

Ora è più semplice accordarsi col fisco Usa

L'arrivo di Donald Trump alla Casa Bianca ha portato a uno stravolgimento delle logiche convenzionali delle relazioni internazionali a cui eravamo abituati. Lo si è visto con la guerra sui dazi e, negli ultimi giorni, con la difficile relazione con la Turchia che sta contagiando i mercati internazionali. Ma c'è una buona notizia per le aziende italiane che operano (o che pensano di iniziare a farlo) negli Stati Uniti. Stiamo parlando di fiscalità e convenzioni per evitare la doppia imposizione tra regime fiscale italiano e americano. Il 2018 si sta infatti caratterizzando per una maggiore fattibilità di questo tipo di convenzioni. Nello specifico questo accordo può permettere alle aziende italiane di avere chiarezza sui cosiddetti prezzi di trasferimento. Vediamo come funziona. Prendiamo l'esempio di due aziende, una italiana e l'altra americana, facenti parte dello stesso gruppo multinazionale. Il caso classico è quello dell'azienda italiana che costituisce una società operativa negli Stati Uniti. L'Advance pricing agreement (Apa), bilaterale tra Stati Uniti e Italia, è un contratto tra l'Internal revenue service (Irs) e l'impresa statunitense da un lato, e l'Agenzia delle Entrate e l'impresa italiana dall'altro. Attraverso

DI GIACOMO VALORI*

questo contratto, le parti stabiliscono il metodo migliore per determinare i prezzi di trasferimento sottostanti le transazioni infragruppo, in maniera conforme al principio di libera concorrenza così come definito dalla normativa americana e dall'Ocse, a cui quella italiana in ultima analisi fa riferimento. In questo modo, l'Apa fornisce ai contribuenti uno strumento volontario tramite il quale risolvere in via preventiva con le autorità fiscali le tematiche relative ai prezzi di trasferimento.

La procedura generalmente prevede un incontro preliminare con i funzionari dell'ufficio fiscale competente per valutare la possibilità di raggiungere un accordo, seguito dalla presentazione dell'istanza con tutte le informazioni richieste dalla normativa, per poi concludersi la negoziazione e la redazione del contratto finale con l'Irs e l'Agenzia delle Entrate. L'Irs e l'Agenzia della Entrate a loro volta sottoscrivono un accordo nell'ambito della procedura amichevole prevista dalla convenzione contro le doppie imposizioni fra i due Paesi. Per tutta la durata del contratto (tipicamente di cinque anni) il contribuente dovrà inviare delle relazioni annuali all'Irs

per dimostrare il rispetto delle condizioni stabilite nell'Apa. Qualunque rettifica effettuata ai prezzi di trasferimento in una giurisdizione per conformarsi al contratto di Apa, sarà automaticamente recepita nell'altra giurisdizione tramite una rettifica dello stesso ammontare ma di segno opposto. Inoltre, le amministrazioni fiscali non potranno più sottoporre a verifica sui prezzi di trasferimento il contribuente che sarà quindi dispensato dal produrre la documentazione idonea a evitare sanzioni.

In un clima fiscale che dal punto di vista dei prezzi di trasferimento sembra essersi inasprito con verifiche fiscali sempre più frequenti e aggressive da parte delle autorità, l'ottenimento di un Apa bilaterale ha il rilevante vantaggio di eliminare a priori e per la durata dell'Apa i rischi di doppia imposizione e quindi di dare certezza alle politiche dei prezzi di trasferimento infragruppo tra Italia e Stati Uniti. Questo tipo di accordo permette dunque alle molte filiali americane di aziende italiane negli Stati Uniti di avere maggiore chiarezza e avere maggiore tranquillità nell'affrontare il mercato americano, indipendentemente dal settore merceologico in cui operano. (riproduzione riservata)

*partner Funaro & Co. - New York

