



ASSOLOMBARDA

GIUSEPPE BRUSA CPA LLC

G.C. CONSULTANTS INC.

NOVITÀ FISCALI per le imprese italiane con filiali in USA e riflessi sulle politiche di ***TRANSFER PRICING.***

Milano, 24 febbraio 2026

Quadro Macroeconomico

Introduzione al mercato statunitense



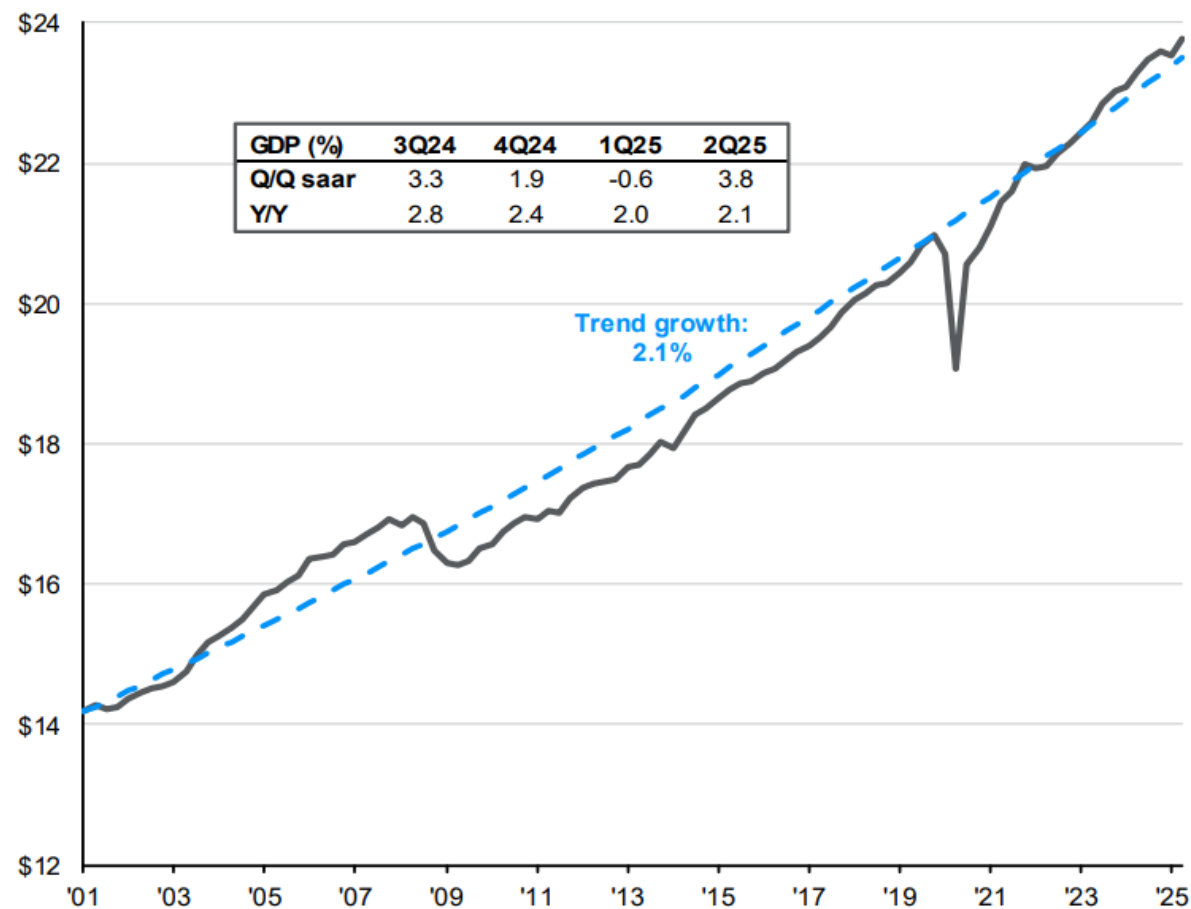
Quadro Macroeconomico

Introduzione al mercato statunitense

1. Crescita Economica e Composizione del PIL degli Stati Uniti

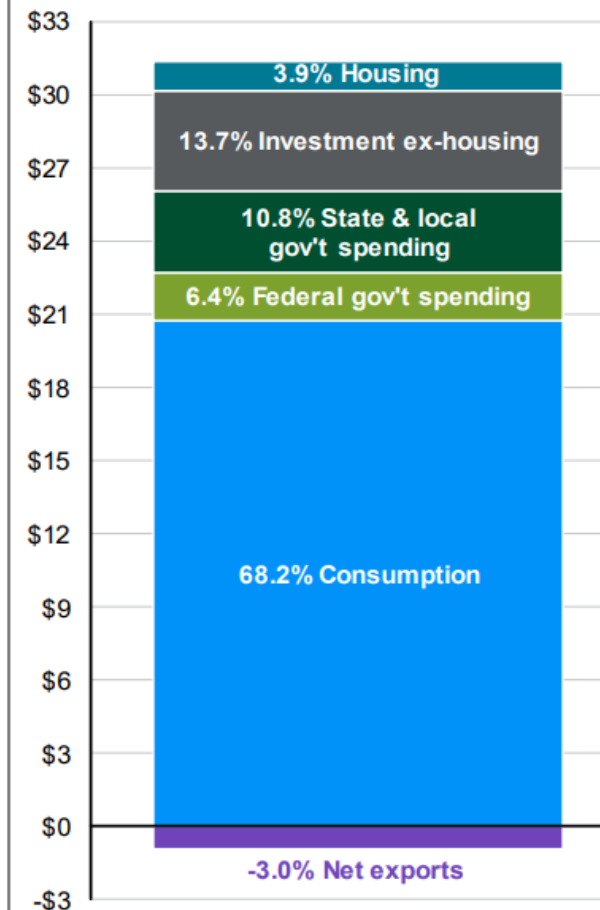
Real GDP

Trillions of chained (2017) dollars, seasonally adjusted at annual rates



Components of GDP

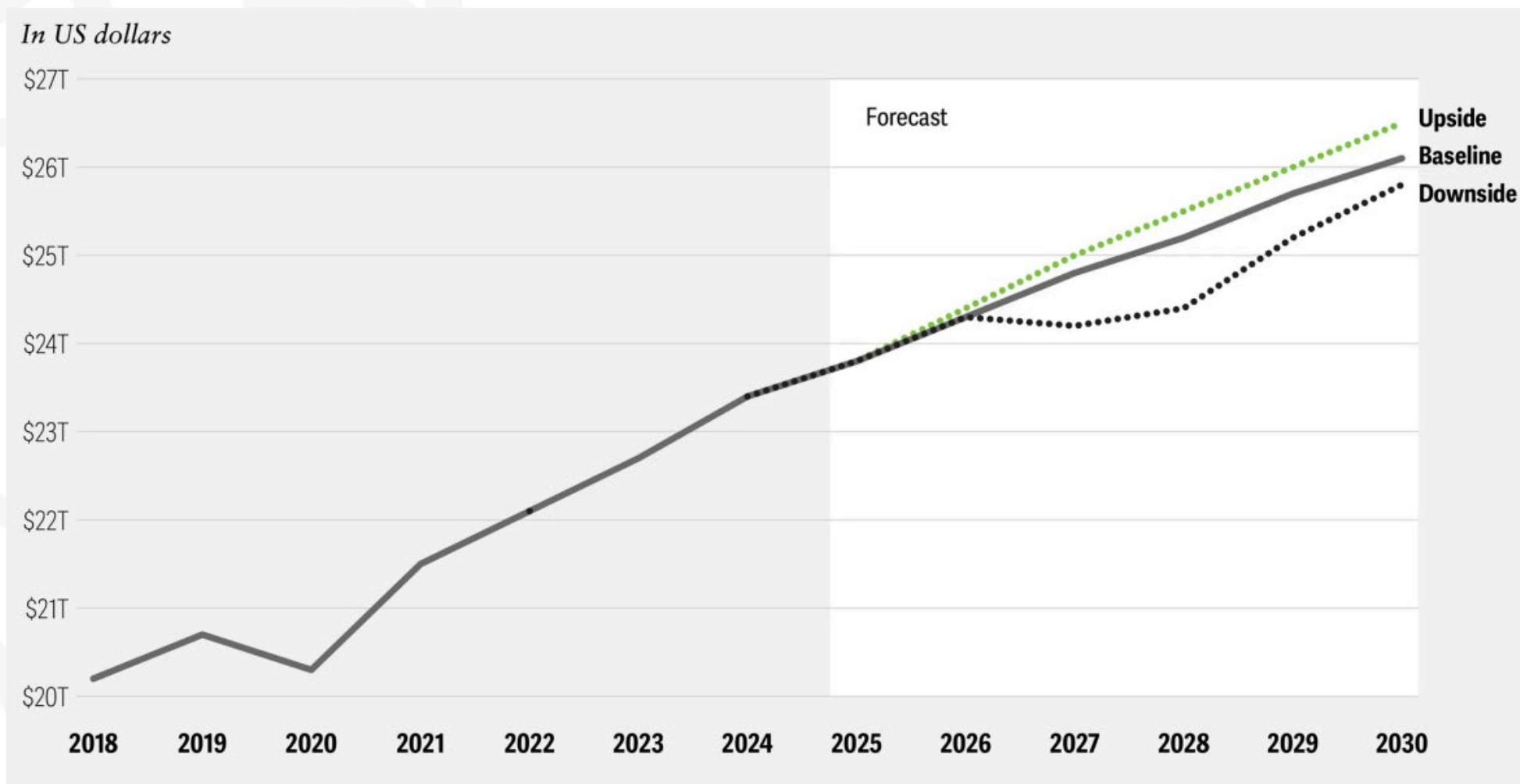
2Q25 nominal GDP, USD trillions



Quadro Macroeconomico

Introduzione al mercato statunitense

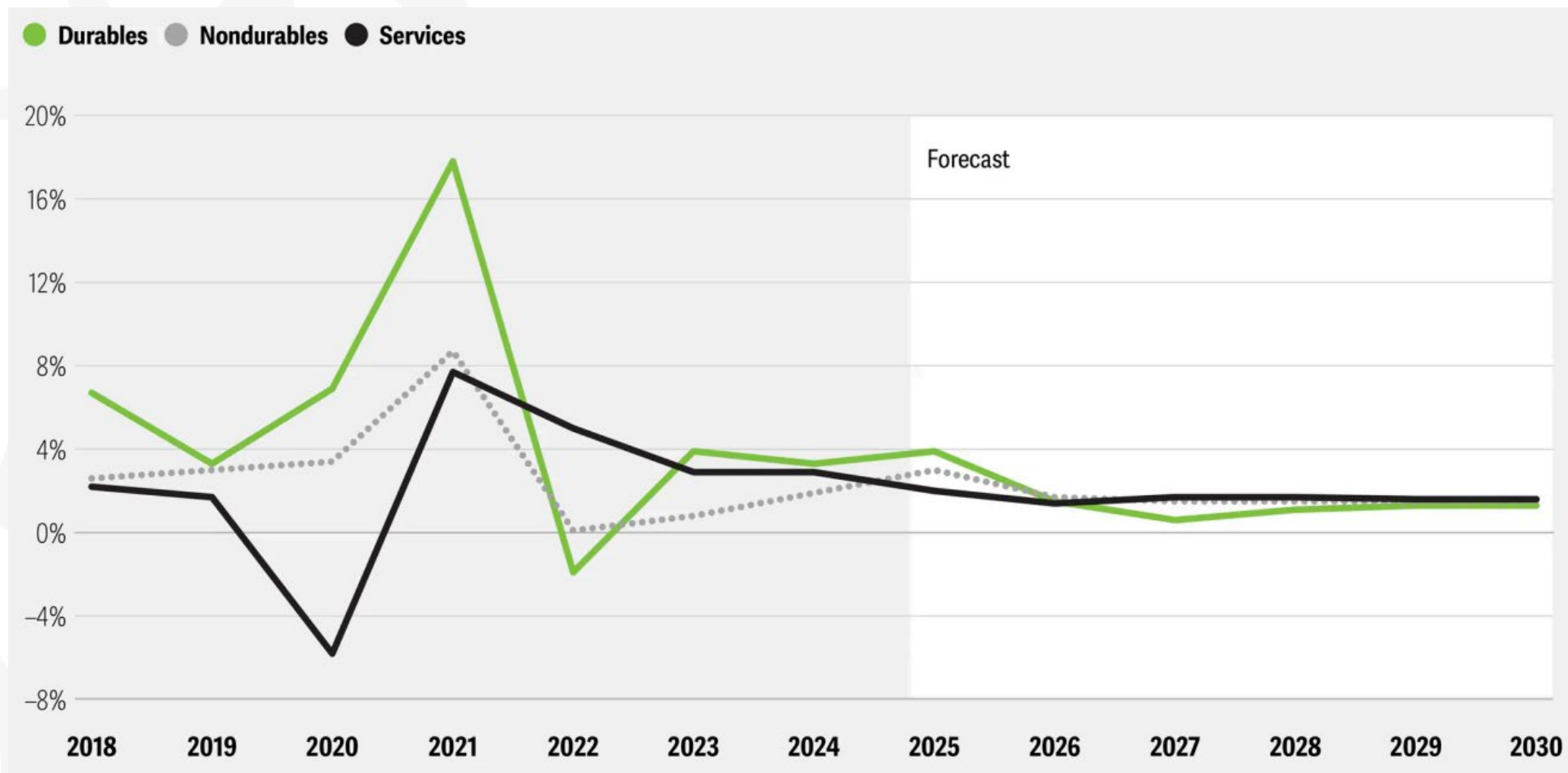
2. PIL reale e Tre diversi scenari di previsione



Quadro Macroeconomico

Introduzione al mercato statunitense

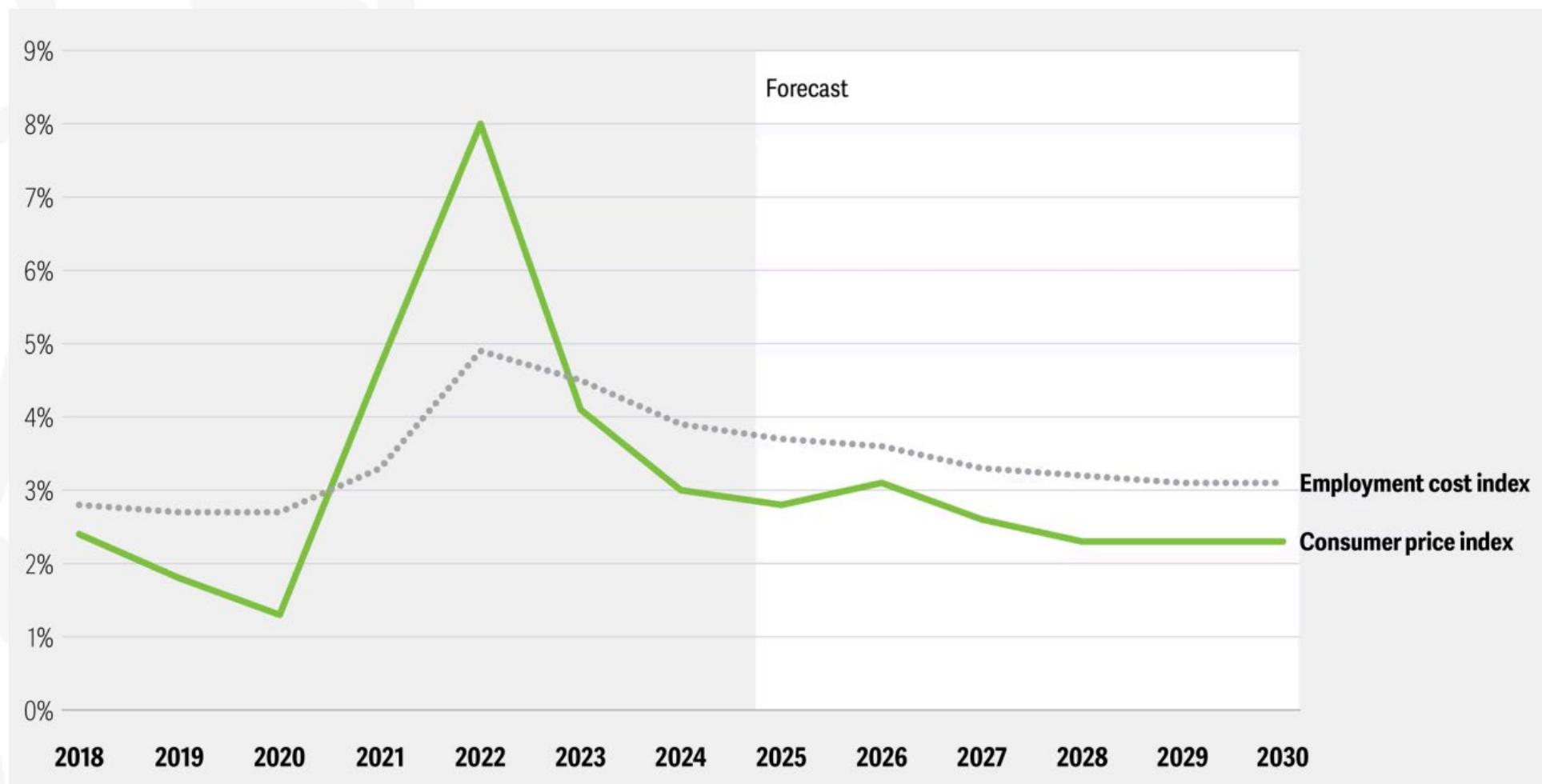
3. Crescita della Spesa per consumi (% di variazione)



Quadro Macroeconomico

Introduzione al mercato statunitense

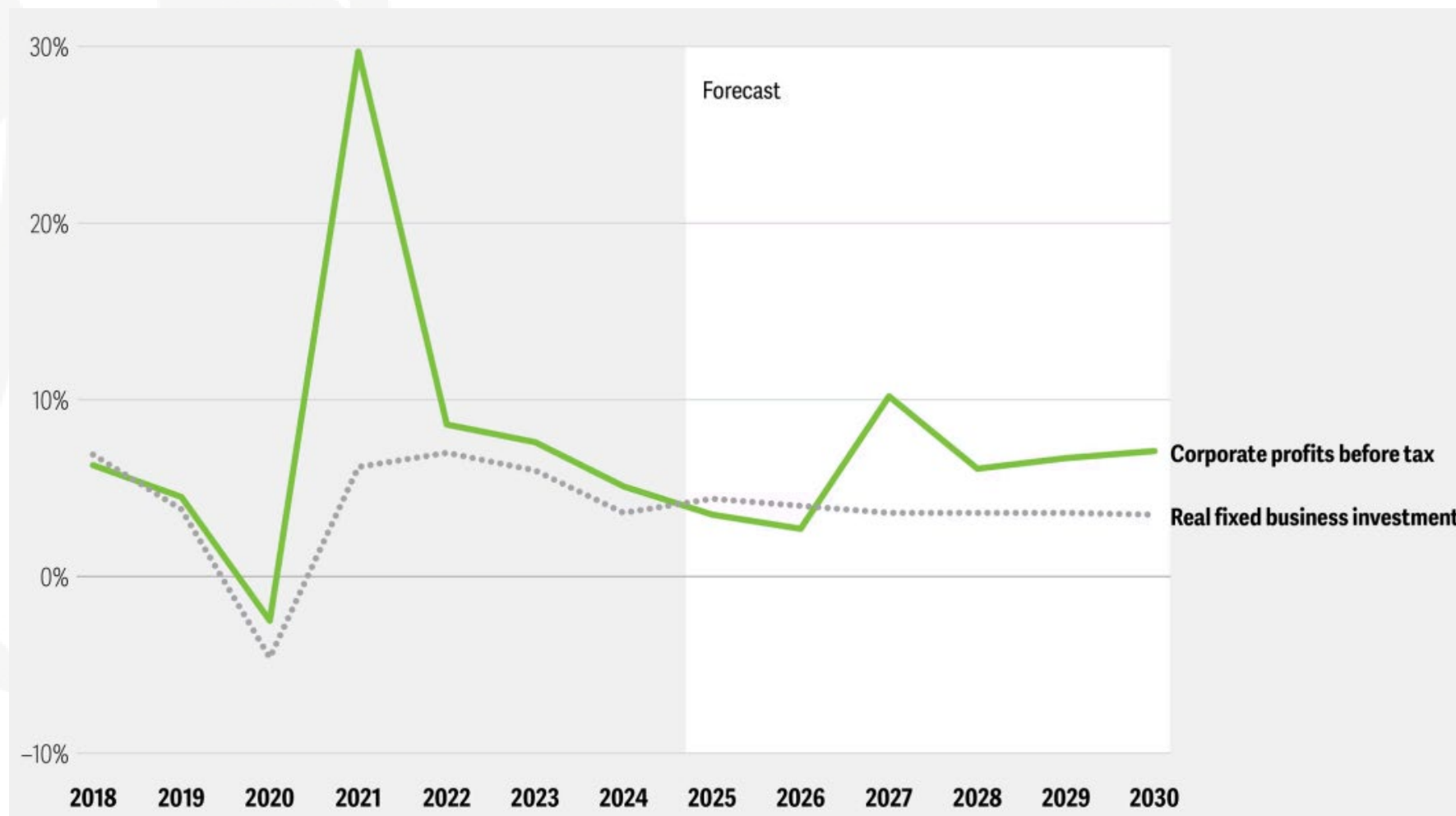
4. Tasso di Inflazione (% di variazione)



Quadro Macroeconomico

Introduzione al mercato statunitense

5. Investimenti delle imprese (% di variazione)



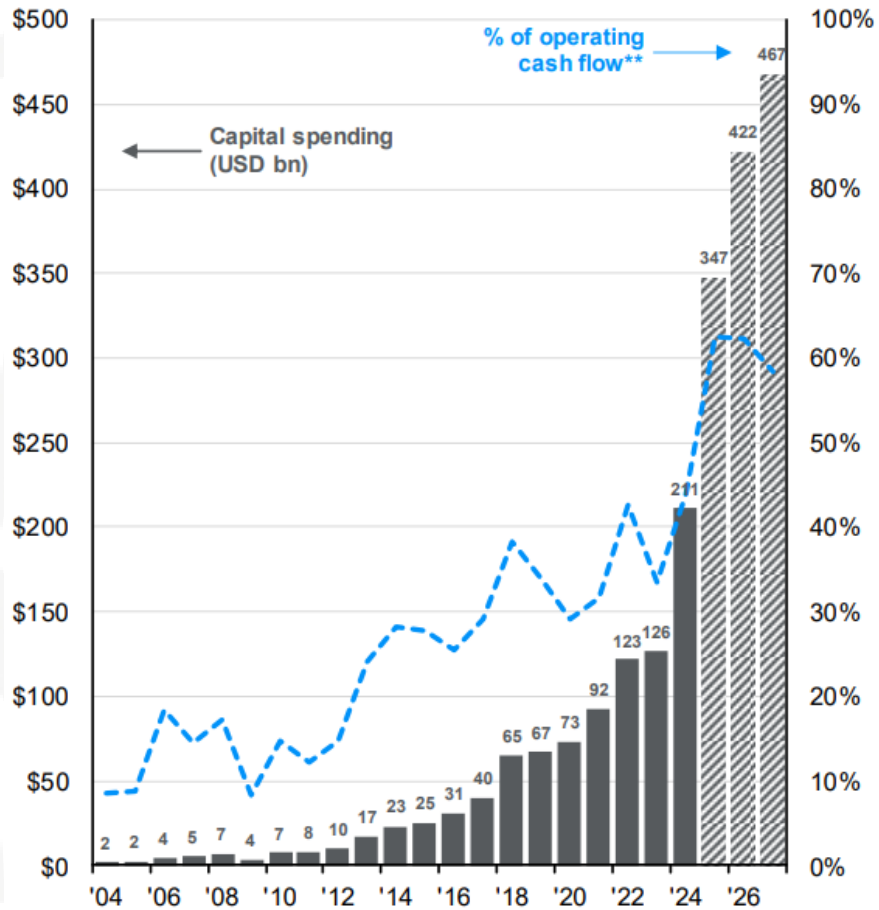
Quadro Macroeconomico

Introduzione al mercato statunitense

6. Produttività ed industria tecnologica

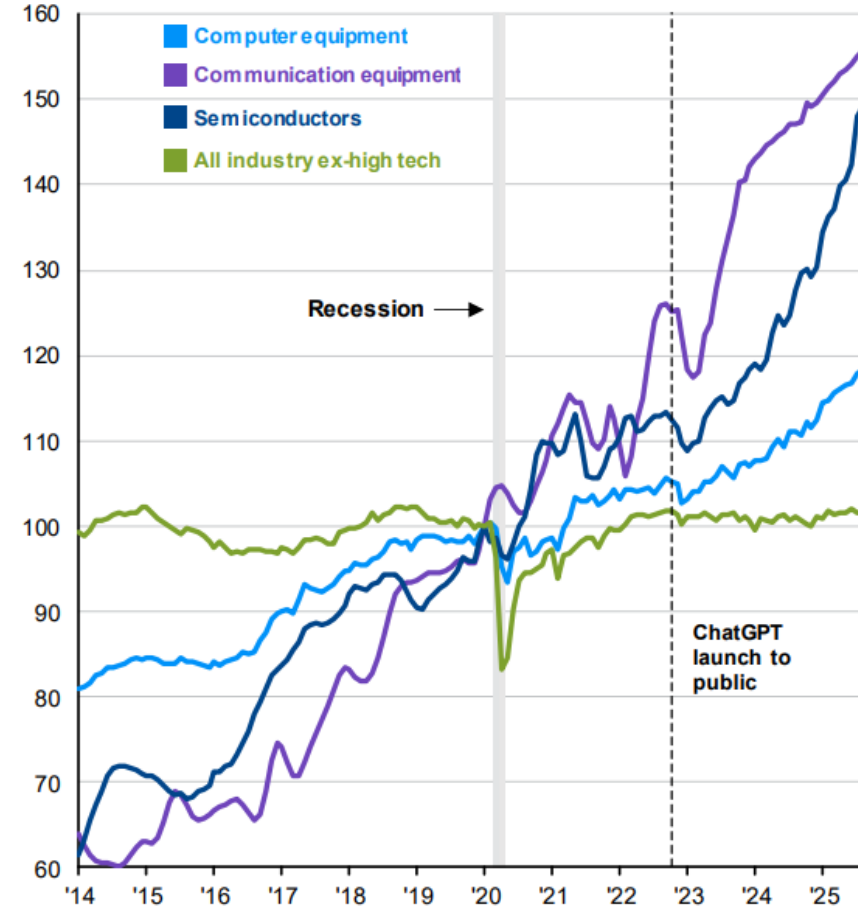
Capex from the major AI hyperscalers*

USD billions; Alphabet, Amazon (AWS), Meta, Microsoft, Oracle



U.S. industrial production of high tech industries

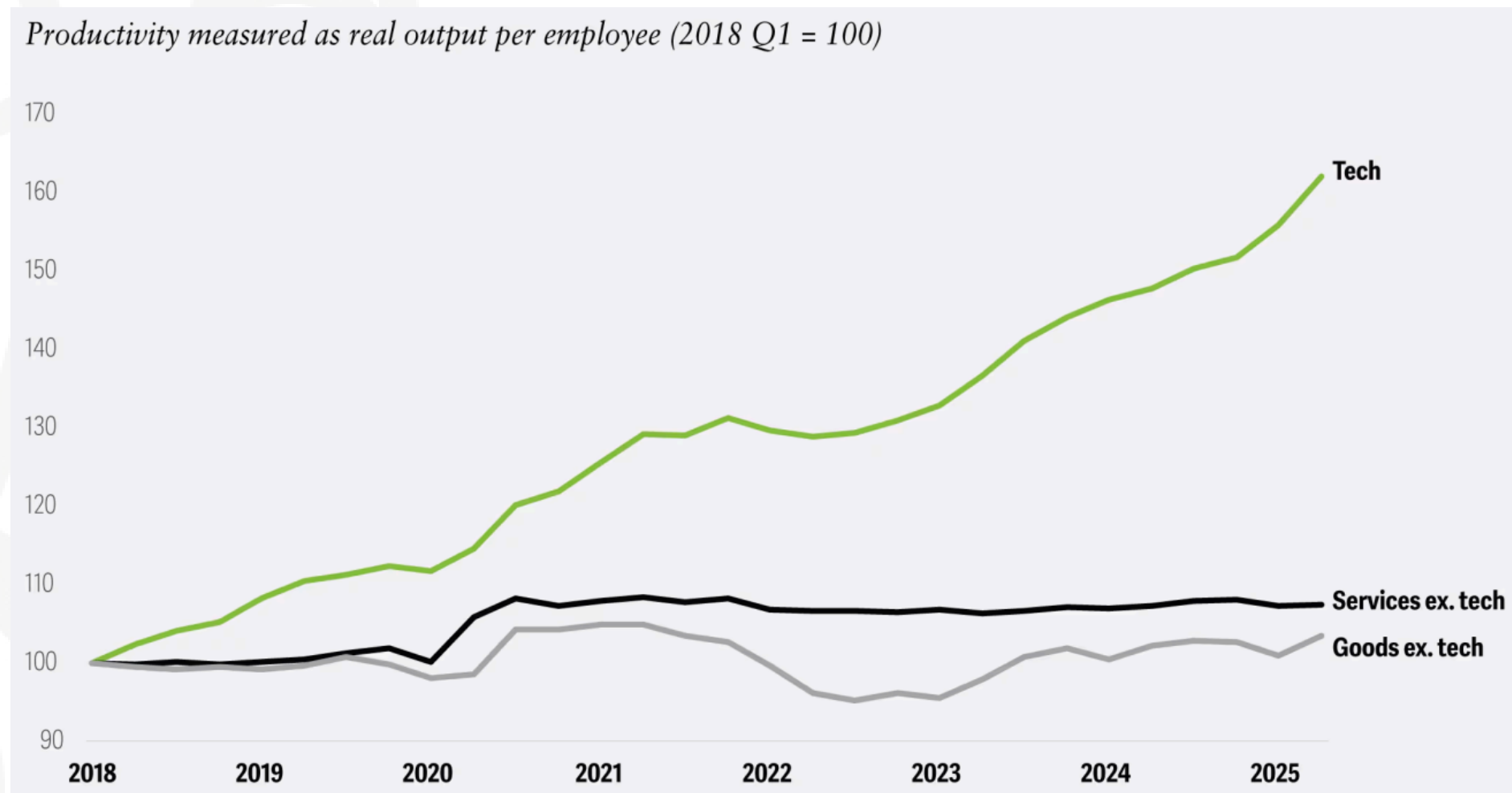
Indexed to 100 in Jan 2020



Quadro Macroeconomico

Introduzione al mercato statunitense

6a. Produttività ed industria tecnologica



Quadro Macroeconomico

Introduzione al mercato statunitense

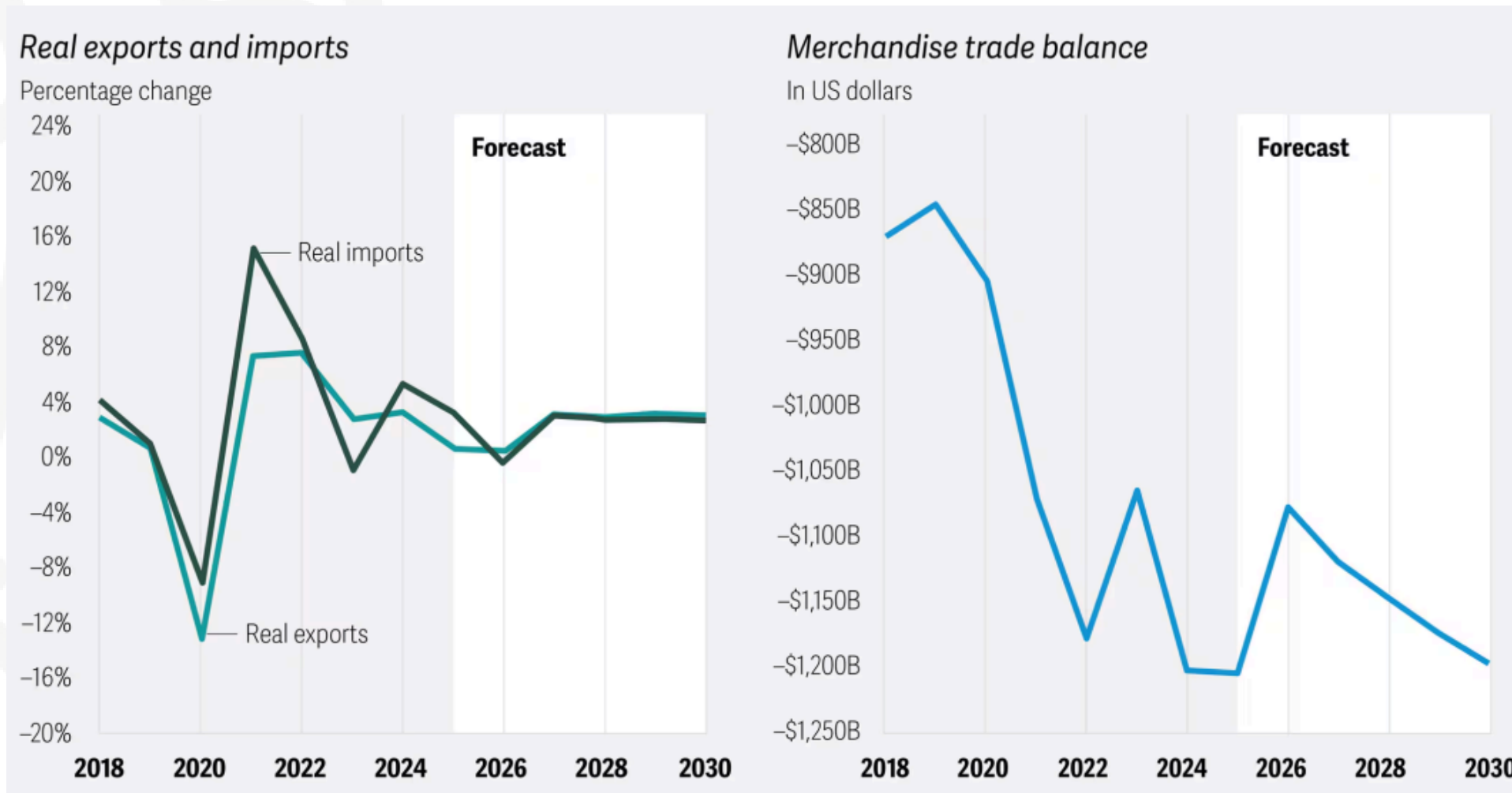
7. Rendimenti e Valutazioni per Settore

	Energy	Materials	Financials	Industrials	Cons. Disc.	Tech.	Comm. Services*	Real Estate	Health Care	Cons. Staples	Utilities	S&P 500 Index
S&P weight	2.9%	1.8%	13.5%	8.3%	10.5%	34.8%	10.1%	1.9%	8.9%	4.9%	2.3%	100.0%
Russell Growth weight	0.3%	0.3%	6.2%	5.9%	13.2%	52.6%	11.5%	0.4%	6.8%	2.4%	0.3%	100.0%
Russell Value weight	5.9%	4.1%	22.6%	13.1%	7.7%	10.5%	8.1%	4.2%	11.7%	7.6%	4.5%	100.0%
QTD return	6.2	3.1	3.2	5.0	9.5	13.2	12.0	2.1	3.8	-2.4	7.6	8.1
YTD return	7.0	9.3	12.8	18.4	5.3	22.3	24.5	5.3	2.6	3.9	17.7	14.8
Beta to S&P 500	1.2	1.1	1.1	1.1	1.2	1.2	1.1	0.9	0.7	0.6	0.5	1.0
Correl. to Treas. yields	-0.2	-0.6	-0.5	-0.5	-0.2	-0.3	-0.1	-0.8	-0.7	-0.6	-0.4	-0.5
Foreign % of sales	36.7	52.0	28.1	34.2	35.1	55.5	49.1	16.8	32.7	39.7	1.8	41.8
NTM earnings growth	7.8%	13.7%	10.3%	14.6%	10.0%	21.0%	10.5%	4.3%	10.2%	5.2%	8.4%	12.7%
20yr med.	7.8%	11.1%	12.0%	11.9%	14.3%	12.0%	8.7%	6.9%	8.3%	6.9%	4.7%	10.4%
Forward P/E ratio	15.2x	20.1x	16.8x	24.5x	29.3x	30.4x	21.3x	17.3x	16.8x	21.3x	18.7x	22.8x
20yr avg.	13.6x	15.5x	12.8x	16.7x	20.3x	18.5x	18.8x	17.3x	15.1x	17.8x	15.9x	16.1x
Dividend yield	3.5%	1.9%	1.8%	1.5%	1.8%	0.6%	0.9%	3.7%	2.2%	2.7%	2.9%	1.5%
20yr avg.	2.9%	2.3%	2.3%	2.2%	1.7%	1.2%	2.0%	3.7%	2.0%	2.9%	3.8%	2.1%

Quadro Macroeconomico

Introduzione al mercato statunitense

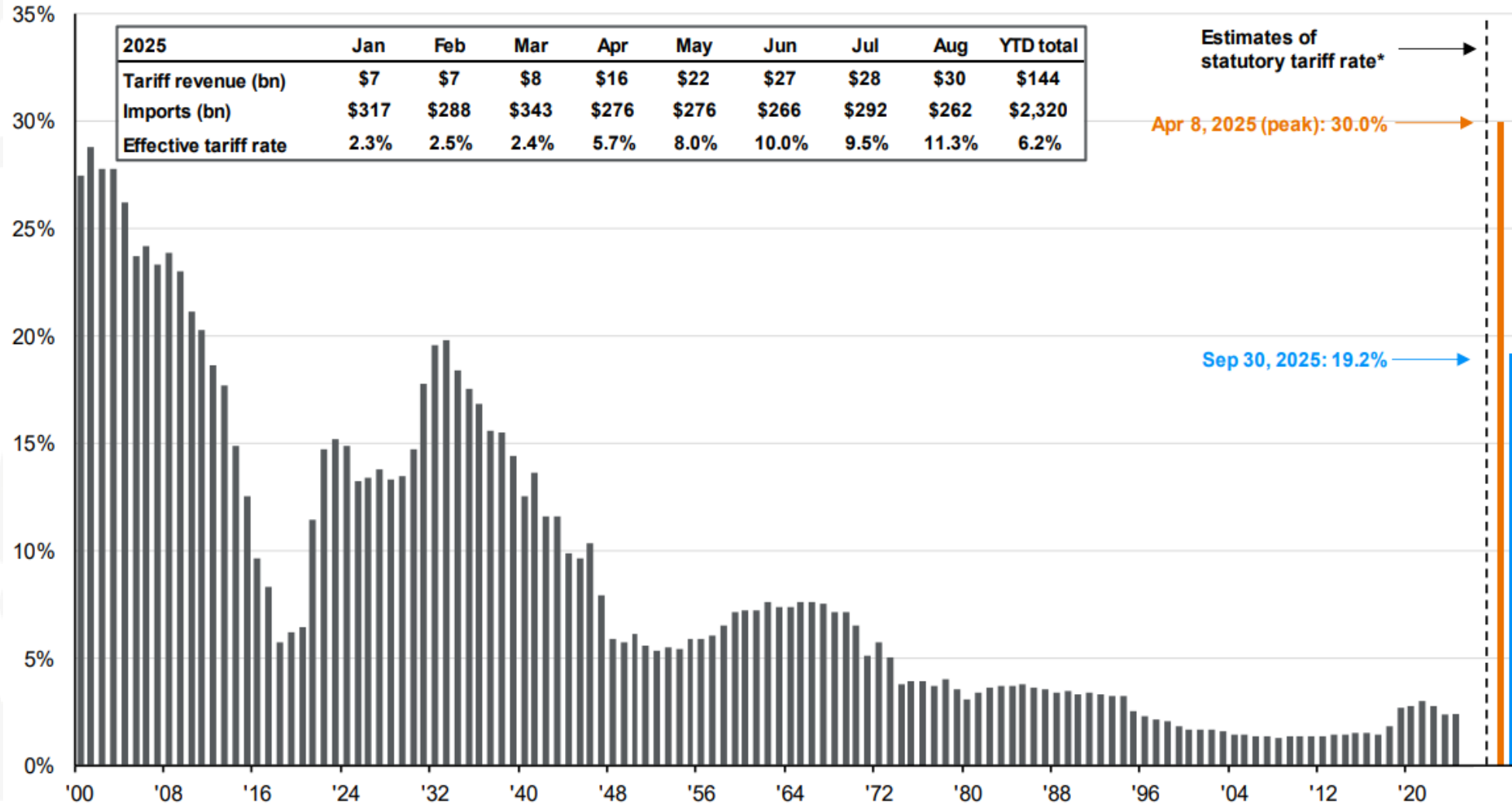
8. Commercio con l'Estero



Quadro Macroeconomico

Introduzione al mercato statunitense

9. Aliquota media dei dazi statunitensi (rapporto tra il totale dei dazi riscossi e il valore totale delle merci importate)



Le Forme Societarie negli Stati Uniti

Corporation (equiparabile a SpA, SApA, Srl, Ssrl)

Principali caratteristiche:

- 1) Responsabilita' limitata per gli azionisti
- 2) Nessun limite al numero o al tipo di azionisti
- 3) Possibilità di emettere più classi di azioni
- 4) Esistenza perpetua e una struttura gestionale formale
- 5) Ideale per raccolta capitale e/o quotazione in borsa

Le Forme Societarie negli Stati Uniti

Partnership (equiparabile a SS, SNC, SAPA)

Partnership → entità commerciale con due o più membri

Principali caratteristiche:

- 1) Comproprietà
- 2) Fine di lucro
- 3) Possibilità di essere strutturata come:
 - A) Società in nome collettivo (*General partnership*): tutti i soci hanno diritti di gestione e responsabilità illimitata;
 - B) Società in accomandita semplice (*Limited Partnership*): almeno un socio con responsabilità illimitata e gli altri soci responsabilità limitata al loro investimento;
 - C) Limited Liability Partnership (LLP): responsabilità limitata a tutti i partners. Tale forma viene solitamente impiegata dalle società di servizi professionali, quali gli studi legali.

Le Forme Societarie negli Stati Uniti

Sole Proprietorship (impresa individuale)

La forma più semplice di attività commerciale, posseduta e gestita da una sola persona.

Principali caratteristiche:

- 1) Nessuna separazione giuridica tra l'entità giuridica e il proprietario persona fisica
- 2) L'imprenditore individuale è personalmente responsabile delle obbligazioni dell'Azienda
- 3) Nessun requisito legale formale per la creazione di un'impresa individuale
- 4) A seconda dello Stato/Località potrebbe tuttavia essere necessario registrar la reazione sociale od ottenere la licenza per operare.

Le Forme Societarie negli Stati Uniti

Limited Liability Company - LLC (equiparabile a Srl)

Forma societaria flessibile, costituita ai sensi della legge statale che combina le caratteristiche di tutti e tre le principali forme di società statunitensi.

Principali caratteristiche:

- 1) Personalità giuridica con responsabilità limitata dei soci;
- 2) Alcuna restrizione sul tipo di gestione dei soci o sul numero e tipo di proprietari.
- 3) Gestione affidata ai soci direttamente o ad amministratori nominati

La Tassazione Federale e Statale

CORPORATIONS

Ai fini fiscali possono essere suddivise in due tipi principali:

1) C – Corporation (modello standard di società)

è soggetta a tassazione federale con un'aliquota fissa attualmente pari al 21%, con la possibilità di doppia imposizione sugli utili distribuiti agli azionisti. Le perdite fiscali non sono trasferibili.

2) S – Corporation

Designazione fiscale speciale se soddisfatti determinati requisiti:

a) massimo numero di azionisti pari a 100

b) tutti gli azionisti devono essere cittadini o resident negli Stati Uniti

Trasparenza fiscale → tassazione in capo agli azionisti – evitare la doppia imposizione degli utili distribuiti

La Tassazione Federale e Statale

CORPORATIONS

Aliquota fiscale federale attualmente applicabile → 21%

Gli Stati applicano la loro tassazione sul reddito in aggiunta all'imposta federale (aliquote medie dal 5% al 10%).

Alcuni esempi:

New York – 6.50%-7.25%

New Jersey – 6.5%-11.5%

California – 8.84%

Florida – 5.5%

Texas – 0%

La Tassazione Federale e Statale

PARTNERSHIPS e LIMITED LIABILITY COMPANY

In via generale, i redditi, le detrazioni, le plusvalenze, le perdite fiscali e i crediti fiscali vengono trasferiti ai soci in base alla specifica quota di partecipazione. I soci riportano la loro quota di spettanza sugli utili della società nelle proprie dichiarazioni dei redditi, indipendentemente dal fatto che il reddito sia effettivamente distribuito.

I soci, anche se persone fisiche o giuridiche non cittadine/residenti negli Stati Uniti, sono tenuti a presentare la dichiarazione dei redditi negli Stati Uniti

Tali tipologie societarie «trasparenti» hanno la facoltà di eleggere il «*corporate status*», ossia essere trattate fiscalmente come una società di capitali, C o S – Corporation.

Invece, le C Corporations (Corporation-Corp., Incorporated-Inc., Limited-Ltd) sono automaticamente classificate come C Corporations e non hanno la possibilità di eleggere un trattamento fiscale diverso da quello a loro riservato.

La Tassazione Federale e Statale

SOLE PROPRIETORSHIP

Ai fini fiscali, tutte le entrate e le spese sono riportate nella dichiarazione dei redditi personale dell'individuo.

I profitti dell'impresa individuale sono soggetti sia all'imposta sul reddito che all'imposta sul lavoro autonomo.

2026 Tax Brackets and Federal Income Tax Rates | Tax Foundation

Tax Rate	For Single Filers	For Married Individuals Filing Joint Returns	For Heads of Households
10%	\$0 to \$12,400	\$0 to \$24,800	\$0 to \$17,700
12%	\$12,401 to \$50,400	\$24,801 to \$100,800	\$17,701 to \$67,450
22%	\$50,401 to \$105,700	\$100,801 to \$211,400	\$67,451 to \$105,700
24%	\$105,701 to \$201,775	\$211,401 to \$403,550	\$105,701 to \$201,775
32%	\$201,776 to \$256,225	\$403,551 to \$512,450	\$201,776 to \$256,200
35%	\$256,226 to \$640,600	\$512,451 to \$768,700	\$256,201 to \$640,600
37%	\$640,601 or more	\$768,701 or more	\$640,601 or more

La Tassazione Federale e Statale

La tassazione a livello Statale

Ogni stato americano può imporre le seguenti tasse:

- **Income Taxes** (sul reddito prodotto dalle società o persone fisiche);
- **Franchise Taxes**: sono imposte dovute per il privilegio di condurre attività commerciali in uno Stato e possono essere basate sul reddito o su altre basi (es. patrimonio netto) tassando soltanto quelle attività che sono attribuibili al medesimo Stato (*apportioned amount*).
- **Withholding Tax**: gli Stati americani applicano ritenute d'acconto simili sui pagamenti effettuati ai proprietari di quote societarie, se residenti in altri Stati. Gli Stati richiedono la presentazione di dichiarazioni fiscali per singole società o dichiarazioni di gruppo (combine o consolidate).

La Tassazione Federale e Statale

La tassazione a livello Statale

Public Law 86-272:

si tratta di una protezione dall'imposta sul reddito applicata da uno Stato se la società non-residente ha collegamenti limitati con lo Stato stesso.

Affinché operi effettivamente, il contribuente deve vendere nello Stato solo beni personali tangibili e l'imposta che lo Stato applica deve essere un'imposta sul reddito.

La Tassazione Federale e Statale

Altre imposte

Sales Taxes

Tali imposte sono simili all'IVA, tuttavia, sono applicate soltanto al consumatore finale e sul prezzo finale del bene o servizio, non ai soggetti intervenuti nei vari passaggi economici intermedi (Venditori all'ingrosso, Venditori al dettaglio etc.).

Esempi di aliquote applicabili in alcune città degli Stati Uniti:

New York City – 8.875%

Chicago – 10.25%

Los Angeles – 9.50%

Miami – 7.00%

Washington DC – 6.00%

La Tassazione Federale e Statale

Altre imposte

Property Taxes

Tali imposte possono riguardare beni immobili (“R/P” Real Estate Property) e beni tangibili personali (“TPP” Tangible Personal Property) ubicati entro i confini dello Stato.

Esempi di aliquote applicabili in alcuni Stati:

New York – 1.23%

New Jersey – 1.89%

Florida – 0.97%

Texas – 1.81%

California – 0.74%

La Tassazione Federale e Statale

Altre imposte

Payroll Taxes – contributi fiscali in busta paga

I datori di lavoro e i dipendenti pagano le imposte sugli stipendi sotto forma di imposta di previdenza sociale (*Social Security Tax*), imposta *Medicare*, imposta federale sulla disoccupazione (quest'ultima a carico dei soli datori di lavoro).

Il carico fiscale è pari a circa il 15% dello stipendio lordo, suddiviso equamente tra datore di lavoro e lavoratore dipendente.

La Tassazione Federale e Statale

Altre imposte

Excise Tax – imposta sui consumi

Si tratta di un'imposta su beni specifici quali benzina, alcolici, tabacco ed alcuni articoli di lusso. Può essere imposta dal governo federale, statale o locale (o da tutti e tre).

Estate and Gift Tax – imposta di successione e donazione

Il governo federale (e alcuni governi statali) applicano imposte sul trasferimento di ricchezza tramite eredità (successione) o donazioni. L'aliquota approssimativa dell'imposta di successione e donazione può variare dal 18% al 40%.

La riforma fiscale statunitense

Il «One Big Beautiful Bill Act» (O.B.B.B.A.)



La riforma fiscale statunitense

Analisi delle disposizioni chiave della riforma ed implicazioni per società e business con operazioni negli USA

Il bonus ammortamento del 100% — Contesto e modifica delle norme

Il bonus ammortamento consente alle aziende statunitensi di accelerare il recupero degli investimenti di capitale deducendo una parte del costo nell'anno in cui i beni vengono messi in servizio. Le norme che regolano il bonus ammortamento sono cambiate in modo sostanziale a partire dal 2025.

Punti chiave:

- Introdotto nell'ambito del Tax Cuts and Jobs Act del 2017
- Originariamente temporaneo, con una riduzione automatica a partire dal 2023
- Legge precedente: bonus del 40% nel 2025, 20% nel 2026, poi scadenza
- Nuova legge: ammortamento bonus ripristinato al 100%
- Eliminazione della riduzione graduale e della scadenza (norma permanente)

La riforma fiscale statunitense

Analisi delle disposizioni chiave della riforma ed implicazioni per società e business con operazioni negli USA

Il bonus ammortamento del 100% — Impatto e pianificazione per il FY 2025-2026

A partire dal 2026, la deduzione integrale delle spese sarà nuovamente la regola di base per i beni idonei. Questo cambiamento migliora significativamente il flusso di cassa delle filiali statunitensi, ma richiede un'attenzione particolare ai tempi di acquisizione e di stipula dei contratti.

Punti chiave:

- Ammortamento al 100% = riduzione immediata del reddito imponibile negli Stati Uniti
- Si applica alla maggior parte dei macchinari, delle attrezzature, delle tecnologie e di alcuni software
- La tempistica dei contratti rimane fondamentale:
 - Beni acquisiti dopo il 19 gennaio 2025 → ammortamento bonus del 100%
 - Beni oggetto di contratti vincolanti prima del 20 gennaio 2025 → potrebbero essere applicati tassi ridotti
- Obiettivo esecutivo: allineare la pianificazione degli investimenti 2026-2027 con la tempistica fiscale

La riforma fiscale statunitense

Analisi delle disposizioni chiave della riforma ed implicazioni per società e business con operazioni negli USA

Spese deducibili ai sensi della Sezione 179 dell'IRC - Contesto e modifica delle norme

La Sezione 179 consente alle aziende di scegliere di ammortizzare immediatamente determinati beni patrimoniali anziché ammortizzarli nel tempo. A differenza del bonus ammortamento, la Sezione 179 è facoltativa e soggetta a limiti annuali.

Punti chiave:

- Disponibile per beni aziendali tangibili qualificati
- Storicamente soggetta a limiti di investimento e monetari relativamente bassi
- Legge precedente (2024): limite effettivo $\approx$ 1,25 milioni di dollari con eliminazione graduale $\approx$ 3,13 milioni di dollari
- Nuova legge: limite di spesa aumentato a 2,5 milioni di dollari
- Soglia di eliminazione graduale aumentata a 4 milioni di dollari (permanente, adeguata all'inflazione)

La riforma fiscale statunitense

Analisi delle disposizioni chiave della riforma ed implicazioni per società e business con operazioni negli USA

Spese deducibili ai sensi della Sezione 179 dell'IRC - Impatto e pianificazione per il 2025-2026

A partire dal 2026, la Sezione 179 è diventata uno strumento di pianificazione molto più potente per le filiali statunitensi di medie dimensioni. I limiti più elevati consentono alle aziende di effettuare significativi investimenti di capitale immediati, mantenendo al contempo la flessibilità in termini di tempistiche ed importi.

Punti chiave:

- Deduzione immediata per gli acquisti ammissibili → miglioramento del flusso di cassa
- Particolarmente utile per le filiali statunitensi di medie dimensioni
- Soggetto alla limitazione del reddito imponibile (a differenza dell'ammortamento bonus)
- Facoltativo: le aziende scelgono l'importo da spendere
- Utile nei casi in cui l'ammortamento bonus non è disponibile o non è auspicabile

La riforma fiscale statunitense

Analisi delle disposizioni chiave della riforma ed implicazioni per società e business con operazioni negli USA

Ammortamento al 100% per gli impianti di produzione statunitensi qualificati — Contesto e modifica normativa

In base alla precedente normativa fiscale statunitense, gli immobili non residenziali utilizzati per la produzione o la fabbricazione venivano ammortizzati lentamente nel tempo. Una nuova disposizione consente l'ammortamento immediato di alcuni impianti di produzione statunitensi, rappresentando un cambiamento significativo nel modo in cui vengono tassati gli investimenti nel settore manifatturiero.

Punti chiave:

- Gli immobili non residenziali venivano normalmente ammortizzati in 39 anni
- Il precedente bonus ammortamento non si applicava generalmente agli edifici
- La nuova legge introduce un bonus ammortamento del 100% per gli immobili di produzione qualificati
- Si applica a determinati impianti di produzione, lavorazione o raffinazione statunitensi
- Soggetto a requisiti specifici di utilizzo e determinate tempistiche

La riforma fiscale statunitense

Analisi delle disposizioni chiave della riforma ed implicazioni per società e business con operazioni negli USA

Ammortamento al 100% per gli impianti di produzione statunitensi qualificati — Impatto e pianificazione per il 2025-2026

A partire dal 2026, le aziende che costruiscono o ampliano impianti di produzione negli Stati Uniti potrebbero essere in grado di dedurre immediatamente l'intero costo degli edifici qualificati. Ciò crea un potente incentivo per gli investimenti nella produzione manifatturiera negli Stati Uniti.

Punti chiave:

- Potenziale deduzione immediata dell'intero costo dell'edificio
- Si applica solo agli impianti utilizzati per attività produttive qualificate
- L'immobile deve essere costruito dopo il 19 gennaio 2025
- Deve essere messo in servizio negli Stati Uniti entro i termini previsti
- Forte incentivo al *nearshoring* e all'espansione della produzione negli Stati Uniti

La riforma fiscale statunitense

Analisi delle disposizioni chiave della riforma ed implicazioni per società e business con operazioni negli USA

Costi interni di ricerca e sviluppo e software — Contesto e modifica delle norme (§174)

Le norme fiscali statunitensi che regolano i costi di ricerca e sviluppo software sono cambiate in modo significativo dopo il 2021, incrementando la spesa fiscale e generando un impatto significativo in termini di cash flow per le imprese innovative. A partire dal 2025, il trattamento dei costi di ricerca e sviluppo nazionali è nuovamente cambiato.

Punti chiave:

- Prima del 2022: la ricerca e sviluppo nazionale era generalmente deducibile immediatamente
- 2022-2024: capitalizzazione obbligatoria e ammortamento in 5 anni
- Lo sviluppo di software è considerato come ricerca e sviluppo ai sensi del §174
- Nuova legge: ripristinata la deduzione immediata per la ricerca e sviluppo nazionale
- La ricerca e sviluppo all'estero rimane soggetta ad ammortamento in 15 anni

La riforma fiscale statunitense

Analisi delle disposizioni chiave della riforma ed implicazioni per società e business con operazioni negli USA

Costi interni di ricerca e sviluppo e software — Impatto e pianificazione per il periodo 2025-2026

A partire dal 2026, la normativa fiscale favorirà nuovamente l'innovazione realizzata negli Stati Uniti. Questo cambiamento avrà un impatto significativo sulla spesa fiscale e relativo cash – flow, sulle decisioni relative al personale e sull'ubicazione delle attività di sviluppo.

Punti chiave:

- Detrazione immediata → riduzione delle imposte in contanti negli Stati Uniti
- Si applica al costo del personale qualificato quali ingegneri, laboratori di analisi e team di sviluppo software
- Lo sviluppo di software è esplicitamente considerato come ricerca e sviluppo
- La ricerca e sviluppo all'estero continua ad essere ammortizzata in 15 anni
- L'ubicazione della ricerca e sviluppo ha ora un impatto fiscale diretto

La riforma fiscale statunitense

Analisi delle disposizioni chiave della riforma ed implicazioni per società e business con operazioni negli USA

Detrazione degli interessi passivi aziendali — Contesto e modifica della norma (§163(j))

La normativa fiscale statunitense limita la deducibilità degli interessi passivi aziendali. Il modo in cui tale limitazione viene calcolata è cambiato dopo il 2021 e ora è stato modificato nuovamente, influenzando in modo significativo l'importo degli interessi che le controllate statunitensi possono dedurre.

Punti chiave:

- Gli interessi commerciali sono generalmente deducibili, fatti salvi i limiti di cui al §163(j)
- Detrazione limitata al 30% del reddito imponibile rettificato (ATI)
- Regola 2022-2024: ATI basato sull'EBIT
- Nuova legge: l'ATI torna ad essere calcolato sull'EBITDA
- La modifica si applica agli anni fiscali che iniziano dopo il 2024

La riforma fiscale statunitense

Analisi delle disposizioni chiave della riforma ed implicazioni per società e business con operazioni negli USA

Detrazione degli interessi passivi aziendali — Impatto e pianificazione per il 2025-2026

A partire dal 2026, il ritorno alla limitazione degli interessi basata sull'EBITDA consentirà a molte filiali statunitensi di dedurre maggiori spese per interessi. Ciò influirà direttamente sulle strutture finanziarie, sulla pianificazione delle acquisizioni e sui prestiti interaziendali.

Punti chiave:

- ATI più elevato → interessi deducibili più elevati
- Vantaggi per le imprese ad alta intensità di capitale e con leva finanziaria
- Si applica al debito bancario e ai prestiti interaziendali
- Migliora l'efficienza fiscale della crescita finanziata dal debito
- Richiede il coordinamento con le regole sui prezzi di trasferimento e BEAT

La riforma fiscale statunitense

Analisi delle disposizioni chiave della riforma ed implicazioni per società e business con operazioni negli USA

Credito d'imposta estero (FTC) — Contesto e modifica delle norme

Il credito d'imposta estero ha lo scopo di mitigare la doppia imposizione sui redditi di fonte estera. Le recenti modifiche cambiano il modo in cui vengono prese in considerazione le detrazioni ed alcune imposte estere, in particolare in relazione al GILTI e ai redditi transfrontalieri.

Punti chiave:

- L'FTC consente ai contribuenti statunitensi di ottenere un credito d'imposta sulle imposte sul reddito estero, soggetto a limitazioni
- Credito limitato dal reddito imponibile di fonte estera (per paniere)
- Le norme precedenti attribuivano molte detrazioni (interessi, ricerca e sviluppo) al reddito estero
- La nuova legge limita le detrazioni attribuibili al reddito della categoria GILTI
- Meccanismi di credito considerati pagati modificati (compresa una maggiore utilizzabilità del credito)

La riforma fiscale statunitense

Analisi delle disposizioni chiave della riforma ed implicazioni per società e business con operazioni negli USA

Credito d'imposta estero (FTC) — Impatto e pianificazione per il periodo 2025-2026

A partire dal 2026, il quadro FTC rivisto migliora l'utilizzo del credito per molti gruppi multinazionali, ma richiede un aggiornamento dei modelli. Questi cambiamenti influiscono direttamente sul costo al netto delle imposte delle operazioni estere e sui flussi di reddito transfrontalieri.

Punti chiave:

- Limitazione FTC più elevata → maggiore utilizzo del credito
- Particolarmente rilevante per il GILTI e il reddito tassato nell'UE
- Trattamento adeguato delle imposte legate agli importi precedentemente tassati
- Le scorte prodotte negli Stati Uniti e vendute all'estero possono generare redditi di fonte estera (fino al 50%)
- Si raccomanda vivamente di rimodellare le posizioni FTC

La riforma fiscale statunitense

Analisi delle disposizioni chiave della riforma ed implicazioni per società e business con operazioni negli USA

Quadro internazionale delle deduzioni — Modifiche FDII / GILTI (Contesto e modifica delle norme)

La normativa fiscale statunitense prevede deduzioni speciali per ridurre l'aliquota fiscale effettiva sui redditi derivanti dai mercati esteri e dalle controllate estere. Queste norme sono state modificate in modo sostanziale a partire dal 2026, influenzando il modo in cui vengono tassati i redditi internazionali.

Punti chiave:

- Il codice §250 dell'IRC prevede deduzioni per FDII e GILTI
- Il quadro precedente si basava su complesse formule relative al "reddito immateriale"
- Le deduzioni sarebbero dovute diminuire in modo significativo dopo il 2025
- La nuova legge ristruttura il sistema e impedisce la riduzione prevista

La riforma fiscale statunitense

Analisi delle disposizioni chiave della riforma ed implicazioni per società e business con operazioni negli USA

Quadro internazionale delle deduzioni — Impatto e pianificazione 2025-2026

A partire dal 2026, il quadro di deduzione FDII/GILTI rivisto influirà direttamente sulle aliquote fiscali effettive sul reddito internazionale. Questi cambiamenti richiedono una rivalutazione della proprietà intellettuale, dell'allocazione degli utili e delle catene di fornitura transfrontaliere.

Punti chiave:

- Le deduzioni permanenti sostituiscono le riduzioni previste per il 2026
- Nuovi concetti di FDDEI e reddito netto CFC testato
- Modifica delle aliquote fiscali effettive sul reddito internazionale
- Modifica delle regole di ripartizione delle spese (interessi e R&S meno limitanti)
- Il 2026 è un anno di pianificazione, non un anno di attesa

La riforma fiscale statunitense

Analisi delle disposizioni chiave della riforma ed implicazioni per società e business con operazioni negli USA

Regola CFC Look-Through — Contesto e modifica della norma

La regola CFC Look-Through disciplina il trattamento fiscale negli Stati Uniti dei pagamenti tra controllate estere collegate. Questa regola è sempre stata temporanea, creando incertezza nella pianificazione del flusso di cassa delle multinazionali.

Punti chiave:

- La regola del look-through si applica a dividendi, interessi, canoni di locazione e royalties
- Consente determinati pagamenti interaziendali tra CFC per evitare il reddito di cui alla sottosezione F
- In precedenza era temporanea e soggetta a ripetute proroghe
- Prevista la scadenza dopo il 2025 in base alla normativa precedente
- La nuova legge rende permanente la regola della trasparenza

La riforma fiscale statunitense

Analisi delle disposizioni chiave della riforma ed implicazioni per società e business con operazioni negli USA

Regola di trasparenza fiscale delle CFC — Impatto e pianificazione per il periodo 2025-2026

Con la regola del look-through ormai permanente, i gruppi multinazionali hanno una maggiore prevedibilità nella strutturazione dei flussi di cassa interaziendali. Questa stabilità riduce le conseguenze fiscali indesiderate e supporta la pianificazione internazionale a lungo termine.

Punti chiave:

- Facilita il movimento efficiente dal punto di vista fiscale di liquidità tra le CFC
- Riduce il rischio di inclusioni involontarie nella sottosezione F
- Supporta strutture centralizzate di proprietà intellettuale e tesoreria
- Aggiunge certezza a lungo termine alla pianificazione delle controllate estere
- Consente di concentrarsi sulle esigenze aziendali piuttosto che sul rischio di scadenza

La riforma fiscale statunitense

Analisi delle disposizioni chiave della riforma ed implicazioni per società e business con operazioni negli USA

BEAT — Contesto e panoramica delle norme (solo gruppi con controllanti estere)

Il Base Erosion and Anti-Abuse Tax (BEAT) è un regime fiscale minimo volto a limitare l'erosione della base imponibile statunitense attraverso pagamenti deducibili a parti correlate estere. Si applica solo ai grandi gruppi multinazionali.

Punti chiave:

- Si applica alle grandi società con un fatturato lordo medio annuo superiore a 500 milioni di dollari
- Si applica ai pagamenti deducibili a parti correlate estere
- Si applica in aggiunta alla normale imposta sul reddito delle società statunitensi
- È stata introdotta per scoraggiare il trasferimento dei profitti fuori dagli Stati Uniti attraverso le deduzioni
- Si concentra su royalties, interessi e commissioni di servizio/gestione

La riforma fiscale statunitense

Analisi delle disposizioni chiave della riforma ed implicazioni per società e business con operazioni negli USA

BEAT — Impatto e considerazioni di pianificazione per il 2026

A partire dal 2026, il BEAT rimarrà una caratteristica permanente del sistema fiscale statunitense per i grandi gruppi multinazionali. Sebbene alcune misure restrittive post-2025 siano state abrogate, il BEAT continua ad avere un impatto significativo sulla struttura dei pagamenti interaziendali.

Punti chiave:

- Aliquota BEAT fissata in modo permanente al 10,5% (più elevata per banche/dealer)
- Aumenti previsti dopo il 2025 abrogati
- I crediti d'imposta rimangono utilizzabili nel calcolo del BEAT
- Può ridurre in modo significativo il vantaggio delle deduzioni interaziendali
- Richiede il coordinamento tra i team fiscali, di transfer pricing e finanziari

La riforma fiscale statunitense

Analisi delle disposizioni chiave della riforma ed implicazioni per società e business con operazioni negli USA

Aspetti salienti della pianificazione fiscale: investimenti di capitale e innovazione

Le recenti modifiche fiscali negli Stati Uniti favoriscono fortemente le aziende che investono in beni materiali e svolgono attività di innovazione negli Stati Uniti. Per molte filiali statunitensi, queste norme comportano vantaggi fiscali immediati in termini di liquidità e vantaggi strategici a lungo termine.

Punti chiave:

- La deduzione del 100% premia gli investimenti di capitale negli Stati Uniti
- La deduzione immediata delle spese di ricerca e sviluppo favorisce l'innovazione con sede negli Stati Uniti
- Le decisioni relative alla tempistica e all'ubicazione influiscono direttamente sulla spesa fiscale in termini di cash – flow
- Questi vantaggi sono frutto di una pianificazione, non automatici
- Un coordinamento tempestivo crea il massimo valore

Transfer pricing

Panoramica del quadro normativo statunitense



Transfer pricing

Panoramica del quadro normativo statunitense

Base Normativa:

Art. 482 dell'Internal Revenue Code del 1986: determina la regolamentazione dei prezzi di trasferimento
“*Regulations*” del Dept. del Tesoro (sezioni 1.482-1-9): regolamenti specifici per tipologia di transazione

- Finalità: chiara rappresentazione del reddito – riallocazione redditi/deduzioni/crediti
- Ambito: parti correlate (direct/indirect control)
- Applicazione basata su sostanza economica

Transfer pricing

Panoramica del quadro normativo statunitense

Base Normativa:

Il Dipartimento del Tesoro USA e l'IRS ritengono che le norme sui prezzi di trasferimento e le linee guida dell'OCSE siano sostanzialmente le stesse.

Qualora vi sia una discordanza:

- 1) Le normative statunitensi dovrebbero essere seguite allo scopo di applicare o rivedere le rettifiche dei prezzi di trasferimento all'interno degli Stati Uniti; e
- 2) Le linee guida dell'OCSE dovrebbero essere seguite in presenza di “*mutual agreements*” o quando casi di APA (*Advanced Pricing Agreement*) sorgono a causa dei trattati internazionali bilaterali stipulati dagli Stati Uniti (Tax Treaties).

Transfer pricing

Panoramica del quadro normativo statunitense

Arm's Length Principle (ALP)

Il principio di libera concorrenza, come definito nelle Linee guida dell'OCSE e nei regolamenti del Dipartimento del Tesoro degli Stati Uniti, è lo standard accettato a livello internazionale per verificare l'adeguatezza delle operazioni infragruppo. I membri dell'OCSE, così come molti paesi non membri, applicano il principio di libera concorrenza disciplinato dall'articolo 9 della Convenzione OCSE in materia di imposte sul reddito e sul capitale. Tale principio costituisce la base dell'ampia rete di trattati fiscali bilaterali tra i paesi membri dell'OCSE.

Un'operazione controllata soddisfa lo standard di libera concorrenza se i risultati dell'operazione sono coerenti con i risultati che sarebbero stati realizzati se contribuenti non controllati avessero effettuato operazioni comparabili in circostanze comparabili. I concetti di risultati, comparabilità, affidabilità e intervallo sono fondamentali per l'applicazione del principio.

- Range basati su dati comparabili (locali)
- Aggiustamenti se il prezzo è fuori range

Transfer pricing

Panoramica del quadro normativo statunitense

Controllo

- Controllo legale e di fatto
 - Proprietà, gestione, azione coordinata
 - Non richiesta intenzionalità sui prezzi di trasferimento
 - Rilevanza della condotta effettiva

Transfer pricing

Panoramica del quadro normativo statunitense

Operazioni rilevanti ai fini dei Prezzi di trasferimento e Metodi di determinazione dei prezzi applicabili

- BENI MATERIALI → CUP, RPM, Costo Maggiorato, CPM
- BENI IMMATERIALI (licenze, royalties) → CUT, CPM, PSM
- SERVIZI INFRAGRUPPO → CUSP, RPM, Costo Maggiorato, CPM
- *COST SHARING AGREEMENTS* → CUT, CPM, PSM
- FINANZIAMENTI E GARANZIE INFRAGRUPPO

Transfer pricing

Panoramica del quadro normativo statunitense

Le metodologie di determinazione dei prezzi di trasferimento

Metodo del confronto del prezzo ("CUP")

Secondo il metodo CUP, il prezzo di libera concorrenza per il trasferimento di beni materiali tra parti correlate è determinato dal prezzo pagato per lo stesso bene o per un bene simile in una transazione tra parti non correlate. Lo standard di comparabilità secondo il metodo CUP è molto elevato.

Secondo l'IRS il CUP produce il risultato più appropriato se esiste un prezzo reale comparabile non controllato.

1. Confronto diretto con transazioni non controllate
2. Massima affidabilità se comparabili reali
3. Necessarie rettifiche per differenze minori
4. Limiti: rarità di comparabili perfetti

Metodo del prezzo di rivendita ("RPM")

Esso si basa sul confronto tra il margine lordo che un acquirente in un'operazione controllata realizza nella successiva rivendita in un'operazione non controllata con il margine lordo realizzato in operazioni non controllate comparabili.

1. Appropriato per distributori
2. Focus sul margine lordo
3. Elevata importanza di funzioni e rischi
4. Richieste riclassificazioni contabili

Transfer pricing

Panoramica del quadro normativo statunitense

Le metodologie di determinazione dei prezzi di trasferimento

Metodo del costo maggiorato ("CP")

Esso si basa sul confronto tra il margine lordo realizzato sui costi direttamente e indirettamente sostenuti in un'operazione controllata con il margine lordo realizzato in operazioni non controllate comparabili.

1. Appropriato per produttori/servizi
2. Focus su mark-up sui costi
3. Comparabilità funzionale centrale
4. Rilevanza della struttura dei costi

Metodo della ripartizione degli utili ("PSM")

Il PSM valuta se l'allocazione dell'utile o della perdita combinata attribuibile a una o più operazioni controllate sia conforme al principio di libera concorrenza facendo riferimento al valore relativo del contributo di ciascun contribuente controllato a tale utile o perdita combinata.

1. Appropriato per contributi unici di più parti
2. Ripartizione utili combinati
3. Utilizzato per intangibili rilevanti
4. Elevata complessità applicativa

Transfer pricing

Panoramica del quadro normativo statunitense

Le metodologie di determinazione dei prezzi di trasferimento

Metodo dei Profitti Comparabili ("CPM")

Il metodo dei profitti comparabili (CPM) valuta se l'importo addebitato in una transazione controllata è di libera concorrenza sulla base di misure di redditività derivate da contribuenti non controllati che svolgono attività commerciali simili in circostanze simili (utile operativo comparabile).

1. Analisi della redditività operativa
2. Richiede selezione della tested party
3. Utilizzo di Profit Level Indicators (ROS, Berry Ratio, ROA)
4. Minore comparabilità richiesta sui prodotti

Metodo delle Operazioni comparabili ("CUT")

Il corrispettivo a condizioni di mercato per un trasferimento controllato di beni immateriali è pari al corrispettivo addebitato o sostenuto in un'operazione comparabile non controllata. Il metodo CUT, quando può essere ragionevolmente applicato sulla base delle informazioni disponibili, fornisce di norma la misura più accurata di un corrispettivo di mercato per il trasferimento di beni immateriali.

Transfer pricing

Panoramica del quadro normativo statunitense

Le metodologie di determinazione dei prezzi di trasferimento

Metodo del costo dei servizi

Esistono sei metodi specifici di determinazione dei prezzi di trasferimento per le operazioni di servizi controllati, tra cui il metodo del costo dei servizi (SCM). L'SCM consente di determinare il prezzo di libera concorrenza per un'operazione di servizi controllati facendo riferimento al costo totale dei servizi, senza alcun ricarico. Se applicato correttamente, l'SCM è considerato il metodo migliore. L'SCM si applica solo su scelta del contribuente.

Metodi non specificati

Qualora nessuno dei metodi sopra elencati possa essere ragionevolmente applicato, è possibile utilizzare un altro metodo per determinare il corrispettivo di mercato per l'operazione controllata.

Transfer pricing

Panoramica del quadro normativo statunitense

Analisi di comparabilità

A differenza di altre giurisdizioni che seguono una gerarchia rigida di metodi, gli Stati Uniti applicano la **Best Method Rule** =

Il contribuente deve selezionare il metodo che fornisce la misura più affidabile del risultato di mercato, basandosi sulla qualità dei dati e sulla comparabilità delle transazioni.

Transfer pricing

Panoramica del quadro normativo statunitense

Analisi di comparabilità

Nel determinare se i risultati dei contribuenti non controllati siano realizzati in operazioni e circostanze **comparabili** a quelle di un contribuente controllato, si tiene conto dei seguenti fattori:

- funzioni svolte e risorse utilizzate da ciascun contribuente
- rischi sostenuti in ciascuna transazione
- termini contrattuali significativi
- fattori economici che potrebbero influenzare i prezzi o i profitti
- beni o servizi trasferiti nelle transazioni

Transfer pricing

Panoramica del quadro normativo statunitense

Documentazione “contemporanea” a supporto e reportistica

- Non è richiesta per legge o dalle «Regulation» (alcuna indicazione in dichiarazione dei redditi)
- Deve essere comunque predisposta entro il filing date e presentata su richiesta entro 30 giorni
- Obiettivo: penalty protection ex IRC §6662(e) e (h)
- Onere della prova in capo al contribuente in caso di audit
- Dimostrare che i prezzi delle transazioni correlate siano stati regolati secondo le normali condizioni di mercato
- La documentazione deve includere (requisiti):
 - una panoramica dell'attività del contribuente,
 - una descrizione della struttura organizzativa del contribuente che copra tutte le parti correlate coinvolte in operazioni controllate,
 - una descrizione del metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento selezionato e una spiegazione del motivo per cui è stato selezionato,
 - una descrizione degli altri metodi di determinazione dei prezzi di trasferimento presi in considerazione e una spiegazione del motivo per cui non sono stati selezionati,
 - una descrizione delle operazioni controllate,
 - una descrizione dei comparabili utilizzati e una spiegazione di come è stata valutata la comparabilità,
 - una spiegazione dell'analisi economica e delle proiezioni su cui si è basata l'analisi dei prezzi di trasferimento,
 - una descrizione di tutti i dati rilevanti ottenuti tra la fine dell'anno e la presentazione della dichiarazione dei redditi,
 - un indice dei documenti principali e di riferimento.

Transfer pricing

Panoramica del quadro normativo statunitense

Documentazione “contemporanea” a supporto e reportistica

- L'IRS mira al comportamento effettivo – sostanza economica
- I contratti incoerenti possono essere disattesi
- Coerenza tra allocazione dei rischi e capacità finanziaria
- Aggiornamento periodico benchmark
- Allineamento tra pricing e Development, enhancement, maintenance, protection, and exploitation of intangibles (DEMPE)

Transfer pricing

Panoramica del quadro normativo statunitense

Ruolo dell'IRS e audit Transfer Pricing:

- Verifica ex post dei risultati
- Possibili rettifiche retroattive
- Focus su intangibili e margini di distribuzione
- Uso di dati pluriennali
- Sanzioni dal 20% al 40% del valore dell'errore di valutazione
- Rischi fiscali:
 - ✓ Doppia imposizione
 - ✓ Contenzioso
 - ✓ Impatto su cash flow
 - ✓ Rischio reputazionale

Le sanzioni sono evitate se il contribuente avesse ragionevoli motivi per ritenere, al momento della presentazione della dichiarazione dei redditi, che le posizioni dello studio di transfer pricing adottato e riflesse nella dichiarazione stessa producessero risultati uguali a normali condizioni di mercato. Le disposizioni dell'IRC in tema di sanzioni sono applicate quando i contribuenti non rispettano ragionevolmente i requisiti della documentazione.

Transfer pricing

Panoramica del quadro normativo statunitense

Advanced Pricing Agreements:

Accordi preventivi sui prezzi di trasferimento - Quadro normativo e procedurale (IRS – Rev. Proc. 2015-41)

Definizione

- ☐ Accordo vincolante tra contribuente e IRS
- ☐ Determina i prezzi di libera concorrenza (transfer pricing)
- ☐ Valido per transazioni interaziendali presenti e future

Obiettivo

- ☐ Prevenire controversie fiscali
- ☐ Ridurre costi e rischi di accertamento

Transfer pricing

Panoramica del quadro normativo statunitense

Advanced Pricing Agreements:

L'APA è un contratto vincolante per il contribuente e per gli anni fiscali coperti oltre che per le transazioni specifiche regolamentate.

Non può essere annullato dall'IRS senza validi motivi.

Tipologie di APA:

- 1) Unilaterale = accordo solo con IRS. Non elimina la doppia imposizione.
- 2) Bilaterale = accordo con IRS e l'autorità fiscale estera. Elimina il rischio di doppia imposizione.
Esso avviene tramite procedure MAP.
- 3) Multilaterale = coinvolge più giurisdizioni. Utile per gruppi con attività integrate che seguono un approccio coordinato alla ripartizione degli utili.

Transfer pricing

Panoramica del quadro normativo statunitense

Advanced Pricing Agreements:

Tariffe APA (dal primo febbraio 2025):

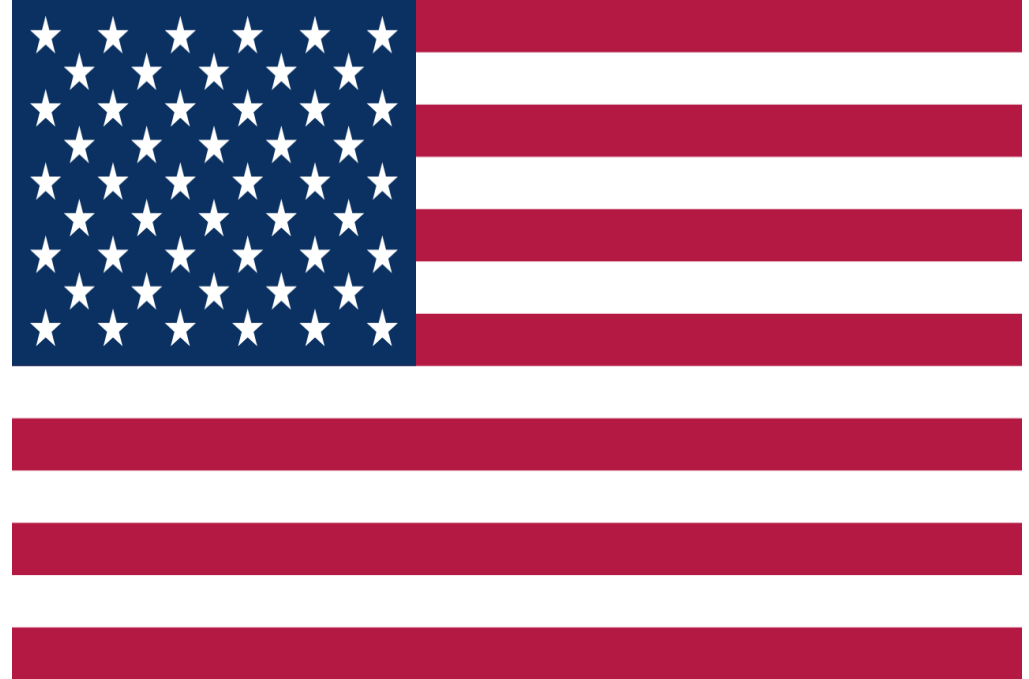
- ✓ \$121.600 – nuova richiesta APA
- ✓ \$65.900 – rinnovo APA
- ✓ \$57.500 – APA di modesta entità
- ✓ \$24.600 – Modifiche minori

Durata consigliata: maggiore o uguale a 5 anni (anni successivi all'accordo e precedenti)

Monitoraggio annuale

Transfer pricing

Approcci contrapposti tra Italia e Stati Uniti



Transfer pricing

Analisi comparativa delle metodologie

Base giuridica e ruolo OCSE:

Italia: art. 110(7) TUIR – allineamento esplicito alle Linee Guida OCSE

USA: IRC §482 – normativa autonoma e prescrittiva

OCSE: vincolante in Italia, persuasivo negli USA → maggiore formalismo e discrezionalità IRS

Transfer pricing

Analisi comparativa delle metodologie

Gerarchia dei Metodi di Transfer Pricing:

Italia: principio del “metodo più appropriato” (OCSE).

Preferenza per metodi tradizionali se affidabili (es. CUP)

USA: Best Method Rule – selezione del metodo più affidabile caso per caso

Convergenza pratica, ma approccio normativo diverso

Transfer pricing

Analisi comparativa delle metodologie

Selezione dei comparabili – approccio geografico:

USA: forte preferenza per comparabili domestici (mercato USA)

Italia/OCSE: accettazione di comparabili pan-europei in mancanza di locali

Rischio audit elevato negli USA con comparabili non domestici
Impatto sulla robustezza delle analisi di benchmark

Transfer pricing

Analisi comparativa delle metodologie

TNMM (Italia/OCSE) vs CPM (USA):

Entrambi basati su indicatori di profitto (PLI)

USA: minore enfasi sulla similarità di prodotto, focus su funzioni/rischi

Italia: maggiore attenzione alla coerenza merceologica



Differenze operative nella selezione dei comparabili

Transfer pricing

Analisi comparativa delle metodologie

Indicatori di profitto e dati pluriennali:

USA:

maggiore flessibilità su ROCE per imprese capital intensive
uso sistematico di medie mobili triennali

Italia:

preferenza per markup sui costi o operating margin
focus più marcato sull'analisi anno per anno in audit

Transfer pricing

Analisi comparativa delle metodologie

Determinazione del range interquartile:

Entrambi utilizzano il range interquartile.

USA:

ogni punto del range è teoricamente arm's length

Italia:

storica tendenza verso il valore mediano

Transfer pricing

Analisi comparativa delle metodologie

Documentazione:

Topic	Italia	Stati Uniti
Base giuridica	Norme nazionali che attuano gli standard OCSE/UE; norme italiane in materia di documentazione TP ai sensi dell'articolo 76 del Testo Unico delle Imposte Dirette e della legislazione/linee guida del 2010.	IRC § 482 e disposizioni sanzionatorie dell'IRC § 6662(e), (h) e relativi regolamenti.
Tipo di documentazione	Master file e local file obbligatori in stile OCSE, con contenuto definito.	Documenti “principali” e “di background” che dimostrano la scelta del metodo, i comparabili, le analisi, ecc.; nessuna struttura master/local file.
Ambito di applicazione/Soglie	Si applica in generale alle entità italiane appartenenti a gruppi multinazionali; con semplificazioni per le PMI e determinati standard di rilevanza.	Si applica a tutti i contribuenti con operazioni controllate; la documentazione influisce principalmente sull'applicazione delle sanzioni dell'IRC § 6662(e) quando le rettifiche superano le soglie previste dalla legge.
Tempistica (“contemporaneous”)	Il file master e il file locale devono esistere al momento della presentazione della dichiarazione dei redditi annuale; i contribuenti devono indicare nella dichiarazione che la documentazione è in loro possesso.	La documentazione deve essere esistente al momento della presentazione della dichiarazione per l'anno; non può essere creata solo dopo l'inizio di una verifica dell'IRS.
Termine di presentazione - se richiesta	La documentazione deve essere generalmente fornita all'Agenzia delle Entrate italiana entro 10 giorni dalla richiesta.	Deve essere fornita all'IRS entro 30 giorni dalla richiesta per ottenere la protezione dalle sanzioni.

Transfer pricing

Analisi comparativa delle metodologie

Documentazione:

Topic	Italia	Stati Uniti
Presentazione vs Conservazione	Non presentata con la dichiarazione; il contribuente deve spuntare la casella appropriata nella dichiarazione dei redditi confermando il possesso e conservare i file per l'ispezione.	Non presentata insieme alla dichiarazione; conservata e fornita all'IRS solo su richiesta.
Lingua	La documentazione deve essere in italiano; il master file del gruppo può essere fornito in inglese, ma il local file deve essere in italiano.	Nessun requisito esplicito in materia di lingua straniera nelle normative; in pratica, la documentazione per l'IRS deve essere in inglese e in dollari statunitensi. (Commento Checkpoint)
Contenuto richiesto - Struttura	Master file: struttura del gruppo, catena del valore, beni immateriali e finanziamenti, politiche TP, APA/ruling, ecc. Local file: descrizione dettagliata dell'entità italiana, funzioni/rischi/attività, categorie di transazioni, comparabilità, metodi selezionati, benchmarking.	I documenti principali devono includere: panoramica dell'attività, struttura organizzativa, descrizione delle operazioni controllate, metodo selezionato e motivazione, metodi scartati, comparabili e analisi di comparabilità, analisi/proiezioni economiche, operazioni rilevanti con terzi e altre informazioni di supporto; i documenti di riferimento includono contratti, dati finanziari, dati di origine, ecc.
Meccanismi di protezione dalle sanzioni	Un master file/local file adeguato e tempestivo fornisce protezione dalle sanzioni amministrative relative al TP; l'Agenzia delle Entrate valuta se la documentazione è "adeguata", ma omissioni minori che non compromettono l'analisi non dovrebbero comportare la perdita della protezione.	Una documentazione contemporanea adeguata può qualificare il contribuente per l'"esclusione della documentazione ragionevole", proteggendolo dalla sanzione del 20%/40% relativa all'accuratezza sugli adeguamenti TP ai sensi dell'IRC § 6662(e)/(h) se un metodo specificato è applicato in modo ragionevole e la documentazione è fornita entro 30 giorni.

Transfer pricing

Analisi comparativa delle metodologie

Quadro sanzionatorio:

USA:

sanzioni 20% o 40% dell'underpayment

Italia:

sanzioni 90%–180% dell'imposta accertata

In entrambi i casi la documentazione vale come protezione dalle sanzioni

Transfer pricing

Analisi comparativa delle metodologie

APA e MAP - Strumenti di Gestione del Rischio:

L'Italia e gli Stati Uniti hanno concetti di APA sostanzialmente simili (unilaterali/bilaterali/multilaterali, durata prevista di 5 anni, potenziali riduzioni), ma i programmi differiscono per formalità, costi e amministrazione.

Topic	Italia - APA	Stati Uniti APA (IRS/APMA, Rev. Proc. 2015 41)
Tipologie	Unilaterale, bilaterale, multilaterale, in linea con le linee guida dell'OCSE e il MAP.	Unilaterale, bilaterale, multilaterale; bilaterale è lo standard in presenza di trattato.
Base giuridica/procedurale	Norme TP nazionali e prassi amministrativa, in linea con le Linee guida TP dell'OCSE e l'uso del MAP.	Programma formale in Rev. Proc. 2015-41, amministrato dall'APMA all'interno dell'LB&I. Il programma statunitense è altamente formalizzato ai sensi della Rev. Proc. 2015-41 con modelli prestabiliti, regole procedurali dettagliate e costi di utilizzo significativi (nell'ordine delle sei cifre), che possono rappresentare un fattore determinante per i casi di minore entità.
Chi puo' presentare domanda	Contribuenti coinvolti in operazioni transfrontaliere con parti correlate; volontario, incentrato su operazioni reali/previste.	<u>Qualsiasi contribuente con operazioni transfrontaliere con parti correlate ai sensi dell'IRC § 482; include l'opzione APA per i "casi minori".</u>
Pre-presentazione	Riunione informale pre-presentazione per verificare l'idoneità/l'ambito di applicazione.	Conferenza strutturata di pre-presentazione; spesso è richiesta una nota di pre-presentazione per richieste APA complesse o unilaterali.

Transfer pricing

Analisi comparativa delle metodologie

APA e MAP - Strumenti di Gestione del Rischio:

Topic	Italia - APA	Stati Uniti APA (IRS/APMA, Rev. Proc. 2015 41)
Richiesta formale	Descrizione dettagliata delle operazioni coperte, metodo proposto, analisi; avvia la revisione e la negoziazione (per bilaterale/multilaterale, tramite MAP).	Modello IRS obbligatorio; deve includere informazioni sul contribuente, analisi funzionale/TP dettagliata, comparabili e ipotesi critiche.
Tariffe di utilizzo	Le linee guida italiane generalmente non impongono le tariffe fisse di utilizzo molto elevate che si riscontrano negli Stati Uniti (il costo è maggiore nella preparazione/interazione).	Tariffe fisse significative: ad esempio, circa \$121.600 per l'originale, \$65.900 per il rinnovo, \$57.500 per i casi di minore entità (a partire dal 2025).
Durata	Generalmente almeno 5 anni prospettici; può includere rollback previo accordo.	Tipicamente 5 anni prospettici; durata stabilita caso per caso.
Rollback	Possibili, soprattutto negli APA bilaterali/multilaterali, per risolvere anni precedenti aperti in cui i fatti sono simili.	Caratteristica di rollback esplicita; è possibile applicare il metodo APA agli anni precedenti aperti, spesso con proroghe statutarie.
Ipotesi critiche	Intese come parte della metodologia concordata; il mancato rispetto può richiedere una revisione/risoluzione (approccio di tipo OCSE).	Sezione formale dedicata alle "ipotesi critiche"; il mancato rispetto può comportare una revisione, l'annullamento o la revoca.

Transfer pricing

Analisi comparativa delle metodologie

APA e MAP - Strumenti di Gestione del Rischio:

Topic	Italia - APA	Stati Uniti APA (IRS/APMA, Rev. Proc. 2015 41)
Interazione MAP (Mutual Agreement Procedure)	Gli APA bilaterali/multilaterali sono efficacemente implementati tramite MAP ai sensi dei trattati; l'obiettivo è l'accettazione simmetrica e l'esenzione dalla doppia imposizione.	L'APMA conduce negoziati MAP per APA bilaterali/multilaterali ai sensi dell'articolo MAP del trattato; il mancato raggiungimento di un accordo può lasciare solo un'opzione APA unilaterale.
Conformita' e verifiche	Gli APA eliminano generalmente le controversie in materia di prezzi di trasferimento per gli anni coperti se il contribuente si conforma; le autorità si concentrano sul monitoraggio dell'aderenza e delle ipotesi critiche, con una forte protezione dalle sanzioni.	L'IRS limita la verifica delle operazioni coperte alla conformità agli APA e alle dichiarazioni; il contribuente deve presentare una relazione annuale. La non conformità o le false dichiarazioni possono comportare l'annullamento/la revoca dell'APA.
Protezione dalle sanzioni/doppia imposizione	Forte protezione dalle sanzioni e significativa garanzia che lo standard di libera concorrenza sia rispettato per gli anni coperti; gli APA bilaterali/multilaterali mitigano anche la doppia imposizione.	<u>Per le operazioni coperte, l'APA elimina in gran parte le controversie relative al § 482 e l'esposizione alle sanzioni TP § 6662; gli APA bilaterali/multilaterali coordinano lo sgravio dalla doppia imposizione.</u>
Casi d'uso e strategie	Per i gruppi di medie dimensioni o con sede in Italia, un APA unilaterale italiano può essere più pratico nei casi in cui il partner del trattato sia meno cooperativo o in cui i vincoli di costo/commissioni rendano meno interessante un APA bilaterale con gli Stati Uniti.	Per i grandi gruppi con sede negli Stati Uniti, l'APA bilaterale statunitense (USA-Italia o USA-altri paesi) è spesso l'accordo di riferimento; l'Italia può quindi perseguire un APA bilaterale speculare per garantire la simmetria e la protezione dalla doppia imposizione.

Transfer pricing

Analisi comparativa delle metodologie

APA e MAP - Strumenti di Gestione del Rischio:

Topic	Italia - APA	Stati Uniti APA (IRS/APMA, Rev. Proc. 2015 41)
Interazione MAP (Mutual Agreement Procedure)	Gli APA bilaterali/multilaterali sono efficacemente implementati tramite MAP ai sensi dei trattati; l'obiettivo è l'accettazione simmetrica e l'esenzione dalla doppia imposizione.	L'APMA conduce negoziati MAP per APA bilaterali/multilaterali ai sensi dell'articolo MAP del trattato; il mancato raggiungimento di un accordo può lasciare solo un'opzione APA unilaterale.
Conformità e verifiche	Gli APA eliminano generalmente le controversie in materia di prezzi di trasferimento per gli anni coperti se il contribuente si conforma; le autorità si concentrano sul monitoraggio dell'aderenza e delle ipotesi critiche, con una forte protezione dalle sanzioni.	L'IRS limita la verifica delle operazioni coperte alla conformità agli APA e alle dichiarazioni; il contribuente deve presentare una relazione annuale. La non conformità o le false dichiarazioni possono comportare l'annullamento/la revoca dell'APA.
Protezione dalle sanzioni/doppia imposizione	Forte protezione dalle sanzioni e significativa garanzia che lo standard di libera concorrenza sia rispettato per gli anni coperti; gli APA bilaterali/multilaterali mitigano anche la doppia imposizione.	<u>Per le operazioni coperte, l'APA elimina in gran parte le controversie relative al § 482 e l'esposizione alle sanzioni TP § 6662; gli APA bilaterali/multilaterali coordinano lo sgravio dalla doppia imposizione.</u>
Casi d'uso e strategie	Per i gruppi di medie dimensioni o con sede in Italia, un APA unilaterale italiano può essere più pratico nei casi in cui il partner del trattato sia meno cooperativo o in cui i vincoli di costo/commissioni rendano meno interessante un APA bilaterale con gli Stati Uniti.	Per i grandi gruppi con sede negli Stati Uniti, l'APA bilaterale statunitense (USA-Italia o USA-altri paesi) è spesso l'accordo di riferimento; l'Italia può quindi perseguire un APA bilaterale speculare per garantire la simmetria e la protezione dalla doppia imposizione.

Transfer pricing

Implicazioni per le operazioni transfrontaliere

Strategie di valutazione doganale e adeguamenti dei prezzi:

Il prezzo utilizzato ai fini fiscali è lo stesso prezzo dichiarato alla dogana statunitense.

La base primaria per il valore in dogana ai sensi dell'Accordo sull'attuazione dell'art. VII dell'accordo generale sulle tariffe doganali e sul commercio del 1994 (fonte OMC) è il "valore di transazione" definito come "il prezzo effettivamente pagato o pagabile per la merce venduta per l'esportazione negli Stati Uniti" (19 U.S.C. sezione 1401a(b)(1)), e successive modifiche ed integrazioni).

In generale, la dogana considererà una vendita tra parti non correlate come effettuata "a condizioni di mercato". Se le parti della transazione richiesta non sono correlate come definito nel 19 U.S.C. 1401a(g), è necessario presentare una dichiarazione in tal senso. Tuttavia, se le parti coinvolte nella transazione richiesta sono correlate, è necessario fornire alla dogana informazioni che dimostrino che il valore della transazione può essere basato sulla vendita tra parti correlate, come previsto dal 19 U.S.C. 1401a(b)(2)(B). (ovvero, che le circostanze della vendita indicano che il rapporto non ha influenzato il prezzo o che il valore della transazione si avvicina molto a determinati valori di prova).

Transfer pricing

Implicazioni per le operazioni transfrontaliere

Strategie di valutazione doganale e adeguamenti dei prezzi:

L'aumento delle tariffe doganali ridurrebbe la redditività negli Stati Uniti. Ciò potrebbe comportare una diminuzione dell'aliquota fiscale effettiva negli Stati Uniti e richiedere adeguamenti di TP e dei metodi finanziari.

Strategie di mitigazione delle tariffe

- ✓ prima vendita per l'esportazione
- ✓ valore della transazione – eliminazione degli oneri non soggetti a dazio

Adeguamenti dei prezzi post-importazione

- ☐ Richiedono dichiarazioni doganali supplementari
- ☐ Attivazione di dazi aggiuntivi o ridotti
- ☐ Rischiosi se non documentati e riconciliati correttamente

Transfer pricing

Implicazioni per le operazioni transfrontaliere

L'impatto dell'aumento dei dazi doganali sulle politiche di TP

Benchmark e Comparabilità

Alterazione della struttura costi:

l'incremento dei dazi riduce la redditività dell'importatore. Senza adeguamenti, i margini scendono al di fuori del range di libera concorrenza.

Linee Guida OCSE e US practice  «adjustment» di comparabilità se i dazi incidono sui margini e non sono riflessi nei set di comparabili

Azioni correttive:

- 1) Ricalcolo dei PLI (es. margine operativo, BERY index)
- 2) Selezione di nuovi campioni comparabili operanti in contesti tariffari analoghi

Transfer pricing

Implicazioni per le operazioni transfrontaliere

L'impatto dell'aumento dei dazi doganali sulle politiche di TP

Allocazione del rischio doganale

Definire quale entità deve contrattualmente sopportare l'onere.

- Identificazione del rischio: in un'analisi di Arm's Length, chi sosterebbe il rischio tariffario? (Distributore locale vs. Produttore).
- Impatto sulla "Tested Party":
 - Se il distributore è a rischio limitato (LRD): non dovrebbe subire le fluttuazioni dei dazi. Il prezzo interaziendale va abbassato per garantire il suo rendimento target.
 - Se il distributore controlla il rischio commerciale: la variazione del margine potrebbe rimanere in capo ad esso.

Nota chiave: la coerenza contrattuale è fondamentale per giustificare gli aggiustamenti di prezzo alle autorità.

Transfer pricing

Implicazioni per le operazioni transfrontaliere

L'impatto dell'aumento dei dazi doganali sulle politiche di TP

Aggiustamenti di Fine Anno e Valutazione Doganale

- Aggiustamenti in Aumento: un aumento del prezzo a fine anno (per ridurre utili eccessivi) segnala alla Dogana un valore d'importazione sottostimato → Rischio sanzioni e dazi arretrati.
- Aggiustamenti in Diminuzione: Difficoltà nel recupero dei dazi già pagati.

Divergenza di interessi:

- o Dogana: Favorisce valori d'importazione alti (maggior gettito).
- o Fisco: Favorisce prezzi d'importazione bassi (maggior utile locale).

Focus UE vs USA: Negli USA il programma *Reconciliation* offre flessibilità; in UE la sentenza Hamamatsu rende complesso il collegamento tra TP e valore doganale.

Transfer pricing

Implicazioni per le operazioni transfrontaliere

L'impatto dell'aumento dei dazi doganali sulle politiche di TP

Strategie di mitigazione e Compliance

- *Evitare il "Price Shifting" aggressivo:* ridurre il transfer price solo per abbattere la base imponibile doganale espone a contestazioni di doppia imposizione (IRS/AdE).
- *Robustezza Documentale:* quantificare l'impatto economico specifico dei dazi nella documentazione TP. Documentare le ragioni dell'allocazione del rischio tariffario.
- *Monitoraggio Dinamico:* i benchmark devono essere aggiornati tempestivamente rispetto alle tensioni geopolitiche.
- *Strumenti di Certezza:* valutare APA (Advanced Pricing Agreements). Richiedere decisioni doganali anticipate per esposizioni elevate.

Un nuovo scenario per il Commercio Internazionale

Prima analisi della sentenza emessa dalla «Supreme Court of the US» (SCOTUS) e impatti strategici sulle tariffe doganali



Prima analisi della sentenza SCOTUS e impatti strategici sulle tariffe doganali

Venerdì 20 Febbraio 2026, la Corte Suprema degli Stati Uniti ha emesso **una storica sentenza** con voto di 6 a 3, dichiarando **illegittimi** i dazi imposti dal Presidente Trump ai sensi dell'International Emergency Economic Powers Act (IEEPA).

Il Presidente della Corte, John Roberts, ha stabilito che l'IEEPA non conferisce al Presidente il potere di imporre dazi doganali, in quanto il Congresso non ha mai delegato esplicitamente tale autorità.



Rientrano in questa categoria i cosiddetti dazi "Liberation Day" — i dazi reciproci applicati a quasi tutti i partner commerciali degli Stati Uniti — nonché i dazi imposti su Canada, Messico e Cina con motivazioni legate al traffico di fentanyl.

I dazi imposti in base ad altre normative — come la Sezione 232 e la Sezione 301 (dazi su acciaio, alluminio per esempio) — rimangono invece in vigore

Prima analisi della sentenza SCOTUS e impatti strategici sulle tariffe doganali (fonte: Oxford Economics)

La sentenza della Corte Suprema sulla politica tariffaria della Casa Bianca riduce drasticamente l'aliquota tariffaria effettiva all'8,3%, contro il precedente 12,7%.

La Corte Suprema non si è pronunciata sulla necessità che l'amministrazione rimborsi gli oltre 130 miliardi di dollari di dazi già pagati in base a tali dichiarazioni, il che probabilmente darà luogo a una lunga battaglia legale.

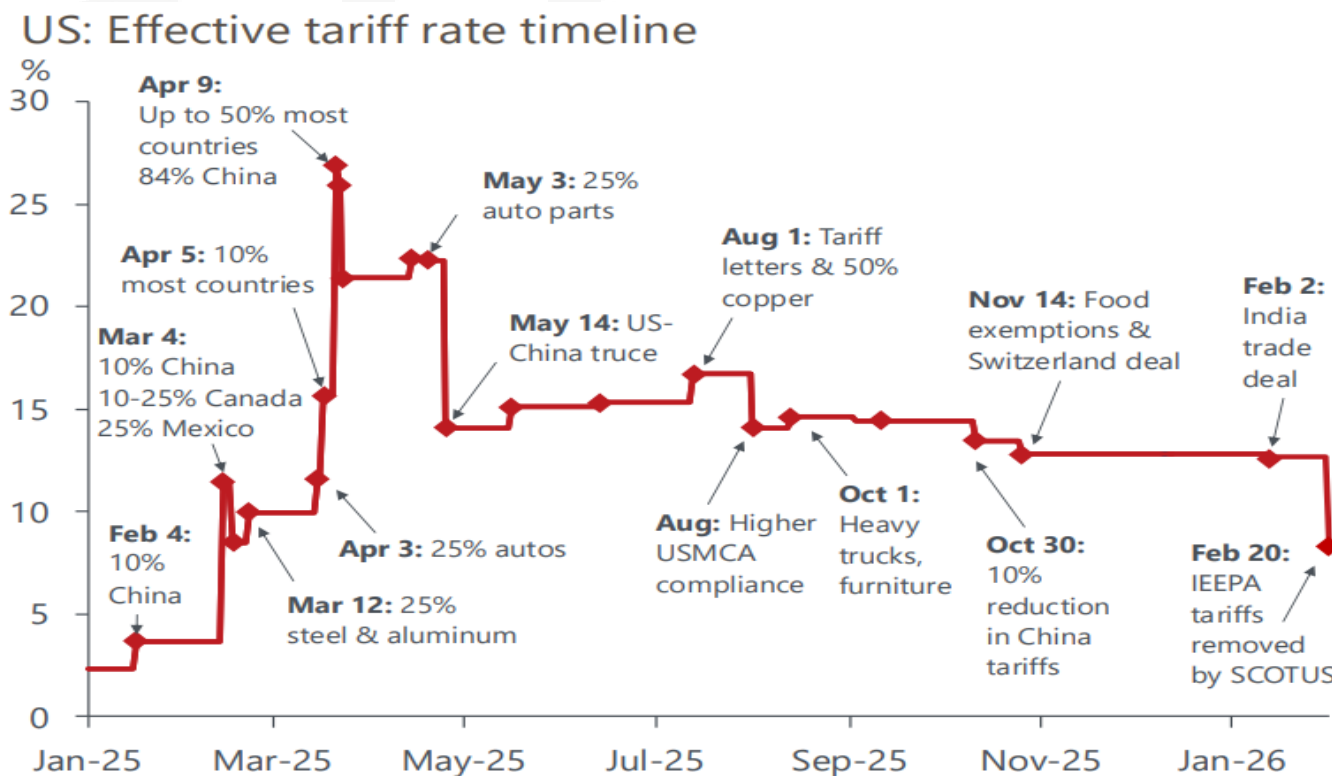
Possibile scenario  ricorso da parte dell'amministrazione americana alla Sezione 122 del Trade Act del 1974 (mai invocata in precedenza) per applicare immediatamente dazi fino al 15% su tutte le importazioni statunitensi per un massimo di 150 giorni prima di richiedere l'approvazione del Congresso per una proroga.

Prima analisi della sentenza SCOTUS e impatti strategici sulle tariffe doganali (fonte: Oxford Economics)

GIUSEPPE BRUSA CPA LLC

FINANCIAL CONSULTANTS INC.

Implicazioni economiche della decisione della Corte Suprema



Sources: Oxford Economics, Census Bureau

Prima analisi della sentenza SCOTUS e impatti strategici sulle tariffe doganali (fonte: Oxford Economics)

Implicazioni economiche della decisione della Corte Suprema

1. Immediato abbassamento dell'aliquota tariffaria legale complessiva
2. Implicazioni macroeconomiche generali sono marginali: se l'amministrazione non intraprenderà alcuna azione in risposta, la parziale tregua dalle tariffe elevate aumenterebbe la crescita annuale del PIL nel 2026 di 0,1 punti percentuali, con un effetto limitato sull'inflazione (tale analisi tuttavia non tiene conto degli oltre 134 miliardi di dollari di dazi IEEPA - pari allo 0,4% del PIL - che il Tesoro potrebbe dover rimborsare agli importatori)



Decisione rinviata dalla Corte Suprema

Prima analisi della sentenza SCOTUS e impatti strategici sulle tariffe doganali (fonte: Oxford Economics)

Implicazioni economiche della decisione della Corte Suprema

3. Secondo gli studi della Oxford Economics, l'economia macroeconomica statunitense non è più così sensibile agli shock tariffari come si pensava in precedenza. Inoltre, la sentenza della Corte Suprema è qualcosa che la Casa Bianca può aggirare, poiché dispone di altri mezzi legali per ricreare un'aliquota tariffaria di circa il 12,7%



Motivazione chiave per applocare altri mezzi legali è di **natura fiscale**

Seppur gli investimenti delle imprese (tra le componenti del PIL) siano i più vulnerabili ai periodi di maggior incertezza politica, quest'ultima non impatterà gli investimenti guidati dall'intelligenza artificiale, mentre i tagli alle imposte sulle imprese previsti dal One Big Beautiful Bill Act determineranno un aumento della spesa federale.

Con l'abolizione dei dazi IEEPA, il governo federale incasserà 2,3 trilioni di dollari di entrate tariffarie nel periodo 2026-2035 vs 3,6 trilioni di dollari pre-sentenza.

Prima analisi della sentenza SCOTUS e impatti strategici sulle tariffe doganali

Implicazioni economiche della decisione della Corte Suprema

Deficits Under an Alternative Scenario

Assumptions in Alternative Scenario	2026-2036 Cost (Nominal)	2036 Cost (Nominal)	2026-2036 Cost (% of GDP)	2036 Cost (% of GDP)
Current Law Deficits	\$26.3 trillion	\$3.1 trillion	6.1%	6.7%
Temporary OBBBA Provisions Made Permanent	\$1.9 trillion	\$0.3 trillion	0.4%	0.6%
Permanent Revival of ACA Health Subsidies	\$0.4 trillion	<\$0.1 trillion	0.1%	0.1%
IEEPA Tariffs Ruled Illegal	\$1.9 trillion	\$0.2 trillion	0.5%	0.4%
Interest	\$0.8 trillion	\$0.2 trillion	0.2%	0.4%
Increase in Deficits Under Alternative Scenario	\$5.0 trillion	\$0.7 trillion	1.2%	1.5%
Deficits Under Alternative Scenario	\$31.3 trillion	\$3.8 trillion	7.3%	8.1%

Sources: Congressional Budget Office and CRFB estimates. Note: Numbers may not sum due to rounding.

Prima analisi della sentenza SCOTUS e impatti strategici sulle tariffe doganali (fonte: Oxford Economics)

Implicazioni economiche della decisione della Corte Suprema

4. Significativo potenziale di rischio al rialzo per la traiettoria futura del debito e dei deficit federali.
I deficit di bilancio del Tesoro: +0,4 punti percentuali nel prossimo decennio
Rapporto debito/PIL: +3,1 punti percentuali.
5. Rischio rialzo tassi di interesse a lungo termine
6. Tuttavia, i mercati obbligazionari hanno accolto la notizia senza significativi shock, poiché prevedono che l'amministrazione utilizzerà altri strumenti legali a sua disposizione per riportare i dazi ai livelli precedenti alla sentenza.

Prima analisi della sentenza SCOTUS e impatti strategici sulle tariffe doganali (fonte: Oxford Economics)

Implicazioni economiche della decisione della Corte Suprema

Conclusione → l'amministrazione può e cercherà di replicare l'attuale livello dei dazi doganali, l'effetto diretto dei dazi sulla crescita, sull'inflazione, sulle entrate federali e sui mercati finanziari sarà simile a quello attualmente previsto nelle previsioni di base pre-sentenza.

Tuttavia, ne deriva un'altra ondata di incertezza in materia di politica commerciale per le imprese, gli investitori e le famiglie. Questa incertezza rappresenta un rischio chiave per le prospettive economiche derivanti dalla sentenza della Corte Suprema, ma nella peggiore delle ipotesi rallenterà la crescita economica statunitense di quest'anno, senza però comprometterla.

Prima analisi della sentenza SCOTUS e impatti strategici sulle tariffe doganali

Altra lettura – aspetti legali

La sentenza della Corte Suprema degli Stati Uniti ha dato un ulteriore messaggio: le aziende ora hanno ora basi legali più forti per impugnare classificazioni doganali sfavorevoli o dazi punitivi, ma affrontano una maggiore incertezza normativa.

- ☐ È probabile un aumento dei ricorsi contro i dazi antidumping e compensativi
- ☐ Le ampie deleghe di potere al Presidente per imporre tariffe (es. dazi sulla Cina) saranno sotto la lente d'ingrandimento.
- ☐ Le agenzie governative dovranno fornire motivazioni legali molto più solide per giustificare l'imposizione di nuovi oneri

Prima analisi della sentenza SCOTUS e impatti strategici sulle tariffe doganali

Raccomandazioni Strategiche

- ❑ Revisionare immediatamente le posizioni tariffarie attive e valutare potenziali ricorsi:
Verificare i registri delle importazioni relativi all'ultimo anno per identificare gli importi versati a titolo di dazi IEEPA, in quanto potrebbero costituire la base per una futura richiesta di rimborso.
- ❑ Mantenere flessibilità nella supply chain mentre il panorama legale statunitense si riassetta:
Evitare decisioni rilevanti in materia di catena di fornitura o politiche di prezzo basandosi esclusivamente sulla sentenza odierna.



ASSOLOMBARDA

GIUSEPPE BRUSA CPA LLC

G.C. CONSULTANTS INC.

www.assolombarda.it
www.genioeimpresa.it

