



STRUMENTI PER MITIGARE L'IMPATTO DELLE IMPOSIZIONI DAZIARIE

STRUMENTI DI CARATTERE DOGANALE

1) **Deposito doganale**

consente, previa verifica della sua fattibilità, di ottenere **una sospensione dal pagamento del dazio all'importazione della merce per un massimo di cinque anni**.

Tale soluzione potrebbe essere d'interesse per le società importatrici Usa che svolgono attività di distribuzione e che intendano differire l'impatto finanziario dei dazi fino a che la merce non venga venduta al cliente finale.

Caratteristiche:

- ✓ Le merci vengono depositate nel magazzino autorizzato e registrate presso le autorità doganali;
- ✓ Durante il periodo di giacenza, le merci non sono soggette al pagamento dei dazi e delle tasse;
- ✓ Sono consentite solo lavorazioni limitate;
- ✓ Quando le merci vengono estratte dal deposito, l'importatore è responsabile del pagamento dei dazi e delle tasse applicabili;
- ✓ Se le merci vengono riesportate, non sono dovuti dazi e tasse;
- ✓ **Occorre tuttavia prestare una garanzia (fideiussione) a favore dell'autorità doganale.**

2) **Foreign trade zone (FTZ) – Zona Franca**

È un'area geografica designata negli Stati Uniti e presidiata dalle autorità, considerata «fuori dal territorio doganale» Usa ai fini daziari. Lo strumento della FTZ può essere più flessibile ma anche più costoso e meno capillare sul territorio Usa rispetto al deposito doganale

Caratteristiche:

- ✓ Le merci che vi sono immesse non sono soggette al pagamento immediato di dazi o tributi interni;
- ✓ A differenza del deposito, non vi sono limiti temporali di stazionamento;
- ✓ I dazi vengono pagati solo quando i beni lasciano la zona e vengono sdoganati per essere immessi in consumo negli Usa;
- ✓ È possibile lavorare, assemblare, trasformare o confezionare i beni all'interno della FTZ;
- ✓ Se i beni vengono riesportati, non si paga alcun dazio;
- ✓ **Occorre, come per il deposito, prestare una garanzia**



STRUMENTI DI CARATTERE LEGALE

1) **Apposizione di una clausola specifica**

L'importatore, che solitamente coincide con l'acquirente USA, è il soggetto su cui ricade l'onere di pagare i dazi (a meno che non si sia stata convenuta la clausola **Inco-term DDP** - verificare sempre le clausole Incoterms). Tuttavia, il compratore potrebbe richiedere al venditore il rimborso dei dazi aggiuntivi sfruttando la sua forza commerciale oppure in virtù di una apposita clausola contrattuale di accollo totale o parziale dei maggiori dazi in capo al venditore. In questo caso, tuttavia, a favore del venditore, potrebbe assumere rilievo la tematica dell'eccessiva onerosità (*hardship*) del contratto che si declina diversamente a seconda della legge applicabile (sia l'Italia che gli Usa hanno stipulato la Convenzione di Vienna del 1980 sulla vendita internazionale di beni mobili).

In questo contesto instabile e soggetto a cambiamenti repentini il consiglio è: **apporre una clausola che specifichi che, in caso di eventuali aumenti dell'imposizione daziaria all'importazione a destino, essi rimangano in capo all'acquirente.**

2) **Resa DAP**

La resa DDP "Delivered Duty Paid" nel contesto degli Incoterms, stabilisce che il venditore si assuma la responsabilità e i costi di consegna della merce al luogo di destinazione specificato, inclusi i dazi e le tasse di importazione.

In questo contesto complesso, una soluzione alternativa è la resa DAP "Delivered At Place" che prevede:

- ✓ Il venditore è responsabile della consegna della merce, compresi i costi di trasporto fino alla destinazione concordata dall'acquirente;
- ✓ lo sdoganamento a destino (inclusi i costi delle formalità di importazione, dazi all'importazione nel Paese di destinazione e gli altri eventuali diritti di confine) è a carico dell'acquirente o del destinatario.

Il documento è finalizzato a fornirvi delle indicazioni generali di primo orientamento e non ha pretese di esaustività, per informazioni aggiuntive contattare dogane@federlegnoarredo.it.