

WEBINAR

**Fiscalità Internazionale:
aggiornamenti su Iva, dazi Usa e triangolazioni in esportazione**

Giovedì 22 maggio 2025 ore 14.30-16.30

**Dazi USA e riduzione della base
imponibile:
la First Sale Rule**

 **SANTACROCE**

Dott.ssa Gaetana Rota

Agenda

Quesiti ricorrenti

**Elementi sul piano
doganale**

**Spunti utili sul valore in
dogana**

**La regola della prima
vendita**

QUESITI RICORRENTI

I NUOVI SCENARI (CRITICI) DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE

HIGHLIGHTS

DAZI E DINTORNI

DAZIO



- **Dazi settoriali**
- **Dazi orizzontali**
 - **Fentanyl Messico e Canada**
 - **Fentanyl Cina**
- **Dazi “reciproci”**
- **Secondary tariff**
 - **Venezuela**

I NUOVI SCENARI (CRITICI) DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE

HIGHLIGHTS

DAZI E DINTORNI

DAZIO



Acciaio, Alluminio e derivati:

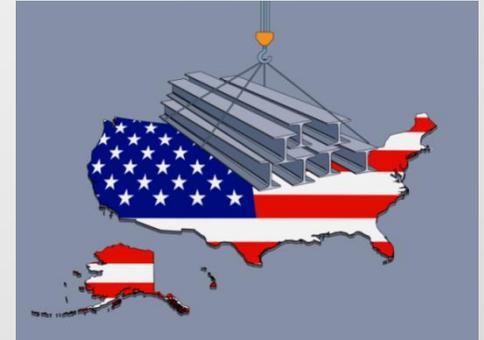
- + 25%
- 12 marzo 2025

Automotive

- + 25%
- 3 aprile / 3 maggio 2025

“Liberation day”

- + 10% + 20% (UE)
- 5 aprile / 9 aprile 2025
- (Sospensione)



I NUOVI SCENARI (CRITICI) DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE

Gli «Executive Orders» USA

DAZI E DINTORNI

RECIPROCIITA'

«Peggiori trasgressori»

- Il Liberation day prevede(va) dal 9 aprile dazi più elevati per circa 60 paesi ritenuti "peggiori trasgressori".
- Questi Stati applicano a loro volta dazi più elevati ai prodotti statunitensi, impongono barriere non tariffarie o adottano pratiche commerciali che, secondo la Casa Bianca, penalizzano gli interessi economici americani.



ESPORTARE IN USA: DUBBI E QUESITI RICORRENTI

CLASSIFICA - ORIGINE



VALORE DOGANALE

INDIVIDUARE LA CORRETTA BASE IMPONIBILE

IL MIO PRODOTTO E' SOGGETTO A DAZI?

QUALE DAZIO SCONTA IL MIO PRODOTTO?

SE E COME RIPARTIRE IL MAGGIORE DAZIO NELLA CATENA DI DISTRIBUZIONE?

CESSIONE DI BENI O PRESTAZIONE DI SERVIZI?

TUTELE E CONTRATTI

QUALE TERMINE DI RESA INCOTERMS DEVO USARE?

VALORE DOGANALE E APPLICAZIONE DAZI (SCONTI E COMPLIANCE)

VALORE IN DOGANA E INTANGIBLES

VALORE IN DOGANA E LOGICA DI GRUPPO

ELEMENTI SUL PIANO DOGANALE

CORRETTA PIANIFICAZIONE ED ECONOMICITA' - ANALISI DI UN CASO

FISCALITA' E SPOSTAMENTO MERCI

CONTRATTI

MADE IN, DAZI E LOGICA DI GRUPPO

Azienda IT cede tessuti a cliente NL con invio degli stessi in CINA per la confezione di abiti che saranno ceduti e inviati in USA.



1° - IT cede a NL a prezzo pieno
REGIME DOGANALE?
 ORIGINE PRODOTTO FINITO?

2° - IT cede a NL a prezzo ridotto
 imputando poi la differenza a «royalties»
 BASE IMPONIBILE? **FIRST SALE RULE?**
 SE E QUANTO INCIDONO LE **ROYALTIES?**

3° - Dal punto di vista contrattuale
 quali **clausole** devono governare il
 rapporto tra IT e NL? Come tutelare
 IT? **Chi importa in USA?**

CORRETTA PIANIFICAZIONE ED ECONOMICITA' - ANALISI DI UN CASO

CONCETTI "INVARIATI"



NOVITA' NELLE REGOLE in USA

OGGETTI DA ANALIZZARE E REGOLE DA CONSIDERARE PER LE **IMPRESE**

PRODOTTO E PRODUZIONE
(REGIME)

FLUSSI :
ANALISI E PROGETTAZIONE
PREVENTIVA

PROCESSI
DI
APPROVVIGIONAMENTO E
VENDITA

**ATTENZIONE
REGOLE DIVERSE**

- Sistema Armonizzato
- Regole di origine

CLASSIFICAZIONE
HTSUS

ORIGINE
Made in USA >20%
Caso Harley Davidson

VALORE

**SPUNTI UTILI SUL
VALORE IN DOGANA**

VALORE IN DOGANA ED IMPORT/EXPORT

L'IMPORTAZIONE NEGLI USA



Le merci importate nel territorio doganale degli Stati Uniti sono soggette a determinate **formalità** che coinvolgono l'U.S. Bureau of Customs and Border Protection ("CBP")

Le merci devono essere dichiarate al CBP e sono soggette a fermo ed esame da parte degli ufficiali del CBP per assicurare la **conformità** alle leggi e regolamenti applicati e amministrati dal CBP

E' responsabilità dell'importatore registrato usare la "reasonable care" nel **classificare e valutare** le merci, fornendo qualsiasi informazione necessaria per consentire al CBP di valutare i dazi corretti e gli altri requisiti di legge applicabili.

VALORE IN DOGANA ED IMPORT/EXPORT

L'IMPORTAZIONE NEGLI USA

OBIETTIVO: Riduzione impatto dazi

Analizzare con attenzione tutti i mezzi utili a mitigare, anche nel breve periodo, l'impatto delle accresciute misure statunitensi.

3 direttrici

- ❑ profili normativi previsti dalla legislazione USA
- ❑ regimi doganali speciali previsti dalla normativa doganale unionale
- ❑ ottimizzazione degli schemi contrattuali e della supply chain internazionale delle imprese



VALORE IN DOGANA ED IMPORT/EXPORT

L'IMPORTAZIONE NEGLI USA

Definizione

Applicabile a transazioni commerciali internazionali con più rivendite a fronte di un unico spostamento di beni verso gli Stati Uniti.

Vantaggio

Consente di applicare i dazi doganali sul valore della prima vendita della catena e non sull'ultima transazione effettuata verso l'importatore statunitense.

First Sale Rule

Attraverso l'applicazione di questa regola si abbatte la base imponibile su cui si applicano i dazi, riducendo l'impatto degli stessi sull'importatore. Ad esempio, se un'azienda produttrice italiana vende ad un'azienda commerciale italiana che poi rivende a un cliente USA, i dazi possono essere applicati sulla prima transazione.

Requisiti

L'operazione deve essere preventivamente approvata dalla Customs and Border Protection (CBP) con apposita procedura di ruling

→ **Bona fide sale, prezzo di mercato, destinazione USA**

VALORE IN DOGANA ED IMPORT/EXPORT

L'IMPORTAZIONE NEGLI USA

20%

Soglia minima

Percentuale minima di componenti USA nel prodotto esportato per poter richiedere l'esonero



ESEMPIO PRATICO

Valore dei componenti USA in una macchina utensile da 200.000 \$

25%

Valore che può essere detratto dalla base imponibile nell'esempio citato

50.000\$



Il prodotto esportato negli Stati Uniti potrebbe contenere al suo interno componentistica di origine USA. In questo caso, può essere consentito che dal valore del prodotto esportato dall'UE venga detratto quello della componente USA, purché sussistano condizioni di tracciabilità e riconoscibilità della componentistica americana.

Esonero parti made in USA



VALORE IN DOGANA ED IMPORT/EXPORT

L'IMPORTAZIONE NEGLI USA



Importazione Materie Prime

Introduzione nel territorio UE di componenti esteri senza pagamento di dazi



Lavorazione in UE

Trasformazione dei componenti in prodotti finiti



Esportazione negli USA

Vendita del prodotto finito con origine europea



Risparmio sui Costi

Riduzione dell'impatto daziario complessivo

Regimi doganali speciali

L'impatto daziario può essere mitigato anche attraverso una **riduzione dei costi** sostenuti nell'Unione Europea. Il **perfezionamento attivo** (Inward Processing Relief - IPR) è un regime speciale che consente di importare materie prime senza pagare dazi, a condizione che il prodotto finito venga poi esportato

VALORE IN DOGANA ED IMPORT/EXPORT

L'IMPORTAZIONE NEGLI USA

CLAUSOLE CONTRATTUALI E SUPPLY CHAIN

Incoterms

Scelta delle condizioni di resa appropriate per la gestione del rischio daziario

Equilibrio Contrattuale

Distribuzione equa dei rischi tra venditore e acquirente



Rischi DDP

La clausola Delivered Duty Paid carica il venditore di tutti i costi e rischi

Protezioni Contrattuali

Inserimento di clausole di salvaguardia contro aumenti imprevisti dei dazi

**LA REGOLA DELLA
PRIMA VENDITA
(FIRST SALE RULE)**

VALORE IN DOGANA ED IMPORT/EXPORT

LA FIRST SALE RULE

La First Sale Rule: Ottimizzare i Dazi per l'Importazione negli USA



La First Sale Rule rappresenta un'opportunità significativa per gli importatori americani di ridurre i costi dei dazi doganali. Questa regola si applica all'**Importer of Record Americano**, il **soggetto responsabile** dello **sdoganamento** dei beni, del **pagamento dei dazi** e della presentazione della **documentazione** necessaria alle autorità doganali statunitensi.

Il meccanismo si basa su un modello di **transazione a più livelli**, dove il prodotto viene acquistato e venduto più volte prima dell'importazione definitiva negli Stati Uniti, permettendo di calcolare i dazi sul prezzo della prima vendita anziché sull'ultimo prezzo pre-importazione.

VALORE IN DOGANA ED IMPORT/EXPORT

LA FIRST SALE RULE- REQUISITI

Vendita in Buona Fede

La prima transazione tra produttore e intermediario deve essere una vendita autentica con trasferimento effettivo della proprietà dei beni.

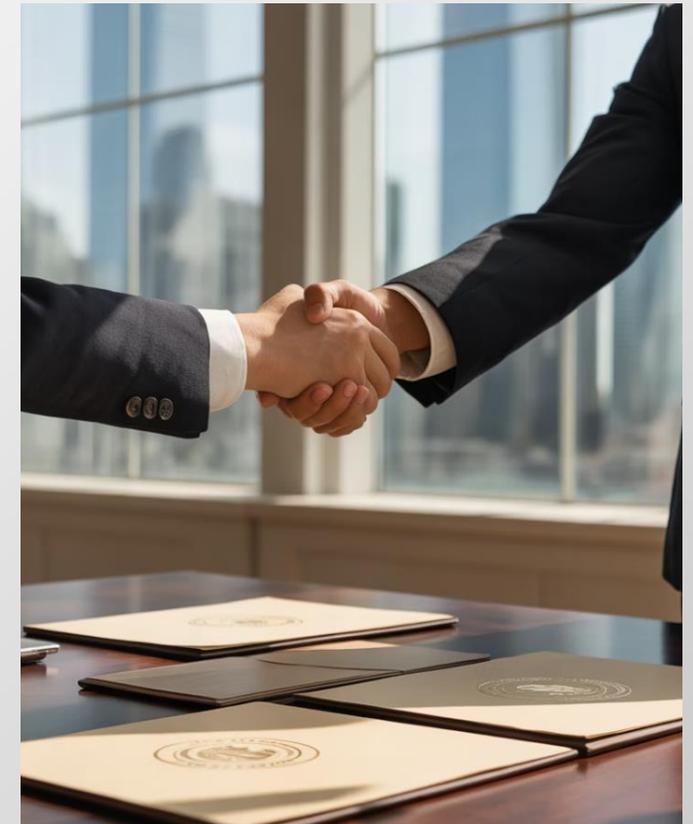
Transazione a Condizioni di Mercato

Il produttore e l'esportatore devono essere indipendenti o, se correlati, devono condurre le loro transazioni in condizioni di libera concorrenza.

TP

Destinazione USA Predeterminata

Sin dalla "prima vendita", la merce deve essere chiaramente destinata all'esportazione negli Stati Uniti, con spedizione diretta o conformità agli standard americani.



VALORE IN DOGANA ED IMPORT/EXPORT

LA FIRST SALE RULE- DOCUMENTAZIONE



Documenti Commerciali

Ordini di acquisto, conferme, **fatture e contratti scritti tra tutte le parti** coinvolte nella catena di approvvigionamento.



Documenti di Trasporto

Polizze di carico per prodotti e materiali che dimostrano il **percorso** della merce.



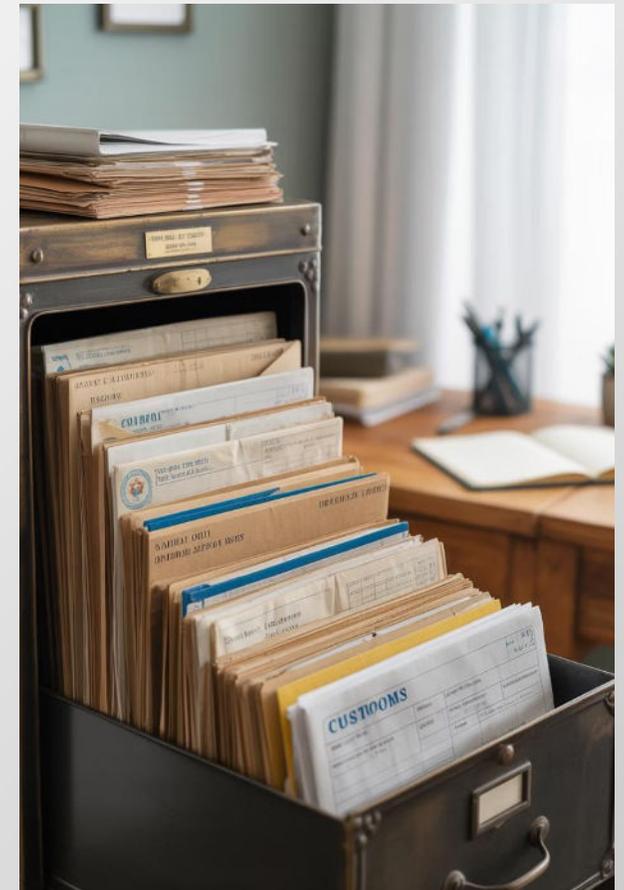
Prove di Pagamento

Documentazione finanziaria come lettere di credito che attestano i **trasferimenti di denaro** tra le parti.



Identificazione del Prodotto

Esempi di etichette, loghi, codici a barre e marcature del paese d'origine che dimostrano la **destinazione USA**.



VALORE IN DOGANA ED IMPORT/EXPORT

LA FIRST SALE RULE – LE SFIDE



Conformità Normativa

Rispetto rigoroso dei requisiti legali



Cooperazione tra Partner

Relazioni di fiducia nella catena di approvvigionamento



Protezione dei Dati Sensibili

Controllo del processo e delle informazioni riservate



Tempo e Risorse

Investimento significativo per garantire la conformità

VALORE IN DOGANA ED IMPORT/EXPORT

LA FIRST SALE RULE – ELEMENTI CHIAVE

Esaminare la descrizione del Bene

Analizzare attentamente le caratteristiche e la natura del prodotto da importare negli Stati Uniti.

Determinare la Classificazione Doganale

Identificare la corrispondenza con le categorie o sottocategorie doganali ufficiali americane.

Analizzare la Definizione della Classificazione

Studiare in dettaglio i parametri e le specifiche della classificazione individuata.

Calcolare il Dazio Appropriato

Applicare l'aliquota corretta in base alla classificazione determinata per ottenere l'importo esatto del dazio.



SANTACROCE & PARTNERS
STUDIO LEGALE TRIBUTARIO

ROMA
Via Giambattista Vico, 22

segreteria@studiosantacroce.eu
www.studiosantacroce.eu

MILANO
Via di San Vittore al Teatro, 3