LA PIANIFICAZIONE IVA E DOGANE NEL NUOVO CONTESTO DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE: CASI E SCELTE OPERATIVE



SANTACROCE

Brescia, 7 novembre 2025

Prof. Avv. Benedetto Santacroce

Agenda

Le turbolenze del commercio internazionale

Le attuali necessità delle imprese

Strategie competitive e compliance: caso 1

La logica di gruppo, il TP e i dazi USA : caso 2

© Santacroce & Partners

LA TURBOLENZA DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE

© Santacroce & Partners

I NUOVI SCENARI (CRITICI) DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE

Dalla globalizzazione alla weaponization degli scambi: il liberation day

2025: I «NUOVI» DAZI TURBOLENZA GEOECONOMICA



Attacco a tutto tondo

Dazi settoriali

- Acciao, alluminio, automotive

Dazi orizzontali

- Fentanyl Messico e Canada
- Fentanyl Cina (+ HK e Macao)

Dazi reciprocі ("All in", anche UE)

"Secondary tariffs"

- Venezuela

I NUOVI SCENARI (CRITICI) DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE

Dalla globalizzazione alla weaponization degli scambi: il liberation day

TURBOLENZA GEOECONOMICA

'Liberation day' (aprile 2025)
- + 10% (ALL); + 20% (UE)

Accordo USA-UE (luglio/agosto 2025)
- + 15% «generalizzato»

Acciaio, Alluminio (e rame):
- + 50% (raddoppiati!)

Automotive e ricambi
- da un + 25% a un 15% «generalizzato» (agosto)

Farmaci, mobili da cucina e bagno (non per UE)
- +100%, + 50%, +25%

«Prodotto dove?» – «Logica di gruppo»

«RECIPROCITÀ»

Esportazioni USA — Importazioni USA

Delta Dazio

$$\Delta\tau_i = \frac{x_i - m_i}{\varepsilon * \varphi * m_i}$$

Coefficiente Elasticità Importazioni: $\varepsilon = 4$

Coefficiente Trasferimento Dazio su Consumatore: $\varphi = \frac{1}{4}$

Formula Dazi Dipartimento Commercio USA



ELASTICITÀ DELLA DOMANDA DEI CONSUMATORI AMERICANI

Sostituibilità dei prodotti (made in Italy??)

CRUCIALE IL TEMA «ORIGINE»

LE ATTUALI NECESSITA' DELLE IMPRESE

IL CONSULENTE "STRATEGICO"

© Santacroce & Partners

I NUOVI SCENARI (CRITICI) DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE

DAZI → FLUSSI → COMPLIANCE → SUPPLY CHAIN

TURBOLENZA GEOECONOMICA

- **Abbattere l'impatto dei dazi (NC, origine, base imponibile)**
- **Cercare il modo per essere più competitive (ridurre i costi, immagine commerciale)**
- **Minimizzare il rischio aziendale (fiscale e doganale, IVA e dazi)**
- **Massimizzare il profitto (nuovi Paesi, ALS)**

Di cosa hanno bisogno ora le imprese?

Consulenza «strategica»

STRATEGIE COMPETITIVE E COMPLIANCE

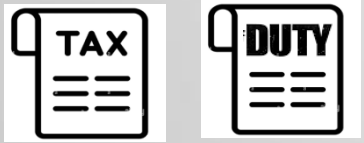
CASO 1

DUE DILIGENCE NEL COMMERCIO INTERNAZIONALE: L'ESPORTAZIONE

CASO N. 1

DUE PMI "COLLEGATE" (OSSIA CON LA MEDESIMA COMPAGINE SOCIALE FAMILIARE); L'UNA PRODUCE MANUFATTI IN ALLUMINIO E RAME, L'ALTRA COMMERCIALIZZA GLI STESSI PRODOTTI ACQUISTATI DALLA PRIMA OVVERO DA ALTRE AZIENDE (SIA IN UE CHE IN EXTRA-UE)

RICHIESTE DELLE PMI



1. Il mio prodotto è soggetto a dazi? Come individuo il dazio associato al mio prodotto?
2. Cosa "devo" dichiarare, in quanto cedente, ai fini dell'esportazione in EXW? e in DDP?
3. Se il cliente mi chiede di rilasciare una dichiarazione di origine preferenziale per non pagare i dazi all'importazione nel suo Paese cosa devo indicare? L'agevolazione vale anche per l'IVA?

COSA VALUTARE

1. Individuare la corretta **CLASSIFICAZIONE DOGANALE** (HS, AIDA, TARIC, NC, 6 regole, export control)
2. Individuazione dell'**ORIGINE** doganale IN USCITA (Made in, acquisti e processo produttivo, **sanzioni**)
3. Origine preferenziale, Accordi di libero scambio e non manipolazione (REGOLE E SANZIONI)

DUE DILIGENCE

→ Come riorganizzare la catena di **approvvigionamento** per la commerciale?
→ Come verificare il processo produttivo per l'impresa che trasforma?

DUE DILIGENCE NEL COMMERCIO INTERNAZIONALE: L'IMPORTAZIONE

CASO N. 1

SUL FRONTE DELL'APPROVVIGIONAMENTO, E IN PARTICOLARE NEL CASO DELLE IMPORTAZIONI, LE DUE IMPRESE DEVONO EFFETTUARE VALUTAZIONI DIFFERENTI RELATIVAMENTE ALLE INFORMAZIONI CHE E' NECESSARIO POSSEDERE, ALCUNI TRATTI VALGONO SIA PER LA PRODUTTIVA CHE PER LA COMMERCIALE

RICHIESTE DELLE DUE PMI





1. Il prodotto che importo è soggetto a dazi e **IVA**? Come individuo il dazio associato al prodotto? E l'IVA?
2. Cosa devo dichiarare in dogana e che **responsabilità e sanzioni** ci sono? E se commetto errori?

Obbligazione doganale - contrabbando - strumenti deflattivi

COSA VALUTARE

1. Verificare la corretta **CLASSIFICAZIONE DOGANALE** attribuita dal fornitore (diritti di confine)
2. Acquisizione delle dichiarazioni del fornitore riguardanti l'**ORIGINE** preferenziale (distinta base e regole)
2. Il **processo di trasformazione** è sufficiente a conferire l'origine preferenziale? (regole, ALS, **sanzioni**)

DUE DILIGENCE

→ Come riorganizzare la catena di **approvvigionamento** per la commerciale?
→ Come verificare il processo produttivo per l'impresa che trasforma?

CLASSIFICA E COMPLIANCE

ESPORTATORE / COMMERCIANTE

ELUSIONE??

IL MIO PRODOTTO, CORRETTAMENTE CLASSIFICATO DAL PUNTO DI VISTA DOGANALE, È SOGGETTO AI MAGGIORI DAZI:

- **Posso individuare una diversa classificazione che può ugualmente adattarsi all'utilizzo del mio prodotto ma che sconta un dazio inferiore?** 
- **Quale figura interna o esterna all'azienda è responsabile dell'esatta classificazione del prodotto?** 
- **Cosa accade dal punto di vista sanzionatorio se nell'esportare negli USA il mio prodotto utilizzo una classificazione cui corrisponde un dazio inferiore rispetto a quello effettivamente correlato al mio prodotto?** 

© Santacroce & Partners

ORIGINE E COMPLIANCE

ESPORTATORE / COMMERCIANTE

ELUSIONE??

IL MIO PRODOTTO, CORRETTAMENTE CLASSIFICATO DAL PUNTO DI VISTA DOGANALE, È ORIGINARIO DI UN PAESE SOGGETTO AI MAGGIORI DAZI:

- **Posso attribuire una diversa origine se commercializzo senza intervenire sul processo produttivo? Posso utilizzare una triangolazione per cambiare l'origine?** 
- **Quale figura interna o esterna all'azienda è responsabile di individuare l'origine del prodotto?** 
- **Cosa accade dal punto di vista sanzionatorio se nell'esportare negli USA il mio prodotto dichiaro un'origine cui corrisponde un dazio inferiore rispetto a quella effettivamente correlato al mio prodotto?** 

DUE DILIGENCE

LA LOGICA DI GRUPPO
IL TP E I DAZI USA

CASO 2

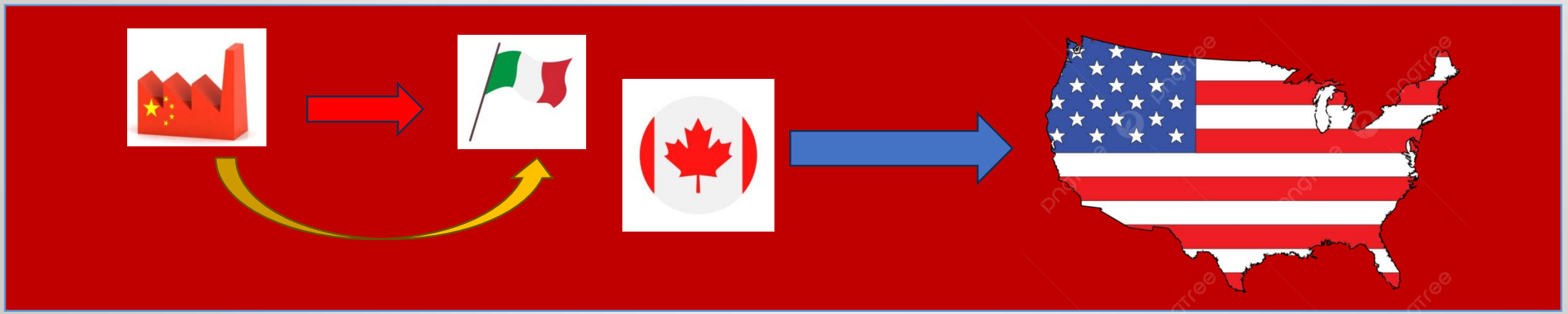
CORRETTA PIANIFICAZIONE ED ECONONOMICITA' - ANALISI DI UN CASO

FISCALITA' E SPOSTAMENTO MERCI

MADE IN, BASE IMPONIBILE DAZI E LOGICA DI GRUPPO

CASO N. 2

Azienda IT, che produce, ha una collegata in Canada che distribuisce in USA i prodotti che importa da IT. IT, inoltre vende a CA anche prodotti finiti di origine Cina che CA distribuisce in USA



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

2° - IT cede a CA 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 CA? Come tutelare IT?

VALORE IN DOGANA E INTANGIBLES

ESPORTATORE / COMMERCIANTE

RIDUZIONE BASE IMPONIBILE

SU QUALI BASI SI CALCOLA IL VALORE IN DOGANA IN USA? QUAL E' L'IMPATTO DEI COSIDDETTI INTANGIBLES?

- **La normativa doganale degli USA consente di utilizzare norme differenti rispetto alla normativa unionale (vedi first sale rule, ad esempio)** 
- **Il valore degli intangibles o più in generale dei servizi correlati alla fornitura/esportazione di beni in USA va opportunamente quantificato per individuare i valori da escludere dalla base imponibile** 
- **Particolare attenzione va riservata al concetto di royalties e di tutti quei diritti connessi all'utilizzo di marchi** 

FIRST SALE RULE IN USA

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 USA.

REQUISITI

L'operazione deve essere preventivamente comunicata alla Customs and Border Protection (ruling?)

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

DOCUMENTAZIONE PROBATORIA

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 canadese che poi rivende a un cliente USA, i dazi possono essere applicati sulla prima transazione.

CORRETTA PIANIFICAZIONE

DESTINATARIO / SOGGETTO USA

LOGICA DI GRUPPO

E' ECONOMICAMENTE CONVENIENTE COSTITUIRE UNA SOCIETA' IN USA NELLA LOGICA DI CONTINUARE A PRODURRE IN ITALIA ? NELLA CESSIONE INFRAGRUPPO SE E COME SI DISTRIBUISCE IL DAZIO?

- **Prima ancora di effettuare valutazioni in termini di tempistiche richieste è bene interrogarsi sull'origine del prodotto che entrerà in USA e la nuova «geometria» aziendale influisce su di essa (fasi produttive)** 
- **Può essere vantaggioso utilizzare strutture basate in USA per importare semilavorati proseguire, finalizzandole, le fasi produttive** 
- **Nella logica di gruppo va posta attenzione anche alla successiva ipotesi di distribuzione dividendi e altri aspetti di fiscalità (TP)** 

© Santacroce & Partners

REGIMI E PROCEDURE

IMPORTATORE

RIDUZIONE IMPATTO DAZI

ESISTONO ZONE FRANCHE NEGLI USA ? OPPURE E' POSSIBILE RICORRERE AD ACCORDI COMMERCIALI O PARTNERSHIP CON AZIENDE LOCALI PER RIDURRE I COSTI ?

- **Anche negli USA sono previste le FTZ istituite con il Foreign Trade Zones Act del 1934, similari al nostro deposito doganale** 
- **Se l'intento è quello di importare negli USA risulta più efficace una strategia basata sugli accordi contrattuali e sulle logiche di «gruppo»** 
- **Anche le strategie legate all'abbattimento parziale del dazio su beni di origine USA richiedono rulings con la CBP, può venire in aiuto il mutuo riconoscimento del soggetto AEO** 

© Santacroce & Partners

LA CONSULENZA STRATEGICA NEL COMMERCIO INTERNAZIONALE

SHOCK INTERNAZIONALI (ES. DAZI USA)

PROFILI TRIBUTARI

Gestione finanziaria

Gestione costi

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

© Santacroce & Partners

LA CONSULENZA STRATEGICA NEL COMMERCIO INTERNAZIONALE

ELASTICITA'
CAMBIAMENTO

PROFILI OGGETTIVI E SOGGETTIVI

PIANIFICAZIONE DOGANALE E IVA

TO-BE

- Diversificazione dei Fornitori
- Nearshoring e Reshoring
- Integrazione End-to-End
- Tecnologie Avanzate
- Pianificazione Logistica Flessibile
- Investimenti in Stoccaggio Efficiente
- Costruzione di Relazioni Solide con Fornitori
- Pianificazione del Rischio



TRACCIABILITA' PRODOTTO (RM E FP)

CATENA DEL VALORE

ORIGINE, LABEL E INFO DI PRODOTTO

SAVINGS E SOSTENIBILITA'

BRAND REPUTATION

TUTELA PROFILI SANZIONATORI

ALERT

POLICY UE

RIFORMA DOGANALE

SANTACROCE

SANTACROCE & PARTNERS
STUDIO LEGALE TRIBUTARIO

ROMA
Via Giambattista Vico, 22

segreteria@studiosantacroce.eu
www.studiosantacroce.eu

MILANO
Via di San Vittore al Teatro, 3