

Sommario

AFFARI & COMMERCIO CON: STATI UNITI

CONTRATTI DI DISTRIBUZIONE	III
Contratto di agenzia	III
Contratto di vendita	IV
Contratto di distributorship	VI
Franchising	VII
Joint-venture	VIII
NORMATIVA SOCIETARIA	VIII
Corporation	IX
Limited liability company (Llc)	X

General partnership	X
Limited partnership	X
Sole proprietorship	X
Filiali di società straniere e joint venture	X
Costituzione	XI
SISTEMA FISCALE	XI
Imposta federale sul reddito	XI
Imposta federale sul reddito per i cittadini e i residenti statunitensi	XIII
Reddito d'impresa	XVII
Imposizione fiscale federale delle società	XVIII

Affari & commercio con: Stati Uniti

di Alex Gilardini (*)

Contratti di distribuzione

Contratto di agenzia

Il contratto di agenzia è uno dei sistemi più noti e diffusi tra gli operatori stranieri per il loro primo approccio con il mercato statunitense. Esso si rivela sovente come il più immediato tra i sistemi per penetrare nel mercato degli Usa in virtù del fatto che esso richiede modesti investimenti di capitale all'imprenditore estero. Negli Stati Uniti l'accordo tra le 2 parti contraenti può essere espresso tanto **in forma scritta** quanto **in forma orale**. In altri termini, la stesura per iscritto di un contratto d'agenzia, ancorché senz'altro consigliabile per evitare possibili conflitti interpretativi, non è tuttavia imposta dalla legge.

Nell'esperienza pratica statunitense si rilevano alcune **ricorrenti tipologie** di rapporto di agenzia, che possiamo elencare nel modo che segue:

■ **Fully disclosed:** nel quale l'esistenza e l'identità del preponente sono perfettamente note alla controparte; l'agente qui non diventa parte contraente, salvo uno specifico accordo in tal senso;

■ **Partially disclosed:** la controparte contrattuale è a conoscenza del fatto che l'agente sta operando per conto di un'altra persona, ma non ne conosce l'identità;

■ **Undisclosed:** l'agente dimostra di agire per proprio conto e l'esistenza di una parte preponente rimane sconosciuta ai terzi. Tuttavia, la stessa parte preponente può agire in giudizio o esservi convenuta in base al contratto stipulato per suo conto;

■ **General:** un agente generale è un agente che ha l'autorizzazione a negoziare ogni tipo di accordo in determinati rami di attività per conto del preponente;

■ **Special:** un agente speciale è autorizzato a condurre solamente una singola operazione o una serie prestabilita di operazioni.

L'*agent* è colui che viene autorizzato da un altro soggetto, il *principal*, a **compiere atti e negozi giuridici** in nome e per conto di quest'ultimo. Pertanto, l'*agent* è, per definizione, autorizzato, tra l'altro, a **concludere contratti** in nome del

principal, il quale dovrà assumersene ogni conseguente responsabilità, così come potrà essere ritenuto generalmente responsabile per le azioni dell'*agent*.

I doveri dell'*agente* nei confronti del preponente vengono determinati dal contratto. Non vi è un obbligo legale di esclusiva a carico dell'*agente*, a meno che essa non venga espressamente pattuita tra le parti. Peraltro, la natura fiduciaria del rapporto tra agente e preponente impone al primo il dovere di astenersi da comportamenti che possano risultare pregiudizievoli all'interesse del secondo, quali, ad esempio, la negoziazione di contratti con controparti i cui interessi risultassero contrapposti a quelli del preponente.

In generale, va detto che sull'*agente* incombe un **obbligo di lealtà e di buona fede** nei confronti del preponente. Nel caso la mancanza di diligenza (una diligenza media salvo diverse pattuizioni) da parte dell'*agente* procuri danni al preponente, costui avrà diritto a venirne risarcito. In particolare, viene considerata particolarmente grave (con possibile condanna al risarcimento di danni esemplari o punitive *damages*) la **violazione di obblighi fiduciari** (*breach of fiduciary duties*), che si può configurare, ad esempio, allorché l'*agente* trattenga ingiustificatamente somme o beni di proprietà del preponente, od operi in conflitto di interessi.

Di regola le provvigioni spettanti all'*agente* vengono determinate nel contratto; nel caso in cui ciò non avvenga, viene considerato come implicito l'impegno da parte del preponente a corrispondere all'*agente* un ragionevole compenso, basato sui tassi correnti di mercato, in cambio del servizio svolto.

Il preponente dovrà inoltre tenere indenne l'*agente* di tutte le spese resesi necessarie nell'esecuzione di operazioni svolte per suo incarico. **La durata di un rapporto** con un agente statunitense può essere determinata fin dall'inizio **per contratto** oppure, in mancanza, mediante un mutuo

Nota:

(*) Avvocato, Ordine degli Avvocati di Torino e di Varsavia; Dottore di Ricerca in Diritto Comparato, Università degli Studi di Torino; LL.M. in American Law, Boston University School of Law; www.studiolegalegilardini.eu.

consenso espresso in una fase successiva. In ogni caso, di fronte ai terzi, il rapporto di agenzia si presume in essere fino al momento in cui agli stessi venga resa nota la sua risoluzione. È anche frequente il caso in cui l'agente riceve l'incarico specifico di **condurre a termine una certa operazione**, compiuta la quale il rapporto d'agenzia s'intende esaurito.

Tanto il preponente quanto l'agente possono chiudere anzitempo il loro rapporto: peraltro, quando una decisione di tal genere risulti ingiustificata e comporti un danno per la controparte, può esporre ad un'azione giudiziaria per *breach of contract*. Non sono previsti termini minimi inderogabili di preavviso, che andranno concordati di volta in volta tra le parti. In particolare, nel caso in cui l'autorizzazione o la procura conferita ad un agente si accompagni ad un interesse economico dell'agente alla realizzazione dell'operazione, l'agenzia non può essere revocata per iniziativa unilaterale del preponente, salvo diversa intesa intercorsa tra le parti.

Un contratto d'agenzia solitamente definisce i casi d'inadempimento (ad esempio, mancata effettuazione dei pagamenti secondo i termini dell'accordo o mancato raggiungimento delle quote di vendita contrattualmente previste) e i periodi di tempo entro i quali la parte inadempiente può porvi rimedio. Tali previsioni di casi d'inadempimento vengono di solito valutate favorevolmente dalle Corti americane, a meno che la disparità nelle posizioni contrattuali non renda la previsione irragionevole. In assenza di apposite disposizioni contrattuali la parte adempiente ha comunque la facoltà di **sospendere l'esecuzione** delle sue prestazioni qualora l'inadempimento di controparte risulti, in base ad una valutazione di fatto, essenziale.

Contratto di vendita

Negli Stati Uniti d'America, al contratto di compravendita di merce **sono applicabili** principalmente **le seguenti normative**: la *common law*, valevole per i contratti in generale, e l'Uniform Commercial Code (Ucc), in vigore in tutti gli Stati, fatta eccezione per lo Stato della Louisiana. Aspetti specifici della compravendita (ad esempio, la tutela dei consumatori) sono inoltre disciplinati da alcuni *statutes* federali e statali.

L'Uniform Commercial Code (Ucc)

L'Ucc è suddiviso in diversi articoli, che **disciplinano** rispettivamente le seguenti materie: *general provisions* (art. 1); *sales of goods* (art. 2); *leases of goods* (art. 2A); *negotiable instruments* (art. 3); *bank deposits and collections* (art. 4); *funds transfers* (art. 4A); *letters of credit* (art. 5); *warehouse receipts, bills of lading and other documents*

of title (art. 7); *investment securities* (art. 8); *secured credit transactions* (art. 9). Il fine dell'Ucc è quello di **semplificare, chiarificare e modernizzare** la legge che regola le transazioni commerciali, di permettere l'estensione delle pratiche commerciali attraverso la consuetudine, gli usi, e l'accordo delle parti, e di rendere **uniforme** la legge tra le varie giurisdizioni: Ucc parr. 1-102 (2). Si rende comunque necessario, nonostante l'ampio proposito dell'Ucc, integrarlo con le previsioni della common law, ossia è necessario talvolta interpretare e applicare le disposizioni dell'Ucc conformemente ai principi della common law che si applicano a tutti gli ambiti della legge: Ucc parr. 1-203. In alcuni casi l'Ucc espressamente codifica principi della common law, quale quello della buona fede nell'art. 1: «Every contract or duty within this Act imposes an obligation of good faith in its performance or enforcement». L'Ucc adotta anche il principio fondamentale della *freedom of contract*, soggetto a certe restrizioni intese a prevenire «oppressive or capricious conduct». Sebbene le parti in un accordo possano modificare le disposizioni dell'Ucc esse devono, infatti, osservare la regola generale di **non derogare** alle obbligazioni di buona fede, **ragionevolezza e diligenza**: Ucc parr. 1-102(3).

Nei contratti internazionali di vendita con controparti statunitensi, vengono essenzialmente in considerazione, oltre alle disposizioni di cui sopra, le norme della convenzione delle Nazioni Unite in materia di vendita internazionale di beni mobili, stipulata a Vienna l'11 aprile 1980 e ratificata tanto dall'Italia quanto dagli Stati Uniti d'America. Essa costituisce oggi **la disciplina legale naturale della vendita internazionale** in buona parte del mondo e si applica tutte le volte in cui le parti contraenti risiedono o abbiano sede in Stati differenti (purché naturalmente essi aderiscano alla convenzione stessa).

Secondo l'interpretazione maggioritaria, la convenzione si applica quindi automaticamente allorché un contratto internazionale di vendita sia regolato (ad esempio, per scelta espressa delle parti) dalla normativa di uno Stato contraente, con prevalenza rispetto alle disposizioni di legge interne di tale paese.

Peraltro, in alcuni casi i giudici statunitensi hanno ritenuto prevalenti i principi dello Ucc rispetto alle disposizioni della convenzione. Inoltre, le parti possono escludere l'applicazione della convenzione, o derogare a singole sue disposizioni, o modificarle: si tratta infatti di una disciplina a carattere dispositivo e non già imperativo.

Contratto internazionale di vendita

Per il contratto di vendita internazionale di beni mobili è applicabile la convenzione di Vienna entrata in vigore il 1°

gennaio 1988, ed è stata elaborata dall'Uncitral (Commissione delle Nazioni Unite per il diritto commerciale internazionale) che prevede una disciplina uniforme.

Occorre premettere che, per quanto concerne l'obbligo principale del venditore, ovvero quello di consegnare la merce pattuita (*delivery*), l'Ucc stabilisce che, se le parti non dispongono diversamente, il luogo di consegna della merce è **la sede del venditore**. Se le parti non hanno espressamente indicato quando la merce deve venire consegnata, è inteso che la consegna dovrà avere luogo entro un «termine ragionevole» secondo il tipo di vendita. Per il venditore può risultare opportuno indicare espressamente nelle proprie condizioni generali che il termine di consegna non ha carattere essenziale.

Regole particolari si applicano in caso di contratti di vendita che prevedano il trasporto della merce. In tali ipotesi, il **rischio di perdita** di quest'ultima (*risk of loss*), in assenza di patto contrario, **passa all'acquirente** nel momento in cui la merce viene consegnata al vettore (*shipping contracts*); potrà peraltro diversamente concordarsi l'accollo del rischio, da parte del venditore, sino all'arrivo della merce a destinazione (*destination contracts*).

Peraltro, nel caso in cui la merce non sia conforme alle pattuizioni, legittimando l'acquirente a rifiutarla, il venditore assumerà in ogni caso (anche, quindi, allorché si tratti di *shipping contract*) i rischi della merce finché non abbia posto rimedio ai difetti. Va inoltre osservato che se, prima del passaggio del rischio della merce, la prestazione di consegna diviene impossibile per una causa di forza maggiore (e dunque nessuna delle 2 parti può esserne ritenuta responsabile) **il contratto diviene annullabile**.

Ai sensi dello Ucc, il venditore adempie regolarmente alle proprie obbligazioni se consegna *conforming goods*, cioè la merce indicata nel contratto, nei termini e nel luogo contrattualmente pattuiti. Se invece egli consegna merce diversa da quella pattuita ma solo in misura non apprezzabile, ha diritto di **sostituire la merce** senza incorrere nelle conseguenze dell'inadempimento. Ciò deve tuttavia avvenire entro un tempo ragionevole e compatibilmente con l'interesse dell'acquirente al corretto adempimento del contratto da parte del venditore.

Il compratore ha, come è ovvio, il dovere di pagare, ma ha altresì il **diritto d'ispezionare preventivamente la merce**, tranne che sia diversamente convenuto tra le parti. All'ispezione della merce da parte del compratore potrà fare seguito l'accettazione della stessa (*acceptance of the goods*) o, in caso contrario, la sua reiezione. L'accettazione potrà avvenire in 3 modi:

■ il compratore dichiara espressamente al venditore di accettare la merce;

■ il compratore non rigetta la merce nel termine prestabilito o comunque entro un tempo ragionevole;

■ il compratore si comporta in modo tale da far ritenere d'aver accettato la merce. È ammessa anche l'accettazione parziale della fornitura.

Nel contratto possono essere pattuite espressamente **garanzie** sulla qualità della merce e la **titolarità** del venditore della stessa (ad esempio, le descrizioni contenute in cataloghi, nonché i campioni o modelli, costituiscono esempi di *express warranties*). Vi sono inoltre delle garanzie implicite (*implied warranties*) che l'Ucc ha stabilito siano applicabili in tutti i contratti di compravendita (ad esempio, la garanzia sulla titolarità della merce venduta). È tuttavia consentito alle parti (peraltro non senza limitazioni e seguendo determinate regole redazionali) pattuire apposite clausole rivolte ad escludere l'operare di queste garanzie.

Un cenno va inoltre fatto alle azioni che possono spettare al compratore nei casi di inadempimento del venditore, nonché quelle spettanti al venditore per eventuali inadempimenti del compratore. Qualora il venditore si rifiuti di consegnare la merce convenuta o il compratore la rifiuti in quanto non conforme a quella ordinata, il compratore medesimo potrà richiedere la risoluzione del contratto, con la restituzione dei pagamenti effettuati ed eventualmente anche il risarcimento dei danni. I danni risarcibili potranno essere gli *incidental damages* (le ragionevoli spese sostenute in vista del contratto, quali per esempio le spese per l'ispezione della merce o quelle di trasporto e di magazzino) e i *consequential damages* (ad esempio, perdita di clientela o danni a persone o cose causati da difetti del prodotto).

Al compratore è consentito di revocare l'avvenuta accettazione della merce, qualora egli scopra (e denunci al venditore entro un tempo ragionevole) eventuali vizi occulti. Da ricordarsi inoltre che negli Stati Uniti il compratore, oltre a potersi rifiutare di pagare il prezzo, ha pure il diritto di acquistare altra merce da terzi e chiedere poi un **indennizzo** consistente nella differenza tra il prezzo pagato a detti terzi e quello convenuto nel contratto, oppure nella differenza tra il *market price* e il prezzo contrattuale.

Il compratore può rifiutarsi, come si è detto, di prendere in consegna le cose o rifiutarsi di accettarle: qualora tali comportamenti siano privi di giustificazione, il venditore ha diritto al risarcimento del danno nella misura data dalla differenza tra il prezzo pattuito nel contratto e il prezzo dell'eventuale rivendita della merce (oppure il prezzo di mercato). In alternativa, il venditore può convenire il compratore per il pagamento del prezzo se non riesce a rivendere la merce ad un prezzo ragionevole: in tal caso, il venditore deve tenere la merce a disposizione della controparte.

Il termine di prescrizione per agire in caso d'inadempimento

mento contrattuale è di 4 anni, ma può essere contrattualmente diminuito dalle parti fino a 1 anno. Il termine di prescrizione s'interrompe unicamente con l'avvio di un'azione giudiziaria, mentre invece non hanno un tale effetto atti stragiudiziali come l'invio di una lettera raccomandata.

Lo Ucc non conosce, poi, la figura giuridica del patto di riservato dominio. Il venditore, per conseguenza, non può rivendicare la proprietà della merce venduta una volta che questa è stata spedita all'acquirente. È per contro praticata negli Usa una particolare forma di garanzia-prelazione (simile all'ipoteca) su alcuni beni mobili del compratore, detta *security interest*. Essa può riguardare: beni usati dal debitore per uso personale e dei propri familiari; scorte di magazzino; assegni, cambiali, azioni e obbligazioni; documenti rappresentativi di merci; crediti; licenze, brevetti e marchi. Affinché la garanzia sia efficace tra le parti, occorre che essa sia **convenuta per iscritto** tra le stesse e che nell'accordo vengano esattamente indicati i beni che vengono destinati a garantire il credito; la *security interest* deve inoltre essere registrata secondo particolari procedure allo scopo di rendere noto il vincolo ai terzi. Se il bene viene venduto, la garanzia si trasferisce sul prezzo ricavato dalla vendita.

Altra forma di garanzia prevista dall'Ucc è costituita da una particolare modalità di pagamento denominata *shipping under reservation* (**spedizione con riserva**). Essa consente al venditore di mantenere il proprio controllo sulla merce fino ad avvenuto pagamento, allegando una tratta alla polizza di carico e dando istruzioni alla banca presentatrice dei documenti di non consegnare la polizza di carico fino a che il compratore non abbia pagato o per lo meno accettato la tratta.

Un particolare rimedio di common law, inoltre, è lo *stoppage in transitu*: nelle compravendite concluse tra parti distanti, il venditore ha diritto di bloccare la merce già spedita nel caso in cui, nel tempo intercorrente tra la spedizione e la consegna della merce, il compratore fallisca o comunque si renda inadempiente.

Importante è, in particolare, la cosiddetta *parol evidence rule* (anch'essa sancita nell'Ucc): un contratto scritto è l'espressione definitiva e finale della volontà della parti e pertanto il suo contenuto non può essere contraddetto mediante prove testimoniali tendenti a dimostrare eventuali difformi accordi orali, precedenti o contemporanei al contratto scritto. Nella pratica tuttavia può darsi il caso in cui non tutti i termini del contratto siano stati espressamente indicati o che su alcuni di essi insorga controversia. In tal caso, le Corti si orienteranno come segue:

■ in primo luogo, si terrà conto delle operazioni commerciali precedentemente intercorse tra le parti in lite;

■ in mancanza, ci si regolerà in base agli usi commerciali vigenti;

■ se non sussistono usi commerciali al riguardo, si ricercherà una norma applicabile all'interno dell'Ucc;

■ se anche in quel testo non vi è nessuna indicazione utile, il giudice dichiarerà che il contratto dovrà eseguirsi (qualora l'esecuzione sia possibile) non tenendo conto del termine sul quale è sorta controversia.

Contratto di distributorship

Negli Stati Uniti con la parola *distributor* s'intende descrivere una figura di grossista o di altro intermediario commerciale il quale è autorizzato da un produttore a **vendere beni** principalmente a commercianti al dettaglio o ad altri sub-distributori ai fini della **rivendita da parte degli stessi**.

A differenza dell'agente, il quale è caratterizzato come figura dal controllo che su di lui esercita il fornitore straniero e che viene ricompensato tramite provvigioni sul venduto, un distributore è in generale **indipendente dal fornitore**.

Nel contratto di agenzia, la titolarità delle merci permane in capo al fornitore fino al momento in cui esse vengono vendute al consumatore finale. Il distributore invece acquista i beni dal produttore (o in generale dal proprio fornitore) e li rivende a proprio titolo.

La disciplina del contratto di distribuzione è rimessa principalmente alla libera determinazione contrattuale delle parti. Alcuni aspetti sono peraltro regolati dalla *statutory law*. Vanno ricordati, tra i provvedimenti normativi di riferimento, l'Ucc, ed in particolare, il suo art. 2, le leggi *antitrust* e, qualora si tratti di contratto internazionale (e vi siano i presupposti per la sua applicazione), la convenzione di Vienna del 1980 sulla vendita internazionale di beni mobili.

Come detto, generalmente il distributore acquista la titolarità dei prodotti da acquistare da un fornitore e li rivende sul mercato statunitense.

L'Ucc offre al fornitore un privilegio sui beni nella disponibilità del distributore per il prezzo non pagato in aggiunta agli interessi moratori stabiliti contrattualmente.

Non è contemplato dalle norme vigenti un dovere di tenere indenne il distributore delle spese da lui sostenute, dovere che dovrà quindi essere eventualmente previsto in sede contrattuale.

Pur non essendovi a livello federale un obbligo legale di sottoporsi a formalità di registrazione, andrà tenuto conto di possibili prescrizioni locali in relazione alle licenze necessarie alla vendita di determinati prodotti.

Benché il rapporto di distribuzione sia di natura contrattuale, non è indispensabile, come nel caso dell'agenzia, che vi sia un contratto espresso in forma scritta, potendosi desu-

mere il raggiungimento di un'intesa tra le parti anche dal comportamento delle medesime.

Il contenuto specifico delle reciproche obbligazioni del produttore e del distributore viene rimesso alla libera contrattazione delle parti.

Il contratto di distribuzione è caratterizzato da un **rapporto continuativo di fornitura di prodotti** allo scopo della loro rivendita in un determinato territorio. Ad esso si accompagna di norma una collaborazione tra fornitore e distributore volta, da un lato, a **promuovere e diffondere** i prodotti in tale territorio e ad acquisire nuovi clienti, e dall'altro a **fidelizzare i clienti esistenti** fornendo loro l'assistenza e la garanzia necessaria. Tale collaborazione è particolarmente importante nel caso in cui il contratto preveda impegni di esclusiva.

Per quanto concerne la **garanzia**, dovranno essere specificati nel contratto i termini e le condizioni della garanzia che il fornitore presta, specificando che il distributore non potrà prospettare alla clientela garanzie diverse o ulteriori da quelle ivi evidenziate. Inoltre, dovrebbero essere sempre previste clausole di **limitazione o esclusione di responsabilità**, che in base alle leggi di molti Stati degli Usa vanno evidenziate adeguatamente nel testo contrattuale con carattere maiuscolo e/o grassetto.

Negli accordi finalizzati alla distribuzione si rinvengono clausole di risoluzione generalmente di 2 tipi, definite rispettivamente come *termination at will clauses* e *termination for good cause clauses*.

Le clausole di termination at will prevedono chiaramente che l'incarico al distributore possa essere **revocato** in un qualsiasi momento con una comunicazione per iscritto, fatto salvo il rispetto di un certo termine di preavviso determinato nel contratto. Le clausole risolutive che invece richiedono la presenza di una giusta causa di risoluzione prevedono la possibilità di **chiudere anzitempo il rapporto**, anche qui previo rispetto di un termine di preavviso contrattualmente prestabilito e ricorrendo particolari ipotesi.

Una volta risolto il contratto, il distributore naturalmente perde la facoltà di vendere i prodotti del fornitore. Il contratto dovrebbe altresì contenere ulteriori specificazioni in merito agli **obblighi e diritti** successivi alla cessazione o risoluzione del contratto quali, ad esempio, la restituzione dei materiali del fornitore, la cessazione dell'utilizzo dei marchi di quest'ultimo e, in generale, l'astensione dallo svolgimento di attività che possano ingenerare nei terzi la convinzione che egli operi ancora quale suo distributore, le modalità di utilizzo dello stock giacente.

Alla fine del rapporto può inoltre verificarsi l'obbligo di corrispondere al distributore un indennizzo, che viene definito *recoupment*. Ciò si può verificare, in particolare, allorché il

contratto venga risolto dal fornitore entro un breve periodo dalla sua stipulazione (anche nel caso in cui il contratto consenta la termination at will) in modo tale da non consentire al distributore, secondo i giudici, il recupero degli investimenti effettuati. Il recoupment consiste appunto nella possibilità per il distributore di essere **rimborsato** delle spese effettuate in vista del contratto.

L'illegittima risoluzione anticipata di un contratto di distribuzione esclusiva normalmente costituisce titolo al risarcimento dei *lost profits* a favore della parte non recedente.

Franchising

Il *franchising* si configura come una forma di **collaborazione continuativa per la distribuzione di beni o servizi** tra un imprenditore (*franchisor* o affiliante) e un altro piccolo imprenditore giuridicamente ed economicamente indipendente (*franchisee* o affiliato) che, in cambio di un corrispettivo, ottiene il diritto di utilizzare la formula commerciale del franchisor, comprensivo dello sfruttamento del know-how e dei segni distintivi, nonché di prestazioni e forme di assistenza atte a consentire al franchisee di gestire la propria attività con la stessa immagine del franchisor. Il corrispettivo può essere in parte **fisso** (diritto di entrata o *entry free*) e in parte **variabile** (*royalty*), cioè calcolato come percentuale del giro d'affari.

In molti Stati degli Usa sono previste norme a tutela del franchisee che dovranno essere considerate con la massima attenzione in sede di redazione del contratto: apposite leggi, infatti, prevedono obblighi di *registration and disclosure* per **difendere** il franchisee da proposte truffaldine, nonché leggi che **disciplinano** i contenuti del contratto, sempre per proteggere il franchisee.

L'utilizzo del franchising come sistema distributivo di prodotti e servizi costituisce uno degli assi portanti dell'economia americana, con una rilevanza crescente, soprattutto nel corso degli ultimi anni.

Occorre rilevare, al di là dei già eloquenti dati di mercato, come il franchising sia un fenomeno completamente radicato nell'economia statunitense, garantendo, da una parte, **la capillare distribuzione dei marchi** nello sconfinato paese (ricordiamo che si tratta di un mercato di oltre 280 milioni di consumatori) e, dall'altra, l'**uniformità di prodotti/servizi** distribuiti e la **coerenza** nella comunicazione aziendale.

La distribuzione in franchising negli Stati Uniti include le più svariate merceologie: oltre alle arcinote catene di ristorazione veloce o di abbigliamento *casual*, emergono prodotti / servizi ancora innovativi per la realtà italiana: pulizia industriale, contabilità e pianificazione fiscale, *fitness center*, servizi all'infanzia, caselle postali, corrieri espressi, servizi

finanziari, distribuzione di prodotti elettronici, agenzie di viaggio, formazione del personale, centri estetici, servizi informatici e catene alberghiere.

Tale elencazione, esemplificativa di una realtà in costante evoluzione, viene continuamente incrementata da nuovi prodotti/servizi, sospinti anche dalla diffusione delle tecnologie informatiche, che consentono gestioni ottimali della logistica, sistemi di controllo automatici sugli obiettivi prefissati e nuove tecniche di promozione e pubblicità.

Joint-venture

Una delle forme più avanzate di distribuzione è costituita, in particolare, dalla cosiddetta **filiale di vendita**, normalmente una società controllata dall'esportatore che importa i prodotti nel paese in cui ha la propria sede ed organizza nello stesso la distribuzione dei prodotti conformemente alle strategie perseguite dalla società controllante. Una soluzione intermedia consiste nella creazione di una joint-venture con il concessionario importatore locale. Tale soluzione consente all'esportatore di **porre le basi** per la costituzione di una propria filiale evitando una rottura traumatica con il proprio concessionario al quale verrà garantita la possibilità di operare per un certo periodo nel contesto della società comune e di ottenere, quando tale collaborazione cessa, **un compenso per la vendita della propria quota** nella società controllata in comune che passerà sotto il controllo totalitario dell'esportatore. Una joint-venture distributiva sarà costituita nella maggior parte dei casi da una società di capitali controllata congiuntamente dall'esportatore e dal socio locale che agirà come concessionario di vendita dell'esportatore. Un'altra possibilità è quella di ricorrere ad una joint-venture contrattuale senza costituzione di un'entità autonoma.

Per avere successo in un accordo di joint-venture è necessario, in particolare, compiere i seguenti passi critici: assumere un rappresentante locale preparato e leale che rappresenti l'impresa nelle trattative incentivandolo affinché si impegni a sufficienza nella realizzazione della joint-venture; selezionare manager locali preparati per la gestione della joint-venture; visitare frequentemente il paese e il partner; misurare i successi della joint-venture in un orizzonte di lungo periodo in quanto non operando sul mercato interno si deve tener conto di fattori di rischio di tipo economico e commerciale; procurarsi una fonte di informazioni affidabile a livello locale; predisporre meccanismi di controllo per seguire la distribuzione dei prodotti, i diritti d'autore o i brevetti; porre particolare attenzione alle modalità di trasferimento della tecnologia che può avvenire sia come conferimento in conto capitale sia a mezzo di un apposito contratto.

I **vantaggi** per gli operatori stranieri di una joint-venture so-

no essenzialmente costituiti dall'accesso immediato al patrimonio di conoscenze di mercato dell'impresa locale, dalla possibilità di usufruire di impianti e infrastrutture già esistenti e in una maggiore facilità di accesso al credito. I **principali svantaggi** sono invece la parziale carenza sul management della joint-venture, la perdita di controllo sulla distribuzione dei prodotti o sulle violazioni dei diritti d'autore e dei brevetti, e l'incapacità di rimpatriare i profitti se la maggior parte delle merci prodotte congiuntamente sono destinate all'esportazione.

Normativa societaria

La normativa statunitense contempla una serie di possibili forme associative, cui gli imprenditori possono accedere, regolamentate da specifiche disposizioni. La struttura più usuale per condurre affari negli Stati Uniti, e più usata anche dagli investitori stranieri è la **società**. Le principali tipologie societarie possono riassumersi nelle seguenti:

- corporation;
- limited liability company;
- general partnership;
- limited partnership;
- joint venture;
- sole proprietorship;
- branch of a foreign corporation.

Si premette che da un lato con il termine partnership si indica la società **creata tra 2 o più persone** che si associano al fine di svolgere un determinato commercio o una determinata attività. Ogni partecipante contribuisce alla società a mezzo di denaro, beni, attività lavorativa o capacità professionali, in cambio di un'aspettativa di partecipazione **ai profitti o alle perdite** della società. La partnership non è soggetta a tassazione sui guadagni, ma ciascuno dei soci deve denunciare la propria quota di proventi o perdite derivanti dalla sua partecipazione alla partnership nella propria dichiarazione dei redditi.

La corporation è un'entità legale **che ha le caratteristiche delle società per azioni italiane**. Può durare a tempo indeterminato. Rilascia titoli trasferibili ai suoi soci. Può avere delle proprietà e occuparsi di affari di qualunque genere. La corporation si costituisce per ogni dimensione d'azienda, piccola, media o grande. La registrazione avviene attraverso la presentazione del *certificate of incorporation*, un documento che contiene l'indicazione del capitale, normalmente suddiviso in quote azionarie, e i dati relativi alle persone fisiche che ricoprono le cariche di presidente, segretario e tesoriere. È ammesso che i 3 incarichi siano ricoperti dallo stesso individuo. La struttura delle società per azioni Usa prevede l'esistenza di un Consiglio d'amministrazione, che ne gestisce le operazioni, ma non è necessario che gli

amministratori siano azionisti della società. Analogamente a quanto avviene nell'ordinamento italiano, una società costituisce una persona giuridica indipendente. La corporation è essenzialmente l'unica forma legale statunitense che offre una **responsabilità limitata all'investitore** (responsabilità solo per il capitale versato dall'investitore come contributo alla società). Presumendo la corretta costituzione e gestione della società americana, non esiste nessuna responsabilità personale per direttori, funzionari o azionisti per i debiti dell'impresa. Non esiste alcuna discriminazione nei confronti dei cittadini non americani (eccetto nei campi altamente specializzati e sensibili delle comunicazioni, della navigazione costiera e fluviale, dell'aviazione, delle apparecchiature per la generazione di energia nucleare, e dello sfruttamento di alcune risorse naturali) i quali sono trattati esattamente come gli americani per quanto concerne la costituzione di un'entità commerciale. Pochissimi Stati richiedono ad una corporation un capitale minimo d'apporto. Le richieste di capitale minimo prescritte da pochi Stati non sono onerose. Ciò significa che, in genere, un'impresa o un investitore italiano può stabilire il capitale sociale della corporation basandosi in primo luogo su fattori commerciali (avendo cura di mantenere un rapporto adatto tra indebitamento e capitale sociale per evitare problemi d'imposte statunitensi).

Il Sarbanes-Oxley Act, firmato dal Presidente George W. Bush, consta nella **più estesa riforma del diritto societario** americano dai tempi della Grande Depressione. Il provvedimento, concepito sull'onda dei recenti scandali finanziari americani, persegue obiettivi di **credibilità e trasparenza** dell'amministrazione societaria. La legge prevede un incremento degli obblighi di comunicazione a carico delle società emittenti, inasprisce le sanzioni penali per i reati finanziari, contiene norme dirette a favorire la precisione e l'affidabilità della certificazione finanziaria e introduce una nuova regolamentazione dell'attività di revisione contabile, creando una commissione ad hoc per le aziende di revisione. Mentre alcuni articoli della legge hanno esecutorietà immediata, altre disposizioni corrispondono a principi-quadro che richiedono l'intervento attuativo della Security Exchange Commission (Sec).

Finora, la Sec ha emanato dei regolamenti esecutivi in materia di certificazioni contabili, corporate governance, obblighi di comunicazione, responsabilità professionale dei consulenti legali interni ed esterni ed indipendenza dei revisori contabili. I regolamenti di attuazione emanati ad oggi dalla Sec hanno reso esplicita l'applicabilità di taluni precetti alle emittenti straniere, mentre soltanto in limitate e circoscritte ipotesi le regole di attuazione hanno previsto delle esplicite esenzioni.

La legge, nella sua interezza, si applica a tutte le società emittenti, statunitensi o straniere che:

- abbiano titoli quotati, ai sensi del Securities Act del 1933, presso un U.S. *exchange* o *Nasdaq*;
- siano comunque soggette ad obblighi di comunicazione;
- abbiano depositato un *registration statement* al fine di procedere ad un'offerta pubblica di *securities* sul mercato statunitense, ai sensi del Securities Act del 1933.

La legge, quindi, è applicabile: alle società europee quotate negli Stati Uniti o che intendano procedere ad un'offerta pubblica di *securities* per la quotazione sul mercato statunitense o, ancora, che siano, comunque, soggette ad un obbligo di comunicazione nei confronti della Sec; a quelle società europee che, pur non quotate in una borsa statunitense, siano però controllate da un *issuer* statunitense; alle società di revisione non statunitensi che svolgono attività di certificazione in favore degli issuers non statunitensi.

In particolare, la legge impone un **obbligo di certificazione** a carico del *chief executive officer* e del *chief financial officer* o delle persone che svolgono analoghe funzioni. La disposizione prevede che le relazioni finanziarie periodiche (depositate ai sensi delle sezioni 13(a), 15(d) dell'Exchange Act) debbano essere corredate da una **dichiarazione scritta** con cui gli obbligati certifichino: che la relazione è in piena conformità con i requisiti di cui alle sezioni 13(a), 15(d) dell'Exchange Act; che le informazioni contenute nella relazione rappresentano correttamente, in ogni aspetto rilevante, la situazione finanziaria e i risultati d'esercizio dell'emittente.

Quanto all'aspetto sanzionatorio, si prevede l'irrogazione di una multa fino a dollari 1,000,000 e/o la reclusione fino a 10 anni per chi certifichi il *report* con piena conoscenza che la relazione non rispetta i precetti di legge. La norma prevede altresì una multa fino a dollari 5,000,000 e/o la reclusione fino a 20 anni in caso di condotta dolosa. La legge, per converso, nulla dispone circa le conseguenze derivanti dalla mancata certificazione o da una dichiarazione non in linea con le formalità prescritte dalla legge.

Corporation

La società di capitali di tipo C (C-corporation)

Si tratta della società di capitali di tipo classico caratterizzata dal possesso di una personalità giuridica e di un patrimonio sociale **perfettamente autonomi e distinti dai soci**. La responsabilità patrimoniale di questi ultimi è limitata all'entità degli apporti espressamente conferiti a titolo di capitale di rischio. Il capitale sociale può essere suddiviso in *common shares* (equivalenti alle nostre azioni ordinarie) o in *preferred shares* (azioni privilegiate) e può essere dete-

nuto anche da un unico azionista, senza che ciò produca l'effetto della decadenza dal beneficio della limitata responsabilità patrimoniale per l'azionista in questione; non esiste, inoltre, un numero massimo di azionisti. Salvo specifiche restrizioni, le azioni della corporation godono della più assoluta **libertà di circolazione** anche fuori dagli Stati Uniti. La società è generalmente retta da un Consiglio di amministrazione di almeno 3 membri, salvo che il numero degli azionisti non sia inferiore e questi desiderino reggere direttamente le sorti della società.

La società di capitali di tipo S (S-Corporation)

Sotto il profilo giuridico è identica a quella di tipo C mentre fiscalmente si caratterizza per la possibilità di optare per un regime fiscale trasparente per effetto del quale **il reddito viene tassato una sola volta**, direttamente in capo agli azionisti. Per beneficiare di questo regime, occorre che la corporation possieda taluni requisiti minimi (quali la residenza degli azionisti negli Stati Uniti, l'esistenza di una sola classe di azioni e un numero massimo di azionisti), pena la decadenza dal beneficio.

Limited liability company (Llc)

Si tratta di una forma organizzativa societaria ibrida di recente istituzione nella legislazione societaria e fiscale degli Stati Uniti, che abbina al beneficio della responsabilità limitata dei soci, tipico delle società di capitali, la possibilità di applicare **il regime di tassazione pass through** (trasparente), analogamente alle società di persone. Per la costituzione di tale società è richiesta la partecipazione di almeno 2 soci che possono essere indifferentemente persone fisiche e giuridiche. In alcuni Stati è ammessa anche la partecipazione di soci non residenti purché legalmente rappresentati da persone residenti. Inoltre, la cessione a terzi delle partecipazioni è generalmente subordinata al preventivo consenso di tutti gli altri soci. Non è chiaro se la Llc rientri nella tipologia delle società di capitali o in quella delle società di persone. Inoltre, molti Stati non hanno ancora una regolamentazione specifica per questo tipo di struttura.

General partnership

È una forma di società personale che può essere accostata alla società in nome collettivo italiana. In essa, ogni socio è **illimitatamente e solidalmente responsabile** con il proprio patrimonio per le obbligazioni assunte dalla società. Sotto il profilo fiscale, il reddito prodotto dalla partnership non è imputato a quest'ultima ma viene attribuito ai singoli soci per mezzo del c.d. regime di tassazione *pass through* o trasparente.

Limited partnership

È accostabile alla società in accomandita semplice. In essa, vi sono alcuni limited partner che beneficiano della **limitata responsabilità patrimoniale** all'importo della quota conferita, a fronte dell'assenza di poteri gestionali nella società.

Sole proprietorship

In tale tipologia si ravvisa una struttura molto simile all'impresa individuale, così come recepita dal nostro ordinamento. Invero, la *sole proprietorship* è costituita da una sola persona fisica e dal suo contributo individuale, mentre egli è personalmente responsabile per le obbligazioni che egli stesso contrae. Fatta eccezione per alcune specifiche operazioni commerciali, per le quali sono richiesti particolari licenze o permessi, la costituzione di tale società non richiede talune formalità normalmente previste per le altre.

Filiali di società straniere e joint venture

Un'azienda straniera può operare negli Stati Uniti attraverso **una filiale o una sussidiaria** (definite *branches*). Società come istituti finanziari trovano più conveniente operare attraverso filiali. Questo tipo di struttura aziendale **facilita**, infatti, **i pagamenti** a dipendenti stranieri e mantiene un'organizzazione del tutto simile a quella della società madre. **Lo svantaggio principale** è che rende le società straniere **direttamente responsabili** per le operazioni delle loro filiali ai termini delle leggi statunitensi. Una società straniera è tenuta a registrare le proprie filiali presso le autorità dello Stato in cui opera, ma non è in vigore nessuna legge che ne regoli le attività a livello federale. Le società sussidiarie sono organizzate comunemente come società per azioni, un tipo di struttura molto flessibile capace di adattarsi alle svariate esigenze di aziende straniere. Gestendo le proprie operazioni attraverso una società sussidiaria, la casa madre non è soggetta alla giurisdizione delle Corti americane, a meno che non usi la sussidiaria per vendere i suoi prodotti negli Stati Uniti. Le sussidiarie devono essere registrate presso autorità statali, ma non necessariamente quelle dello Stato in cui sono situate. Alcuni Stati, come il Delaware, offrono **speciali facilitazioni per la formazione di società per azioni**, attirando in questo modo molte società straniere che vi eleggono il domicilio delle proprie sussidiarie.

La joint venture è una particolare forma di **alleanza strategica** adottabile per l'ingresso nei mercati stranieri che si realizza attraverso la costituzione di un'impresa figlia a partire da 2 o più imprese madri. Essa è la forma societaria generalmente adottata da aziende straniere che intendono operare con aziende Usa o in alternativa all'apertura di filiali

o sussidiarie. La durata dell'associazione è limitata al tempo necessario per la realizzazione dell'obiettivo stabilito. Il capitale è controllato in maniera paritetica dalle imprese partecipanti che generalmente hanno la sede principale in paesi diversi. Le joint venture possono prendere la forma di **partnership, limited liability company, o jointly owned corporation**.

Costituzione

La costituzione di una società richiede pochissime formalità, e può essere effettuata in tempi brevissimi. A questo scopo viene incaricato un avvocato, mentre non è previsto l'intervento di notai. Lo statuto è solitamente un documento molto breve che non contiene obbligatoriamente tutte le informazioni richieste in Italia. Ad esempio, sono necessari normalmente circa **da 2 a 14 giorni per formare una corporation** in base alle leggi della maggior parte degli Stati. Alcuni tipi di attività richiedono l'ottenimento di un permesso specifico da parte delle autorità locali. È necessaria una licenza, ad esempio, per aprire un ristorante, un'agenzia immobiliare, un centro di bellezza, un asilo e un'autofficina. Per circa 500 dollari, si può registrare una *incorporate*. Le pratiche vanno presentate presso il tribunale dello Stato in cui ci si registra. La registrazione può avvenire anche via telefonica, richiedendo un corporate kit. Occorre, inoltre, nominare un agente per le notifiche ufficiali. Nel caso in cui non si nominasse alcun agente, verrebbe automaticamente nominato come rappresentante il segretario di Stato dello Stato in cui ci si è registrati. È consigliabile **registrare il proprio nome** in ciascuno Stato della federazione.

Sistema fiscale

Le principali **forme di tassazione** negli Stati Uniti sono le seguenti:

- imposta sul reddito (società, persone fisiche, trust e proprietà);
- imposte sulle proprietà (beni immobili, beni personali, proprietà intangibili);
- imposte sulle transazioni commerciali (vendita, imposte indirette, dazi);
- contributi sociali e previdenziali.

Vi sono 3 livelli di imposizione:

- federale;
- statale;
- locale.

Il Codice delle imposte (Internal Revenue Code), emanato dal Congresso, contiene le regole in tema di **tassazione federale**. L'Internal Revenue Service (Irs) del Ministero del Tesoro rende operative ed applica le leggi federali in materia di imposte. Le leggi statali e locali in materia di imposte

sono emanate dalle autorità di ogni Stato appartenente all'Unione e dai Governi locali.

Le leggi statali e locali in materia di imposte sono emanate dalle autorità di ogni Stato appartenente all'Unione e dai Governi locali.

I contribuenti hanno l'obbligo di presentare **una dichiarazione annuale sui loro redditi** e di provvedere al **pagamento delle loro imposte**. Come in Italia, la maggior parte degli individui sono soggetti ad una ritenuta alla fonte per le imposte federali e statali applicate sui loro salari; per le società, vige la regola per la quale queste ultime debbono procedere ad una stima relativa all'entità del loro reddito annuale e provvedere, sulla base di ciò, ad un versamento trimestrale.

Imposta federale sul reddito

Fonti normative, accertamento, riscossione e contenzioso

La *federal income tax law*, approvata dal Congresso, è una legge di mole imponente che conta migliaia di pagine ed è, probabilmente, la più complessa legge statunitense; è contenuta nell'Internal Revenue Code e viene emendata quasi ogni anno.

Il Department of the Treasury ha l'autorità di emettere regolamenti per **interpretare il corpo normativo** e, in effetti, si è avvalso di questo diritto per quasi tutte le sezioni del Code, per un totale di 6 volumi. I predetti regolamenti pur non avendo forza di legge, in pratica vengono considerati «legge» (*statute*), salvo l'eventualità che una sentenza stabilisca che gli stessi abbiano travalicato il potere di interpretazione concesso dal Congresso. Fatto che, tuttavia, accade molto di rado.

Il sistema largamente più diffuso per la liquidazione dell'imposta federale è **l'autotassazione** in base a denuncia-dichiarazione. Ogni soggetto passivo all'imposta federale sul reddito, infatti, è tenuto di norma a presentare la dichiarazione annuale dei redditi (*return*) nella quale vengono riportati tutti gli elementi (redditi, deduzioni, crediti, ecc.) per la determinazione degli imponibili di modo che l'imposta dovuta è determinata dallo stesso contribuente.

La maggior parte dell'imposta viene versata in via anticipata mediante il versamento periodico di acconti quantificati sulla base dell'onere fiscale stimato oppure, per alcuni tipi di reddito, attraverso il meccanismo della ritenuta alla fonte. L'Internal Revenue Service (Irs) è l'agenzia governativa preposta all'amministrazione dell'imposta sul reddito: si tratta di una struttura burocratica responsabile non solo della riscossione dell'imposta e della sua conformità alle previsioni legislative in materia, ma anche **dell'interpreta-**

zione della normativa e dell'assistenza al contribuente.

L'agenzia governativa detta istruzioni sia per le modalità di registrazione dei redditi, sia per la corretta individuazione ed interpretazione delle norme da applicarsi nei casi specifici. L'Irs è una *branch* del Department of the Treasury ed è una delle agenzie fiscali più efficienti al mondo. Essa tratta direttamente con più americani di qualsiasi altra istituzione pubblica o privata statunitense. Dal 1998, anno in cui è stato avviato un importante programma di **ristrutturazione** dell'agenzia, l'Irs è strutturato nelle seguenti 4 principali divisioni operative in base alla tipologia di contribuenti:

- retribuzioni e investimenti (circa 116 milioni di contribuenti);
- piccola impresa e lavoro autonomo (circa 45 milioni di contribuenti);
- media e grande impresa;
- soggetti esenti ed enti governativi (divisione al servizio di programmi previdenziali per dipendenti ed organizzazioni esenti come gli enti *no-profit* e gli enti governativi).

La riforma del 1998 ha anche notevolmente esteso i diritti dei contribuenti, istituendo, tra l'altro, un servizio interno di **tutela del contribuente** che si colloca in una posizione indipendente rispetto alle altre funzioni dell'agenzia.

Le controversie tributarie con l'Irs sono regolate in sede amministrativa. Esse possono avere luogo, ad esempio, quando un contribuente ritenga di aver commesso un errore e chieda di conseguenza il rimborso dell'eccedenza di imposta versata o, più spesso, quando l'agenzia abbia verificato l'esistenza di redditi non dichiarati e richieda il pagamento della corrispondente imposta dovuta. Nella maggior parte dei casi, e in particolare nelle controversie che coinvolgono grandi imprese per milioni di dollari, il contenzioso trova soluzione in tale sede, senza il ricorso al tribunale.

I **tribunali federali** preposti alle controversie tributarie sono 3.

La Federal District Court, che è un tribunale di giurisdizione generale, e la Claims Court, che è un tribunale specializzato, possono ingiungere al contribuente il pagamento di un determinato ammontare o convenire lo stesso in giudizio per un rimborso.

La Tax Court è, invece, un tribunale specializzato che giudica solo i casi in cui il Governo rivendichi il mancato pagamento di una tassa o un'imposta che il contribuente vuole impugnare, contestandone la sussistenza o applicabilità.

I ricorsi avverso le sentenze emanate da questi tribunali sono promuovibili presso le Courts of Appeal ed, in ultima istanza, presso la Supreme Court (sebbene siano pochissimi i casi giudicati da questa Corte).

La tassazione dei «cittadini» e degli «stranieri»

A differenza di altri paesi, gli Stati Uniti tassano le U.S. *person* sui loro redditi complessivi prodotti in qualsiasi parte del mondo (redditi *worldwide*).

Sono considerati U.S. *person* sia il cittadino statunitense (U.S. *citizen*), sia la persona fisica straniera residente negli Stati Uniti (*resident alien*).

Una persona fisica straniera è considerata **residente negli Stati Uniti** in un determinato anno solare, se ricorre una delle seguenti condizioni:

- è un «residente permanente legale» del paese ai fini dell'immigrazione, e quindi regolarmente in possesso della *green card*;
- soddisfa il «test di sostanziale presenza» e cioè:
 - è stato residente negli Stati Uniti per almeno 31 giorni durante l'anno solare e
 - il totale dei giorni di presenza negli Stati Uniti durante l'anno solare, più un terzo dei giorni di presenza nel precedente anno, più un sesto dei giorni di presenza nel secondo anno precedente, è di almeno 183 giorni.

Va però anche aggiunto che il «test di sostanziale presenza» **non risulta soddisfatto** se per la persona fisica ricorrono le seguenti ulteriori condizioni:

- esistenza di un «domicilio fiscale» in un paese estero;
- sussistenza di legami più stretti con tale paese estero che non con gli Stati Uniti;
- presenza negli Stati Uniti per meno di 183 giorni durante l'attuale anno solare;
- rinuncia ad alcuna azione per diventare residente permanente.

La residenza acquisita sulla base del test della sostanziale presenza si perde a seguito della partenza dagli Stati Uniti qualora:

- la persona fisica straniera non si ripresenti nel paese per la restante parte dell'anno solare;
- abbia legami più stretti con il paese estero che non con gli Stati Uniti;
- non risieda negli Stati Uniti per alcun periodo durante il successivo anno solare.

La residenza acquistata con la *green card*, invece, si perde solamente se il documento è **revocato o non rinnovato**, indipendentemente dall'assenza dagli Stati Uniti.

Tanto per i cittadini statunitensi quanto per i possessori della *green card*, l'enunciato principio della tassazione *worldwide* si applica indipendentemente dalla circostanza che la persona sia **fisicamente presente o meno negli Stati Uniti**.

Le persone fisiche non residenti negli Stati Uniti (cioè gli stranieri che non soddisfano il test di sostanziale permanenza), sono soggette **all'imposta federale sul reddito li-**

mitatamente a quei redditi che risultano in qualche modo «connessi» (*connected*) con gli Stati Uniti.

In particolare, se tali redditi risultano effettivamente connessi ad un'attività di impresa o commerciale di fonte statunitense, sono soggetti all'imposta federale in base alle aliquote progressive previste per i cittadini e i residenti, previo scomputo dal reddito lordo delle deduzioni spettanti in base alle norme. Se invece i redditi di fonte Usa non sono effettivamente connessi ad un'attività imprenditoriale o commerciale, sono soggetti all'imposta federale sul reddito con applicazione di **un'aliquota fissa del 30%** sull'ammontare lordo del reddito, senza alcuna deduzione.

Va anche aggiunto che le norme generali appena illustrate, di fatto, vengono spesso modificate e derogate dalle specifiche regolamentazioni contenute nei trattati internazionali bilaterali.

Imposta federale sul reddito per i cittadini e i residenti statunitensi

Soggetti passivi e altri concetti generali

Il soggetto passivo dell'imposta federale sul reddito è, in primo luogo, **la persona fisica** (*individual*). Vi sono poi altre entità, ad esempio le **società di capitali** e le **associazioni**, che vengono considerate soggetti passivi, e di queste si tratterà più avanti.

Nel sistema fiscale statunitense non è prevista la tassazione per nucleo familiare, l'unica eccezione è rappresentata dalla possibilità per i coniugi di accorpare i rispettivi redditi in un'unica dichiarazione congiunta. Operazione, questa, che non sempre risulta vantaggiosa.

Generalmente i figli, se intestatari di propri redditi, sono autonomi soggetti tassabili, tuttavia per i minori di 14 anni con redditi derivanti esclusivamente da interessi e dividendi (cosiddetti «redditi passivi») il genitore può optare per **l'inclusione** di tali redditi **nella propria dichiarazione**, con applicazione del proprio *rate* di imposizione.

Il presupposto dell'imposta federale statunitense è il possesso di redditi (*income*) nell'anno fiscale (*tax year*). La nozione di reddito desumibile dalla legislazione fiscale è estremamente ampia e include non solo tutto quanto percepito dal soggetto nel corso del periodo d'imposta, ma anche l'eventuale variazione positiva della ricchezza intervenuta nel medesimo arco di tempo.

Il periodo di riferimento per il calcolo dei redditi è rappresentato per la maggior parte delle persone fisiche dall'anno solare.

Per quanto concerne il **criterio contabile di imputazione dei redditi**, quello comunemente utilizzato dalle persone fisiche è il *cash method of accounting* (criterio di cassa), in

base al quale il reddito si considera **conseguito** quando è effettivamente incassato dal contribuente, o quando il contribuente ha diritto ad incassarlo e per sua volontà non lo incassa, e le spese sono deducibili quando effettivamente pagate.

Nel caso di attività imprenditoriali e commerciali, invece, il periodo di imposta di riferimento (cioè l'anno fiscale) può coincidere, ma non sempre, con l'anno solare mentre il criterio di imputazione dei redditi e delle spese è generalmente quello della competenza (*accrual method*), anche se è ammesso anche quello per cassa.

Il reddito come base di calcolo dell'imposta: il gross income

La legge federale definisce come *gross income* (reddito lordo) il reddito in denaro, merci, altri beni o servizi derivante da qualsiasi fonte, anche estera. Si tratta, evidentemente, di una definizione molto ampia e generica.

Nel tempo il Congresso americano ha deciso di escludere alcune tipologie di reddito dalla base imponibile, sebbene tali voci apportino indiscutibilmente dei benefici economici per i percettori. Per altro verso, anche i tribunali nel corso degli anni hanno stabilito l'irrelevanza di alcune erogazioni in denaro o attribuzioni di beni e servizi agli effetti dell'imponibilità fiscale federale.

Salari, stipendi e altre retribuzioni

Nell'ambito del sistema fiscale federale statunitense, le fonti di reddito di maggiore importanza sono rappresentate dalle **retribuzioni per lavoro dipendente** (salari e stipendi) e dagli **altri compensi percepiti dai lavoratori autonomi**. Tali corrispettivi sono imponibili indipendentemente dalla modalità di regolamento, sia essa per contanti, in natura (azioni e altri beni) o per compensazione con altre passività del dipendente o collaboratore.

Quando un soggetto riceve in pagamento beni anziché denaro, l'importo del reddito imponibile è dato **dall'effettivo valore di mercato** (*fair market value*) di tali beni. Se però i beni ricevuti non sono trasferibili o sono soggetti a un sostanziale rischio di perdita, il percettore può decidere di dichiarare immediatamente il valore attuale dei beni ricevuti in pagamento o, in alternativa, dichiararli quando le possibili restrizioni verranno meno.

Si supponga, per esempio, che un datore di lavoro trasferisca una certa quantità di azioni ad un dipendente che dovrà restituirle nell'ipotesi in cui lasci il posto di lavoro prima del termine di 5 anni. Si supponga, inoltre, che il valore delle azioni sia di 1.000 dollari al momento della cessione, e di 15.000 dollari al termine dei 5 anni. Il dipendente potrà dichiarare 1.000 dollari subito oppure 15.000 dollari al termi-

ne dei 5 anni. Tuttavia se il dipendente decidesse di non dichiarare inizialmente il capitale ricevuto e presentasse le dimissioni dopo 3 anni, **non sarebbe tenuto a dichiarare alcunché**.

Nel reddito lordo soggetto all'imposta federale sui redditi, deve essere compresa anche qualsiasi mancia (tip) ricevuta dalla clientela.

I *fringe benefits* di cui si fruisce in relazione al lavoro svolto **sono normalmente imponibili** e il loro valore è costituito dall'effettivo valore di mercato. Tuttavia, se è ravvisabile una indiscutibile utilità per il datore di lavoro (come nel caso di assegnazione di libri o del computer al dipendente) i *fringe benefit* generalmente non sono imponibili per il dipendente. Anche **le spese di vitto e alloggio** per il dipendente e la propria famiglia non sono imponibili in capo a quest'ultimo se contrattualmente previste e se sostenute dal datore di lavoro nel proprio interesse: è il caso del direttore di un hotel al quale venga concesso un appartamento nel luogo di lavoro, oppure dell'impiegato al quale sia fornito il pranzo in ufficio in modo che non debba interrompere il lavoro.

Sono inoltre escluse dal reddito dei dipendenti **le piccole regalie** concesse in occasione di festività.

Molti *fringe benefits* non dissimili da quelli appena esaminati sono invece **imponibili**. Per esempio, qualora il datore di lavoro fornisca al proprio dipendente un'automobile da utilizzare promiscuamente, il valore dell'utilizzo personale viene incluso nel reddito del dipendente.

Le spese di trasporto per gli spostamenti casa/lavoro/casa sostenute dal datore di lavoro per conto del dipendente, invece, non costituiscono reddito per quest'ultimo, entro certi limiti.

Nel caso in cui al dipendente vengano ceduti **beni o servizi a prezzi scontati**, è possibile escludere il valore degli sconti dal reddito del dipendente nella misura in cui questi risultino in linea con le condizioni commerciali normalmente praticate alla clientela. In ogni caso, l'esclusione non vale per gli sconti sulla cessione di beni immobili o beni di investimento (azioni, obbligazioni, ecc.).

Il Congresso americano ha anche scelto di contribuire allo **sviluppo** e alla **diffusione** di un certo numero di benefit ritenuti socialmente utili, **escludendoli dall'imposizione federale**. Tra questi il più importante è il premio per l'assicurazione sanitaria e contro gli infortuni nell'interesse dei dipendenti. Anche il premio per la polizza collettiva sulla vita a favore dei dipendenti (*group-term life insurance*) sostenuto dal datore di lavoro è escluso dal reddito dei dipendenti fino ad una copertura di 50.000 dollari. Allo stesso modo, le somme ricevute a titolo di indennità per malattia o infortunio non sono generalmente incluse nel reddito.

Per quanto concerne le *stock option*, va rilevato che il rice-

vimento di non *statutory option* - per comprare o vendere azioni o altri beni - come corrispettivo per servizi resi, costituisce normalmente reddito sia nel momento di ricevimento delle opzioni, sia all'atto dell'esercizio delle opzioni. Diversamente, le *statutory option* non costituiscono in genere reddito fino al momento della vendita delle opzioni o dei titoli ricevuti.

Infine, un discorso a parte meritano i **contributi previdenziali** versati dal datore di lavoro per piani pensionistici riconosciuti. I versamenti contributivi effettuati nel corso del rapporto di lavoro, infatti, **non sono inclusi** nel reddito del dipendente tuttavia, in occasione della maturazione del diritto al pensionamento, l'intero importo spettante al dipendente viene **assoggettato ad imposizione**.

Dividendi e interessi

Un'altra importante fonte di reddito è costituita dai dividendi e dagli interessi.

I dividendi, siano essi in denaro o in natura, di fonte interna o estera, **sono sempre imponibili ai fini dell'imposta federale sui redditi**, per la parte di essi riconducibile agli utili e ai profitti (*earnings & profits* - E&P) del soggetto che li distribuisce. Salvo diversa comunicazione di quest'ultimo, qualsiasi distribuzione su azioni ordinarie o privilegiate va considerata dal percettore come distribuzione di dividendi.

Una distribuzione superiore agli utili e ai profitti complessivi rappresenta, invece, un rimborso del capitale (*return of capital*) non imponibile in capo al percettore.

Infine, qualunque distribuzione che ecceda la *basis* del contribuente nelle azioni è considerata un *capital gain* e va inclusa nel reddito lordo.

In genere, **gli interessi attivi** percepiti su depositi di denaro e, più in generale, su qualsiasi prestito di denaro a terzi **devono essere compresi nel reddito lordo**. Anche gli interessi su titoli obbligazionari, siano essi emessi dallo Stato o da privati, convertibili, a tasso fisso o variabile, percepiti (o maturati) nel corso dell'anno fiscale sono di norma imponibili, indipendentemente dalla loro provenienza interna o estera. Una eccezione è rappresentata dagli interessi su alcune emissioni di titoli obbligazionari dei singoli Stati Usa o di amministrazioni locali, i quali non sono soggetti all'imposta federale. Le obbligazioni emesse allo sconto (*original issue discount Oid*), che includono le obbligazioni a sconto ridotto e i *zero coupon*, sono soggette a norme particolari che richiedono che l'obbligazionista inserisca nel reddito imponibile, tra gli interessi, la parte di *Oid* che matura in ciascun anno. Una obbligazione è considerata emessa allo sconto se al momento dell'emissione originale lo sconto sul prezzo di emissione è maggiore di un quarto l'1% (0,0025) del prezzo di rimborso, moltiplicato per il numero di anni al-

la scadenza. I titoli di debito con scadenza pari o inferiore all'anno, invece, non sono di norma soggetti alle norme dell'Oid.

Il momento di imponibilità degli interessi dipende dal sistema di imputazione dei redditi adottato dal contribuente. Se si utilizza, come la maggior parte degli individui, il metodo «**per cassa**», gli interessi devono essere dichiarati nell'anno in cui sono stati effettivamente incassati. Utilizzando il metodo «**della competenza**», invece, gli interessi vanno dichiarati nell'anno in cui spettano, indipendentemente dall'effettivo incasso.

Differentemente da quanto appena illustrato, il ricevimento di un prestito non costituisce, di per sé, un evento imponibile ai fini della federal income tax dal momento che non modifica la capacità contributiva del soggetto (l'aumento dell'attivo, infatti, viene controbilanciato da un pari aumento del passivo). Allo stesso modo, **la restituzione di un prestito non può costituire, di per sé, un onere deducibile dal reddito.** Diverso è il caso in cui un prestito (ad esempio un mutuo) si estingua o si risolva senza che il debitore abbia provveduto al pagamento in tutto o parte del capitale; in questo caso, infatti, il debitore consegue un reddito imponibile pari al passivo cancellato, a meno che la remissione non sia stata concessa a titolo di donazione. Una deroga a questa disposizione è comunque prevista nel caso di debitore insolvente o fallito.

Altre componenti di reddito

Altra importante fonte di reddito è rappresentata dai compensi (incassati o maturati) relativi alla concessione in uso di beni immobili o beni mobili di proprietà (*rental income*). In generale, ogni contribuente deve includere nel proprio *gross income* qualsiasi ammontare, sia in denaro che in natura, ricevuto a tale titolo nel corso dell'anno fiscale. Il procedimento di determinazione del reddito dipende, in sostanza, dalle modalità di svolgimento e dalle finalità dell'attività. Infatti, se questa ha come scopo principale la realizzazione di profitti e viene svolta con continuità e regolarità, si è in presenza di un'attività **di tipo imprenditoriale** (*business*) pertanto il reddito viene determinato scomputando dai ricavi lordi conseguiti nell'anno fiscale, tutte quelle spese afferenti l'attività qualificabili come «ordinarie e necessarie» (spese di amministrazione, gestione e manutenzione del bene ma anche pubblicità, assicurazioni, imposte e tasse, commissioni, interessi, ecc.) oltre alla quota di ammortamento. Se, viceversa, l'attività di locazione viene svolta con modalità e fini diversi da quelli imprenditoriali, le spese deducibili sono limitate **all'ammontare dei proventi realizzati nell'anno**; non è possibile il riporto delle spese eccedenti agli anni successivi e l'eventuale perdita non può es-

sere compensata con altri redditi. Qualora i beni concessi in uso a terzi, poi, siano anche utilizzati personalmente dal proprietario, le relative spese saranno deducibili dal reddito in proporzione all'utilizzo non personale dei beni. Infine, nel caso di concessione in uso a terzi della propria residenza, l'ammontare percepito costituisce reddito solo se l'unità abitativa viene concessa a terzi per almeno 15 giorni nell'anno; diversamente non si configura un reddito imponibile ma le relative spese non sono deducibili.

Anche le *royalty* derivanti da diritti d'autore (letterari, musicali e artistici in genere), brevetti e altri diritti di concessione come, ad esempio, i diritti di sfruttamento del sottosuolo su terreni di proprietà, sono di regola **imponibili come redditi ordinari.**

Per quanto concerne, invece, i trasferimenti di beni, servizi e denaro da parte dello Stato, questi solitamente non rientrano nell'accezione di reddito lordo quando si tratta di utilità come i servizi di polizia, il patrocinio gratuito, la protezione contro gli incendi, i servizi per il *welfare*, ecc., da cui tutti i cittadini traggono vantaggio. Quando però i benefici ricevuti riguardano soltanto una determinata fascia di cittadini, allora di norma sono inclusi nel reddito lordo. Ad esempio, l'indennità di disoccupazione (pagata per un determinato periodo ad un lavoratore che ha perso l'impiego) deve essere dichiarata nel reddito lordo, rientrando tra i **benefici di sicurezza sociale** di alcune categorie di lavoratori.

Le **donazioni** e le **eredità** non sono incluse tra i redditi lordi da dichiarare ai fini dell'imposta federale. Il denaro e gli altri beni, infatti, sono già soggetti ad autonoma tassazione in capo al donatore o al defunto attraverso **le imposte di successione e donazione** (*federal estate and gift taxes*) e non vengono tassati anche in capo al beneficiario.

Un diverso criterio è applicato al caso degli alimenti. Gli alimenti e gli altri pagamenti finalizzati al sostentamento dell'(ex) coniuge, di solito, costituiscono reddito in capo al beneficiario mentre il soggetto obbligato al pagamento ottiene, generalmente, una deduzione. In questo modo, tali trasferimenti risultano tassati soltanto una volta in capo al ricevente. Le somme versate a titolo di **sostentamento per i figli**, invece, non vengono considerate alimenti e non sono imponibili, anche se ricevute dal coniuge nell'interesse dei figli.

Da ultimo, si osserva che esistono alcune voci che sono escluse dalla nozione di reddito lordo perché troppo difficili da stimare o perché sarebbe impossibile ottenere una *compliance*. Tra queste, le più significative sono rappresentate dal reddito figurativo connesso all'utilizzo personale di beni e i servizi svolti dalla persona a favore di se stessa. Ed infatti, l'utilizzo di un immobile di proprietà da parte dello stesso contribuente-proprietario non produce in capo allo stes-

so alcun reddito imponibile. Si tratta di una esenzione che talvolta può essere significativa da un punto di vista economico. Allo stesso modo, quando un contribuente svolge determinati servizi a favore di se stesso non si configura una fattispecie di reddito imponibile.

Dopo aver calcolato il reddito lordo complessivo (*gross income*), il contribuente ha titolo per l'applicazione di determinate deduzioni che consentono di determinare l'importo netto di reddito, denominato *taxable income*, su cui calcolare l'imposta federale dovuta.

Deduzioni forfetarie e analitiche per spese e oneri

Un principio elementare del sistema di imposizione federale è che l'imposta è dovuta esclusivamente sul reddito imponibile che residua dopo aver tenuto conto delle esclusioni, esenzioni e deduzioni di legge.

Per i contribuenti appartenenti alle fasce più basse del reddito, caratterizzati da scarsa possibilità di usufruire delle specifiche deduzioni per spese effettivamente sostenute, la legge concede una deduzione forfetaria (*standard deduction*) sul reddito lordo il cui importo corrisponde all'incirca alle spese minime vitali. Per utilizzare tale deduzione non è richiesta al contribuente alcuna prova di spesa.

Per quanto concerne le deduzioni consistono prevalentemente in determinate tipologie di consumi personali e sono soggette a numerose restrizioni. Le principali sono evidenziate qui di seguito:

Spese mediche e odontoiatriche. Un contribuente può dedurre l'ammontare di spese mediche e odontoiatriche sostenute nell'anno (e non rimborsate) eccedenti il 7,5% del reddito lordo «corretto» (Agi).

Perdite in seguito a eventi imprevedibili e incidenti. Tale deduzione ha luogo quando un contribuente subisce un'improvvisa o inaspettata perdita sul valore dei propri beni. La perdita netta (dopo l'eventuale rimborso dell'assicurazione o il ricevimento di altre indennità) è deducibile solo se di importo superiore al 10% dell'Agi.

Imposte e tasse. I contribuenti possono dedurre le imposte sul reddito statale o locale e sulle proprietà immobiliari pagate durante l'anno. Non sono invece deducibili l'imposta federale sui redditi, la maggior parte delle imposte statali e locali sulle vendite e le imposte di successione e donazione. Anche le sanzioni comminate in seguito alla violazione di leggi di qualunque natura (comprese quelle tributarie) non sono di norma deducibili.

Erogazioni liberali a enti caritatevoli. I contributi destinati a istituzioni di beneficenza riconosciute, come organizzazioni religiose o istituti d'istruzione, sono deducibili. La deduzione è pari all'ammontare di quanto versato o all'effetti-

vo valore di mercato dei beni ceduti. Ai contribuenti non è comunque data la possibilità di evitare completamente il pagamento dell'imposta federale sul reddito destinando ingenti somme a scopi caritatevoli poiché gli importi che superano il 50% dell'Agi non sono deducibili, sebbene possano essere riportabili nell'anno successivo.

Spese connesse ad attività imprenditoriali e commerciali sostenute dal dipendente. Le spese sostenute dal dipendente rimborsate dal datore di lavoro non sono considerate reddito ai fini dell'imposta federale. Un dipendente può però dedurre le spese connesse ad attività imprenditoriali e commerciali sostenute personalmente e non rimborsate, limitatamente al 2% dell'Agi.

Interessi. I contribuenti non possono detrarre gli interessi passivi pagati su finanziamenti destinati ad acquisti personali (come ad esempio per l'acquisto di un'autovettura) o per linee personali di credito. Una importante eccezione a questa regola generale è rappresentata dalla possibilità di dedurre, entro certi limiti, gli interessi passivi sui mutui ipotecari contratti per l'acquisto della casa. I contribuenti possono anche dedurre gli interessi passivi sui debiti contratti per l'acquisto di azioni od obbligazioni nella misura in cui questi risultano controbilanciati da redditi prodotti dall'investimento (interessi, dividendi, *capital gains*, ecc.). Tuttavia, gli interessi passivi sostenuti in relazione ad un debito contratto per acquistare o sostenere attività esenti da imposizione, come ad esempio le obbligazioni municipali, non sono deducibili. Il differente trattamento fiscale riservato alle varie tipologie di interessi, rende indispensabile risalire alle fonti dell'indebitamento e dei corrispondenti investimenti. Poiché il denaro è un bene fungibile, i contribuenti partecipano non di rado a complesse operazioni appositamente strutturate per **garantire** che i capitali presi a prestito **siano utilizzati per «buoni» propositi** (per cui l'interesse passivo risulterà deducibile), mentre i capitali non presi a prestito siano usati per scopi «meno desiderabili».

Aliquote di tassazione

L'imposta federale sui redditi è calcolata applicando al reddito complessivo al netto delle deduzioni (*taxable income*) le aliquote progressive previste in corrispondenza di determinate fasce di reddito. Attualmente sussistono 5 diverse aliquote comprese da un minimo del 15% ad un massimo del 39,1% e gli scaglioni di reddito in corrispondenza di ogni aliquota variano a seconda delle caratteristiche del contribuente (*single*, coniugato con dichiarazione congiunta, coniugato con dichiarazione separata, capofamiglia). A partire dall'anno 2001 e fino al 2010, le aliquote dell'imposta federale sui redditi subiranno una **graduale riduzione**.

Alternative Minimum Tax

Per effetto delle deduzioni, esenzioni e delle altre agevolazioni concesse dalla normativa fiscale, può accadere che un contribuente non debba pagare alcunché a titolo di imposta federale, anche nei casi in cui abbia un reddito lordo non di una certa consistenza. Per assicurarsi che tutti i contribuenti siano soggetti ad un livello minimo di imposizione, gli Stati Uniti applicano una *Alternative Minimum Tax*, cioè un'**imposta minima alternativa**, alla parte che eccede l'imposta sui redditi ordinaria. La Amt tiene conto dei redditi e delle spese che subiscono un trattamento di favore in base alle norme della tassazione ordinaria. In particolare, se il taxable income di un contribuente, al lordo delle agevolazioni fruite (per *personal exemption*, *standard deduction*, deduzioni analitiche, *incentive stock option*, ecc.), è superiore ad un importo fissato il contribuente è soggetto alla Amt. Il reddito imponibile in base alla Amt (Amt income) superiore a specifici ammontari esenti è soggetto ad aliquote progressive comprese tra il **26 e il 28%**.

Reddito d'impresa

Il reddito derivante dalle attività imprenditoriali e commerciali si caratterizza rispetto alle altre tipologie di reddito per le **peculiari deduzioni di cui gode**. Tali deduzioni, tra l'altro, sono applicabili a qualsiasi forma di attività imprenditoriale o commerciale, sia essa condotta individualmente od organizzata in forma di società personale o di capitali.

Spese deducibili dal reddito d'impresa

Per essere deducibili dal reddito d'impresa, le business expense devono rivestire sia il carattere di **ordinarietà** che di **necessità**. Sotto questo profilo, una spesa è ordinaria (*ordinary*) quando è consueta e ritenuta ammissibile nell'ambito dell'attività svolta; è necessaria (*necessary*) se utile ed adeguata per l'attività svolta. Una spesa non deve essere indispensabile per essere considerata necessaria. Generalmente tali spese includono i salari e gli stipendi, gli acquisti di materie prime e di materiali di consumo, i canoni di locazione e di utilizzo di beni, gli interessi passivi, le spese di pubblicità e di ricerca, ecc. e risultano interamente deducibili dal reddito d'impresa.

In particolare, le spese per il personale dipendente, le quali comprendono qualsiasi pagamento in denaro e in natura corrisposto a titolo di salari, stipendi, vacanze, gratifiche, commissioni, *fringe benefit*, ecc., per essere deducibili devono essere, oltre che ordinarie e necessarie, **ragionevoli** (*reasonable*), nel senso che devono rappresentare l'ammontare che ordinariamente sarebbe corrisposto da una qualsiasi altra impresa nelle medesime circostanze, e «direttamente correlate ai servizi prestati» (*for service perfor-*

med). **Sono inoltre deducibili** le spese per *service fee* (quali, ad esempio, le consulenze legali, contabili, fiscali, ecc.), così come le spese per diritti di brevetto industriale, per concessioni, per licenze ed altri diritti simili, sempre che rientrino nel concetto di spese «ordinarie e necessarie». Una eccezione è rappresentata dalle spese per il vitto e quelle di rappresentanza, la cui deducibilità è limitata al 50% dei rispettivi importi. I premi versati dall'imprenditore per determinati programmi di assicurazione sanitaria per sé e per i propri dipendenti, invece, sono deducibili per il 60% dell'ammontare.

Anche la maggior parte delle imposte e tasse connesse allo svolgimento dell'attività produttiva o commerciale sono deducibili (ad eccezione dell'imposta federale sul reddito). Tra queste sono incluse le imposte statali e locali sul reddito, le tasse sulle proprietà immobiliari, le imposte e le tasse sulle vendite ed i contributi per la previdenza sociale. Le imposte e le tasse versate in un paese estero sono deducibili dal reddito, purché per esse non sia stato richiesto un credito d'imposta «estero».

Non sono, invece, deducibili dal reddito quelle spese che possono risultare contrarie all'ordine pubblico, anche se direttamente connesse all'attività di impresa svolta. Inoltre, non è deducibile dal reddito qualsiasi pagamento che risulti contrario alle disposizioni di legge, così pure le contravvenzioni, le multe e i contributi per il sostenimento dei partiti politici.

Per quanto concerne il momento di deducibilità delle spese, questo dipende dal metodo di contabilizzazione adottato. I 2 metodi fondamentali ammessi sono il **criterio di cassa** (in base al quale le spese sono dedotte nel momento in cui le stesse sono effettivamente pagate, anche se sostenute precedentemente) e quello **della competenza** (in base al quale le spese sono dedotte quando si sono manifestate tutte le circostanze che determinano la passività e questa può essere determinata con una ragionevole precisione).

Ammortamento

I beni patrimoniali caratterizzati da una vita economica pluriennale sono considerati *capital cost* e il loro costo di acquisto, generalmente, non è immediatamente deducibile dal reddito per l'intero ammontare nell'anno di sostenimento della spesa. Per tali cespiti è però consentita la deduzione, su un certo numero di anni, di una quota di ammortamento per tenere conto della loro graduale diminuzione di valore a seguito dell'impiego nell'attività.

A partire dal 1986 il sistema di ammortamento applicabile ai *capital cost* adottato dall'Irs si basa su un sistema di recupero del costo accelerato modificato denominato sintetica-

mente Macrs (Modified Accelerated Cost Recovery System) che prevede la classificazione di tutti i beni patrimoniali in diverse categorie a seconda della vita utile rispettivamente prevista (3, 5, 7, 10, 15, 20, 27, 31 anni).

In base a un primo metodo di **recupero del costo**, l'ammortamento viene calcolato sul 200% del valore del bene (o sul 150% nel caso di beni con vita utile prevista superiore o uguale a 15 anni), con quote decrescenti per i primi anni ed il passaggio automatico al metodo delle rate costanti quando risulti più vantaggioso. Sebbene l'uso di questo veloce sistema di calcolo dell'ammortamento non risulti correlato all'effettiva diminuzione del valore e al logorio tecnico dei beni impiegati nell'attività di impresa, è assai utilizzato, in quanto permette una **immediata riduzione dell'attivo** e una **maggiore riduzione** dell'ammontare del reddito tassabile.

In alternativa al metodo sopra illustrato il contribuente può utilizzare il metodo delle rate costanti che comporta un maggiore tempo di recupero del costo del bene.

Per i beni immobili e gli altri beni patrimoniali che risultino in uso (affitto, noleggio, ecc.) a soggetti non residenti negli Stati Uniti, questo secondo metodo (rate costanti) è l'unico fiscalmente ammesso.

Anche i beni patrimoniali localizzati in un paese straniero possono essere ammortizzati esclusivamente usando il metodo della **rateizzazione** a quote costanti, su un arco di tempo compreso tra i 27,5 e i 31,5 anni.

I beni immateriali, invece, come ad esempio l'avviamento (*goodwill*), possono essere ammortizzati su un arco di tempo non inferiore ai 15 anni, utilizzando il metodo delle rate costanti.

Quanto ai beni patrimoniali il cui valore non diminuisce nel tempo, come ad esempio i terreni, gli oggetti d'arte e di antiquariato, ecc., questi non risultano ammortizzabili.

Allo scopo di favorire gli investimenti nelle piccole imprese, individuali o collettive, è concessa la possibilità di dedurre immediatamente, nell'anno di acquisto, l'intero costo di beni strumentali ammortizzabili di valore non rilevante (fino ad un massimo di 17.500 dollari), a condizione che gli acquisti di tali tipologie di beni complessivamente effettuati nell'anno siano non superiori a dollari 200.000.

Costi di ricerca e sviluppo e costi di start-up

I costi per la **ricerca e lo sviluppo** connessi allo svolgimento di un'attività economica o commerciale sono generalmente deducibili nell'esercizio, anche se sostenuti al di fuori degli Stati Uniti, a condizione che non abbiano natura di costi pluriennali. A scelta del contribuente, tali costi possono essere dedotti su un arco di tempo maggiore; in questo caso il contribuente deve presentare una richiesta scrit-

ta di riconoscimento della deducibilità differita dei costi di ricerca e sviluppo su 60 o più mesi. Se le spese di ricerca sostenute in un determinato anno superano la media calcolata su un determinato periodo di riferimento, l'eccedenza può inoltre beneficiare di un credito di imposta calcolato in percentuale.

I costi di *start-up* di una nuova attività economica o commerciale, invece, non sono mai interamente deducibili nell'esercizio di sostenimento, data la loro intrinseca natura di costi ad utilità pluriennale. Essi possono essere ammortizzati su un arco di tempo non inferiore a 60 mesi.

Valutazione del magazzino

Le rimanenze di magazzino devono generalmente essere valutate in base al criterio del costo ma, in determinate circostanze, possono essere valutate al **minore valore tra quello del costo e quello di mercato**. La legislazione fiscale statunitense ammette la possibilità di ricorrere al sistema di presunzione del flusso del costo basato sul criterio Lifo (*last-in, first-out*) in base al quale i beni che fanno parte del magazzino vengono impiegati in ordine opposto a quello di acquisizione. Una alternativa a tale metodo è rappresentata dal criterio Fifo (*first-in, first-out*) che si fonda sulla convenzione in base alla quale i beni del magazzino vengono impiegati con lo stesso ordine seguito per l'acquisto. Va da sé che in un contesto economico, caratterizzato da dinamiche dei prezzi crescenti, il meccanismo Lifo tende a **ridurre gli utili** e a **sottovalutare il valore effettivo del magazzino**, in quanto «scarica» per prime le scorte acquistate per ultime (verosimilmente a prezzi superiori di quelle acquistate precedentemente); il sistema Fifo, invece, tende ad **aumentare gli utili**.

Imposizione fiscale federale delle società

Gli Stati Uniti hanno un sistema classico d'imposizione fiscale per le *corporation*; il reddito di queste ultime, infatti, è soggetto ad una doppia tassazione, una volta a livello di *corporation*, quando è **prodotto**, ed una seconda volta in capo agli azionisti, quando viene **distribuito**.

Un soggetto giuridico, per essere tassato come *corporation* deve possedere almeno 3 delle seguenti caratteristiche:

- continuità di esistenza;
- gestione centralizzata;
- libera trasferibilità delle partecipazioni sociali attraverso la cessione di azioni (o quote);
- responsabilità degli azionisti limitata.

Sotto il profilo fiscale, viene considerata *corporation* statunitense, tassata sul proprio reddito *worldwide*, quella che ha personalità giuridica negli Stati Uniti, senza avere riguardo a dove eserciti la propria attività o dove sia situato il centro

direzionale ed amministrativo della stessa. L'ubicazione della fonte del reddito è, infatti, irrilevante.

Ai fini dell'imposizione federale è altresì irrilevante la circostanza che il reddito di un esercizio (*taxable income*) venga reinvestito nella società ovvero distribuito ai soci.

Aliquote di imposizione sulle corporation

L'imposta federale sul reddito delle corporation si configura come un'imposta progressiva per scaglioni di reddito; dal 1993, le aliquote di imposizione sono comprese tra il 15 ed il 35%.

Anche le corporation, al pari delle persone fisiche, sono soggette alla *alternative minimum tax* (Amt), che ha la funzione di **garantire** che tutte le società con un reddito significativo contribuiscano comunque all'onere tributario federale pur avendo diritto ad un certo numero di **esenzioni, detrazioni e crediti di imposta**. L'Amt è calcolata su una base imponibile più ampia rispetto alla tassazione ordinaria (sulla quale viene però calcolata una deduzione che può arrivare fino a 40.000 dollari Usa), utilizzando un'unica aliquota di imposizione del 20%. L'imposta alternativa è dovuta se l'ammontare della stessa supera l'imposta calcolata con il metodo di tassazione ordinaria.

Scadenza dei versamenti

Il versamento della corporation tax federale è dovuto normalmente entro il quindicesimo giorno del terzo mese successivo alla chiusura dell'esercizio fiscale.

Durante l'anno le società sono comunque tenute ad effettuare 4 versamenti in acconto entro il quindicesimo giorno del quarto, sesto, nono e dodicesimo mese del periodo fiscale e ogni acconto deve corrispondere al **25% del reddito** previsto per l'anno di imposta corrente. Alternativamente, il calcolo può essere effettuato sul reddito dell'anno precedente. In caso di omesso o insufficiente versamento la corporation è soggetta ad una **sanzione** (*penalty*) che viene determinata in base all'ammontare e alla durata dell'omissione. Inoltre sui versamenti effettuati oltre il termine di scadenza sono dovuti gli **interessi** calcolati ad un tasso (pubblicato sull'*Internal Revenue Bulletin*) rivisto ogni 4 mesi in base all'andamento di taluni titoli obbligazionari pubblici.

Calcolo del reddito

Le modalità di determinazione del *taxable income* sono del tutto simili a quelle utilizzate per il calcolo del reddito dell'imprenditore individuale. Pertanto, per quanto concerne le questioni connesse all'ammortamento, alla valutazione del magazzino e ai costi di ricerca e sviluppo, si rinvia a quanto già evidenziato in precedenza, a proposito del reddito d'impresa.

Il reddito delle corporation deve essere quantificato, innanzitutto, sulla base delle scritture contabili regolarmente tenute. Il metodo di contabilizzazione dei fatti amministrativi generalmente richiesto è quello della **competenza** (*accrual method*), a meno che il volume dei ricavi lordi nei 3 esercizi precedenti non abbia superato il limite dei 5 milioni di dollari, nel qual caso è anche ammesso il **criterio di cassa**. Successivamente, i dati ricavati dalla contabilità sono oggetto di una serie di rettifiche che permettono di arrivare alla determinazione del *taxable income*. Qui di seguito viene evidenziato il particolare trattamento fiscale riservato ad alcune tipologie di spese ed oneri.

Le spese per viaggi e trasferte sono deducibili se ritenute «ordinarie e necessarie» e se inerenti alla produzione del reddito ed adeguatamente comprovate.

Le spese per il vitto e quelle di rappresentanza sono generalmente deducibili per il 50% del loro ammontare (come già evidenziato a proposito del reddito d'impresa delle persone fisiche).

I contributi in denaro o beni destinati a qualificati enti assistenziali e di beneficenza sono deducibili nel limite del 10% del reddito imponibile, da calcolarsi al lordo delle deduzioni per i dividendi ricevuti, delle compensazioni di perdite provenienti da altri esercizi e, ovviamente, delle deduzioni per contributi di beneficenza.

Le perdite derivanti da differenze di cambio tra valute sono deducibili solo quando definitivamente realizzate, mentre qualsiasi accantonamento effettuato per coprire rischi di cambio su operazioni non ancora concluse non è deducibile.

I costi di *start-up* per la creazione e lo sviluppo di un'attività d'impresa o commerciale nuova o da acquisire (che comprendono, ad esempio, le indagini di mercato, gli studi di fattibilità, le spese pubblicitarie di apertura, i costi di addestramento, ecc.) sono deducibili su un arco di tempo non inferiore a 60 mesi e una volta comunicato all'Irs il periodo di ammortamento scelto (utilizzando l'apposito Form 4562) questo non può più essere cambiato fino al termine del processo.

Una delle principali particolarità delle corporation è rappresentata dal **trattamento dei dividendi**. Infatti, i dividendi su partecipazioni in altre corporation residenti, consentono, di regola, di beneficiare di una deduzione sul reddito pari al 70% ovvero all'80% dei dividendi ricevuti, a seconda dell'entità della partecipazione (meno del 20%, 20% e oltre). Questo meccanismo consente di **limitare parzialmente il fenomeno di doppia tassazione** cui sono soggetti gli azionisti di una corporation. La deduzione non spetta per i dividendi provenienti da taluni soggetti tra cui i *real estate investment trust* e le *corporation* esenti dall'imposta federa-

le ai sensi delle sezioni 501 e 522 dell'Internal Revenue Code.

La deduzione sui dividendi percepiti spetta generalmente con i seguenti limiti:

■ fino all'80% della differenza tra il reddito imponibile e il 100% della deduzione consentita, per i dividendi provenienti da società partecipate almeno al 20%;

■ fino al 70% della differenza tra il reddito imponibile e il 100% della deduzione consentita, per i dividendi provenienti da società partecipate per meno del 20%.

I **prestiti** a condizioni inferiori al mercato (*below market loan*) infruttiferi o a tassi inferiori al *federal rate* generalmente sono trattati come operazioni complesse costituite da prestito ad un tasso pari al *federal rate* e da un pagamento addizionale che di volta in volta potrà configurare una donazione, un dividendo, un capital gain, una compensazione o un altro tipo di negozio.

Se in un determinato periodo d'imposta una corporation consegue **una perdita** (*net operating loss - Nol*) anziché **un utile**, tale risultato negativo può essere riportato sia indietro ai 2 periodi di imposta precedenti, sia in avanti ai

successivi 20 periodi, in compensazione di qualunque reddito imponibile.

Deducibilità delle perdite

In caso di perdite, il limite di deduzione sui dividendi ricevuti da altre corporation nazionali (70 o 80% della differenza tra reddito imponibile e l'intera deduzione) **non si applica**.

A titolo di esempio si supponga che una corporation abbia una perdita operativa di 25.000 dollari e riceva un dividendo da una collegata, partecipata al 20%, di 100.000 dollari. Il suo reddito imponibile è $(-25.000 + 100.000 =) 75.000$ dollari, prima della deduzione per i dividendi. Se prende l'intera deduzione (80.000) e la compara con la perdita operativa, ottiene una Nol pari a 5.000. In questo caso il limite dell'80% del reddito non va applicato.

A partire dal 1987, il riporto delle perdite è soggetto ad alcune limitazioni nel caso di cambiamento di proprietà, al fine di scoraggiare l'utilizzo meramente strumentale di società con rilevanti perdite fiscali per il conseguimento di indebiti risparmi di imposta.