



BATINI COLOMBO SAOTTINI

Commercialisti  
Consulenti del Lavoro  
Avvocati

 **Partner**  
24ORE

# ESPORTAZIONI VERSO GLI USA

## LE SALES & USE TAXES

### IMPLICAZIONI PER LE IMPRESE ITALIANE



# SCAMBI IN AMBITO EUROPEO

SIAMO ABITUATI ALL'IVA

REVERSE CHARGE

## MA FUORI DALLA CEE?

Molti operatori internazionali, incluse molte imprese italiane, sono spesso convinti che, poiché le vendite di beni e servizi in esportazione (al di fuori della CEE) non sono assoggettate ad IVA, non vi sia alcun obbligo nei paesi extra-europei di destinazione in materia di imposte locali.

Questa convinzione, purtroppo, in molti casi è errata e il mancato rispetto delle disposizioni relative alle imposte sulle vendite ha come conseguenza l'accertamento delle autorità di dette omissioni con sanzioni e carichi fiscali consistenti oltre che del tutto inaspettati.





# SALES TAXES

## DEFINIZIONE PER COMPARAZIONE

BATINI COLOMBO SAOTTINI

### IVA

L'IVA è un'imposta indiretta addebitata ad ogni transazione sia verso soggetti d'imposta che verso privati consumatori

In linea di massima, tutte le cessioni, inclusi i servizi, sono aggettate ad IVA.

Dal momento che l'IVA è addebitata ad ogni passaggio il cedente non è generalmente tenuto a verificare se il cessionario è a sua volta un produttore o un distributore, ne' come i beni o i servizi acquistati verranno impiegati.

Se lo scambio avviene tra soggetti di stati diversi, l'IVA è generalmente dovuta nello stato del cessionario da quest'ultimo (*reverse-charge*), se soggetto IVA o dal cedente se il cessionario è un privato consumatore

Per determinati beni (immobili o mobili registrati) l'IVA ha un'alternativa, l'imposta di registro

### SALES TAX (ST)

La ST è un'imposta sulle vendite addebitata esclusivamente al consumatore finale

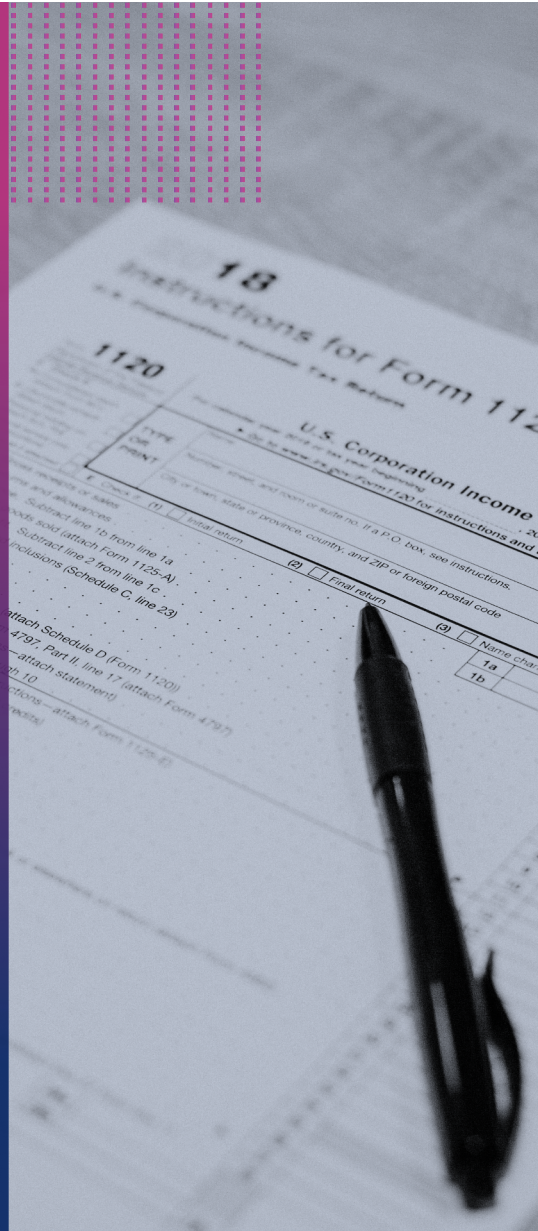
La ST spesso non è addebitata nelle transazioni B2B in quanto gli operatori beneficiano di esenzioni (*reseller, manufacturing*). In linea di massima, i servizi sono esclusi da ST ad eccezione di quelle giurisdizioni che assoggettano servizi specifici.

Il cedente è responsabile dell'esazione della ST dal cessionario a meno che quest'ultimo non fornisca un certificato valido di esenzione o che attesti che l'acquisto è destinato alla rivendita

Se lo scambio avviene tra soggetti di stati diversi, la ST è generalmente dovuta dal cedente nello stato del cessionario

Nel caso in cui non venga addebitata la ST, il cessionario è assoggettato alle *Use Taxes* (o imposte d'uso) – si veda oltre

IL *NEXUS* DEFINISCE  
IL LIVELLO DI  
CONNESSIONE TRA  
UNA GIURISDIZIONE  
FISCALE, AD  
ESEMPIO UNO  
STATO, E UN'ENTITÀ  
GIURIDICA, AD  
ESEMPIO  
UN'IMPRESA.



## IL “NEXUS” PRESUPPOSTO APPLICATIVO DELLE SALES TAXES IN US

Sfortunatamente non esiste una definizione specifica condivisa di *nexus* tra i 50 stati.

Inoltre, le definizioni e le regole per determinare l'esistenza del *nexus* cambiano costantemente, e la maggior parte degli stati interpretano tali definizioni con ampio margine di discrezionalità.

Ciò implica che le imprese operanti sul territorio US devono verificare le regole di applicazione e le loro interpretazioni in ciascun singolo stato al fine di identificare quando si determina un *nexus* nonché rimanere costantemente aggiornate su regolamenti e interpretazioni mutevoli.

# NEXUS

## ALCUNE DEFINIZIONI

Di seguito riportiamo alcune definizioni rappresentative di *nexus* che la maggior parte degli stati hanno condiviso:



### PRESENZA FISICA DIRETTA

"Mantenere, occupare o utilizzare permanentemente o **temporaneamente**, direttamente o **indirettamente** o attraverso una filiale, un ufficio, un luogo di distribuzione, di vendita o un locale, un magazzino o un **luogo di stoccaggio** o un qualsiasi altro luogo in cui si esercita un'attività."



### PRESENZA INDIRETTA

"Avere un rappresentante, un agente, un venditore, un **incaricato che opera in detto stato sotto l'autorità del rivenditore** o della sua filiale su base temporanea o permanente."



### REMOTE SELLER

Assenza di presenza fisica ma raggiungimento di soglie stabilite.



VERSUS  
DEFINIZIONE DI **PE**  
EX ART.5 MODELLO  
CONVENZIONE  
OCSE E  
EX ART. 162 TUIR



DECISIONE CORTE SUPREMA  
NR. 17-494 DEL 21.06.2018

SOUTH DAKOTA  
VS  
WAYFAIR, INC.

Nel 2018 la Corte Suprema degli Stati Uniti ha ribaltato una precedente decisione che ha prevalso a livello interpretativo sin dal 1992, nota come "Quill". La decisione *Quill Corporation* nr. 91-194 del 26.05.1992 aveva stabilito che i governi statali potevano imporre la riscossione (e conseguente versamento) delle *Sales Taxes* solo alle imprese che avevano una "presenza fisica" nello stato. Regola che ha funzionato sino a che le vendite venivano fatte per posta o altri canali tradizionali e tutti i prodotti venivano spediti fisicamente. Da allora molto è cambiato e sempre più beni e servizi, tangibili e digitali, vengono venduti online e trasferiti istantaneamente oltre frontiera. Ora che l'economia ha un panorama completamente diverso la decisione *Quill* non ha più senso.

Ecco i due problemi principali che la Corte Suprema ha cercato di risolvere con la decisione *Wayfair*.

1. Gli stati stavano perdendo un enorme gettito a causa di leggi non adeguate al cambiamento nel modo di commercializzare beni e servizi
2. I venditori online stavano ritraendo un vantaggio ingiusto derivante dalle vendite non assoggettate a imposte in stati diversi da quelli del loro stabilimento

Con questa decisione viene eliminata la presenza fisica dai requisiti per stabilire l'esistenza di un *nexus* in uno stato ai fini delle *Sales Taxes*.

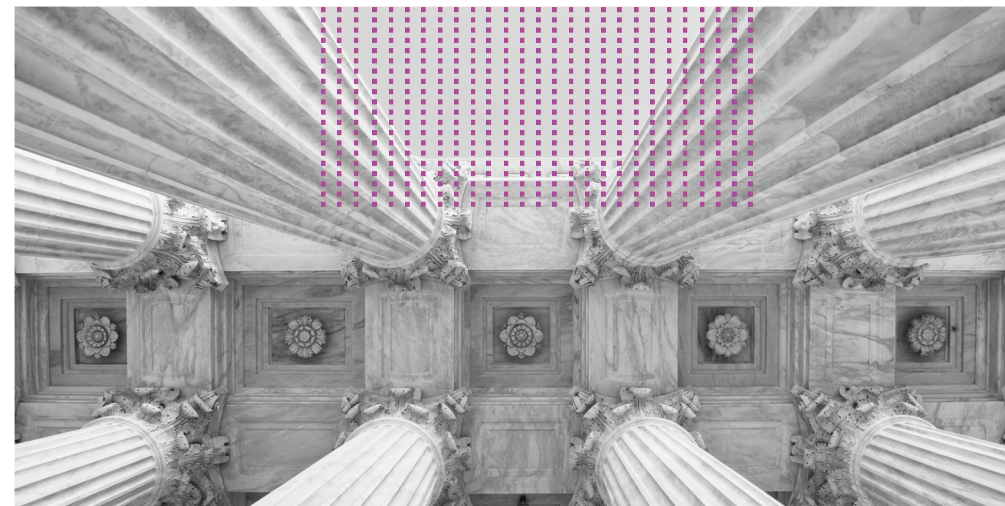
Le imprese che cedono beni e servizi con vendite annuali **superiori a 100.000 Dollari o con più di 200 transazioni separate nello stato in un anno**, devono registrarsi ai fini delle Sales Taxes per riscuotere e pagare dette imposte in South Dakota.

Ma il South Dakota fa parte dello **Streamlined Sales and Use Tax Agreement (SSUTA)**, insieme ad altri 16 Stati. Questi Stati condividono un sistema fiscale semplice e uniforme, che include, ad esempio, definizioni di «prodotto» e politiche fiscali chiare. La semplicità e l'uniformità di tali rendono agevole il rispetto delle norme fiscali in detti stati, anche quando il venditore è stabilito in uno stato diverso.

Che dire però degli altri 28 stati che non fanno parte del SSUTA?

Il Giudice *Roberts*, componente del Collegio Giudicante, ha espresso preoccupazione nei suoi commenti finali alla decisione:

*"Il calcolo e la riscossione delle sales taxes su tutte le transazioni di e-commerce si riveleranno probabilmente sconcertanti per molti rivenditori. Oltre 10.000 giurisdizioni applicano sales taxes, ognuna con aliquote fiscali diverse, norme diverse che disciplinano beni e servizi esenti da imposte, diverse definizioni di categorie di prodotti e diversi standard per determinare se un venditore fuori dallo stato ha una presenza sostanziale, 'nexus', nella giurisdizione."*



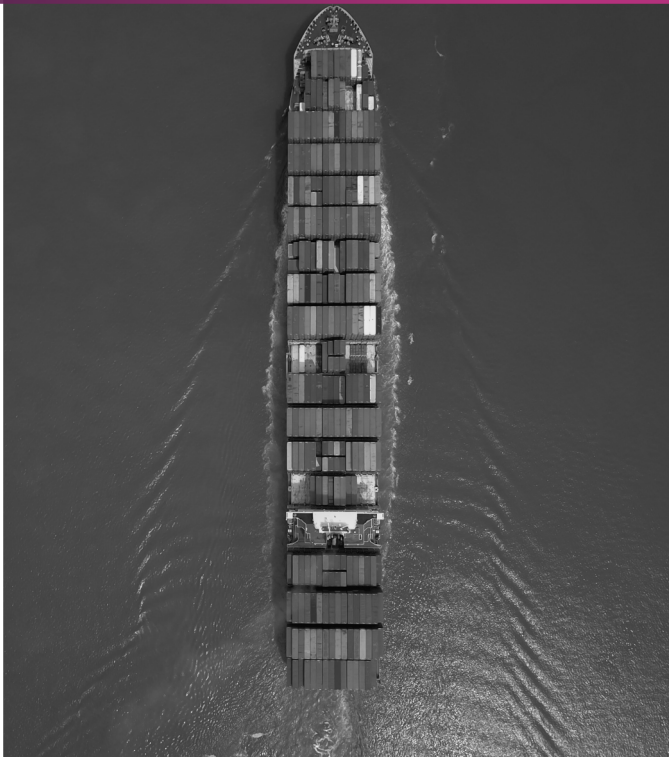
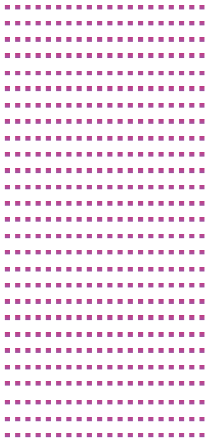
DECISIONE CORTE SUPREMA  
NR. 17-494 DEL 21.06.2018

SOUTH DAKOTA  
VS  
WAYFAIR, INC.

## IMPATTO SULLE LE IMPRESE ITALIANE DELLA DECISIONE WAYFAIR

Un **Remote Seller** (traducibile banalmente con «*venditore remoto*») è generalmente un venditore che non ha una presenza fisica in uno stato, ma che vende prodotti o servizi per la consegna in tale stato.

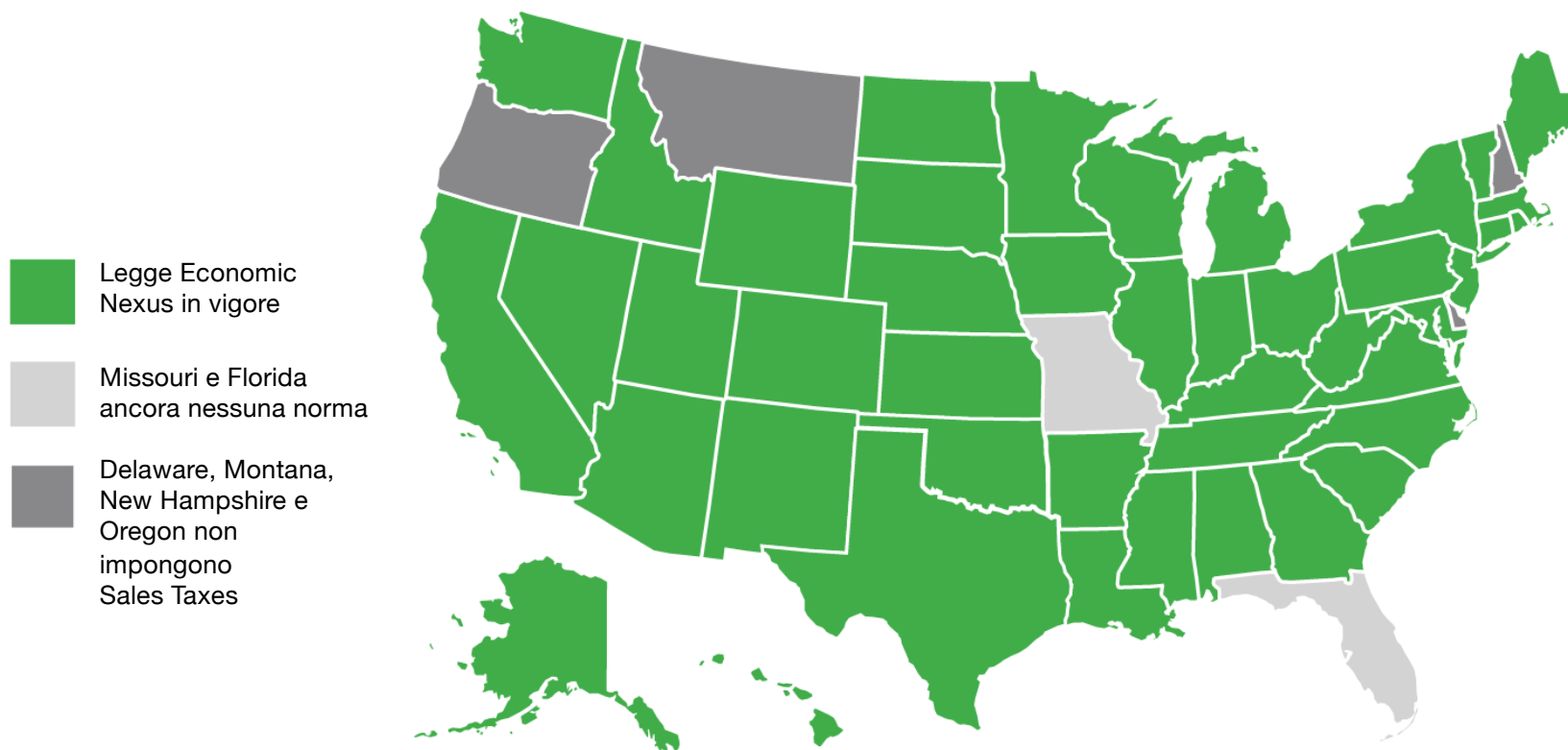
Un venditore stabilito in uno stato negli Stati Uniti ma diverso da quello in considerazione è un Remote Seller così come lo è un venditore stabilito in uno stato fuori dagli Stati Uniti, come ad esempio in Italia.

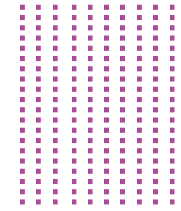




# QUALI STATI HANNO UNA LEGGE SUL "NEXUS"

BATINI COLOMBO SAOTTINI



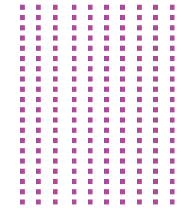


## OBBLIGO DI REGISTRAZIONE AI FINI DELLE SALES TAXES

Un venditore internazionale può vendere attraverso la propria entità registrata all'estero e l'entità straniera può richiedere un permesso di imposta sulle vendite o una licenza commerciale con i vari stati.

Per la registrazione quasi tutti gli stati richiedono che l'entità abbia un numero di identificazione federale del datore di lavoro (**EIN – Employer Identification Number**). Si noti che anche se è denominato numero di identificazione federale del "datore di lavoro", non vi è alcun obbligo che l'entità richiedente sia un datore di lavoro effettivo.

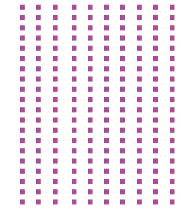
NECESSARIO  
AVERE  
OTTENUTO L'EIN



## OBBLIGO DI REGISTRAZIONE AI FINI DELLE SALES TAXES

Un EIN è un numero di identificazione del contribuente a **nove cifre** assegnato a tutti gli operatori economici, incluse le imprese individuali e trust e altre entità ai fini amministrativi e dell'invio della dichiarazione dei redditi. Le agenzie statali utilizzano l'EIN per identificare l'entità di registrazione durante l'elaborazione delle domande depositate per l'ottenimento un permesso fiscale statale o una licenza aziendale, poiché lo Stato non ha ancora assegnato il proprio numero di contribuente statale (un'entità avrà un numero diverso assegnato da ogni stato con cui si registra). Quindi, se un venditore internazionale desidera richiedere un permesso di imposta sulle vendite o licenza commerciale, il venditore deve avere prima richiesto e ottenuto un EIN.

EIN SIMILE AL  
CODICE FISCALE



## OBBLIGO DI REGISTRAZIONE AI FINI DELLE SALES TAXES

L'EIN si richiede compilando il modulo federale SS-4. Si consiglia di prestare molta attenzione alle domande che vengono poste e alle informazioni richieste dal modulo, in quanto le risposte fornite possono essere utilizzate dall'Agenzia delle Entrate (IRS) quali indizi sulla base dei quali procedere a verifiche nei confronti del richiedente. Pertanto è consigliato avvalersi del supporto di un professionista. Il richiedente internazionale privo di stabile organizzazione negli Stati Uniti può inviare l'SS-4 per posta o fax all'indirizzo postale o il numero di fax elencato a pagina 2 delle istruzioni (il processo di registrazione SS-4 online non è ammesso per i non residenti).

MODELLO SS4  
ATTENZIONE  
ALLE  
INFORMAZIONI  
FORNITE

# SOGLIE NEI VARI STATI

## VALORE Q NUMERO DI TRANSAZIONI

BATINI COLOMBO SAOTTINI

State	Sales Threshold	Transaction Threshold	Effective Date	State	Sales Threshold	Transaction Threshold	Effective Date
Oklahoma	\$10,000	n/a	July 1, 2018	Pennsylvania	\$100,000	n/a	July 1, 2019
Arkansas	\$100,000	200	July 1, 2019	Rhode Island	\$100,000	200	August 17, 2017
Colorado	\$100,000	200	December 1, 2018	South Carolina	\$100,000	n/a	August 17, 2017
District of Columbia	\$100,000	200	January 1, 2019	South Dakota	\$100,000	200	November 1, 2018
Hawaii	\$100,000	200	January 1, 2019, other rules apply	Utah	\$100,000	200	January 1, 2019
Illinois	\$100,000	200	October 1, 2018	Vermont	\$100,000	200	July 1, 2018
Indiana	\$100,000	200	October 1, 2018	Virginia	\$100,000	200	July 1, 2019
Iowa	\$100,000	200	January 1, 2019	Washington	\$100,000	200	October 1, 2018
Kentucky	\$100,000	200	October 1, 2018	West Virginia	\$100,000	200	January 1, 2019
Louisiana	\$100,000	200	January 1, 2019	Wisconsin	\$100,000	200	October 1, 2018
Maine	\$100,000	200	July 1, 2018	Wyoming	\$100,000	200	February 1, 2019
Maryland	\$100,000	200	October 1, 2018	Alabama	\$250,000	n/a	October 1, 2018
Michigan	\$100,000	200	October 1, 2018	Connecticut	\$250,000	200	December 1, 2018
Minnesota	\$100,000	100	October 1, 2018	Georgia	\$250,000	200	January 1, 2019
Nebraska	\$100,000	200	January 1, 2019	Mississippi	\$250,000	100	September 1, 2018
Nevada	\$100,000	200	November 1, 2018	New York	\$300,000	200	June 21, 2018
New Jersey	\$100,000	200	November 1, 2018	California	\$500,000	n/a	April 1, 2019
New Mexico	\$100,000	n/a	July 1, 2019	Massachusetts	\$500,000	100	October 1, 2017
North Carolina	\$100,000	200	November 1, 2018	Ohio	\$500,000	n/a	January 1, 2018, other rules apply
North Dakota	\$100,000	n/a	October 1, 2018	Texas	\$500,000	200	November 1, 2018



IL CAIN PUO  
SOSTIUIRE L'EIN  
SE LA MERCE E'  
DESTINATA A UN  
RESIDENTE

## EIN PER L'IMPORTAZIONE

Al momento dell'importazione di beni il Custom Broker incaricato di espletare le pratiche doganali richiede all'importatore (proprietario della merce) di fornire il proprio numero EIN. Se non si è in possesso di un EIN, in quanto non si detiene una stabile organizzazione, lo stesso Broker, di solito richiede, per conto dell'impresa un CAIN (**Customs Assigned Importer Number**).

### ATTENZIONE

In caso di importazione mediante un CAIN, dovrà essere indicato un destinatario **RESIDENTE** negli Stati Uniti, quindi dotato di EIN.

Nel caso in cui la merce abbia come destinazione il magazzino dello spedizioniere o di altro operatore (in attesa di essere venduta), si dovrà ottenere un EIN. Si rammenta che la semplice disponibilità di merce sul territorio costituisce un «*nexus*» ai fini delle Sales Taxes.

# CERTIFICATI DI ESENZIONE

I certificati di esenzione vengono rilasciati dai singoli stati ad aziende e organizzazioni e attestano che il richiedente è esente da imposta o che sta acquistando un articolo con l'intento di utilizzarlo in un modo che è ritenuto, dalla legislazione di quello stato, esente da imposta sulle vendite.



Certificati di  
esenzione  
“usage – based “

- Certificati «Reseller»– utilizzati per l'acquisto di beni che si intende rivendere
- Certificati «Manufacturing» – utilizzati per l'acquisto di beni da utilizzare in una produzione di beni destinati alla rivendita
- Agente Governativo – utilizzato per l'acquisto di beni da impiegare in un'attività governativa



Certificati di  
esenzione  
“entity - based“

Per le entità autorizzate ad acquistare beni in esenzione per il proprio uso.

- Governo federale
- Governo dello Stato
- Enti locali
- Certificati di esenzione fiscale o enti senza scopo di lucro



# ALIQUEUTE NEI VARI STATI

## STATE + LOCAL

BATINI COLOMBO SAOTTINI

State	State Tax Rate	Rank	Avg. Local Tax Rate	Combined Rate	Rank	Max Local Tax Rate	State	State Tax Rate	Rank	Avg. Local Tax Rate	Combined Rate	Rank	Max Local Tax Rate
Alabama	4.00%	40	5.22%	9.22%	4	7.50%	Missouri	4.23%	39	3.96%	8.18%	14	5.63%
Alaska	0.00%	46	1.76%	1.76%	46	7.50%	Montana	0.00%	46	0.00%	0.00%	47	0.00%
Arizona	5.60%	28	2.80%	8.40%	11	5.60%	North Carolina	4.75%	35	2.22%	6.97%	26	2.75%
Arkansas	6.50%	9	2.97%	9.47%	3	5.13%	North Dakota	5.00%	33	1.86%	6.86%	29	3.50%
California	7.25%	1	1.41%	8.66%	9	2.50%	New Hampshire	0.00%	46	0.00%	0.00%	47	0.00%
Colorado	2.90%	45	4.75%	7.65%	16	8.30%	New Jersey	6.63%	8	-0.03%	6.60%	30	3.31%
Connecticut	6.35%	12	0.00%	6.35%	33	0.00%	New Mexico	5.13%	32	2.69%	7.82%	15	4.13%
D.C.	6.00%	-17	0.00%	6.00%	-38	0.00%	New York	4.00%	40	4.52%	8.52%	10	4.88%
Delaware	0.00%	46	0.00%	0.00%	47	0.00%	Nebraska	5.50%	29	1.43%	6.93%	28	2.50%
Florida	6.00%	17	1.05%	7.05%	23	2.50%	Nevada	6.85%	7	1.47%	8.32%	12	1.65%
Georgia	4.00%	40	3.31%	7.31%	19	5.00%	Ohio	5.75%	27	1.42%	7.17%	21	2.25%
Hawaii	4.00%	40	0.44%	4.44%	45	0.50%	Oklahoma	4.50%	36	4.44%	8.94%	7	7.00%
Idaho	6.00%	17	0.03%	6.03%	37	3.00%	Oregon	0.00%	46	0.00%	0.00%	47	0.00%
Illinois	6.25%	13	2.83%	9.08%	6	10.00%	Pennsylvania	6.00%	17	0.34%	6.34%	34	2.00%
Indiana	7.00%	2	0.00%	7.00%	24	0.00%	Rhode Island	7.00%	2	0.00%	7.00%	24	0.00%
Iowa	6.00%	17	0.94%	6.94%	27	1.00%	South Carolina	6.00%	17	1.46%	7.46%	17	3.00%
Kansas	6.50%	9	2.18%	8.68%	8	4.00%	South Dakota	4.50%	36	1.90%	6.40%	32	4.50%
Kentucky	6.00%	17	0.00%	6.00%	38	0.00%	Tennessee	7.00%	2	2.53%	9.53%	1	2.75%
Louisiana	4.45%	38	5.07%	9.52%	2	7.00%	Texas	6.25%	13	1.94%	8.19%	13	2.00%
Maine	5.50%	29	0.00%	5.50%	42	0.00%	Utah	6.10%	16	1.08%	7.18%	20	2.95%
Massachusetts	6.25%	13	0.00%	6.25%	35	0.00%	Virginia	5.30%	31	0.35%	5.65%	41	0.70%
Maryland	6.00%	17	0.00%	6.00%	38	0.00%	Vermont	6.00%	17	0.22%	6.22%	36	1.00%
Michigan	6.00%	17	0.00%	6.00%	38	0.00%	West Virginia	6.00%	17	0.41%	6.41%	31	1.00%
Minnesota	6.88%	6	0.58%	7.46%	18	2.00%	Washington	6.50%	9	2.71%	9.21%	5	4.00%
Mississippi	7.00%	2	0.07%	7.07%	22	1.00%	Wisconsin	5.00%	33	0.46%	5.46%	43	1.75%
							Wyoming	4.00%	40	1.34%	5.34%	44	2.00%



# PERIODICITA' DEGLI ADEMPIMENTI

Le scadenze per i versamenti e le relative dichiarazioni Sales Tax variano da stato a stato, ma generalmente gli stati prevedono pagamenti e dichiarazioni (reporting)

- **mensili** - entro il 20<sup>mo</sup> o l'ultimo giorno del mese successivo al mese di riferimento),
- **trimestrali** (entro il 20<sup>mo</sup> o l'ultimo giorno del mese successivo al trimestre di riferimento)
- o **annuali** (entro il 20 o il 31 Gennaio dell'anno successivo all'anno di riferimento).

Nel caso in cui il giorno stabilito per la scadenza cade di Sabato, di Domenica o in un giorno festivo, solitamente il pagamento è considerato tempestivo se effettuato entro il giorno lavorativo immediatamente successivo.



LE SOGLIE PER LA DETERMINAZIONE DELLA PERIODICITA SONO MOLTO BASSE (POCHE CENTINAIA DI DOLLARI) E VARIANO DA STATO A STATO

# SANZIONI OMESSA DICHIARAZIONE E/O VERSAMENTO

BATINI COLOMBO SAOTTINI

STATO	OMESSA DICHIARAZIONE	OMESSO VERSAMENTO	STATO	OMESSA DICHIARAZIONE	OMESSO VERSAMENTO
ALABAMA	10%	10%	NEBRASKA	10%	10%
ARIZONA	4,5%/mese - max 25%	0,5%/mese - max 10%	NEVADA	10%	10%
ARKANSAS	5%/mese - max 35%	5%/mese - max 35%	NEW JERSEY	100\$ + 5%/mese - max 25%	5%
CALIFORNIA	10%	10%	NEW MEXICO	2%/mese - max 20%	2%/mese - max 20%
COLORADO	10% + 0,5%/mese - max 18%	10% + 0,5%/mese - max 18%	NEW YORK	10% entro 30gg + 1%/mese oltre 30gg max 30%	10% entro 30gg + 1%/mese oltre 30gg max 30%
CONNECTICUT	15%	15%	NORTH CAROLINA	5% entro 30gg + 5%/mese oltre 30gg max 25%	10%
DISTRICT OF COLUMBIA	5%/mese - max 25%	5%/mese - max 25%	NORTH DAKOTA	5%/mese - max 25%	5%
FLORIDA	10%	10%	OHIO	10%	10%
GEORGIA	5%/mese - max 25%	5%/mese - max 25%	OKLAHOMA	25% se non si adempie entro 10 giorni dalla richiesta	10% se non si adempie entro 15 giorni dalla richiesta
HAWAII	5%/mese - max 25%	5%/mese - max 25%	PENNSYLVANIA	5%/mese - max 25%	3%/mese - max 18%
IDAHO	5%/mese - max 25%	5%/mese - max 25%	RHODE ISLAND	10%	10%
ILLINOIS	2% - max 250\$	2% entro 30 gg; 10% tra i 31 e i 90 gg; 15% tra i 91 e i 180; 20% oltre i 180gg.	SOUTH CAROLINA	5% entro 30gg + 5%/mese oltre 30gg max 25%	0,5% entro 30gg + 0,5%/mese oltre 30gg max 25%
INDIANA	10%	10%	SOUTH DAKOTA	10%	NA
IOWA	10%	5%	TENNESSEE	5%/mese - max 25%	5%/mese - max 25%
KANSAS	1%/mese - max 24%	1%/mese - max 24%	TEXAS	5% entro 30gg + 5%/mese oltre 30gg	5% entro 30gg + 5%/mese oltre 30gg
KENTUCKY	2%/mese - max 20%	2%/mese - max 20%	UTAH	10%	10%
LOUISIANA	5%/mese - max 25%	5%/mese - max 25%	VERMONT	5%/mese - max 25%	5%/mese - max 25%
MAINE	10%	1%/mese - max 25%	VIRGINIA	6%/mese - max 30%	6%/mese - max 30%
MARYLAND	NA	10%	WASHINGTON	5% se non inviata entro la data indicata, 15% se e' omesso anche il versamento, incrementata al 25% se non versata entro 30% dalla data indicata	9% se non versata entro la data indicata, 19% se non versata entro il mese successivo, incrementata al 29% se non versata entro il secondo mese successivo
MASSACHUSETTS	1%/mese - max 25%	1%/mese - max 25%	WEST VIRGINIA	5%/mese - max 25%	0,5%/mese - max 25%
MICHIGAN	5% entro 60gg + ulteriore 5% oltre 60gg - max 25%	5% entro 60gg + ulteriore 5% oltre 60gg - max 25%	WISCONSIN	5%/mese - max 25%	5%/mese - max 25%
MINNESOTA	5%	5%/mese - max 15%	WYOMING	\$10 (\$25 se non inviata entro 30 giorni dall' avviso)	10%
MISSISSIPPI	10%	10% alla prima violazione; 15% alla seconda violazione; 25% alla terza violazione; 50% alle violazioni successive			
MISSOURI	5%/mese - max 25%	5%			

# VOLUNTARY DISCLOSURE

In caso di «*late registration*» e «*late filing*» si consiglia di considerare con professionisti specializzati la convenienza alla sottoscrizione di un «*Voluntary Disclosure Agreement*» (**VDA**). Le regole per aderire a questi accordi variano da stato a stato, ma solitamente garantiscono, una volta sottoscritti, un'adeguata protezione per il passato sia in termini di compliance ai dettami imposti dall'IRS sia per quanto riguarda eventuali risvolti penali.

## **Tax Amnesty Programs**

Occasionalmente gli Stati introducono programmi di amnistia limitati in base ai quali i contribuenti non registrati possono volontariamente provvedere alla registrazione senza ripercussioni. Sebbene non sia inclusivo come un VDA, può essere un approccio praticabile e più efficace in termini di costi, grazie alla riduzione delle sanzioni e gli interessi. Ma l'adesione va valutata con molta attenzione in quanto in alcuni casi potrebbe rivelarsi addirittura controproducente.



SE SI E' IN  
RITARDO I VDA  
POTREBBERO  
ESSERE LA  
SOLUZIONE

# LEGGI SULL'IMPOSTA DI CONSUMO USE TAX NOTICE & REPORT

BATINI COLOMBO SAOTTINI



Le leggi degli stati sulle imposte d'uso che impongono obblighi di “*rilevazione e segnalazione*” richiedono che i rivenditori che non hanno un *nexus* in uno stato (spesso indicato negli statuti come “*non-collecting resellers*”) rispettino rigorosi requisiti di segnalazione per garantire che i loro acquirenti paghino l'imposta d'uso.

In altri termini, con le leggi sul «*notice & report*», gli stati hanno trovato un modo per aggirare il precedente giurisprudenziale sul *nexus*.

Gli Stati con un'imposta sulle vendite hanno generalmente leggi corrispondenti sull'imposta d'uso.

Se un acquirente in uno stato acquista un articolo da un rivenditore fuori dallo stato e non viene addebitata l'imposta sulle vendite, tale acquirente dovrebbe pagare l'imposta d'uso allo stato. Tuttavia, l'applicazione di questo principio è estremamente difficile.

# COME FUNZIONANO LE LEGGI “NOTICE & REPORT”

BATINI COLOMBO SAOTTINI

Le leggi “notice & report” differiscono leggermente da stato a stato, ma in generale i “non-collecting resellers” le cui vendite lorde nello stato raggiungono una certa soglia sono tenuti a :

- ✓ Comunicare all’acquirente, anche attraverso i loro siti web, che sugli acquisti potrebbe essere dovuta l’imposta d’uso
- ✓ Comunicare ai loro clienti ad ogni transazione che sulla stessa potrebbe essere dovuta l’imposta d’uso
- ✓ Inviare un avviso almeno una volta l’anno ai loro clienti che hanno speso più di un certo importo e ricordando loro che devono versare l’imposta d’uso
- ✓ Inviare una «dichiarazione» annuale allo stato di riferimento riportando le informazioni sugli acquirenti debitori dell’imposta d’uso

Tutto ciò richiede ai rivenditori di aggiornare periodicamente siti web, *templates* delle fatture, organizzare le mailing list, implementare una registrazione avanzata delle transazioni e l’invio di moduli fiscali a categorie di acquirenti.

Gli Stati hanno intenzionalmente reso difficile questo processo al fine di incoraggiare i rivenditori a riscuotere le *sales taxes*.

Attualmente 11 stati hanno imposto leggi «notice & report», anche se solo 6 hanno introdotto penalità specifiche per i “non-collecting resellers” che non rispettano dette norme.



## STATI CHE HANNO ADOTTATO LEGGI “NOTICE & REPORT”

I seguenti stati hanno introdotto una norma sull'obbligo di rendicontazione per i *Remote Sellers*:

**Alabama, Colorado, Georgia, Kentucky, Louisiana, Oklahoma, Pennsylvania, Rhode Island, South Carolina, South Dakota, Tennessee, Vermont e Washington.**

Si prevede che altri stati li seguiranno. Ciascuno di questi stati adotta regole di segnalazione e rendicontazione diverse.

Ad esempio, alcuni richiedono la segnalazione di ogni transazione, altri richiedono anche estratti conto annuali riepilogativi degli acquisti e report annuali contenenti informazioni sui clienti.

In molti di questi stati, l'obbligo di segnalazione e dichiarazione dell'imposta d'uso è richiesto solo se il *Remote Seller* raggiunge una soglia specifica di vendite annuali. Ad esempio, la legge *Notice & Report* del Colorado si applica ai *Remote Sellers* che realizzano più di \$ 100.000 all'anno in vendite in Colorado e non riscuotono nello stesso stato la Sales Tax.



# INCOME TAX

## DICHIARAZIONE ANNUALE

Avendo ottenuto un EIN, che ricordiamo viene rilasciato dall'IRS, quindi un'autorità federale, il richiedente avrà l'obbligo di predisporre ed inviare, in ogni caso, la dichiarazione annuale dei redditi, seppur con finalità di solo reporting. La dichiarazione non prevedrà la liquidazione delle imposte sul reddito, in quanto per effetto della Convenzione Italia-USA per evitare le doppie imposizioni, nel caso in cui non si configuri l'esistenza di una stabile organizzazione, e ricordiamo non sempre il nexus configura l'esistenza di una Permanent Establishment ai fini convenzionali, i redditi si considerano prodotti, e quindi soggetti a tassazione, nel paese di residenza fiscale del percettore, nel nostro caso specifico l'Italia.

La dichiarazione dei redditi andrà quindi presentata, in sostanza, solo per comunicare l'applicazione della Convenzione sopra richiamata.



AVENDO UN EIN SI E' OBBLIGATI A  
PRESENTARE LA DICHIARAZIONE DEI  
REDDITI, SEPPUR A ZERO

# COME

## POSSIAMO AIUTARTI

Siamo presenti negli Stati Uniti con nostre sedi a New York, Miami e Seattle con un team di circa 50 professionisti esperti. Assistiamo imprese di medie e grandi dimensioni, nonché gruppi Italiani supportandoli nei loro processi di insediamento mediante subsidiaries e nella successiva gestione completa della contabilità, delle dichiarazioni fiscali, del bilancio e della gestione amministrativa del personale in loco oltre ad assicurare loro la piena compliance con le regole locali. Tutto attraverso il nostro modello di business che prevede un solo punto di riferimento: la nostra sede italiana.

BATINI COLOMBO SAOTTINI

Commercialisti  
Consulenti del Lavoro  
Avvocati



44 paesi  
440 professionisti  
1 solo riferimento

## Contact Us



0363 360254



**Riccardo Saottini**

Dottore Commercialista e Revisore Contabile

*Managing Partner*



info@studio-bcs.com



www.studio-bcs.com