



Trade Wars: Pianificazione doganale quale strumento di gestione del rischio delle politiche commerciali

ODCEC

14 luglio 2025



Relatore



Massimo Fabio

Partner - *International Trade & Customs* – EMEA Regional Leader
Studio Associato - Consulenza legale e tributaria (KPMG)

Scenario attuale delle politiche USA

II «Liberation Day»: Washington DC, 2 aprile 2025



I dazi reciproci specifici per Paese

Il **2 aprile 2025**, il Presidente Trump ha annunciato l'implementazione di **dazi reciproci a partire dal 5 aprile 2025**, con un'aliquota standard del 10%, a meno che non si applichi un'aliquota specifica per paese, con entrata in vigore il 9 aprile.

A partire dal **10 aprile 2025**, i dazi reciproci specifici per Paese sono stati **sospesi per 90 giorni** e un'aliquota daziaria uniforme del 10% si applica a tutti i Paesi.

Country	Reciprocal Tariff	Country	Reciprocal Tariff	Country	Reciprocal Tariff
Algeria	30%	Iraq	39%	Nigeria	14%
Angola	32%	Israel	17%	North Macedonia	33%
Bangladesh	37%	Japan	24%	Norway	15%
Bosnia and Herzegovina	35%	Jordan	20%	Pakistan	29%
Botswana	37%	Kazakhstan	27%	Peru	17%
Brunei	24%	Laos	48%	Senegal	37%
Cambodia	49%	Lesotho	50%	South Africa	30%
Cameroon	11%	Libya	31%	South Korea	25%
Chad	13%	Liechtenstein	37%	Sri Lanka	44%
China, including Hong Kong and Macau	84%	Madagascar	47%	Switzerland	31%
Côte d'Ivoire	31%	Malawi	17%	Syria	41%
Democratic Republic of the Congo	11%	Malaysia	24%	Taiwan	32%
Equatorial Guinea	30%	Mali	40%	Thailand	36%
European Union	20%	Moldova	31%	Tunisia	28%
Falkland Islands	45%	Mozambique	16%	Vanuatu	22%
Fiji	32%	Myanmar (Burma)	44%	Venezuela	15%
Guyana	38%	Namibia	21%	Vietnam	46%
India	26%	Nauru	30%	Zambia	17%
Indonesia	32%	Nicaragua	18%	Zimbabwe	18%

Overview dei dazi USA

P A E S I	Tutti i paesi	Paesi specifici	Canada	Messico	Cina	Unione Europea
						
	IEEPA Dazi reciproci 10%	IEEPA Dazi reciproci 10-50%	IEEPA 25% <i>Per i beni non-USMCA</i>	IEEPA 25%	Fentanyl IEEPA 20% Reciprocal IEEPA 10% Sec. 301 7.5-100%	Dazi reciproci al 20% (temporaneamente al 10%)
	<i>Si applica solo al contenuto non statunitense del prodotto, a condizione che almeno il 20% del valore corrisponda ad origine USA.</i>	<i>Sospesi i dazi reciproci specifici per Paese</i>	<i>10% su energia e potassa</i>	<i>10% su potassa</i>	<i>Escluso de minimis</i>	<i>TBD – Sospensione dazi specifici fino al 9 luglio 2025</i>
			Esclusi i prodotti USMCA	Esclusi i prodotti USMCA		

Il panorama attuale

Con riferimento al settore industriale

IN VIGORE



Sec. 232
Alluminio (dal 4 giugno, aumentate dal 25% al 50%)

IN VIGORE



Sec. 232*
Acciaio (dal 4 giugno, aumentate dal 25% al 50%)

* Dal 23 giugno 2025, ulteriori prodotti derivati dell'acciaio sono stati aggiunti all'elenco delle importazioni soggette ai dazi previsti dalla Sezione 232

IN VIGORE



Sezione 232
Automotive
25%
Tranne USMCA e Contenuto USA

IN VIGORE:



Sec. 232
Parti automotive 25%*
Eccetto USMCA
Contenuto USA

* Diversa regolazione all'importazione per le aziende che hanno l'assemblaggio finale negli Stati Uniti

IN VIGORE:



IEEPA
Petrolio Venezuela
25%

Tutte le importazioni da un paese che importa petrolio da VE direttamente o indirettamente

Non soggetto a:

- Dazi reciproci

Non soggetto a:

- Dazi reciproci

Non soggetto a:

- IEEPA (CA & MX)
- Sezione 232 (acciaio e alluminio)
- Dazi Reciproci

Non soggetto a:

- IEEPA (CA e MX)
- Sezione 232 (acciaio e alluminio)
- Dazi reciproci

Regole di cumulo («stacking») in vigore dal 16 maggio 2025, retroattive al 4 marzo 2025 (rimborsi disponibili). Le regole del divieto di cumulo sono efficaci solo dal 5 aprile 2025.

La minaccia di un ulteriore aumento dei dazi reciproci verso l'UE

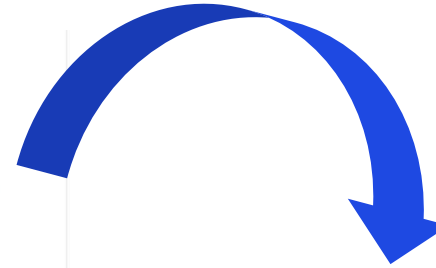
Il 23 maggio il Presidente Donald J. Trump ha comunicato che **dal 1° giugno** sarebbero state imposte tariffe al **50%** sui prodotti **provenienti dall'UE**.



The European Union, which was formed for the primary purpose of taking advantage of the United States on TRADE, has been very difficult to deal with. Their powerful Trade Barriers, Vat Taxes, ridiculous Corporate Penalties, Non-Monetary Trade Barriers, Monetary Manipulations, unfair and unjustified lawsuits against Americans Companies, and more, have led to a Trade Deficit with the U.S. of more than \$250,000,000 a year, a number which is totally unacceptable. Our discussions with them are going nowhere! Therefore, I am recommending a straight 50% Tariff on the European Union, starting on June 1, 2025. There is no Tariff if the product is built or manufactured in the United States. Thank you for your attention to this matter!

1,42k ReTruths **5,31k** Likes

23 mag 2025, 1:43 PM



In seguito a colloqui con la Presidente della Commissione europea Ursula Von Der Leyen, ha sospeso l'iniziativa di aumentare le tariffe reciproche al 50% a condizione che si giunga ad un accordo **entro il 9 luglio**.

La vicenda giudiziale

Il 28 maggio 2025 con ordinanza la Corte di commercio internazionale US ha bloccato i dazi doganali del “Liberation Day” del presidente Trump, stabilendo che ha ecceduto la sua autorità ai sensi dell'International Emergency Economic Powers Act (IEEPA) il quale non autorizza il presidente a imporre “tariffe illimitate”.

Il CIT ha concesso **un'ingiunzione permanente** a livello nazionale che vieta al governo di riscuotere i dazi doganali previsti dalle quattro misure tariffarie IEEPA nei confronti di tutti gli importatori e ha ordinato al governo di adottare tutte le misure necessarie per dare esecuzione all'ingiunzione.

Le tariffe IEEPA sono così sospese.

Lo stesso giorno, il governo ha **presentato ricorso presso la Corte d'appello degli Stati Uniti per il Circuito Federale** e ha presentato istanze di sospensione dell'esecuzione dell'ingiunzione sia presso il CIT che presso il Circuito Federale.

Il 29 maggio, la Corte d'Appello Federale ha concesso una **sospensione amministrativa immediata dell'ordinanza del CIT** mentre valuta la richiesta del governo di una sospensione a più lungo termine in attesa dell'appello.

A seguito della sospensione, le tariffe IEEPA sono temporaneamente tornate in vigore.

Il 5 giugno i ricorrenti/appellati hanno presentato le proprie memorie in relazione alle istanze di sospensione del Governo.

9 giugno 2025: termine entro il quale il Governo degli Stati Uniti deve presentare le **proprie repliche**.



Qste decisioni riguardano i dazi reciproci annunciati il 2 aprile in occasione del “Liberation Day” sulla stragrande maggioranza dei partner commerciali degli Stati Uniti, nonché i dazi imposti in precedenza sui prodotti provenienti da Canada, Cina e Messico in relazione all'immigrazione e al fentanil. Le decisioni non riguardano i dazi che l'amministrazione Trump ha imposto ai sensi della Sezione 232 del Trade Expansion Act del 1962 (Sezione 232) o della Sezione 301 del Trade Act del 1974 (Sezione 301).

La vicenda giudiziale

10 giugno 2025:

La Corte d'Appello Federale ha accolto la richiesta del Governo di sospensione dell'esecuzione della sentenza in attesa dell'esito dell'appello.

Le tariffe IEEPA rimangono quindi in vigore fino alla decisione definitiva.

12 luglio 2025:

Scadenza del calendario dei documenti difensivi, al fine di consentire l'udienza orale il 31 luglio p.v.

In via eccezionale, la Corte ha stabilito che il caso sarà esaminato *en banc* (dall'intera Corte) con procedura accelerata.

La decisione di trattare il caso *en banc* sin dall'inizio e con urgenza suggerisce che la Corte d'Appello Federale intende emettere rapidamente una decisione nel merito.



La lettera dell' 11 luglio 2025



THE WHITE HOUSE
WASHINGTON

July 11, 2025

Her Excellency
Ursula von der Leyen
President of the European Commission
Brussels

Dear Madam President:

It is a Great Honor for me to send you this letter in that it demonstrates the strength and commitment of our Trading Relationship, and the fact that the United States of America has agreed to continue working with The European Union, despite having one of our largest Trade Deficits with you. Nevertheless, we have decided to move forward, but only with more balanced and fair TRADE. Therefore, we invite you to participate in the extraordinary Economy of the United States, the Number One Market in the World, by far. We have had years to discuss our Trading Relationship with The European Union, and have concluded that we must move away from these long-term, large, and persistent, Trade Deficits, engendered by your Tariff, and Non-Tariff, Policies and Trade Barriers. Our relationship has been, unfortunately, far from Reciprocal. Starting on August 1, 2025, we will charge The European Union a Tariff of only 30% on EU products sent into the United States, separate from all Sectoral Tariffs. Goods transshipped to evade a higher Tariff will be subject to that higher Tariff. Please understand that the 30% number is far less than what is needed to eliminate the Trade Deficit disparity we have with the EU. As you are aware, there will be no Tariff if The European Union, or companies within the EU, decide to build or manufacture product within the United States and, in fact, we will do everything possible to get approvals quickly, professionally, and routinely – In other words, in a matter of weeks.

The European Union will allow complete, open Market Access to the United States, with no Tariff being charged to us, in an attempt to reduce the large Trade Deficit. If for any reason you decide to raise your Tariffs and retaliate, then, whatever the number you choose to raise them by, will be added onto the 30% that we charge. Please understand that these Tariffs are necessary to correct the many years of European Union Tariff, and Non-Tariff, Policies and Trade Barriers, which cause the large and unsustainable Trade Deficits against the United States. This Deficit is a major threat to our Economy and, indeed, our National Security!

2

We look forward to working with you as your Trading Partner for many years to come. If you wish to open your heretofore closed Trading Markets to the United States, and eliminate your Tariff, and Non-Tariff, Policies and Trade Barriers, we will, perhaps, consider an adjustment to this letter. These Tariffs may be modified, upward or downward, depending on our relationship with your Country. You will never be disappointed with The United States of America.

Thank you for your attention to this matter!

With best wishes, I am,

Sincerely,

DONALD J. TRUMP
PRESIDENT OF THE UNITED STATES OF AMERICA



Le contrôle

9 Aprile, 2025 : Approvate le contromisure UE



Official Journal
of the European Union

EN
L series

2025/778

14.4.2025

COMMISSION IMPLEMENTING REGULATION (EU) 2025/778
of 14 April 2025
on commercial rebalancing measures concerning certain products originating in the United States of America and amending Implementing Regulation (EU) 2016/1031

EUROPEAN COMMISSION,

Having regard to the Treaty on the Functioning of the European Union,

Having regard to Regulation (EU) No 654/2014 of the European Parliament and of the Council of 15 May 2014 concerning the exercise of the Union's rights for the application and enforcement of international trade rules and amending Council Regulation (EC) No 3286/94 laying down Community procedures in the field of common commercial policy in order to ensure the exercise of the Community's rights under international trade rules, in particular those established under the auspices of the World Trade Organization (⁽¹⁾), and in particular Article 4(1) and Article 7(3) thereof,

ANNEX I

CN 2025 ¹	Duty level
0710 40 00	25%
0711 90 30	25%
0713 33 90	25%

Il 9 aprile gli Stati membri dell' hanno votato in favore della proposta avanzata dalla Commissione europea di introdurre contromisure verso gli Stati Uniti.

«Additional *ad valorem* duties»

Le tariffe applicate dall' ai prodotti statunitensi saranno del **10% e del 25%.**

Le contromisure dell' entreranno in vigore rispettivamente in **tre momenti diversi**, per i prodotti classificati ai codici elencati nei 3 allegati:

- **15 aprile 2025:** per i prodotti elencati nell' **Allegato I**
- **16 maggio 2025:** per i prodotti elencati nell' **Allegato II**
- **1° dicembre 2025:** per i prodotti elencati nell' **Allegato III.**

Misure di mitigazione

Le misure di mitigazione

**Classificazione
strategica**

**Pianificazione
dell'origine**

**First Sale for
Export USA**

Duty Drawback

**Foreign Trade
Zones**

Cost unbundling

**First sale price
(UE ex Art. 128 (1)
UCC IA)**

**Deposito
doganale**

**Traffico di
perfezionamento
attivo**

Pianificazione dell'Origine

Pianificazione dell'origine



USMCA

Le misure daziarie USA imposte sulle importazioni di prodotti da Canada e Messico ai sensi dell'IEEPA prevedono un'eccezione importante quando i prodotti possono godere dell'origine preferenziale prevista dall'**USMCA (o CUSMA)**, l'**accordo di libero scambio tra USA, Canada e Messico** entrato in vigore il 1° luglio 2020, e che sostituisce il North American Free Trade Agreement (NAFTA).

Con due separati Executive Orders del 6 marzo è stato previsto che tutti i prodotti di Canada e Messico conformi all'USMCA e importati negli Stati Uniti a partire dalle ore 00:01 EST del **7 marzo** sono esenti dalle tariffe IEEPA.

QUANDO UN PRODOTTO È «USMCA ORIGINATING»?

Ai sensi dell'**Articolo 4.2** dell'USMCA ("Merchi Originarie"), per poter beneficiare del trattamento tariffario preferenziale ai sensi dell'USMCA, una merce deve essere:

- a) interamente ottenuta** o prodotta interamente nel territorio di una o più Parti, come definito nell'Articolo 4.3 (Merchi Interamente Ottenute o Prodotte);
- b) prodotta interamente** nel territorio di una o più Parti utilizzando **materiali non originari**, a condizione che la merce soddisfi tutti i requisiti applicabili dell'Allegato 4-B (Regole di Origine Specifiche per Prodotto);
- c) prodotta interamente** nel territorio di una o più Parti esclusivamente da **materiali originari** [...].

L'**Allegato 4-B** dell'accordo stabilisce la regola di origine specifica per prodotto applicabile per determinare se una merce è prodotta interamente nel territorio di una Parte dell'USMCA.



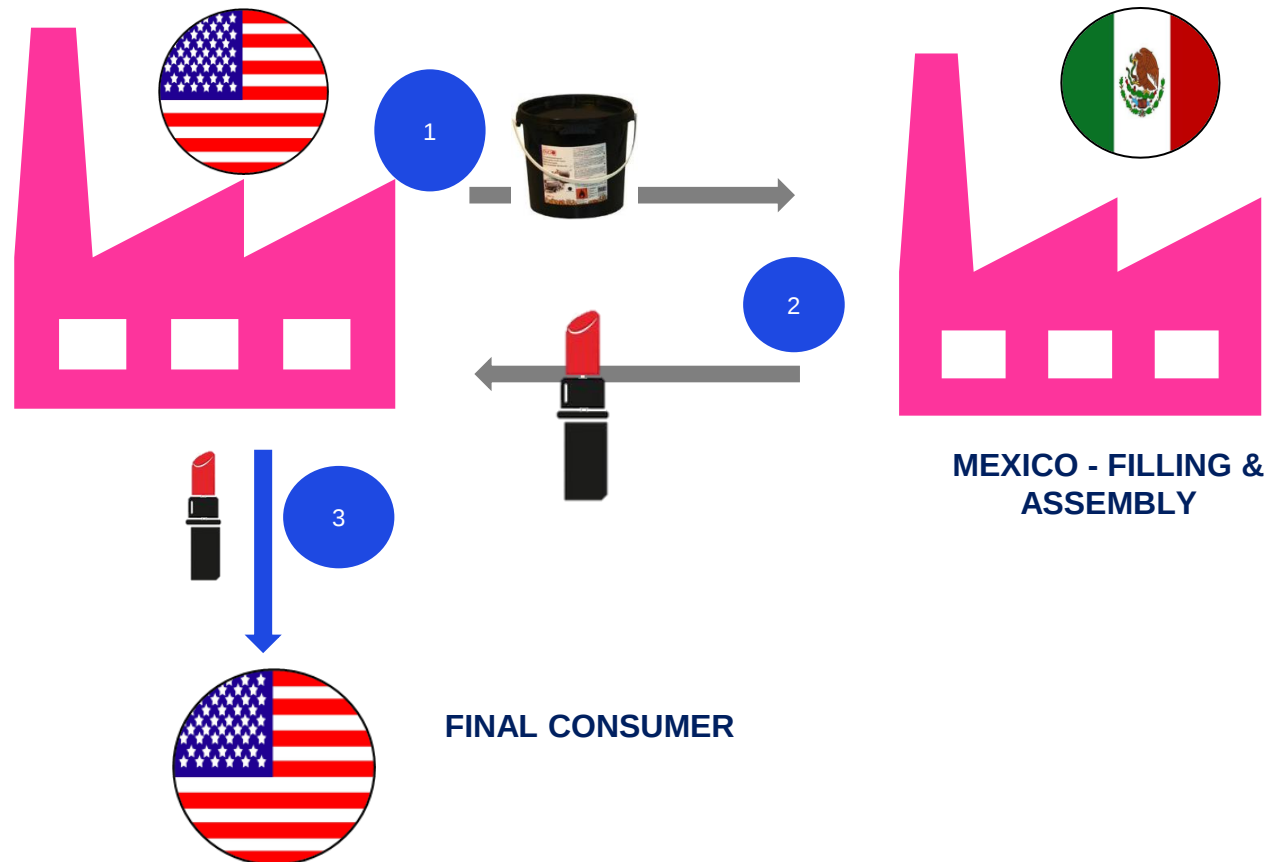
NB:

La CBP chiarisce che le eccezioni USMCA **non si applicano retroattivamente.** Pertanto, i dazi pagati sulle importazioni di prodotti conformi USMCA effettuate tra il 4 marzo e il 7 marzo non risultano al momento rimborsabili.

Pianificazione dell'origine

Scenario:

- Bulk (prodotto cosmetico) prodotto negli USA;
- Nel plant MX sono effettuate operazioni di *filling and assembly*;
- Il prodotto finito (NC 3304.1000) rientra negli USA per essere venduto a clienti locali



Pianificazione dell'origine

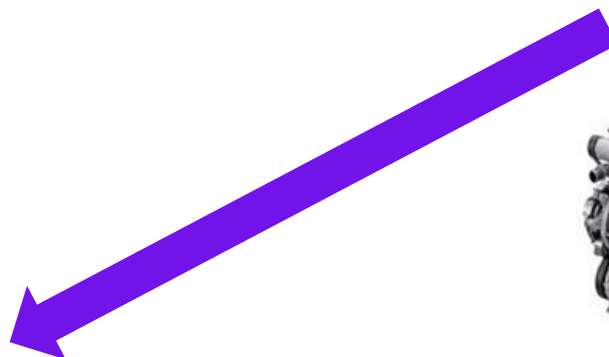
**Produzione di parti grezze
(basamento di motore)**



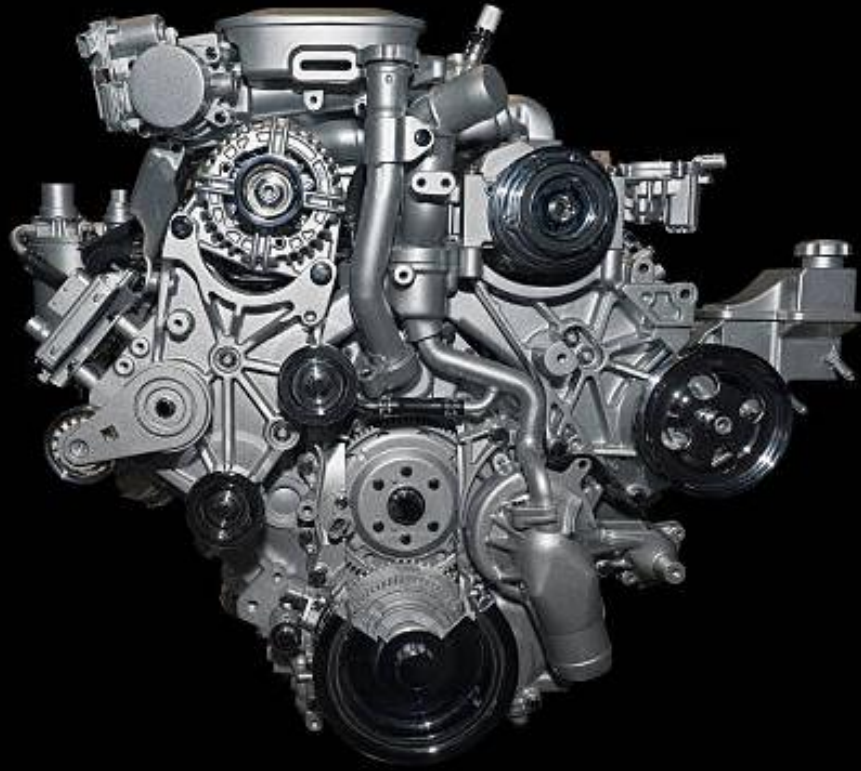
Il basamento di motore di origine cinese (VD 8409) è inviato in Italia o in altro Paese per subire ulteriori lavorazioni



**Stabilimento italiano
o altro Paese**



A seguito delle lavorazioni subite, il prodotto finito (VD 8408 – “salto del codice”) acquisisce l'origine non preferenziale italiana/ e viene esportato negli USA senza subire i dazi aggiuntivi per prodotti cinesi

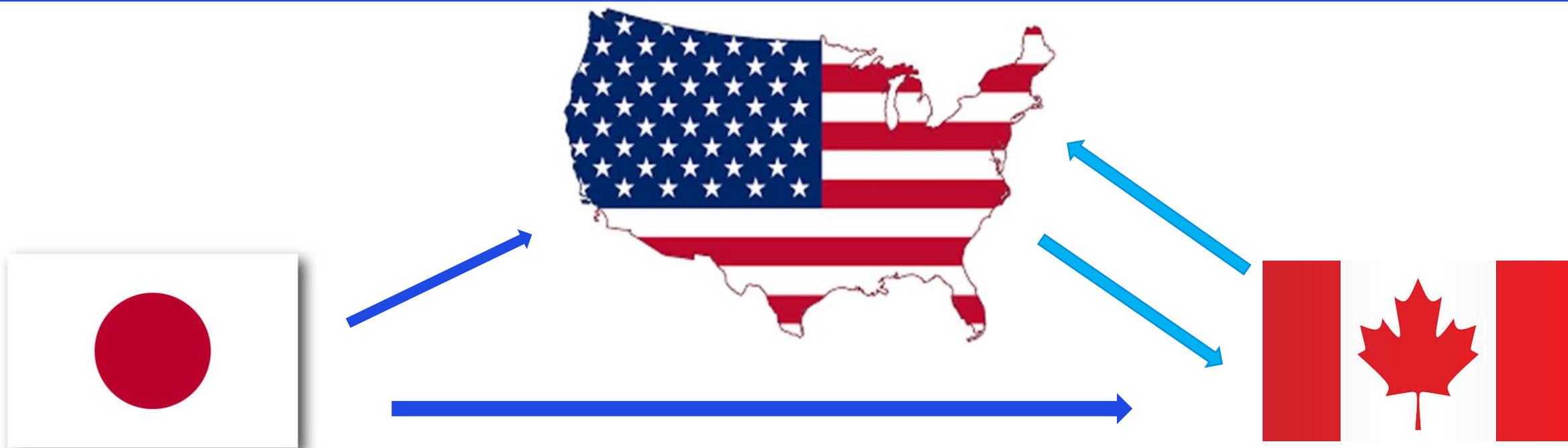


Case study: il «roll-up» nel settore automotive - il caso Honda

Il «Roll-up» nel settore automotive – il caso Honda

Il meccanismo del «roll-up» è stato utilizzato tempo fa da **Honda**, produttore automobilistico giapponese, per superare i maggiori dazi posti a tutela dei costruttori statunitensi.

Honda aveva acquistato un *plant* in USA, importando dal Giappone componentistica per la realizzazione dei motori. Nel rispetto dei valori soglia – EXW price – i motori ottenuti potevano acquisire l'origine statunitense. Honda disponeva di altro *plant* in Canada per la produzione di vetture, costruite con componentistica importata. Sulle vetture, prodotte in Canada, veniva installato il motore USA – giunto in Canada senza dazi per effetto dell'accordo NAFTA – che completate andavano sul mercato statunitense esente da dazio in applicazione dell'accordo di libero scambio (USA/Canada)



Il «Roll-up» nel settore *automotive*

Il «roll-up» è un sistema che coglie il vantaggio delle regole di origine favorevoli per superare i dazi sui prodotti finiti esteri.

Mediante qsto modello di business, un prodotto intermedio sarà **considerato originario se è sottoposto a lavorazioni** tali per cui il “peso” locale è superiore ad una certa percentuale stabilita, anche tenendo conto delle lavorazioni ivi eseguite. L'utilità marginale del processo cresce all'aumentare delle componenti realizzate con materiali non originari e del numero delle fasi di lavorazione che portano al completamento del bene finale

Il «roll-up» consente di realizzare un prodotto negli USA avvalendosi di componentistica importata non gravata da dazi protettivi. Il prodotto ottenuto negli USA con componenti di Paesi terzi può essere considerato statunitense purché siano rispettati i valori soglia individuati nelle regole di origine.



Il «Roll-up» nel settore automotive

Un prodotto intermedio sarà considerato originario US se è stato sottoposto a lavorazioni tali per cui il «peso» locale è superiore ad una certa percentuale stabilita tenendo conto anche delle lavorazioni ivi eseguite.

Ogni prodotto intermedio può a sua volta essere in un secondo momento integrato in un altro prodotto intermedio in un Paese accordista.

Con riferimento ai nuovi dazi americani il «roll-up» si concretizza con l'insediamento di una **unità produttiva sul territorio US** – Paese target – individuato da un Paese terzo che non gode del beneficio tariffario.

Negli USA verrà prodotta componentistica che **soddisfa la percentuale minima** di contenuto locale, ma con numerosi materiali importati.

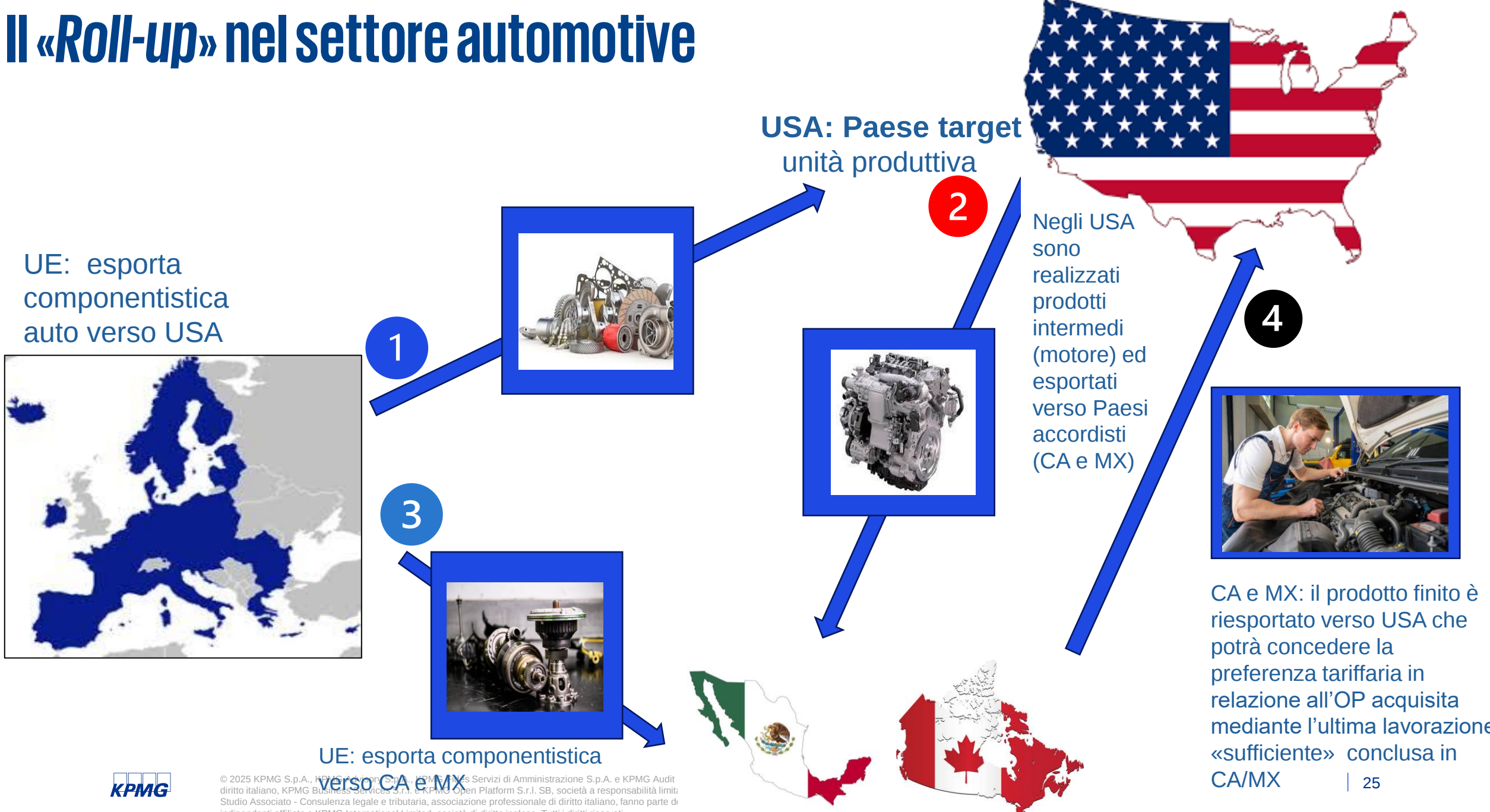
I prodotti intermedi ottenuti verranno esportati dagli USA verso un Paese beneficiario delle tariffe agevolate ove saranno usati con altre componenti (non originarie provenienti dallo stesso Paese terzo) per produrre un nuovo bene.

Gli USA hanno sottoscritto oltre venti Accordi di Libero Scambio (**Free Trade Agreement**) con diversi Paesi tra i quali: Australia, Canada, Cile, Colombia, Israele, Korea, Messico e Marocco.

Ad integrazione avvenuta, il **prodotto finito**, potrà essere riesportato verso il Paese target (USA) che potrà concedere la **preferenza tariffaria**.

Il trattamento tariffario agevolato in importazione potrà essere concesso dagli USA, se nel bilanciamento tra il valore della componentistica originaria, la lavorazione eseguita nel Paese accordista e il valore percentuale delle parti del Paese terzo coinvolte nel processo, **saranno rispettate le regole di origine**.

Il «Roll-up» nel settore automotive



Riflessi in USA a seguito del caso Harley Davidson

L'Amministrazione USA potrà considerare quanto accaduto nella UE per **Harley Davidson** che aveva delocalizzato la costruzione di motoveicoli in Thailandia per superare i dazi sui prodotti **"Made in USA"**

Nella Causa C-297/23, la Corte UE, ha stabilito che tale **delocalizzazione non aveva giustificazione economica e che rappresentava una manovra elusiva, non riconoscendo l'esenzione daziaria**

La Commissione riteneva infatti che la **delocalizzazione in Thailandia** non fosse economicamente giustificata in quanto volta ad evitare l'applicazione dei dazi imposti ai sensi dell'art. 33 RD (UE) 2015/2446

Harley Davidson si è opposta a tale decisione ed ha presentato ricorso presso il tribunale europeo che però ha confermato nei fatti la posizione della Commissione EU. in data **21 novembre 2024** la Corte di Giustizia dell'UE ha confermato la decisione del Tribunale sostenendo che, nel caso di Harley Davidson, rientra il **principio antielusivo di "giustificazione economica"**



Misure di mitigazione USA

First Sale for Export Rule

Di seguito è riportato un esempio illustrativo di una transazione a 3 livelli (parti) e dei potenziali risparmi derivati dall'utilizzo della First Sale.



Valore di prima vendita (transazione di prodotti finiti)

Include:

- Materie prime
- Manodopera
- Spese generali del produttore
- Margine del produttore
- Altri costi applicabili

**Ipotizzando un
markup del 20%
e aliquota di dazio
del 25%**

Seconda vendita (Valore Doganale Tradizionale)

Include:

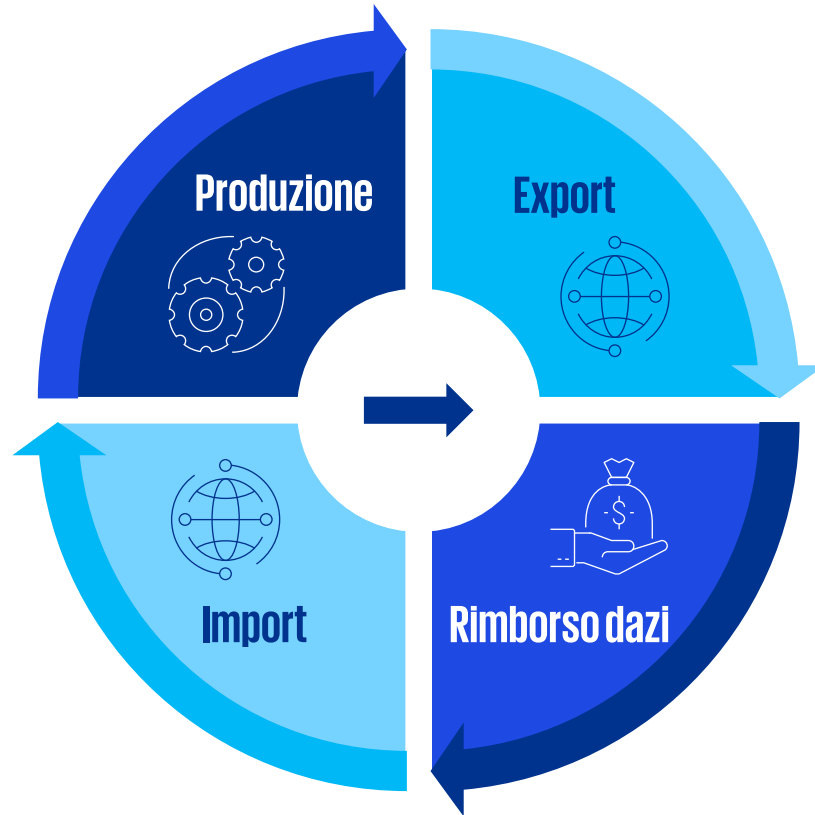
- Valore di prima vendita, più:
- Mark up dell'intermediario
- Trasporto e assicurazione
- Diritti di proprietà intellettuale
- Amministrazione e altri costi applicabili

Requisiti chiave

- Back-to-back sales
- Arm's length
- Merce spedita direttamente negli Stati Uniti
- Tenuta dei registri

Merce spedita direttamente dal produttore agli Stati Uniti

Duty drawback overview



Il drawback consiste nel rimborso del 99% dei dazi, delle tasse e delle imposte versate all'importazione quando una merce viene esportata dagli Stati Uniti in stato non utilizzato, trasformato o distrutto. Gli interessati possono richiedere il recupero delle somme versate fino a cinq anni prima.

Tipologie di drawback:

- *Merci non utilizzate (identificazione diretta e sostituzione)*
- *Produzione/manifattura (identificazione diretta e sostituzione)*
- *Merci respinte*

Chi può presentare la richiesta?

- *Il diritto al drawback spetta all'esportatore registrato (Exporter of Record); tuttavia, anche l'importatore, il produttore o il fabbricante, nonché un eventuale terzo intermediario, possono presentare domanda di rimborso drawback, purché in possesso della necessaria autorizzazione e documentazione.*

Quale supporto è necessario?

- È necessario conservare la documentazione a supporto delle operazioni di importazione, esportazione e movimentazione delle merci per poter giustificare le richieste di drawback.
- Il periodo di conservazione dei dati e dei documenti a supporto della richiesta di drawback è di 3 anni a partire dalla data di rimborso.



Foreign-Trade Zones ("FTZ")

Cos'è una FTZ?

- Area localizzata negli US (i.e., deposito/3PL/sito di produzione)
- Area considerata al di fuori del territorio doganale US
- Sostegno alle attività in US mediante l'utilizzo di manodopera locale e l'aumento di investimenti
- **Negli Stati Uniti è più comune di un deposito doganale in virtù della maggiore flessibilità e vantaggi**

Benefici

Oneri doganali e differimento del dazio

- differimento dell'adempimento dei dazi fin quando le merci straniere lasciano la FTZ per il consumo negli Stati Uniti
- differimento degli adempimenti inerenti gli oneri per le soste portuali e dei "cotton fees"
- nessuna imposta statale/locale sulla proprietà per la merce importata

Weekly Entry

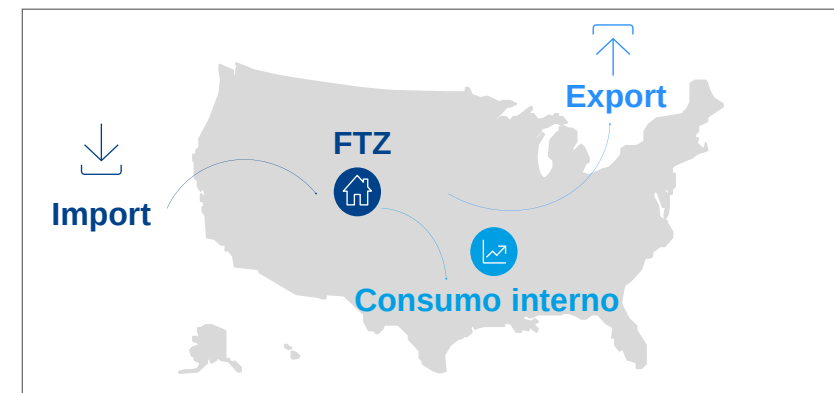
- Riduzione dei costi per il «*Merchandise Processing*»
- Riduzione delle spese di registrazione per gli spedizionieri doganali

Rafforzamento del flusso di cassa

- Dazi non versati per merci presenti all'interno della FTZ

Eliminazione del dazio

- I prodotti direttamente esportati dalla FTZ sono esenti dai dazi statunitensi
- Gli scarti di magazzino che si manifestano dopo l'ammissione alla FTZ normalmente non sono daziabili



Cost Unbundling - overview

Il valore doganale è spesso determinato e dichiarato prima che vengano dedotti taluni elementi come:



- Rimuovere (o “unbundle”) elementi dal Prezzo dichiarato in dogana può facilitare una riduzione dei dazi
- Ciascuno degli elementi riportati sopra devono essere valutati caso per caso

Prezzo dichiarato ante
unbundling

Costo totale = \$500M

Dazio pagabile = \$199M

Tipo	Ammontare
H&S Exam Fees	\$2M
Warranty	\$8M
Marketing	\$10M
Post-import charges	\$5M

Prezzo dichiarato post
unbundling

Prezzo dichiarato post
unbundling

Unbundled cost = \$475M

Dazio pagabile = \$189.1M

Nota: Aliquota dazio = 39.8%

**Risparmi
of \$9.95M**

Il Reconciliation program statunitense

La *reconciliation* è un processo che consente agli importatori di correggere o modificare alcuni elementi delle dichiarazioni doganali dopo la presentazione iniziale.

Dopo l'ingresso, l'importatore avrà a disposizione fino a 21 mesi per modificare alcuni elementi delle proprie dichiarazioni.

La riconciliazione consentirà all'importatore di riportare l'esatto dazio dovuto in un'unica tabella di riconciliazione, invece di cercare di effettuare qsti pagamenti o richieste di rimborso elemento per elemento.

Per sfruttare la riconciliazione dei valori, l'importatore deve iniziare a contrassegnare le importazioni al momento dell'ingresso. L'importatore può utilizzare il programma di riconciliazione solo se le operazioni sono state contrassegnate («flagged») per la riconciliazione.



Misure di mitigazione UE

- First sale price (UE)
- Deposito doganale
- Traffico di perfezionamento attivo

First sale price EU: guida all'articolo 128 del RE 2015/2447

L'articolo 70 (*“Metodo di determinazione del valore in dogana basato sul valore di transazione”*), paragrafo 1 del CDU - Reg.952/2013, afferma che *“la base principale per il valore in dogana delle merci è il **valore di transazione**”*, quindi il prezzo pagato effettivamente per le merci, *“quando sono vendute per l'esportazione nel territorio doganale dell'Unione”*

L'articolo 128 (*“Valore di transazione”*), paragrafo 1 del RE - Reg. di Esecuzione 2447/2015, stabilisce che la vendita rilevante per determinare il valore delle merci è la vendita o l'esportazione che introduce le merci nell'Unione: si tratta della vendita che avviene *“**immediatamente prima**”* dell'introduzione delle merci nel territorio doganale dell'Unione, a condizione che tale vendita costituisca effettivamente una “vendita per l'esportazione” nel territorio doganale dell'Unione

Il momento rilevante per determinare il valore di transazione delle merci oggetto di valutazione è quindi quello in cui le merci vengono introdotte nel territorio doganale dell'Unione

Article 128 (1) UCC IA

The sale between **A** and **B** takes place before the goods are brought into the customs territory of the Union.
B declares the goods for free circulation

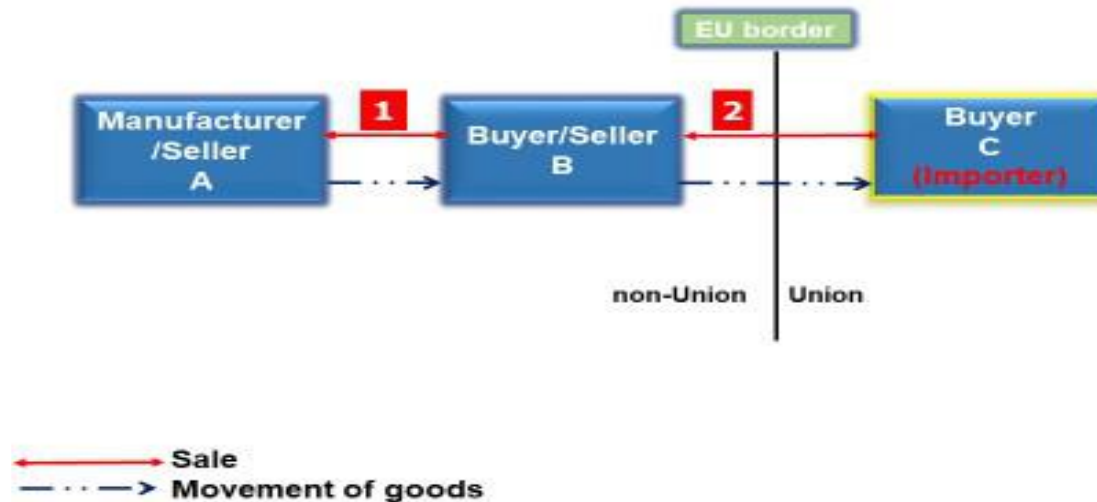


La vendita tra A (seller) e B (buyer) ha luogo prima che i beni vengano introdotti all'interno del territorio doganale dell'Unione. B dichiara i beni prima dell'immissione in libera pratica

La vendita tra venditore e compratore costituisce la base per la dichiarazione del valore in dogana secondo il metodo del valore di transazione, come definito all'articolo 70, par. 1 del CDU

Article 128 (1) UCC IA

The sale between **A** and **B** as well as the sale between **B** and **C** take place before the goods are brought into the customs territory of the Union. **C** declares the goods for free circulation



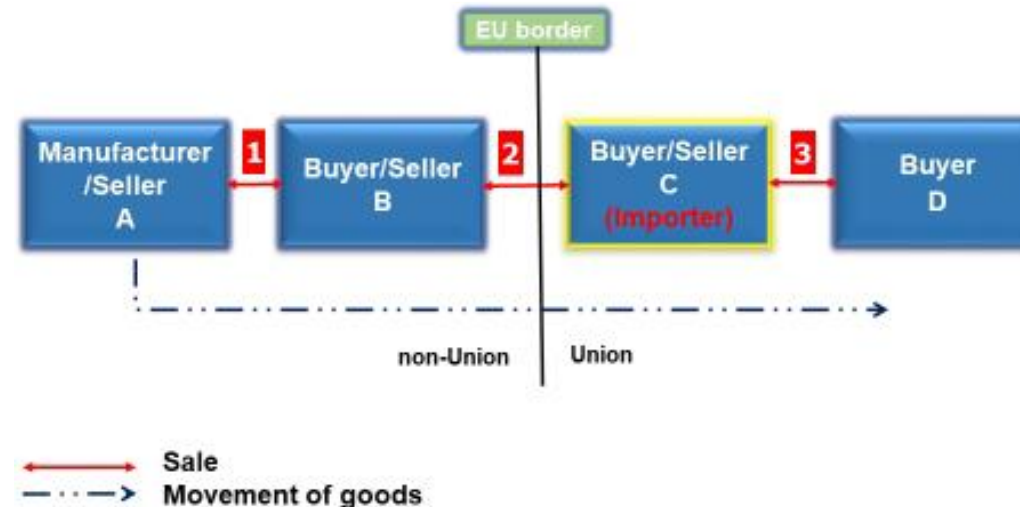
La vendita tra A (seller) e B (buyer), così come quella tra B (Seller) e C (Buyer/Importer), hanno luogo prima che i beni vengano introdotti nel territorio doganale dell'Unione. C immette in libera pratica le merci dichiarate

La vendita che si è verificata immediatamente prima dell'introduzione delle merci nel territorio doganale dell'Unione è la vendita conclusa tra B e C. Qsta vendita è la vendita per l'esportazione nel territorio doganale dell'Unione e deve essere utilizzata per determinare il valore in dogana secondo il metodo del valore di transazione come definito nell'articolo 70, par. 1 del CDU

Article 128 (1) UCC IA

The sale between **A** and **B** as well as the sale between **B** and **C** take place before the goods are brought into the customs territory of the Union, while the sale between **C** and **D** takes place after the goods are brought into the customs territory of the Union.

C declares the goods for free circulation

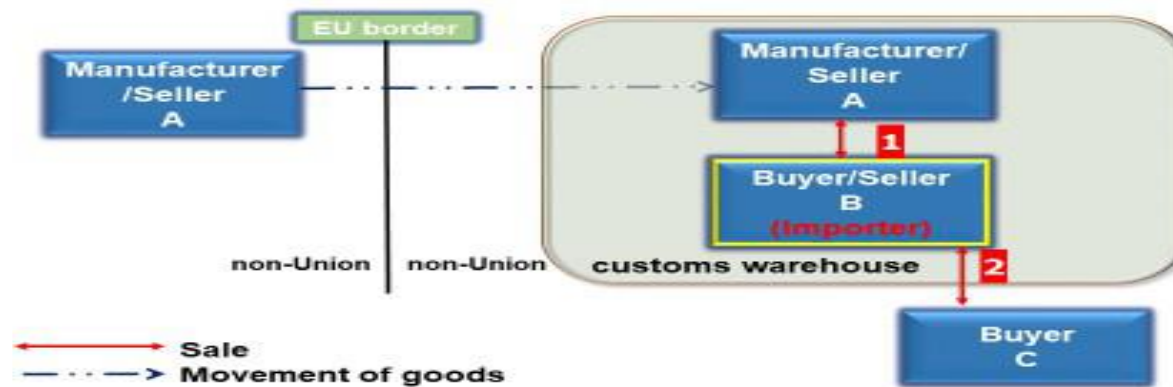


La vendita tra A (Seller) e B (Buyer), così come quella tra B (Seller) e C (Buyer/Importer), hanno luogo prima che i beni vengano introdotti all'interno del territorio doganale dell'Unione, mentre la vendita tra C e D avviene all'interno del territorio doganale. C immette in libera pratica le merci importate.

La vendita che si è verificata immediatamente prima dell'introduzione delle merci nel territorio doganale dell'Unione è la vendita conclusa tra B e C. Questa vendita è quella per l'esportazione nel territorio doganale dell'Unione e deve essere utilizzata per determinare il valore in dogana secondo il metodo del valore di transazione come definito nell'articolo 70 (1) del CDU.

Article 128 (2) UCC IA

A transfers the goods to the Union and stores them in a customs warehouse. While the goods are in the customs warehouse, **A** sells them to the **B**. The sale between **A** and **B** takes place after the goods are brought into the Union. **B** declares the goods for free circulation and after that sells them to **C**



Il soggetto A trasferisce le merci verso l'Unione che immagazzina all'interno di un deposito doganale. Mentre le merci sono all'interno del deposito doganale, A vende tali merci a B. La vendita tra A e B avviene dopo che le merci sono state introdotte all'interno dell'Unione. B immette in libera circolazione le merci dichiarate e dopo di ciò le vende a C

Non vi è alcuna vendita avvenuta immediatamente prima dell'introduzione dei beni nell'Unione. Pertanto, le disposizioni dell'articolo 128, par. 1 del RE non sono applicabili. Tuttavia, mentre sono sottoposte al regime di deposito doganale, le merci importate sono oggetto di una vendita stipulata tra A e B. Tenendo conto del fatto che le disposizioni del paragrafo 2 dell'articolo 128 RE non possono essere applicate separatamente dalle disposizioni del paragrafo 1 di tale articolo, la vendita conclusa tra A e B deve essere utilizzata per determinare il valore in dogana secondo il metodo del valore di transazione, come definito nell'articolo 70, par. 1 del CDU

Article 128 (2) UCC IA

A transfers the goods to the Union and stores them in a customs warehouse. While the goods are in the customs warehouse, **A** sells them to **B**. Then **B** sells the goods to **C**. The two sales (between **A** and **B**, and between **B** and **C**) take place after the goods are brought into the Union. **C** declares the goods for free circulation and after that sells them to **D**



Il soggetto A trasferisce le merci verso l'Unione che immagazzina all'interno di un deposito doganale. Mentre le merci sono all'interno del deposito doganale, A vende tali merci a B. Successivamente, B vende tali merci a C. Le due vendite (A→B e B→C) hanno luogo dopo che le merci sono state introdotte all'interno dell'Unione. C immette in libera circolazione le merci dichiarate. Dopo C vende le merci a D

La vendita conclusa tra A e B deve essere utilizzata per determinare il valore in dogana secondo il metodo del valore di transazione come definito nell'articolo 70, par. 1 CDU. In caso contrario, la vendita più vicina al momento dell'introduzione delle merci nel territorio doganale dell'Unione è la vendita pertinente per la dichiarazione del valore in dogana secondo il metodo del valore di transazione

Tuttavia, la possibilità di utilizzare il metodo del valore di transazione dipende dall'accessibilità dell'importatore (C) a una fattura che si riferisce alla transazione di vendita conclusa tra A e B (articolo 145 RE in combinato con l'articolo 163, par. 1 CDU). Se C non ha accesso a questa fattura, il metodo del valore di transazione non è applicabile

Deposito doganale



**Merci introdotte nel deposito
doganale senza pagamento
dei dazi e della fiscalità interna**



Traffico di Perfezionamento Attivo



AEO

Operatore Economico Autorizzato - AEO





Grazie

Massimo Fabio

Partner, International Trade & Customs

EMEA, Regional Leader

Studio Associato (KPMG)

E: mfabio@kpmg.it

T: +39 06 809631

T: +39 348 270 2922

Via Curtatone, 3

00185 ROMA

[Massimo Fabio | LinkedIn](#)