

IN QUESTA EDIZIONE

1. TARIFFE E STRATEGIE DOGANALI

Premessa



- Quali azioni intraprendere?
- Determinazione del valore in dogana
- Disaggregazione dei costi
- Paese di origine delle merci
- Classificazione doganale
- Prezzi di trasferimento
- Primo prezzo di vendita
- Valore di transazione di beni identici o simili
- Agevolazioni speciali per settore
- Strumenti di natura logistica, contrattuale e procedurale
- Strumenti di localizzazione geografica
- Conclusioni

Premessa

A partire dal 12/03/2025, gli Stati Uniti hanno introdotto dazi ad valorem su specifiche categorie merceologiche – in particolare acciaio e alluminio e loro derivati – a cui ha fatto seguito, dal 05/04, l'estensione di una tariffa generalizzata del 10% ("*base line tariff*") su tutte le tipologie di beni importati ed una tariffa aggiuntiva del 10% per i paesi dell'UE che doveva entrare in vigore il 09/04 ma ad oggi è sospesa per 90 giorni (scadenza 09/07/2025). In realtà già a partire dall'anno precedente (14/05/2024) l'Amministrazione statunitense ha rafforzato le misure protezionistiche nei confronti della Cina, colpendo settori strategici quali batterie, veicoli elettrici, semiconduttori, acciaio ed alluminio. Fino al 12/05/2025 i dazi verso la Cina si attestavano generalmente al 145%. Ad oggi, al fine di evitare una guerra commerciale, sono stati temporaneamente abbassati al 30% e la Cina ha ridotto i propri dazi all'import al 10%.

Se dapprima quindi le misure erano rivolte principalmente alla Cina - oltre a coloro che esportavano verso gli USA prodotti che contengono materiali o tecniche di origine cinese - ora riguardano ogni importatore.

L'introduzione di dazi ad valorem da parte degli USA impongono un ripensamento delle strategie doganali e fiscali delle imprese italiane esportatrici. Come vedremo queste misure potrebbero rappresentare un'occasione per ripensare e rendere più efficiente la catena di fornitura e la catena distributiva adottando una prospettiva anticipatoria.

Il Sistema Armonizzato degli Stati Uniti ("HTSUS" reperibile all'indirizzo internet <https://hts.usitc.gov/>), che è ora aggiornato quasi settimanalmente, contiene tutte le informazioni circa gli attuali dazi in vigore.

Tuttavia, più che soffermarsi sull'elenco delle modifiche tariffarie - di cui si riporta comunque uno schema sintetico in calce - è fondamentale per gli operatori economici analizzare in profondità le implicazioni strategiche e fiscali di tale assetto, adottando misure concrete di mitigazione e adeguamento.

Quali azioni intraprendere?

In uno scenario sempre più complesso ed articolato, le imprese italiane devono in generale iniziare a considerare di ripensare i propri modelli di approvvigionamento e distributivi nonché attrezzarsi per documentare efficacemente le transazioni a monte ed a valle della filiera tenendo in considerazione anche i dazi che verosimilmente saranno imposti dalla Unione Europea.

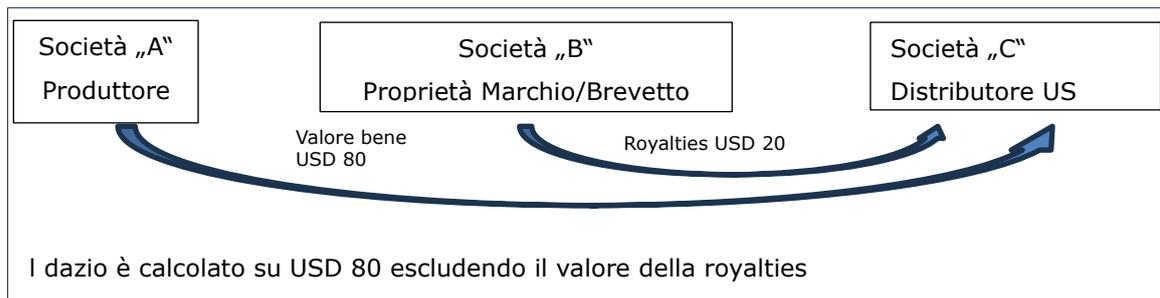
Determinazione del valore in dogana

In assenza di dazi si è persa l'abitudine di efficientare la valorizzazione in dogana delle merci in importazione ed esportazione. Occorre dunque rispolverare le best practice e gli strumenti sia disponibili tenendo a mente che le regole di valorizzazione in US possono differire da quelle EU.

Disaggregazione dei costi

Prima di tutto occorrerebbe procedere al c.d. "*Cost Unbundling*", ovvero una strategia doganale che consente di ridurre il valore imponibile ai dazi escludendo dal valore dichiarato in dogana alcune componenti non soggette a dazio disaggregando i valori della merce. Si ricorda, infatti, che il valore doganale negli Stati Uniti è basato sul "*transaction value*", che approssimativamente corrisponde al valore FOB, comprensivo dei costi fino al porto o punto di ingresso negli USA (solitamente FOB più spese di trasporto e assicurazione). Tra gli elementi escludibili dal valore doganale rientrano, ad esempio:

- Commissioni di acquisto, pagate dal compratore ad un agente
- Costi post-importazione (es. costruzione, assemblaggio, manutenzione in territorio statunitense)
- Interessi derivanti da finanziamenti, se separabili e documentati
- Costi infragruppo aggregate non pertinenti al valore della merce (es. proprietà intellettuale non legati alla vendita o servizi generali)
- Royalties, qualora non rappresentino una condizione di vendita
- Assistenza dal cliente (schemi, progetti, stampi, etc.), se documentata



Paese di origine delle merci

Successivamente occorre ripristinare una sana ricostruzione del c.d. "Country of Origin" (COO) che ricordiamo è un concetto diverso dalla provenienza del bene. In pratica, il paese di origine (COO) di un prodotto viene determinato in base al luogo in cui avviene una trasformazione sostanziale — solitamente un cambiamento nella forma, funzione o classificazione doganale (codice HS). Determinare correttamente il COO è fondamentale per applicare i dazi corretti e per rispettare le disposizioni degli accordi commerciali. I passaggi chiave sono:

- Ottenere dalla catena di fornitura la documentazione richiesta in US (e non in EU) per dare prova dell'origine
- Identificare dove avviene la trasformazione sostanziale
- Assicurarsi che le merci siano etichettate in conformità alle normative doganali statunitensi
- Mantenere certificati di origine validi

Si possono verificare casi in cui la lavorazione sostanziale è avvenuta in EU ma secondo le regole US tale regola non trova applicazione. Ne è un esempio l'imposizione di dazi su acciaio ed alluminio dove occorre avere traccia di dove è avvenuta la prima colata (questa deve essere poi indicata anche nei documenti di importazione). Diversificare i fornitori e approvvigionarsi da paesi con accordi commerciali favorevoli può ridurre l'esposizione ai dazi. In aggiunta un'opportunità, spesso sottovalutata ma potenzialmente rilevante, è rappresentata dall'impiego del capitolo 99 dell'HTSUS, che permette, tramite codici aggiuntivi secondari (es. 9903.01.34 U.S. Content Exception), di accedere a esenzioni o riduzioni

daziarie, in particolare per prodotti con contenuto di origine statunitense superiore a determinate soglie. L'aggiornamento del *Cargo Systems Messaging Service* (CSMS n. 64649265) ha reso disponibili ulteriori codici "99" agevolati. La corretta classificazione e l'identificazione del contenuto di origine USA diventano quindi strumenti essenziali per la riduzione dell'onere doganale.

Esempio:

Un mobile per negozio è composto dai seguenti componenti:

- 30% del valore: Acciaio,
- 5% del valore: Alluminio,
- 20% del valore: componentistica elettronica come sensori, antitaccheggio, etc.,
- 45%: altri materiali.

In assenza di documentazione idonea l'intero prodotto è gravato dai dazi su Alluminio e Acciaio al 25%.

Con idonea documentazione circa la corretta ripartizione è possibile applicare il dazio al 25% esclusivamente su 30%+5% del valore mentre è previsto solo il dazio generalizzato al 10% oltre al 10% di dazio reciproco per il restante valore (ad esclusione del legno che non è soggetto a dazi reciproci).

Attenzione: se la prima colata dell'acciaio è avvenuta in Cina allora il dazio applicabile non sarà del 25% ma bensì del 145% (ante 12/05/2025).

Attenzione: se la prima colata dell'acciaio è avvenuta in US, visto che il valore dell'acciaio rappresenta almeno il 20% del valore complessivo, il bene potrà essere importato a dazio zero. Lo stesso vale qualora la componentistica elettronica abbia origine US visto che rappresenta il 20% del valore complessivo.

Classificazione doganale

Si aggiunge poi la corretta classificazione doganale (talvolta soprannominata ingegneria doganale). Una classificazione strategica secondo il HTSUS può ridurre il pagamento dei dazi e migliorare la conformità. Il codice HTSUS scelto determina sia l'aliquota del dazio sia l'ammissibilità delle merci a particolari regimi. Le opportunità strategiche includono:

- Allineare i codici HTSUS al paese di origine (COO) per beneficiare di trattamenti commerciali preferenziali
- Riclassificare le merci in base alla loro funzione piuttosto che alla forma
- Individuare i rischi comuni di errata classificazione, ad esempio classificare componenti come prodotti finiti

Questa strategia è particolarmente importante per le aziende che in passato beneficiavano di esenzioni dai dazi e non monitoravano attentamente le implicazioni dell'HTSUS. Si ricorda che la classificazione deve essere eseguita secondo le metodologie statunitensi piuttosto che quelle europee e che dunque si potrebbero rilevare delle differenze di classificazione.

Occorre fare particolare attenzione anche ai prodotti derivati delle categorie dell'acciaio (es. capitoli 73, 84, 85 e 94 del sistema HS) e dell'alluminio (capitoli 72, 73, 76 e 87 del sistema HS, con estensione che coinvolge anche ulteriori articoli classificati nei capitoli 66, 76, 83, 84, 85, 87, 88, 90, 94, 95 e 96).

Al contempo occorre segnalare che il dazio sulle auto e parti di auto non è cumulabile con il dazio sui prodotti in acciaio e alluminio.

Nel caso esaminato precedente, per esempio, il valore dell'acciaio ed alluminio deve essere dichiarato separatamente in dogana:

- Nella prima riga: il valore totale dell'articolo meno il valore del contenuto di acciaio e alluminio
- Nella seconda riga: la quantità del contenuto in acciaio ed alluminio in chilogrammi
- Il sistema richiede all'operatore di comunicare sia il valore che il peso dalla quantità di acciaio e alluminio contenuta nei prodotti derivati importati negli USA.
- La dogana US può richiedere all'importatore tutta la documentazione relativa alla catena di fornitura.

Prezzi di trasferimento

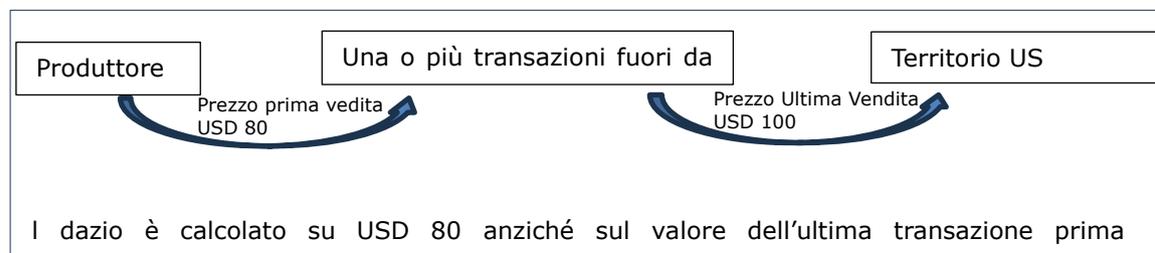
I prezzi di trasferimento possono avere un ruolo importante nella valutazione dei costi aggregati relativi a proprietà intellettuali o servizi infragruppo inclusi nel prezzo dei prodotti per semplicità. Le transazioni infragruppo rappresentano un ulteriore ambito d'intervento. In presenza di una documentazione di transfer pricing coerente – meglio se supportata da un accordo preventivo (*Advance Pricing Agreement* - APA) con l'Agenzia fiscale statunitense (*Internal Revenue Services* - IRS) – è possibile influenzare legittimamente il valore doganale e ridurre l'impatto daziario. L'interazione tra politiche fiscali e doganali richiede una governance integrata tra uffici tributari e compliance trade. In parallelo, occorre valutare l'opportunità di passare dall'agire come importatori indipendenti a diventare distributori diretti negli Stati Uniti (per mezzo o di una società controllata oppure di una stabile organizzazione statunitense) o comunque ripercorrere le funzioni svolte dalle singole società al fine di allocare diversamente il valore aggiunto dei prodotti. Ciò avrebbe anche l'effetto di ottimizzare il carico fiscale complessivo sfruttando aliquote di imposta generalmente in riduzione (v. proposta USA di abbassare l'aliquota sull'imposta dei redditi sulle società). In pratica, il combinato disposto dell'incremento tariffario e l'aumento della marginalità negli stati uniti tassata con un'aliquota più bassa potrebbe in alcuni casi portare ad un vantaggio rispetto che uno svantaggio.

Primo prezzo di vendita

Sempre dal punto di vista valutativo (ovvero, di determinazione della base imponibile ai fini dell'imposizione doganale), strumenti consolidati come il *First Sale for Export* ("FSFE") possono generare risparmi significativi. Il metodo FSFE consente agli importatori statunitensi di ridurre i dazi doganali dichiarando il valore delle merci in base al prezzo della vendita iniziale dal produttore, invece che al prezzo finale più elevato pagato dall'importatore. Pertanto, in presenza di catene di fornitura triangolate (ovvero, primo cedente italiano, cessionario intermediario italiano, cliente finale americano), e a fronte di documentazione adeguata, è

possibile assumere come valore doganale il prezzo della prima cessione (ovvero, tra il primo cedente italiano ed il cessionario intermediario italiano nell'esempio di cui sopra), generalmente inferiore a quello praticato al distributore finale (ovvero, tra cessionario intermediario italiano ed il cliente finale americano).

Per gli operatori più piccoli si potrebbe valutare l'opportunità di avvalersi di intermediari commerciali.



Valore di transazione di beni identici o simili

All'elenco di strumenti disponibili si può aggiungere il "*Transaction Value of Identical or Similar Goods*" (TVIS), molto utilizzato nell'ambito della moda, dove al ricorrere di particolari condizioni è possibile non utilizzare il valore della transazione ("*Transaction Value*") ma il valore di transazioni simili.

Agevolazioni speciali per settore

A livello federale e statale sono presenti diverse agevolazioni suddivisi per regione e settore. Per cercare un paragone conosciuto è possibile paragonare queste agevolazioni ai contributi e finanziamenti ottenibili tramite la finanza agevolata.

Per esempio, nel comparto delle bevande alcoliche, il "*Craft Beverage Modernization Act*" (CBMA) consente agevolazioni specifiche, sia in termini di aliquote ridotte sia per quanto riguarda i limiti quantitativi esenti. La gestione dei contingenti deve però essere supportata da un corretto flusso documentale e dall'intervento di importatori autorizzati. Per il settore automobilistico il Proclama 10925 ha introdotto il sistema di compensazione, dal 29/04/025, finalizzato ad attenuare l'impatto per le case automobilistiche produttrici statunitensi.

Strumenti di natura logistica, contrattuale e procedurale

Tra gli strumenti di natura logistica e procedurale, si segnalano:

- i magazzini doganali ("*Bonded Warehouse*"), che permettono di stoccare merci in sospensione di dazio, con possibilità di riconfigurazione o riesportazione;
- il rimborso dei dazi ("*Duty Drawback*"), che consente il rimborso dei dazi pagati su merci riesportate o impiegate in lavorazioni destinate all'export entro 5 anni;
- le zone di libero scambio ("*Foreign Trade Zones*" - FTZ), zone franche doganali in cui le merci possono essere trasformate, assemblate o riconfezionate con trattamento preferenziale, anche mediante lo status di "Privileged Foreign".

Per completezza si segnala che il rimborso dei dazi non è applicabile ai dazi imposti sulla base dell'*International Emergency Economic Powers Act* (IEEPA), ma può risultare estremamente vantaggiosa per dazi ritorsivi, come quelli previsti dalla Sezione 301. Le aziende che in passato non consideravano il rimborso potrebbero ora trovare utile analizzare i propri flussi di importazione ed esportazione per evitare di pagare dazi su merci che escono comunque dal Paese). Si segnala che gli altri due strumenti (magazzini doganali e zone di libero scambio) sono particolarmente utili per le aziende con domanda variabile o per quelle che stanno valutando la riesportazione delle merci. Tra gli strumenti di natura contrattuale si segnala la necessità di prestare maggiore attenzione agli Incoterms utilizzati. Normalmente seguono le regole della Camera di Commercio Internazionale (ICC) internazionalmente accettate le quali prevedono, tra le altre clausole, anche chi gestisce le operazioni doganali e chi paga i diritti doganali. E' importante che tali condizioni siano chiarite prima della conclusione del contratto di fornitura e le relative clausole siano previste anche nelle fatture commerciali (nonché eventuali ordini di acquisto).

Strumenti di localizzazione geografica

Non va trascurata infine la scelta di dove insediarsi: alcuni Stati federati, come la Georgia, offrono pacchetti di incentivi fiscali e contributivi, infrastrutture logistiche avanzate e costi operativi contenuti, che possono compensare l'onerosità delle barriere tariffarie. Alcuni di loro si promuovono come Stati "anti tariffe".

Conclusioni

L'attuale contesto normativo impone dunque un cambio di paradigma: da una gestione passiva dell'importazione a una strategia integrata che unisca competenze fiscali, doganali e logistiche.

Si riporta di seguito le nuove tariffe doganali statunitensi verso i principali partner commerciali (fonte: <https://www.nytimes.com/2025/05/12/business/china-us-tariffs.html?camp=7JFJX>).

New U.S. tariffs on its largest trading partners

TRADING PARTNER	FEB. 4		EFFECTIVE DATE MARCH 4		APRIL/MAY	TOTAL
China	10%	+	10%	+	125% 10% =	30%
Mexico			25%*		=	25%*
Canada			25%*		=	25%*
European Union					20% 10% =	10%
Japan					24% 10% =	10%
Vietnam					46% 10% =	10%
South Korea					25% 10% =	10%
Taiwan					32% 10% =	10%
India					26% 10% =	10%
United Kingdom					10% =	10%
Switzerland					31% 10% =	10%
Thailand					36% 10% =	10%
Malaysia					24% 10% =	10%
Singapore					10% =	10%
Brazil					10% =	10%
Indonesia					32% 10% =	10%
Israel					17% 10% =	10%
Colombia					10% =	10%
Turkey					10% =	10%
Australia					10% =	10%

Notes: Goods from Canada and Mexico that fall under the U.S.M.C.A. trade pact — the agreement that replaced NAFTA — are not subject to the 25 percent tariffs.



Le informazioni qui contenute sono da considerarsi accurate sino alla data di pubblicazione della newsletter; le norme regolatrici la materia potrebbero essere nel frattempo state modificate. Il contenuto di questa newsletter non costituisce, né può essere usato come, sostituto di un parere fiscale e/o legale per una specifica situazione. Il Bureau Plattner non è responsabile per qualsiasi azione intrapresa o meno sulla base di questa newsletter.

Informazioni dettagliate in ordine alla nostra informativa sul trattamento dei dati personali sono riportate nella Privacy Policy, consultabile sul nostro sito web: <https://www.bureauplattner.com/it/privacy-cookies/>. Per eventuali domande si prega di contattare il seguente indirizzo email: privacy@bureauplattner.com.

