-d8-prod.s3.eu-west-2.amazonaws.com/s3fs-public/file_attachments/bn-still-broken-corporate-tax-101115-embargo-en.pdf), solamente nel 2012, le più grandi multinazionali americane hanno spostato tra i 500 e i 700 miliardi di dollari dagli Stati dove hanno svolto effettivamente la loro attività economica verso Stati a fiscalità privilegiata: con il risultato che, da un lato, il 25% dei loro profitti è stato tassato in un luogo diverso da quello in cui essi erano realmente creati e, dall'altro, che le 500 multinazionali americane più importanti hanno accumulato profitti per più di 2,1 trilioni di dollari in Paesi a bassa fiscalità di cui 80 miliardi solo alle Bermuda.

²⁸ Il Pillar 2 avrà un impatto sulla libertà degli Stati di plasmare il proprio sistema di incentivi fiscali, soprattutto nel caso in cui l'aliquota nominale sia di poco superiore al 15%. Gli incentivi fiscali possono infatti ridurre drasticamente la ETR delle società che ne fanno uso: si pensi che gli incentivi alla ricerca e sviluppo del tipo "expenditure-based" - che sono cioè commisurati ai costi sostenuti dall'impresa, come ad esempio un ammortamento > 100% o un credito di imposta per gli investimenti - riducono la ETR media del 45%.

Le Model Rules, tuttavia, non intendono eliminare del tutto lo spazio di azione degli Stati in materia di incentivi; esse sono piuttosto finalizzate ad allinearli con il canone della sostanza economica. Questo principio, calato nella dimensione degli incentivi, richiede che la loro concessione sia finalizzata ad ottenere un vantaggio macroeconomico sostanziale e che sostanziali siano anche i requisiti normativi da integrare per la loro fruizione.

Nella prospettiva del GloBE, come illustrato dall'OCSE in OECD (2022), *Tax Incentives and the Global Minimum Corporate Tax: Reconsidering Tax Incentives after the GloBE Rules*, OECD Publishing, Paris, (<https://doi.org/10.1787/25d30b96-en>), gli incentivi si riducono a tre categorie: quelli che diminuiscono le imposte rilevanti, quelli che incrementano il reddito GloBE, e quelli che differiscono le imposte. I primi avranno più capacità di impattare sulla ETR (dato che agiscono in riduzione

L'aliquota dell'imposta integrativa è calcolata in misura pari all'eventuale differenziale tra il 15% e la ETR applicata in ciascuno Stato; ad esempio, se la ETR in un certo Stato è del 10%, allora l'imposta integrativa sarà pari a 5% (= 15% - 10%). L'aliquota differenziale - il 5% nell'esempio - non deve tuttavia essere applicata sulla base imponibile GloBe che si è utilizzata per calcolare la ETR²⁹, ma solo sui cosiddetti "profitti in eccesso", corrispondenti alla parte di detta base imponibile che supera una certa soglia, calcolata in misura pari, a regime³⁰, al

del suo numeratore), e quindi vi sarà maggior rischio di produrre un'imposta integrativa, mentre i secondi, pur agendo sempre in diminuzione dell'Effective Tax Rate, avranno un effetto meno incisivo (aumentando il denominatore) e, quindi, rischieranno meno rispetto ai primi di produrre imposta integrativa; ad esempio, se a fronte di una base imponibile di 100 l'imposizione ordinaria sarebbe di 20, la fruizione di un incentivo che diminuisce l'imposta di 20 porterebbe la ETR a 0% = (20-20):100; se invece l'incentivo, appartenendo alla seconda tipologia elencata, alzasse la base imponibile di 20, lo abbasserebbe solo a 16.667% = 20:(100+20).

Gli incentivi appartenenti alla terza categoria, invece, di norma non avranno capacità di generare imposta integrativa, giacché ai fini del calcolo della ETR non rilevano le imposte correnti, ma quelle di competenza d'esercizio.

L'efficacia di un incentivo dipende dunque dal modo in cui esso è costruito sul piano normativo. I Qualified refundable tax credit (i QRTC) - ossia crediti di imposta che (i) sono rimborsati, se eccedenti il carico fiscale sopportato, entro quattro anni da quando il contribuente soddisfa le condizioni per la sua erogazione ed (ii) il cui rimborso deve essere effettuato attraverso somme di denaro o equipollenti - devono essere trattati come reddito (avendo quindi un minore impatto sulla ETR). La ragione è che, in questi casi, gli Stati sono pronti a pagare effettivamente un contributo all'attività delle imprese. La natura fiscale del contributo è quindi del tutto accidentale e sarà dettata perlopiù da ragioni di amministrabilità (vedi Commentario alle Model Rules, p. 64, parr. 110 e ss.). Da ultimo, comunque, va ricordato che il ristretto ambito applicativo del Pillar 2 - mi riferisco alla soglia relativa al fatturato minimo - lascia massima libertà nel definire gli incentivi per le piccole-medie imprese.

E' stato osservato che, non solo le Model Rules lasciano agli Stati eccessivi spazi per modellare la concessione di sussidi alle imprese senza il rischio di incorrere in tassazioni integrative, ma comunque l'eventuale maggior gettito ottenuto attraverso l'imposta minima globale sarà indirizzato - non già al finanziamento di pubblici servizi e infrastrutture, ma - proprio all'ingegnerizzazione di nuovi aiuti alle imprese rispettose sì delle nuove regole, ma in contrasto con la *ratio* complessiva del Pillar 2 di garantire una tassazione minima a livello globale (vedi D. Bunn, *The global minimum tax is here, and this tax emperor has no clothes*, in Euronews, 3 January 2024, <https://www.euronews.com/business/2024/01/03/the-global-minimum-tax-is-here-and-this-tax-emperor-has-no-clothes>).

²⁹ Vedi la nota 17.

³⁰ Questa aliquota sarà applicabile dal 2033 in poi ai sensi degli articoli 5.3.3. e 5.3.4. delle Model Rules. Nei primi dieci anni infatti vigerà, ai sensi dell'art. 9.2., un periodo di transizione in cui le aliquote del Payroll Carve-

5% del costo del personale (il Payroll Carve-Out) e del valore degli asset materiali immobilizzati riferibili alle varie unità interessate (il Tangible Asset Carve-Out).

Si tratta della Substance Based Income Exclusion (o SBIE), la cui funzione è proteggere dall'imposta integrativa i rendimenti delle attività sostanziali condotte in un certo Stato o territorio, sia pure a bassa fiscalità, e tiene di conto di fattori (il costo del personale e del valore degli assets) che meno si prestano a pratiche distorsive. In altre parole, se un gruppo multinazionale ha dipendenti e immobilizzazioni materiali sul territorio di uno Stato, significa che si tratta di un insediamento effettivo; pertanto, pur mantenendo fermo il principio che una tassazione troppo bassa deve comunque dar luogo a una compensazione, è reputato ragionevole garantire che il rendimento-base dell'investimento sul territorio in questione non sia tassato da un altro Stato.

Ma a chi spetta prelevare la Top-up Tax?

In prima battuta, ed in linea teorica, allo Stato di residenza della capogruppo (che attua l'imposizione integrativa sotto l'egida della Income Inclusion Rule o IIR)³¹.

Ove ciò non sia in tutto o in parte possibile³², la Top-up Tax viene riscossa in seconda battuta dagli Stati dove hanno sede altre entità del gruppo multinazionale (che attuano

out e del Tangible Asset Carve-out si abbasseranno gradualmente, partendo, nel 2023, rispettivamente dal 10% e dall'8%.

³¹ La IIR vuole che l'imposta integrativa sia prelevata - ad opera del rispettivo Stato di residenza - nei confronti della società-madre più alta in grado del gruppo, in proporzione alla sua partecipazione, diretta o indiretta, nella società o stabile organizzazione "sottotassata"; se poi l'ente apicale non è soggetto alla IIR, perché ad esempio si tratta di un fondo pensione, o è residente in uno Stato che non ha aderito al Pillar 2, l'obbligazione di pagare l'imposta integrativa ricade a cascata - sempre in proporzione alla rispettiva partecipazione nelle entità "sottotassate" - sulle società di grado immediatamente inferiore soggette alla IIR (approccio "Top down"). Tuttavia, se una società del gruppo di grado intermedio è partecipata da soggetti terzi oltre una certa soglia (20%) essa sarà onerata di applicare l'IIR anche qualora la capogruppo applichi le Model Rules. In questi casi, la capogruppo dovrà scorporare dalla propria imposta integrativa l'importo corrisposto dalla società di grado intermedio.

³² Per le seguenti ragioni: i) le entità "sottotassate" sono partecipate, direttamente o indirettamente, da società residenti in Stati che non applicano la IIR oppure da enti a cui esso non si applica tout court, ii) la società capogruppo, residente in uno Stato che non applica la IIR, detiene nell'entità "sottotassata" una partecipazione più ampia rispetto a quella detenuta da una controllante intermedia residente in uno Stato che le applica o iii) l'entità "sottotassata" è residente nello stesso Stato - non membro dell'Unione europea - della capogruppo.

l'imposizione suppletiva in base alla Undertaxed Payment Rule o UTPR³³).

La UTPR, però non ha solo una funzione di “ruota di scorta” della IIR (ossia di entrare in funzione quando la IIR per qualche motivo non può scattare): essa, in aggiunta, rende altresì imponibili, in capo alle società-figlie, i redditi “sottotassati” della capogruppo, operando, a chiusura del sistema, alla stregua di una “reverse CFC”³⁴.

Poiché questo meccanismo penalizza in via principale (anche se non esclusiva) proprio gli Stati dove hanno sede le società-capo gruppo delle multinazionali, non sorprende che gli Stati Uniti, nell'ambito dei negoziati con l'IF, abbiano fatto pressioni per ottenerne la disapplicazione, anche solo temporanea³⁵.

³³ La percentuale di imposta recuperabile in base alla UTPR da uno Stato è calcolata, per ciascun esercizio fiscale e per ciascun gruppo multinazionale di imprese, secondo la seguente formula (art. 2.6.1. delle Model Rules): $50\% \times (\text{numero di dipendenti nello Stato} : \text{numero di dipendenti in tutte gli Stati Undertaxed Payment Rule}) + 50\% \times (\text{valore totale delle immobilizzazioni materiali nello Stato} : \text{valore totale delle attività materiali in tutti gli Stati UTPR})$. La giustificazione data a supporto di questa modalità di distribuzione dei diritti impositivi agli Stati che applicano la UTPR - e delle corrispondenti obbligazioni tributarie in capo alle unità insediate sui loro territori - è che essa rende il congegno più facilmente “amministrabile”. Inoltre, viene puntualizzato che le entità con molti dipendenti e immobilizzazioni “*are most likely to have the capacity to pay the required amount of top-up tax*” (vedi il documento dell'IF *The Pillar Two Rules in a Nutshell* del luglio 2023, p. 4, <https://www.oecd.org/tax/beps/pillar-two-model-rules-in-a-nutshell.pdf>).

³⁴ Questo risultato dirompe si ricava dalla lettura dell'art. 2.5.1. delle Model Rules che - nel disciplinare il calcolo dell'imposta integrativa - fa riferimento alla sommatoria delle “*Top-up Tax calculated for each Low-Taxed Constituent Entity*”. Potendo tra le Low-taxed constituent entities esservi anche le società controllanti, ne discende appunto che una società-figlia potrebbe essere chiamata a versare l'imposta suppletiva in base alla UTPR al suo Stato di residenza per colmare il gap impositivo esistente nello Stato di residenza della società-madre. Si tratta di un meccanismo alquanto inedito: mentre la IIR rispecchia un modello di tassazione “da remoto” che richiama il ben collaudato sistema alla base delle normative CFC - lo Stato di residenza della società madre include nella sua base imponibile i redditi delle società figlie-, la UTPR impone allo Stato di residenza della società figlia o della stabile organizzazione di includere nella sua base imponibile i redditi della società madre (di cui la definizione di “reverse CFC” proposta nel testo). Per un esame della possibile tensione tra UTPR e trattati internazionali, vedi R. S. Avi-Yonah, *The UTPR and the Treaties*, in *Tax Notes International*, Vol. 109, 2 January 2023.

³⁵ Vedi A. Cole, *The US should demand more from the OECD global minimum tax deal*, in *Bloomberg Tax*, 27 July 2023 (<https://news.bloombergtax.com/tax-insights-and-commentary/the-us-should-demand-more-from-the-oecd-global-minimum-tax-deal>)

La trattativa ha partorito la Transitional UTPR Safe Harbor in base alla quale la UTPR potrà essere transitoriamente³⁶ disapplicata nei confronti delle società residenti in Stati che applicano un'aliquota nominale pari o superiore al 20%³⁷.

In ogni caso, se lo Stato che “sottotassa” le società-figlie e le stabili organizzazioni delle multinazionali vuole evitare di essere “derubata” delle imposte alle quali essa, per attirare quelle stesse multinazionali, ha abdicato può, ovviamente, elevare il livello di tassazione applicato e così evitare che le società residenti nel suo territorio scontino una ETR troppo bassa rispetto alla soglia minima e, conseguentemente, bloccare sul nascere l'operatività della IIR e della UTPR.

Se il Pillar 2 non prevedesse altri correttivi, ci si potrebbe effettivamente attendere un generale innalzamento al 15% del livello di tassazione adottato dagli Stati che, finora, si sono attestati ad un livello inferiore; e la ragione è intuitiva: non ha senso che uno Stato cerchi di rendersi competitivo giocando sugli incentivi fiscali se, comunque, il suo margine di competitività relativa è annullato, per di più a beneficio delle casse erariali di altri Stati.

Sennonché le Model Rules ammettono un rimedio più sofisticato alla traslazione di materia imponibile che può derivare dalla IIR e dalla UTPR e prende il nome di Qualified Domestic Minimum Top-up Tax (o QDMTT).

Essa consiste in un'imposta che gli Stati possono introdurre - non già per innalzare la ETR, ma - per azzerare l'importo dell'imposta integrativa astrattamente assegnabile ad altri Stati.

In sostanza, con la QDMTT, lo Stato che - a regime - “sottotassa” gli utili delle società-figlie e delle stabili organizzazioni delle multinazionali applica un'imposta integrativa prima che essa diventi ripartibile a favore di altri Stati per effetto della IIR e della UTPR; con la precisazione - e questo è un punto importante - che, per il tramite della QDMTT, tale Stato non è chiamato ad aumentare la ETR nei confronti di tutte le società e di tutte le stabili organizzazioni presenti sul suo territorio, ma solo di quelle che soddisfano i parametri applicativi del Pillar 2 e che potrebbero andare incontro alla

³⁶ Si tratta di un periodo di transizione che comprende i periodi di imposta che durano al massimo 12 mesi e saranno iniziati al più tardi il 31 dicembre 2025 e terminati prima del 31 dicembre 2026. In altri termini, si intende garantire un regime più favorevole per i primi due anni di vita delle Model Rules.

³⁷ Vedi Administrative Guidance del luglio 2023, par. 5.2.

tassazione integrativa ad opera di altri Stati.

La IIR, la UTPR e la QDMTT devono, ovviamente, coordinarsi con le normative CFC.

Al riguardo, in mancanza di una QDMTT, non si presentano particolari problematiche: le imposte prelevate dallo Stato di residenza della società-madre in forza della propria normativa CFC vanno, in tutto o in parte, ad aumentare la ETR dello Stato di residenza della società-figlia (il pushdown) e, quindi e di riflesso, a ridurre l'impatto dell'imposta integrativa riscuotibile in base alle IIR/UTPR³⁸; se, invece, lo Stato di residenza della società-figlia introduce una QDMTT, le Model Rules prevedono che essa non dia rilevanza, al fine del calcolo della ETR, alle imposte prelevate dallo Stato di residenza della società-madre in forza della propria normativa sulle CFC³⁹. Per l'effetto, il suo impatto non verrà ridotto dall'imposizione CFC e, quindi, le due tassazioni (quella derivante dall'applicazione di normative CFC e dalla QDMTT) si potrebbero astrattamente cumulare.

Affinché questo secondo scenario (del cumulo tra la QDMTT e le imposte CFC) non si materializzi, occorre che siano le normative sulle CFC a dare rilevanza alle nuove QDMTT nei rispettivi congegni di misurazione del livello di tassazione a cui gli Stati di residenza delle società-figlie assoggettano il passivo income (o, comunque, il reddito CFC); e - sia pur limitatamente alle situazioni coperte dal Pillar 2 - a fare "un passo indietro" e lasciare che il primato della tassazione dei redditi "sottotassati" sia lasciato agli Stati dove essi sono generati⁴⁰.

³⁸ Art. 4.3.2 (c) delle Model Rules. L'art. 4.3.3., tuttavia, stabilisce che le imposte CFC riferite ad un reddito passivo delle società-figlie alimentano sì l'Effective Tax Rate del suo Stato di residenza - in conformità alla regola generale posta dall'art. 4.3.2. (c) - ma solo per la parte di esse necessaria al raggiungimento della soglia minima di tassazione su quello specifico reddito passivo. Il risultato ottenuto è che l'eventuale eccedenza non potrà essere utilizzata per l'aumento dell'Effective Tax Rate degli eventuali altri redditi (attivi) della società-figlia stessa. Quindi, può darsi l'ipotesi che il reddito attivo sia colpito da una Top-up tax anche qualora sui suoi redditi (attivi + passivi) la controllata subisca già un'imposizione effettiva superiore al 15%. La limitazione, come spiega il Commentario a tale norma (paragrafo 62), ha una funzione antielusiva: evitare che le multinazionali spostino redditi mobili soggetti a tassazione "da remoto" in base alle normative sulle CFC da Stati ad alta fiscalità a Stati a bassa fiscalità così da aumentare ivi la GloBe Jurisdictional ETR e, dunque, ridurre l'impatto della IIR e UTPR (sui redditi attivi).

³⁹ Vedi Commentario all'art. 10.1 delle Model Rules, par. 118.30, come modificato dalla Administrative Guidance del 1° febbraio 2023, par. 5.1.3. (punto 11).

⁴⁰ *Ibidem*. Questa regola, come osservato anche nella circolare Assonime n. 30 del 12 dicembre 2022, ha una funzione ben precisa: dare precedenza agli

3. *I Pillar e gli USA*

Dal rifiuto degli USA di sottoscrivere il Common Reporting Standard nel 2014 e il Multilateral Instrument nel 2017, passando per il temporaneo abbandono delle trattative sui Pillar nel 2020⁴¹, vi è stato un deciso cambio di passo dovuto all'approccio meno isolazionista dell'Amministrazione democratica ed all'impegno degli altri Stati partecipanti all'IF - ottenuto come contropartita - ad abbandonare le odiate imposte sui servizi digitali⁴²; ma non crediamo di andare lontani dal vero dicendo che i Pillar, e il Pillar 2 in particolare, siano di gran lunga più in linea con l'impostazione egemonica degli USA di quanto non lo siano le misure anti-BEPS.

In effetti, mentre queste ultime hanno la capacità e la funzione di sottoporre le multinazionali all'ordinario regime fiscale applicabile a tutti gli altri contribuenti, le misure in cui si sostanziano i due Pillar sono invece destinate ad applicarsi solo alle multinazionali di grandi dimensioni le quali, pertanto, continueranno a beneficiare di un regime "speciale" rispetto alla generalità dei contribuenti.

Comunque sia, e venendo ora più specificamente al Pillar 1, si comprende bene che se la MLC non dovesse essere ratificata da taluni Stati-chiave - e tra questi ovviamente, gli USA - il

Stati di origine dei redditi "sottotassati" - quelli, cioè, che hanno una ETR inferiore al 15% - nella corsa alla loro tassazione integrativa. Vedi anche G. Piccinini e C. Ferranti, *L'interazione tra global minimum tax e regimi CFC*, in *Il fisco*, 14/2023; G. Rolle e F. Scarafone, *Pillar 2 e CFC: divergenza delle basi imponibili e rischi di doppia imposizione dei redditi "passivi"*, in *Corriere Tributario*, 7/2023.

⁴¹ Il segretario al Tesoro degli Stati Uniti Steven Mnuchin, scrivendo a quattro Ministri delle Finanze europei, avvertì che la trattativa aveva raggiunto un'impasse e che gli Stati Uniti erano "unable to agree even on an interim basis on changes to global taxation law that would affect leading US digital companies". La notizia, riportata dal Financial Times nell'edizione del 17 giugno 2020 (<https://www.ft.com/content/1ac26225-c5dc-48fa-84bd-b61e1f4a3d94?desktop=true&segmentId=d8d3e364-5197-20eb-17cf-2437841d178a>), provocò la dura reazione del Segretario generale dell'OCSE Angel Gurría: "Absent a multilateral solution, more countries will take unilateral measures and those that have them already may no longer continue to hold them back. This, in turn, would trigger tax disputes and, inevitably, heightened trade tensions. A trade war, especially at this point in time, where the world economy is going through a historical downturn, would hurt the economy, jobs and confidence even further" (vedi A. Cobhan, *US blows up global project to tax multinational corporations. What now?*, in Tax Justice Network, 19 June 2020, <https://taxjustice.net/2020/06/19/us-blows-up-global-project-to-tax-multinational-corporations-what-now/>).

⁴² Vedi G. Escalar, *I rischi di doppia imposizione generati dal Pillar 1*, in *Corriere Tributario*, 5/2022.

progetto del Pillar 1 fallirebbe⁴³ e gli Stati di sbocco - e tra questi un ruolo preminente lo riveste indubbiamente l'Unione europea - si riserverebbero il diritto di tassare diversamente i profitti residuali delle multinazionali estere. Alternativamente, l'Unione europea potrebbe riprendere il cammino intrapreso con la proposta di direttiva del Consiglio avente ad oggetto la tassazione delle imprese estere con una "significativa presenza digitale" formulata nel 2018⁴⁴ e accantonata nel contesto dello psicodramma diplomatico insorto con gli USA - che condannavano l'iniziativa siccome chiaramente mirata a colpire i suoi "campioni del web" - e dell'avvio delle trattative per l'introduzione del Pillar 1⁴⁵.

Si comprende, allora, perché i lavori dell'IF sui Pillar siano accompagnati da una certa tensione, accresciuta dalla circostanza che, mentre il Pillar 1 favorisce gli Stati-mercato, del Pillar 2 possono beneficiare anche gli Stati, in specie gli Stati Uniti, dove hanno sede le società di vertice delle multinazionali a cui, come noto, spetta applicare la IIR⁴⁶.

I due congegni sono dunque collegati diplomaticamente (oltre che tecnicamente)⁴⁷, e siccome il Pillar 2 è ad uno stadio più

⁴³ Il centro di ricerca EU Tax Observatory calcola che le multinazionali USA rappresentino il 46% dei gruppi coperti dal Pillar 1 e il 58% dei profitti che andrebbero redistribuiti agli Stati della fonte. Senza gli USA, il numero di multinazionali attratte al Pillar 1 scenderebbe a 37 e l'importo di utili dall'Amount A distribuibili si attesterebbe su 38 milioni di euro contro i 91 (allora) attesi (vedi Q. Parrinello, M. Barake e E. Pouhaër, *The Long Road to Pillar One Implementation: Impact of Global Minimum Thresholds for Key Countries on the Effective Implementation of the Reform*, EU Tax Observatory, July 2023, <https://www.taxobservatory.eu/publication/the-long-road-to-pillar-one-implementation-impact-of-global-minimum-thresholds-for-key-countries-on-the-effective-implementation-of-the-reform/>).

⁴⁴ Proposta di Direttiva COM (2018) 148 final (<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/PDF/?uri=CELEX:52018PC0148>).

⁴⁵ Nel novembre 2022, il Parlamento UE ha adottato una risoluzione nella quale ha invitato la Commissione a formulare una proposta di imposta digitale o altro strumento analogo nel caso in cui il cammino del Pillar 1 non sia progredito significativamente entro la fine del 2023 (https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/TA-9-2022-0404_EN.html).

⁴⁶ Ciò dipende in larga misura da come si comporteranno gli Stati nei quali le società possono agevolmente ottenere una ETR inferiore al 15%: tanto più imponente sarà la transumanza di paradisi fiscali - e di Stati che offrono regimi fiscali privilegiati - verso l'adozione di una propria QDMTT, tanto minore sarà l'imposta integrativa globale che sarà prelevata attraverso la IIR.

⁴⁷ Ad esempio, se fallisse il Pillar 1 vi sarebbe un ulteriore problema di coordinamento fra il Pillar 2 e le "redivive" imposte sui servizi digitali, dal momento che queste, non rientrando nel perimetro nozionale di "covered taxes" - per esplicita previsione del Commentario alle Model Rules (par. 36,

avanzato di implementazione, l'Unione europea, insieme a molti paesi in via di sviluppo, premono affinché la MLC sia definita in tempi brevi⁴⁸.

D'altra parte, il Pillar 1 è un dispositivo che gli Stati Uniti percepiscono come fumo negli occhi perché ogni dollaro di imposte che le multinazionali pagheranno agli Stati-mercato in conseguenza dei “nuovi diritti impositivi” loro attribuiti aumenterà lo stock di crediti d'imposta che quelle stesse multinazionali potranno far valere per ridurre la loro esposizione alle imposte dovute negli USA in base alla normativa simil-CFC sul Global Intangible Low-Taxed Income (GILTI)⁴⁹.

lett. C) -, non sono computabili ai fini della GloBE Jurisdictional Effective Tax Rate ai sensi dell'art. 5.1.1. Per l'effetto, la loro imposizione non troverebbe bilanciamento in un abbassamento della Top-up Tax, come invece accadrebbe per l'imposta sui redditi societari riallocati in applicazione del Pillar 1. Le multinazionali digitali potrebbero quindi trovarsi a sopportare un livello di tassazione superiore rispetto a quello previsto dall'architettura della Two-Pillar Solution.

⁴⁸ Al riguardo si può vedere il documento del 30 giugno 2023 (<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=COM:2023:377:FIN>).

L'effettiva implementazione del Pillar 1 sta particolarmente a cuore all'Unione europea anche perché quando, nel 2020, gli Stati membri concordarono l'azione comune per fronteggiare la crisi generata dal Coronavirus (stanziando la cifra senza precedenti di oltre 804 miliardi di euro), essi stabilirono che il blocco centrale del piano, il Recovery and Resilience Facility (o RRF) ammontante a 723,8 miliardi di euro divisi tra prestiti (pari a 385,8 miliardi di euro) e contributi (pari a 338 miliardi di euro), venisse finanziato dall'Unione europea (quanto alla parte di contributi e interessi sui prestiti) entro il 2058 mediante il reperimento di nuove risorse chiamate *Next generation own resources*. Tra queste nuove risorse, la Commissione UE ha indicato il 15% degli extraprofiti delle più grandi e profittevoli multinazionali che dovrebbe essere oggetto di riallocazione agli Stati UE in base al Pillar 1 (https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_21_7025). La parte eccedente tale soglia verrebbe, invece, assegnata ai vari Stati membri che vi applicherebbero le proprie imposte societarie.

⁴⁹ In concomitanza con la riduzione dell'imposta sulle società dal 35 al 21% e alla trasformazione degli Stati Uniti da un ordinamento imperniato sulla tassazione mondiale (che prevedeva la tassazione dei dividendi ricevuti da società partecipate estere con l'aliquota del 35%, con possibilità di utilizzare il credito di imposta estero) ad uno caratterizzato dalla tassazione solo territoriale (ossia che esenta tout court i redditi di fonte estera), il Tax Cuts and Jobs Act (o TCJA) dell'amministrazione Trump ha introdotto due misure atte a replicare all'accusa da più parti (compresa l'Unione europea) rivolta agli USA di essere essi stessi un paradiso fiscale.

La prima ha voluto evitare che il passaggio ad un sistema territoriale impedisse definitivamente la tassazione dei trilioni di dollari depositati nelle controllate estere delle multinazionali e consiste nell'applicazione a tutti i redditi prodotti e accumulati all'estero a partire dal 1986,

Il GILTI, come noto, è calcolato aggregando il reddito complessivo di tutte le controllate estere, escluso quello eventualmente già tassato attraverso la (vera) CFC USA (il Subpart-F⁵⁰), per la parte di esso che eccede il 10% del valore degli investimenti in immobilizzazioni materiali. Vuol dire che ad una società USA avente controllate estere verrà imputato per trasparenza tanto più GILTI quanto minore, a parità di utile, è il valore degli impianti impiegati per lo svolgimento delle loro attività.

In questo modo – questa è la ratio – sono calamitati verso il Fisco USA solo gli utili delle società partecipate estere – tipicamente di servizi – che, a dispetto dell’alta redditività, abbiano una ridotta presenza fisica fuori dal territorio americano.

Il risultato ottenuto è, quindi, ridotto forfettariamente del 50% presumendo che la parte corrispondente del GILTI sia distribuita sotto forma di dividendo, e quindi tassata nei confronti dei soci. Conseguentemente, l’aliquota effettiva statunitense applicabile sul GILTI scende, di fatto, al 10.5% (=

independentemente dal loro effettivo rimpatrio, di una Tool tax nella misura del 15,5% o dell’8% a seconda che siano o meno detenuti sotto forma di cassa e simili.

Sebbene il Dipartimento del tesoro stimasse che questa mossa avrebbe determinato il rientro di fondi esteri nell’ordine dei tre/quattro trilioni di dollari e che essi sarebbero stati investiti nell’economia reale, il conto si è in realtà fermato a poche decine di miliardi, peraltro in larga parte utilizzati per rastrellare azioni proprie sul mercato.

La seconda misura introdotta a regime dal TCJA modifica l’approccio verso i profitti esteri imputabili a quelle fonti di reddito, quali in specie la proprietà intellettuale, che si prestano per loro stessa natura ad essere agevolmente trasferiti a società controllate localizzate in Stati a bassa fiscalità.

Già prima della riforma tali profitti sarebbero stati astrattamente imponibili in base alle normative anti-abuso vigenti negli USA – segnatamente la legislazione CFC contenuta nel Subpart-F -, ma la sua inefficacia ha consentito alle multinazionali di dirottare in maniera indisturbata i profitti esteri attribuibili alla proprietà intellettuale verso Stati a fiscalità privilegiata.

Il TCJA intendeva, almeno all’apparenza, porre fine all’emorragia prescrivendo che il reddito estero derivante da immobilizzazioni immateriali quali brevetti, marchi e diritti d’autore - il Global Intangible Low-Taxed Income, appunto – venisse tassato di default per trasparenza nei confronti dei soci aventi una partecipazione qualificata in società estere; ciò presumendo che quel reddito fosse stato prodotto all’estero, e non negli Stati Uniti, per effetto di una delocalizzazione abusiva delle predette immobilizzazioni immateriali.

⁵⁰ Su cui, ancora, vedi la nota 61.

21% x 50%)⁵¹.

Le imposte pagate all'estero dalle controllate sul GILTI sono detraibili dall'imposta USA nella misura dell'80%. Poiché, tuttavia, il credito d'imposta è calcolato avendo riguardo all'importo aggregato di tutte le imposte estere, l'eccedenza di credito maturata da una controllata può compensare il debito d'imposta di un'altra controllata⁵².

⁵¹ Il Build Back Better Act, H.R. 5376, passato al Congresso il 19 novembre 2021, prevedeva che il GILTI fosse applicato Stato per Stato e che l'aliquota passasse dal 10.5% al 15.015%. Tali cambiamenti erano intesi ad allineare il regime GILTI al Pillar 2. Sennonché il Senato non lo ha approvato. Tuttavia, il 9 marzo 2023 l'Amministrazione Biden ha pubblicato il proprio Libro Verde per le politiche fiscali del 2024 che includono previsioni atte a dare seguito agli impegni derivanti dalla partecipazione all'Inclusive Framework quali, in particolare, l'innalzamento dell'aliquota del GILTI e la sua applicazione Stato per Stato e l'introduzione di una UTPR. In ogni caso, ai sensi della normativa vigente è previsto che nel 2025 l'aliquota effettiva del GILTI passerà al 13.125%.

⁵² È proprio in ragione del fatto che le imposte dovute dalla società-madre sul GILTI sono calcolate sulla base del coacervo di tutti gli utili, perdite e crediti per le imposte nazionali delle società-figlie estere che il meccanismo di tassazione del GILTI è definito una come una CFC mista (o Blended CFC Rules). Tale caratteristica ha importanti ripercussioni sulla sua interazione con il Pillar 2 (vedi, in proposito, la nota 59). Inoltre, per effetto dell'azione congiunta dell'imposizione effettiva al 10.5% e del riconoscimento parziale delle imposte estere, l'applicazione della normativa sul GILTI produce un debito di imposta statunitense solo quando l'aliquota sopportata dalla società-figlia scende sotto il 13,125% in un certo periodo d'imposta. Quando poi vi sono più società-figlie, lo stesso risultato sarà ottenuto per mezzo dell'aggregazione (il blending) di redditi, imposte e crediti di imposta esteri. In tutti i casi in cui viene generata un'imposta GILTI, questa fa sì che i redditi esteri siano sottoposti ad un'aliquota effettiva complessiva (imposta americana sul GILTI + imposizione nello Stato estero) compresa tra il 10,5% ed il 13,125%, in funzione del livello di imposizione estera. Facciamo, per comprendere meglio il funzionamento, un esempio.

Ipotizziamo che una società-madre con sede negli USA abbia tre società controllate estere: la società Aco residente nello Stato A che applica un'aliquota pari a zero, la società Bco residente nello Stato B che applica un'aliquota del 12,5% e una società Cco residente nello Stato C che applica una tassazione del 15%. Ipotizziamo per semplicità che solo la società Cco abbia effettuato investimenti in beni ammortizzabili per 100 milioni di euro e abbiano tutte e tre un reddito passivo pre-imposte di 30 milioni di euro ciascuna. Le imposte aggregate pagate all'estero ammontano dunque a 8,25 milioni di euro = $0 + 3,75 + 4,5$. Il reddito GILTI negli USA è pari a 40 milioni di euro = $50\% \times [90 - (100 \times 10\%)]$. L'imposta lorda dovuta negli USA sul reddito GILTI ammonta a 8,4 milioni di euro = $40 \times 21\%$. Il credito d'imposta è pari a 6,6 milioni di euro = $8,25 \times 80\%$ e, dunque, l'imposta netta dovuta negli USA è pari a 1,8 milioni di euro = $8,4 - 6,6$ nonostante l'imposta sul GILTI della società Aco, da sola, ammontasse teoricamente a 3,15 milioni di euro = $50\% \times 30 \times 21\%$ e quella generata dai redditi della società Bco - sempre da

Sebbene, pertanto, non vi sia equivalenza tra i profitti delle multinazionali USA che possono essere tassati dagli Stati della fonte grazie al Pillar 1 e quelli attratti a tassazione negli USA in base al GILTI (data la differenza delle rispettive basi imponibili), è inevitabile che le imposte pagate sui primi (agli Stati della fonte) generino astrattamente crediti di imposta da utilizzare per ridurre quelle dovute ai secondi (gli Stati Uniti).

Non è un mistero che, secondo talune analisi, il saldo tra maggiori imposte prelevabili negli USA - come Stato-mercato - nei confronti delle multinazionali straniere e i maggiori crediti di imposta che gli USA stessi debbono riconoscere alle multinazionali americane in relazione alle imposte prelevabili nei loro confronti dagli altri Stati-mercato sia negativo⁵³.

È su questo sfondo che va letto il compromesso raggiunto all'interno dell'IF nel luglio 2023 di sottoporre il perdurare della moratoria all'introduzione di imposte sui servizi digitali alla condizione che entro il 31 dicembre 2023 almeno 30 Stati (rappresentativi di almeno il 60% degli Stati di residenza delle multinazionali interessate dall'Amount A) avessero sottoscritto la MLC⁵⁴.

sola - ammontasse teoricamente a 150.000 euro = $(50\% \times 30 \times 21\%) - (30 \times 12,5\% \times 80\%)$.

Il risultato aggregato inferiore dipende dalla circostanza che le imposte estere pagate dalla società Cco hanno compensato il gap impositivo delle altre due società. Infatti, il credito GILTI per l'imposta pagata all'estero da Cco, pari a 3,6 milioni di euro = $80\%(30 \times 15\%)$, eccede l'imposizione GILTI alla stessa Cco riferibile, pari a 2,1 milioni di euro = $50\%(30 - 100 \times 10\%) \times 21\%$, per un importo di 1,5 milioni. È quest'ultimo valore a rappresentare il *quantum* di credito di imposta "virtualmente" trasferito a scomputo dell'imposta GILTI generata dai redditi delle altre due società, abbassando l'imposizione GILTI aggregata ad 1,8 milioni di euro (= $3,15 + 0,15 - 1,5$).

⁵³ Secondo i calcoli - sicuramente approssimativi ma, nondimeno, indicativi della dimensione del problema - di R. Goulder, gli USA preleverebbero maggiori imposte per 12,6 miliardi di dollari a fronte di maggiori crediti d'imposta per 22,9 miliardi di dollari con un saldo negativo di 10,3 miliardi di dollari (vedi *The Cost of Change: Pillar 1 Reduced to the Back of a Napkin*, 5 July 2021, <https://www.taxnotes.com/featured-analysis/cost-change-pillar-1-reduced-back-napkin/2021/07/01/76qdb>).

⁵⁴ Vedi il documento *Outcome Statement on the Two-Pillar Solution to Address the Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy* dell'11 luglio 2023 (<https://www.oecd.org/tax/beps/outcome-statement-on-the-two-pillar-solution-to-address-the-tax-challenges-arising-from-the-digitalisation-of-the-economy-july-2023.pdf>). Il 18 dicembre 2023, l'IF ha comunicato di aver spostato a fine marzo 2024 il termine entro il quale dovrà essere trovato l'auspicato consenso intorno alla MLC. Tale termine, ha precisato l'IF, rileva anche ai fini della moratoria sull'introduzione di nuove imposte sui servizi digitali (<https://www.oecd.org/tax/beps/update-pillar-one-timeline-beps-inclusive-framework-december-2023.pdf>).

Sennonché, gli USA né hanno sottoscritto la MLC nel termine indicato⁵⁵, né sembrano essere pronti a farlo in un futuro prossimo, stante la situazione di stallo politico che li affligge⁵⁶. Senza contare che l'incertezza sull'adesione USA produce un "effetto cascata" sugli Stati che pure sarebbero pronti a firmare a causa del fatto che la sottoscrizione, da sola, renderebbe poi difficoltosa l'introduzione di nuove imposte digitali nonostante il fallimento del Pillar 1⁵⁷.

La possibilità che, dunque, il Pillar 1 naufraghi, che gli Stati dei mercati di sbocco, con l'Unione europea in prima fila, ripieghino sull'utilizzo di tributi tra loro non coordinati per colpire gli utili residuali delle multinazionali e che gli Stati Uniti, incuranti del fatto di essere il principale artefice del naufragio stesso, introducano a loro volta misure atte a ricambiare "l'ingiusto" sacrificio imposto alle loro multinazionali è tutt'altro che remoto.

Se a questo aggiungiamo che, comunque, le restanti Azioni BEPS non sono state recepite - se non in misura limitata e comunque unilaterale con la tassazione del GILTI e l'aggiornamento del Modello di Convenzione USA di per sé privo di qualsivoglia valenza precettiva -, non è peregrino temere che si stiano creando le condizioni ideali affinché le multinazionali

Secondo alcuni studi (vedi Mona Barake, Elvine Le Pouhaër, *Tax Revenue from Pillar One Amount A: Country-by-Country Estimates*, 2023, <https://shs.hal.science/halshs-04039288/document>), senza gli Stati Uniti, il numero di multinazionali interessate dal Pillar 1 scenderebbe a 37 e l'importo del relativo gettito (suscettibile di redistribuzione tra i vari Stati in base alle regole di allocazione) scenderebbe da 91,2 miliardi di euro l'anno a 38.

⁵⁵ Il 16 ottobre ultimo scorso il Segretario al Tesoro Janet Yellen aveva preannunciato che gli Stati Uniti non erano nella posizione di sottoscrivere la convenzione multilaterale per l'implementazione del Pillar 1 entro il 2023.

⁵⁶ Come osserva J. White, *Opinion: Biden could save pillar one, but there's a catch*, *International Tax Review*, 13 July 2023 (<https://www.internationaltaxreview.com/article/2bx1ngicezbareoougikg/opinion-biden-could-save-pillar-one-but-theres-a-catch>): "New taxing rights may make sense to technocrats in Paris, but not populists in Washington DC".

⁵⁷ P. Baker (*The Need for Plan B*, in *Intertax*, Vol. 51, Issue 8 & 9, 2023 p. 542, nota 4) osserva che l'art. 18 della Convenzione di Vienna sul Diritto dei trattati impone ad uno Stato firmatario di una convenzione internazionale che, tuttavia, non abbia ancora ratificato, di astenersi dal porre in essere condotte confliggenti con l'oggetto e la finalità della convenzione stessa. L'introduzione di imposte sui servizi digitali, sebbene non necessariamente confliggenti con l'oggetto e la finalità della MLC, potrebbe difficilmente considerarsi coerente con essi. Vi è, pertanto, il rischio che il diritto internazionale tributario venga stravolto se molti Stati dovessero firmare la MLC con l'intenzione di non ratificarla e allo stesso tempo introducessero imposte sui servizi digitali.

continuino, con forme e modalità nuove, ad approfittare dell'incompiutezza e frammentarietà del tessuto normativo entro il quale esse hanno sguazzato e prosperato per decenni.

Con riguardo, invece, al Pillar 2, si può osservare come il meccanismo di tassazione del GILTI e le Model Rules ruotino intorno a rationes differenti - mentre la prima ha una funzione antielusiva e mira a colpire negli USA gli extraprofiti imputabili ai diritti di proprietà intellettuale "esterovestiti"⁵⁸, la seconda attribuisce rilevanza tout court al reddito del gruppo multinazionale assicurando che esso sopporti un carico fiscale "politicamente" giustificabile in ciascuno Stato.

Ciò, tuttavia, non rappresenta di per sé un punto di frizione, atteso che, da una parte, sia il regime del GILTI che la IIR attribuiscono un diritto impositivo agli USA nelle vesti di Stato in cui hanno sede le società capogruppo e, dall'altra, gli Stati Uniti hanno ottenuto che anche il prelievo sul GILTI possa beneficiare del pushdown previsto per le Blended CFC⁵⁹.

⁵⁸ Con il passaggio ad un sistema territoriale gli USA non assoggettano a tassazione i redditi di fonte estera. Il GILTI, quindi, contraddice prima facie questa impostazione perché attrae al prelievo negli USA una quota dei redditi delle controllate estere. Sennonché, la spiegazione di questa attrazione è che quei redditi si presume siano stati in effetti prodotti negli USA perché le relative fonti (i.e.: i diritti di sfruttamento della proprietà intellettuale) sono state artificialmente spostate all'estero. Quindi la tassazione del GILTI è coerente con l'impostazione territoriale e mira solo ad evitare - in chiave antielusiva - la "esterovestizione" di fonti reddituali per loro natura facilmente trasferibili sullo scacchiere mondiale.

⁵⁹ I parr. 58.1 e ss. del Commentario all'art. 4.3.2. delle Model Rules, come introdotti dal par. 2.10.3., punto 8, delle Administrative Guidance di febbraio dettano specifiche regole transitorie per il pushdown delle Blended CFC. In particolare, il quantum di imposta pagata dalla capogruppo che rileverà ai fini del GloBe ETR di una data controllata, sarà da calcolarsi secondo la seguente formula:
Blended CFC allocation key / Somma di tutte le Blended CFC allocation key
× Imposta Blended CFC allocabile, dove

- la Blended CFC allocation key si ottiene moltiplicando il reddito che costituisce la base imponibile della blended CFC riferibile a detta controllata (c.d. attributable income) per la differenza fra la soglia di imposizione al di sotto della quale viene generata imposta (c.d. applicable rate, che nel GILTI, come detto, è al 13.125%) e GloBe Jurisdictional ETR. Si noti che ove tale differenza dia luogo a valori negativi, si assumerà al loro posto il valore 0 e, per l'effetto, nessuna imposta sarà riallocata alla controllata.
- la somma di tutte le Blended CFC allocation keys è, come intuibile, la somma delle Blended CFC allocation keys di tutte le controllate.

Grazie a questo metodo, le imposte sul GILTI sono allocate proporzionalmente alle società estere del gruppo multinazionale che subiscono il più basso livello di tassazione locale e che, quindi, - in termini

In questa prospettiva, il compromesso internazionale raggiunto sui meccanismi impositivi regolati dalla IIR e dalla UTPR – che non dovrebbero aggiungersi alla tassazione del GILTI, ma essere con questa coordinati – consentirebbe agli USA, da un lato, di non modificare il cammino, già intrapreso con la tassazione del GILTI stesso⁶⁰, volto a mettere fine alla indifendibile esenzione fiscale di cui godevano le multinazionali con la Check-the-Box⁶¹ ma, dall'altro, di confermare il loro status di soggetti privilegiati stante la misura moderata dell'aliquota del 15%.

Senonché, anche il cammino del Pillar 2 è minato; e ciò non solo per le ripercussioni che esso potrebbe subire in caso di fallimento del Pillar 1, stante il legame tecnico-politico tra i due congegni, ma per le possibili conseguenze peggiorative che esso

relativi - da una parte, hanno concorso maggiormente nel generare passività tributarie da GILTI e, dall'altra e specularmente, hanno il maggior impatto negativo sulla determinazione dell'aliquota aggregata di tali società. Di conseguenza, spalmandosi il GILTI là dove "ce n'è più bisogno", il suo pushdown andrà efficacemente ad alzare la ETR delle controllate estere e, per l'effetto, ad abbattere l'imposizione GloBe.

⁶⁰ Si ricorderà (vedi nota 51) che con il Build Back Better Act, era stata proposta la modifica del GILTI al fine di allineare tale regime al Pillar 2.

⁶¹ Gli Stati Uniti - per primi nel panorama internazionale - hanno introdotto sin dagli anni Sessanta una normativa CFC applicabile alle società controllate estere: si tratta della meglio nota Subpart-F. Senonché, la sua efficacia è stata progressivamente depotenziata, da un lato, introducendo una lunga serie di eccezioni al suo ambito di operatività e, dall'altro, subordinandola al meccanismo della Check-the-Box. La relativa disciplina fu introdotta dal Dipartimento di Stato nel 1997 giustificandola con l'esigenza di semplificare le regole in base alle quali una società era classificabile come "opaca" ovvero "trasparente" agli effetti della tassazione federale. In sostanza, a fronte della moltitudine di tipi societari regolati dalle legislazioni statali (appartenenti agli USA ovvero esteri) e delle difficoltà di adottare criteri classificatori uniformi ai fini fiscali, con la Check-the-Box si è lasciata la relativa scelta al contribuente. Pertanto, qualsiasi multinazionale americana ha di lì in avanti liberamente scelto il regime tributario delle affiliate estere (oltre che nel territorio nazionale) barrando una casella della sua dichiarazione fiscale il Form 8832. Grazie all'opzione del Check-the-Box, una multinazionale americana può tranquillamente costituire un'affiliata in un paradiso fiscale e far sì che essa riceva Subpart-F income da un'affiliata di grado inferiore senza che essi vengano intercettati dalla Subpart -F stessa.

Ciò è reso possibile dal fatto che la multinazionale in questione può – legittimamente - scegliere di occultare l'affiliata di grado inferiore (quella, cioè, che corrisponde il passive income a quella di grado superiore) ai fini della tassazione federale classificandola come Disregarded entity. Per l'effetto, la società di grado inferiore – nonostante si tratti a tutti gli effetti di un'entità legalmente separata da quella di grado superiore - viene considerata dal Fisco USA come assorbita dalla società di grado superiore.

avrebbe sulla tassazione delle multinazionali americane, da un lato, e sulla libertà di manovra del Congresso USA in campo tributario, dall'altro.

Dal primo punto di vista, il legislatore USA - notoriamente non immune dalle pressioni dei gruppi d'interesse - si sta progressivamente rendendo conto che l'adesione al Pillar 2 patrocinata dal Dipartimento del Tesoro non è un esercizio fiscalmente neutrale, né per le multinazionali né per il Fisco americani.

La ragione è facilmente spiegabile.

Il Pillar 2 spingerà gli Stati le cui società scontano una ETR a rischio ad introdurre una propria QDMTT per evitare che altri Stati - con la IIR e la UTPR - tassino gli utili generati sul proprio territorio; aggiungendo al danno (le imposte lasciate per strada dai primi sono raccolte dai secondi), la beffa (la loro competitività internazionale è in ogni caso compromessa perché le multinazionali sono comunque tassate, anche se non da loro).

Se il processo di introduzione delle QDMTT dovesse prendere campo, esso determinerebbe verosimilmente un aumento della pressione fiscale subita dai gruppi americani - negli Stati⁶² in cui insediano le proprie controllate e stabili organizzazioni - a cui, tuttavia, non corrisponderebbe un aumento delle entrate tributarie a favore del Fisco USA, stante il correlato aumento dei crediti d'imposta che i suddetti gruppi avrebbero diritto di far valere agli effetti della tassazione del GILTI⁶³.

⁶² Che avrebbero comunque avuto potestà impositiva in base alle ordinarie regole del diritto internazionale tributario e che hanno scelto di non esercitarla.

⁶³ Ci si aspetta infatti che gli USA modifichino la stessa legislazione del GILTI affinché le QDMTT siano scomputabili - sia pur nella ordinaria misura dell'80% - dalle imposte dovute negli USA. Tale modifica è incentivata dal paragrafo 58.6 del Commentario all'art. 4.3.2 delle Model Rules, come introdotto dall'Administrative Guidance di febbraio, sez. 2.10.3. (punto 8). Esso, infatti, subordina la possibilità che, nell'effettuare il pushdown del GILTI, si tenga conto della QDMTT (in particolare, nel computo della ETR ai fini della determinazione della *Blended CFC allocation key* - vedi la precedente nota 59) alla condizione che essa sia scomputabile dalla imposta lorda sul GILTI (nell'ordinaria misura dell'80%). In difetto della modifica, una porzione di imposta sul GILTI sarà dunque riferita - sempre nell'ambito del pushdown - alle società localizzate negli Stati che già hanno portato - per mezzo della QDMTT - il livello impositivo al 15%, andando così sprecata. Sul versante delle società controllate residenti in Stati che non hanno adottato le QDMTT, invece, potendo queste godere del pushdown in maniera ridotta, saranno soggette, *ceteris paribus*, ad un prelievo integrativo maggiore (per mezzo di IIR o UTPR).

In sostanza, non solo le multinazionali USA si troverebbero “pregiudicate” dal Pillar 2, ma il loro sacrificio andrebbe a vantaggio delle casse erariali di altri Stati.

A un lettore non attento questa potrà sembrare una scoperta straordinaria: è infatti sorprendente che una misura architettata dalla comunità internazionale (anche) per porre fine al vantaggio competitivo garantito alle multinazionali USA dalla scandalosa interazione tra paradisi fiscali⁶⁴ e la normativa americana sulle CFC - il Subpart-F azzoppato dal Check-the-Box - abbia l'effetto di ridurre tale vantaggio competitivo, da una parte, e di mettere in evidenza la umoristica disfunzionalità della suddetta legislazione sulle CFC, solo in parte rimediata dal meccanismo di tassazione del GILTI, dall'altra.

La preoccupazione che infatti produce il Pillar 2 - al pari di quella che, come si è visto, genera il Pillar 1 - è la miglior dimostrazione possibile che la “sottotassazione”, sovente ottenuta con pratiche abusive, dei redditi prodotti all'estero⁶⁵ è parte integrante del sistema di incentivazione assicurato dal Fisco USA e che la tassazione del GILTI - in luogo della più semplice e trasparente eliminazione dell'opzione del Check-the-Box - è uno strumento che ha consentito la sua sopravvivenza pur creando l'apparenza di una volontà di contrasto agli eccessi che esso ha provocato.

A ben vedere, infatti, la circostanza che l'aumento della pressione fiscale su certe multinazionali USA⁶⁶ possa andare a favore delle QDMTT e non del GILTI dimostra che quest'ultimo

Se gli USA procederanno nel senso indicato e, più in generale, i vari Stati che utilizzano dispositivi sulle CFC includeranno le QDMTT nel calcolo del livello di tassazione a cui sono soggette le società-figlie estere, vi è la possibilità - tutta da verificare nei prossimi anni - che si determini l'auspicato spostamento del baricentro impositivo verso gli Stati che hanno finora “sottotassato” le società residenti nel loro territorio rendendo così inutile la tassazione “da remoto” dei loro profitti con le “normative CFC” stesse.

⁶⁴ Nel Report del Congressional Research Service, *The Pillar Two Global Minimum Tax: Implication for U.S. Tax Policy* del 22 settembre 2023 (<https://sgp.fas.org/crs/row/R47174.pdf>) viene riportato che il 69% dei profitti esteri delle multinazionali americane è detenuto in 8 Stati identificati come paradisi fiscali nonché in società fiscalmente apolide.

⁶⁵ Mi riferisco a entrambe le tipologie di “sottotassazione” a cui tentano di rimediare i Pillar: quella generata dall'incapacità della definizione tradizionale di stabile organizzazione (materiale o personale che sia) di intercettare la presenza digitale (Pillar 1) e quella generata dai regimi preferenziali e dai paradisi fiscali.

⁶⁶ Evidentemente doveroso perché significa che esse sfruttano regimi che applicano una ETR inferiore al livello minimo concordato.

mette “a sistema” legittimandolo, almeno in parte, l’uso dei regimi privilegiati che il Pillar 2 mira ad eliminare.

Se, diversamente, non ci fosse questo rapporto simbiotico fra ordinamento USA e paradisi fiscali, non si spiegherebbe come un’imposta minima del 15% sui redditi delle società-figlie non residenti possa impensierire uno Stato che, in linea generale, non tassa i redditi di fonte estera salvo che - in una prospettiva antiabusiva - quando si tratti del GILTI.

Anzi si spiega benissimo: ogni dollaro fiscale pagato all’estero dalle multinazionali americane si traduce in un maggior credito d’imposta spendibile nella madrepatria e, quindi, in una minore imposta prelevabile negli USA su quello stesso GILTI.

Ma se questo ribilanciamento del gettito fiscale transnazionale va bene al resto degli Stati occidentali⁶⁷, non è invece facilmente digeribile dagli USA perché esso elimina un formidabile aiuto - a spese altrui⁶⁸ - alla internazionalizzazione delle proprie imprese.

Il secondo aspetto che preoccupa il legislatore americano riguarda, come anticipato, la perdita di importanti gradi di libertà nella progettazione del sistema di incentivi che esso utilizza per attuare le proprie politiche fiscali nei vari settori di intervento (ad esempio un credito di imposta per le società che investono in determinati settori ritenuti strategici per l’economia americana)⁶⁹.

Il problema, in sostanza, si pone non solo nella già esaminata prospettiva dei redditi delle imprese americane prodotti

⁶⁷ Anche gli Stati della UE, per dire, preleveranno meno imposte dovute in forza di normative sulle CFC e riconosceranno più crediti d’imposta con l’entrata in funzione delle QDMTT, ma ciò non li ha fermati dall’implementare il Pillar 2. Ad onore del vero tre Stati in particolare - l’Irlanda, l’Ungheria e l’Estonia (in compagnia di Barbados, Saint Vincent, le Granadines, la Nigeria e il Kenya) - hanno inizialmente fatto mancare il proprio supporto ai lavori dell’IF non aderendo allo *Statement on a Two-Pillar Solution to Address the Tax Challenges Arising From the Digitalisation of the Economy* del 1° luglio 2021 a cagione, tra le altre cose, del fatto che le Model Rules indicavano l’aliquota del 15% come un limite minimo (“at least” 15%) suscettibile di essere anche incrementato. Solo successivamente all’eliminazione dell’avverbio “at least” dalle Model Rules, tali Stati hanno aderito al successivo Statement dell’8 ottobre 2021. Gli Stati Uniti sono in compagnia, tra gli altri, della Cina e dell’India che non hanno espresso alcuna intenzione di implementare il Pillar 2, sebbene sia lecito attendersi che procederanno prossimamente all’introduzione - almeno - di proprie QDMTT.

⁶⁸ Ossia degli Stati che, per attrarre investimenti USA nel loro territorio, “sottotassano” i profitti ivi creati.

⁶⁹ Vedi la nota 28.

all'estero (più imposte prelevate dagli Stati esteri significa minori entrate sul GILTI⁷⁰ e minori risorse disponibili per le imprese stesse e dunque, ed in ultima analisi, per la “Corporate America” nel suo complesso), ma anche in quella dei redditi prodotti negli USA.

A questo secondo proposito, il livellamento al 15% dell'imposizione mondiale costringerà anche gli Stati con aliquote nominali ben superiori al 15% - come lo sono sicuramente gli USA che ne applicano una al 21% - a rivedere le politiche di incentivazione fiscale che determinino un abbassamento dell'aliquota reale applicabile alle società-madri e alle società-figlie residenti sul loro suolo al di sotto di tale soglia.

Non di rado, infatti, le società - soprattutto quando appartenenti ad un gruppo - riescono ad abbassare la propria ETR ben al di sotto del 15%, anche quando l'aliquota nominale è più alta.

Se una controllante residente negli USA è tassata ad un'aliquota reale inferiore al 15%, le sue controllate estere potrebbero essere chiamate a sopportare un prelievo integrativo in forza della UTPR onde colmare il corrispondente gap impositivo: con il risultato inaudito che gli Stati di residenza delle società-figlie tasserebbero i redditi della società-madre prodotti negli USA sostanzialmente annullando e incamerando gli incentivi fiscali ad essa concessi dal Congresso americano⁷¹.

⁷⁰ Gli USA potrebbero ridurre la perdita di gettito dovuta alle QDMTT estere riducendo la percentuale di credito per imposte estere riconosciute ai fini del calcolo del GILTI. Ciò, tuttavia, si risolverebbe in un ulteriore aggravio della pressione fiscale sulle multinazionali.

⁷¹Come riporta C. Hanna (*United States: OECD Pillar Two and changes to GILTI - Good for Corporate America?*, <https://insightplus.bakermckenzie.com/bm/tax/united-states-oecd-pillar-two-and-changes-to-gilti-good-for-corporate-america>, 28 February 2022) il 16 Febbraio 2022, 14 membri repubblicani del Senate Finance Committee (SFC) hanno inviato una lettera al Segretario al Tesoro per esprimere la loro preoccupazione circa gli “*allarmanti sviluppi che sollevano preoccupazioni aggiuntive riguardanti gli effetti che l'accordo raggiunto con l'OCSE potrà produrre sulla competitività e sul gettito americani*”. I 14 membri repubblicani del SCF hanno in particolare notato che “*in base alle Model Rules, una società USA con attività estere potrebbe subire una tassazione aggiuntiva sotto forma di top-up tax in quegli Stati esteri nel caso in cui risultasse che tale società non è soggetta ad una sufficiente tassazione negli USA in conseguenza di come sono strutturati gli incentivi fiscali statunitensi. In ultima analisi, stando all'intesa negoziata dal Dipartimento del Tesoro, gli Stati esteri potrebbero appropriarsi dei benefici generati dai crediti e dalle deduzioni fiscali accordati dal Congresso USA per favorire l'innovazione, gli investimenti e la creazione di posti di lavoro*”.

Quanto, invece, alle società-figlie residenti negli USA, gli eventuali incentivi sempre concessi dal Congresso, ove determinino una riduzione dell'aliquota applicabile al di sotto del 15%, potrebbero essere recuperati e incamerati mediante la IIR dallo Stato di residenza della società-madre⁷².

La possibilità che una controllante residente negli Stati Uniti subisca una tassazione effettiva inferiore al 15% è, d'altro canto, tutt'altro che remota. Questo è dimostrato dall'adozione, con l'*Inflation Reduction Act* del 2022, della *Corporate Alternative Minimum Tax (CAMT)*⁷³.

La CAMT, entrata in vigore nel 2023⁷⁴, è un'imposta minima del 15%⁷⁵ calcolata sul reddito consolidato delle multinazionali con sede negli Stati Uniti aventi profitti superiori a 1 miliardo di dollari che si rende applicabile, in via alternativa, solo quando il suo importo sia superiore a quello dell'imposta astrattamente dovuta secondo le regole ordinarie⁷⁶; il che, ovviamente, presuppone proprio che tali regole ordinarie possano condurre ad un prelievo effettivo inferiore al 15%.

L'uguaglianza fra l'aliquota prevista dal Pillar 2 e dalla CAMT non deve, tuttavia, fuorviare; mentre la CAMT, in linea di principio, è un'imposta minima sul reddito mondiale delle multinazionali, il GloBE prevede un'imposizione minima in ogni Stato o territorio nel quale esse abbiano società-figlie o stabili organizzazioni⁷⁷.

⁷² Si noti, tuttavia, che tra le proposte di riforma del sistema impositivo americano enunciate dall'Amministrazione Biden con il Libro verde per le politiche fiscali (2024), spicca la modifica in aumento dell'aliquota dell'imposta sul reddito delle società dal 21% al 28%. Qualora tale proposta dovesse superare il vaglio della forte opposizione repubblicana al Senato sarà veramente difficile che, a fronte di un'aliquota nominale del 28%, una società americana riesca ad arrivare ad abbattere la propria ETR fino a raggiungere un livello inferiore al 15%.

⁷³ Il Congressional Research Service stimava che nell'arco di 10 anni tale misura avrebbe consentito il recupero di un gettito fiscale di 222 miliardi di dollari (vedi il Report del Congressional Research Service, *The 15% Corporate Alternative Minimum Tax*, del 19 gennaio 2023, <https://sgp.fas.org/crs/misc/R47328.pdf>).

⁷⁴ Internal Revenue Code (IRC) sezioni 55, 56A e 59.

⁷⁵ IRC sez. 55(b)(2)(A).

⁷⁶ IRC sez. 55(a)(1)(2).

⁷⁷ Inoltre, si consideri che le unità di misura per individuare le società soggette a Pillar 2 e alla CAMT sono notevolmente differenti. Infatti, il Pillar 2 guarda al fatturato mentre la CAMT ai profitti. Con la conseguenza che il numero di società soggette alla CAMT è notevolmente inferiore rispetto a quello soggetto al Pillar 2 (nel Report - vedi nota 73 - si prevede che le società interessate dalla CAMT siano solo ottanta circa).

Molti⁷⁸ auspicavano che la CAMT fosse considerata come: i) una Blended CFC, per la parte riferibile ai redditi delle controllate estere, così da ottenerne il pushdown negli Stati di residenza e, ii) una QDMTT⁷⁹, per la parte relativa ai redditi delle società stabilite negli USA, in modo tale da inibire l'applicazione di eventuali IIR o UTPR.

Sennonché, stante la sua eccentricità sia rispetto alla definizione di Blended CFC⁸⁰ che a quella di QDMTT⁸¹, l'IF - diversamente da quanto avvenuto per il GILTI - non ha potuto mettere la CAMT a sistema con le Model Rules e, in mancanza di una soluzione sul punto, le tensioni nell'ambito dei negoziati non potranno che aumentare.

In buona sostanza, e tirando le fila, il sistema del Pillar 2 rischia di incidere peggiorativamente sia sulla competitività delle multinazionali americane, a causa del verosimile aumento del loro carico fiscale, sia sulla competitività del sistema americano nel suo complesso, a causa dei minori ambiti di manovra concessi al legislatore nella progettazione della rete di incentivi fiscali utilizzati per orientare gli investimenti in una direzione piuttosto che in un'altra.

Se anche il Pillar 2 determinasse un concreto aumento del gettito fiscale per gli USA - stimato da alcuni in circa 35 miliardi di dollari nell'arco di un decennio⁸² - esso comunque non

⁷⁸ Tra cui, autorevolmente, R. S. Avi-Yonah e B. Wells, *Pillar 2 and the Corporate AMT*, in *Tax Notes*, 8 August 2022 (<https://www.taxnotes.com/featured-analysis/pillar-2-and-corporate-amt/2022/08/05/7dvcd#7dvcd-0000009>).

⁷⁹ *Ibidem*.

⁸⁰ In quanto la definizione data dalle Administrative Guidance di Blended CFC (vedi pagina 68) non include regimi di tassazione che tengano conto anche del reddito della controllante come invece avviene con la CAMT.

⁸¹ In quanto non possono essere considerate QDMTT imposte che, pur se previste a livello nazionale, abbiano una base imponibile costituita anche dai redditi delle CFC (vedi Administrative Guidance pagina 98).

⁸² A fronte della riduzione del gettito decennale del GILTI dovuto all'aumento dei crediti per le imposte estere per un importo di circa 64 miliardi di dollari, si calcola che le imprese americane aumenterebbero la propria esposizione alle imposte USA (a causa del minor incentivo a delocalizzare e per effetto della Income Inclusion Rule), determinando così un maggior gettito di circa 99 miliardi di dollari; d'onde il delta positivo di circa 35 miliardi di dollari; così A. Cole e C. Kallen, *Risks to the US Tax Base from Pillar Two*, Tax Foundation, August 2023 (<https://taxfoundation.org/wp-content/uploads/2023/08/Risks-to-the-U.S.-Tax-Base-from-Pillar-Two.pdf>). Queste proiezioni non sono in grado di prevedere quanti Stati introdurranno le proprie QDMTT e, comunque, una larga parte dell'eventuale maggior gettito generato dal Pillar 2 deve compensare l'eventuale deficit prodotto dal Pillar 1.

rappresenterebbe necessariamente una contropartita sufficiente a rimediare i descritti effetti negativi sulla competitività del sistema-paese e delle proprie imprese; il che spiega il rischio, ad oggi molto alto, che il Pillar 2 non veda l'adesione dello Stato che più di ogni altro ha creato le premesse per la sua ideazione.

PHILIP LAROMA JEZZI