

**FISCO INTERNAZIONALE**

**Minimum tax, DS6901**  
correttivi in corsa  
per evitare il crollo  
competitivo

Alessandro Galimberti — a pag. 28

# Minimum tax, correttivi in corsa per evitare il crollo competitivo

**Gli Usa impugnano la Gmt in Belgio: non vogliono il prelievo compensativo**

## Fisco internazionale

Le regole europee, in vigore da gennaio '24, non sono condivise dai big mondiali

Secondo gli esperti bisogna ispirarsi al Gilti americano, calcoli semplici e trasparenti

Alessandro Galimberti

Coordinare e smussare la *Global minimum tax* per evitare che diventi una *European minimum tax* costosa, inefficace e zavorra alla competitività unionale, già colpita severamente dai dazi Usa.

All'indomani delle dichiarazioni del viceministro Maurizio Leo sulla necessità di lavorare alla semplificazione della Gmt (si veda «Il Sole 24 Ore» di ieri) professionisti, accademici e dirigenti d'azienda si interrogano su modalità – che devono essere realmente incisive – e sui tempi, necessariamente stretti, per intervenire in corsa sul tributo “sovranaZIONALE” entrato in vigore in Europa nel gennaio dello scorso anno e quindi ormai a regime.

**Costi alti, gettito molto basso**  
Una “effettività”, quella della Gmt (figlia del Pillar 2 dei piani antielusivi dell'Ocse), che aveva già suscitato forti perplessità in uno studio dell'Università di

Mannheim dello scorso anno, dove si calcolavano 420 milioni di euro in costi di *compliance* per le multinazionali basate nella sola Germania a fronte di un gettito compensativo di meno di trenta.

### I punti deboli della Gmt

I punti più dolenti della “Emt” sono il confronto ad armi impari con l'equivalente Usa (il Gilti del Trump-1, entrato in vigore nel 2017), la assoluta complessità di calcoli e di accertamento, l'opposizione legale degli Usa (che l'hanno già impugnata per mancanza di basi legali davanti alla Corte costituzionale del Belgio) e, soprattutto, la mancata adozione di paesi che rappresentano oltre due terzi del Pil mondiale, India e Cina in aggiunta agli Usa (e ad altre 80 giurisdizioni minori).

### La tassa «compensativa»

Il Pillar 2, attraverso la *Utptr (Under-Taxed Payments Rule)* tende a far raggiungere in ogni giurisdizione (europea) dove opera la multinazionale almeno il 15% di aliquota sui redditi: se questa è più bassa, scatta il prelievo compensativo. Gli Usa però «non permetteranno» che ciò avvenga a danno delle loro aziende (in Belgio, dove è possibile il *saltum*, hanno già impugnato davanti alla Corte costituzionale).

### Il modello Gilti

«In realtà dovremmo cercare di rendere il Pillar 2 simile al Gilti americano – dice Alberto Trabucchi, condirettore generale di Assonime – fissando soglie di ingresso con una base di calcolo mondiale, e non per singole giurisdizioni. In pratica, facciamo un basket mondiale e, con un dato semplice e disponibile im-

mediatamente, si prende l'Etr (*effective tax rate*) del bilancio consolidato: se questo si posiziona ad esempio tra il 18 e il 20%, la società esce dal Pillar 2».

### Sorveglianza graduale

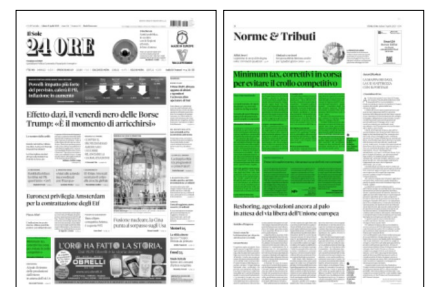
Per *range* più bassi e più vicini a quota 15%, aggiunge Trabucchi, si potrebbero adottare dei *permanent safe harbour*, e applicare infine il meccanismo della Gmt solo a chi rimane sotto queste soglie.

### Misura autolesionista

Con questa regolamentazione sulla Gmt, implementata in tutta l'area unionale attraverso una direttiva (quindi rendendo obbligatoria l'adozione per gli Stati membri) si finisce per tartassare le imprese dell'Ue senza colpire gli incentivi – molto pesanti – sussidiati dagli Usa alle proprie imprese, sussidi che fanno scendere l'Etr (tassazione effettiva) ben sotto il 15 per cento.

Incentivi che non possono essere adottati in Europa, causa Pillar 2 e compact fiscale.

I crediti d'imposta da un lato rientrano nel patto di bilancio, e quindi non sono percorribili, mentre i *non refundable tax credit*, che lasciano i rischi di mancata spesa a carico delle imprese, cozzano con il Pillar 2 facendo scen-



dere sotto 15% l'effective tax rate.

Nel contesto di competizione globale, oggi squassato dagli ordini esecutivi del presidente Trump sui dazi unilaterali, una *European minimum tax* non ha davvero più molto senso.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## CORTE DI GIUSTIZIA UE

# Prezzi di trasferimento, rilevanza Iva se definiti nei contratti

L'avvocato generale Jean Richard De La Tour ha fornito importanti chiarimenti in merito alle conseguenze in materia di Iva dei prezzi di trasferimento nelle conclusioni del 3 aprile 2023 per la causa C-726/23. Il caso riguarda un gruppo mondiale indipendente nel settore del noleggio di gru. Nel gruppo, la ricorrente (società rumena) acquista o noleggia gru che successivamente vende o noleggia ai clienti. La società madre del gruppo (una società belga) cerca i fornitori per

la società rumena e negozia i termini contrattuali con tali fornitori. Il rapporto contrattuale con i fornitori e con i clienti finali viene sviluppato successivamente dalla ricorrente. Il tema oggetto del rinvio da parte del giudice nazionale è relativo agli importi fatturati dalla casa

madre alla consociata rumena per l'attività commerciale. In particolare, se gli importi fatturati utilizzando un metodo raccomandato dalle linee guide Ocse (nel caso esaminato, il metodo del margine netto della transazione) possano costituire il corrispettivo di una prestazione a titolo oneroso che rientra nell'ambito di applicazione della direttiva Iva.



**NT+FISCO**  
La versione integrale  
dell'articolo  
**ntplusfisco**  
[.ilsole24ore.com](https://www.ilsole24ore.com)

— **Barbara Rossi**  
— **Benedetto Santacroce**

© RIPRODUZIONE RISERVATA