

## **NORMATIVA FISCALE NEGLI STATI UNITI: quando si configura il concetto di Stabile Organizzazione in America**

Quando una società italiana conduce affari direttamente negli Stati Uniti è bene che sappia che potrebbe essere soggetta a due livelli di tassazione: **federale**, se si configura il concetto di **“Stabile Organizzazione”** (**“Permanent Establishment”**), e **statale** se si verifica il cosiddetto **Nexus (physical presence within the State)**.

Quando si affrontano tematiche afferenti alla fiscalità americana occorre quindi ragionare sia a livello federale che a livello statale, oltre che a livello di tassazione diretta ed indiretta.

18 Bridge St, Unit 2A  
11201 Brooklyn, NY  
United States  
+1 718 522 5575

### **Il concetto di “Stabile Organizzazione” a livello federale**

L’Art.5 della **Convenzione** siglata nel 1984 dal Governo della Repubblica Italiana e quello degli Stati Uniti d’America *per evitare le doppie imposizioni in materia di imposte sul reddito e per prevenire le frodi e le evasioni fiscali* definisce il concetto di **“Stabile Organizzazione”** e nello specifico i Par.1, 2 e 3 riportano quanto segue:

1. Ai fini della presente Convenzione, l'espressione «Stabile Organizzazione» designa una sede fissa di affari in cui l'impresa esercita in tutto o in parte la sua attività.
2. L'espressione «Stabile Organizzazione» comprende in particolare:
  - a. una sede di direzione;
  - b. una succursale;
  - c. un ufficio;
  - d. un'officina;
  - e. un laboratorio;
  - f. una miniera, una cava o altro luogo di estrazione di risorse naturali;
  - g. un cantiere di costruzione o di montaggio la cui durata oltrepassa i dodici mesi.
3. Non si considera che vi sia una «Stabile Organizzazione» se:
  - a. si fa uso di una installazione ai soli fini di deposito, di esposizione o di consegna di merci appartenenti all'impresa;
  - b. le merci appartenenti all'impresa sono immagazzinate ai soli fini di deposito, di esposizione e di consegna;
  - c. le merci appartenenti all'impresa sono immagazzinate ai soli fini della trasformazione da parte di un'altra impresa;
  - d. una sede fissa di affari è utilizzata ai soli fini di acquistare merci o di raccogliere informazioni per l'impresa;
  - e. una sede fissa di affari è utilizzata, per l'impresa, ai soli fini di pubblicità, di fornire informazioni, di ricerche scientifiche o di attività analoghe che abbiano carattere preparatorio o ausiliario.

L'Art.5 appena citato rileva solo ai fini federali e ai soli fini della tassazione sul reddito.

Avere una Stabile Organizzazione negli Stati Uniti, quindi, obbliga un'azienda straniera a presentare la dichiarazione dei redditi annuale e a versare le tasse a livello federale per i redditi prodotti in America.

### **Il concetto di "Nexus" a livello statale**

In aggiunta al concetto federale di "Stabile Organizzazione" definito dalla Convenzione Italia-Stati Uniti, in America ciascuno Stato ha adottato i propri criteri per definire quando si configura **Nexus** ai fini della tassazione sul reddito.

Di fatto un'azienda italiana che esporta regolarmente negli USA, oltre a verificare se sussiste il presupposto di "Stabile Organizzazione" a livello federale, dovrà anche analizzare le singole fattispecie **Stato per Stato** per capire se sussista l'obbligo di presentare la dichiarazione dei redditi e versare le tasse in tutti quegli Stati in cui l'azienda ha Nexus.

Il Nexus è alla base del concetto di Sales Tax: se un'azienda ha Nexus con uno Stato, allora dovrà riconoscere la Sales Tax in quello Stato.

Di seguito l'elenco di tutti i tipi di **Nexus rilevanti ai fini della Sales Tax**:

- **Presenza Fisica // Stabile Organizzazione nello Stato**

È il concetto originario di Nexus e si basa sul fatto che una società abbia appunto un qualche tipo di presenza fisica nello Stato, come ad esempio: uffici, personale, magazzini, agenti di vendita etc.

- **Nexus Economico**

È il nuovo tipo di Nexus creato dalla sentenza della Corte Suprema nel 2018: la Sales Tax è dovuta anche in assenza di una Stabile Organizzazione nello Stato quando le vendite in quello Stato superano un certo valore [normalmente \$200.000 all'anno] oppure un certo numero di ordinativi [normalmente 200 ordini all'anno]

- **Click-Through Nexus e Affiliate Nexus**

Sono nuovi concetti di Nexus che sono sorti, prima della sopracitata sentenza della Corte Suprema, *per assoggettare alla Sales Tax le vendite online*: Amazon, eBay, Etsy, Overstock.com, e tutti i più grandi siti di e-commerce americani. Quando un cliente viene indirizzato ad un sito di e-commerce attraverso un link o un programma di affiliazione, allora si crea Nexus.

Gli Stati che hanno adottato uno o entrambi questi tipi di Nexus sono: Arkansas, California, Connecticut, Georgia, Illinois, Kansas, Louisiana, Maine, Michigan, Minnesota, Missouri, Nevada, New Jersey, New York, North Carolina, Pennsylvania, Rhode Island, Tennessee, Vermont, and Washington. Il Nexus scatta solo al superamento di una certa soglia di vendite.

- **Web Cookies Nexus**

Se il sito di e-commerce di un'azienda italiana impianta un cookie sul computer di un cliente americano allora si crea Nexus nello Stato. Gli Stati che adottano il Web Cookie Nexus sono: Massachusetts, Connecticut, Rhode Island, and Ohio. Anche qui il Nexus scatta solo al superamento di una certa soglia di vendite.

### **Il concetto di “Stabile Organizzazione” ai fini della “Sales Tax”**

Premesso che la Sales Tax è un'imposta indiretta sui consumi che viene applicata solo a livello statale, nel corso dell'ultimo anno ha subito profondi cambiamenti.

In questo frangente teniamo ad evidenziare che le aziende italiane che vendono in America:

- con spedizioni dirette dall'Italia, sono tenute a registrarsi a livello statale per ottenere il numero di Sales Tax, e così poterla raccogliere e versare in tutti quegli Stati in cui vengono superati determinati livelli di vendita annui [normalmente compresi tra \$100.000 e \$200.000] o di numero di spedizioni annue nello stato [normalmente comprese tra le 100 e le 200 spedizioni];
- attraverso marketplace come Amazon, ad esempio, non devono preoccuparsi di raccogliere e versare la Sales Tax perché per legge è il marketplace che deve provvedere a questa incombenza.

In tutti gli altri casi, data la complessità del tributo, la raccomandazione è quella di condurre uno studio preliminare per capire in quali Stati l'azienda è assoggettata al versamento di detto tributo ed in che misura.

**Attenzione:** la Sales Tax è dovuta anche in assenza di una Stabile Organizzazione o di una presenza fisica nello Stato. Ciò che rileva ai fini della Sales Tax infatti è l'indirizzo dell'utilizzatore del bene e/o servizio.

Per ulteriori informazioni è possibile rivolgersi ad ExportUSA New York Corp. (Dott.sa Michela Parmeggiani, [m.parmeggiani@exportusa.us](mailto:m.parmeggiani@exportusa.us) )