

Milano, 29 maggio 2019

Prof. Fabrizio Vismara

Università degli Studi dell'Insubria

Centro studi di diritto doganale e del commercio
internazionale

VALORE IN DOGANA E CONDIZIONI CONTRATTUALI

Art. 70 CDU: La base primaria per il valore in dogana delle merci è il valore di transazione, cioè il prezzo effettivamente pagato o da pagare per le merci quando sono vendute per l'esportazione verso il territorio doganale dell'Unione, eventualmente adeguato.

Convenzione di Vienna sulla vendita internazionale del 1980 (art. 55): “se la vendita è validamente conclusa senza che il prezzo delle merci vendute sia stato espressamente o implicitamente fissato nel contratto, o da una disposizione che permetta di determinarlo, si reputa che le parti si siano, salvo disposizioni contrarie, tacitamente riferite al prezzo solitamente praticato al momento della conclusione del contratto, nel ramo commerciale considerato, per le stesse merci vendute in circostanze analoghe”.

LA TRANSAZIONE

Linee guida sul valore in dogana (2016):

“Ovviamente è necessario assicurarsi che la transazione di riferimento per determinare il valore in dogana della merce, ai sensi dell’articolo 70 del CDU sia una vendita effettiva, che avvenga cioè tra un venditore ed un acquirente. In altre parole, al fine di determinare il valore in dogana ai sensi delle disposizioni dell’articolo 70 del CDU, deve essere confermato che le parti che intervengono nella transazione siano effettivamente un acquirente ed un venditore e che pertanto la transazione sia una vendita effettiva, **sia dal punto di vista commerciale che giuridico**”.

LA TRANSAZIONE

Linee guida sul valore in dogana (2016):

“l’articolo 128 del CDU /atti di esecuzione non introduce modifiche nel campo di applicazione di ciò che può essere ritenuta una **vendita** di merce ai fini della determinazione del valore in dogana. I principi fondamentali del valore di transazione restano invariati. Il significato (e il concetto) di vendita resta inalterato, anche se adesso potrebbe essere rilevante distinguere tra la vendita vera e propria e le formalità/adempimenti che possono precedere la transazione di vendita. Per esempio, non è possibile considerare vendita la transazione in cui la merce è importata in conto consegna, o quando la merce è importata da filiali della stessa società che non siano soggetti giuridici distinti, quando la merce è importata con un contratto di noleggio o leasing (anche se il contratto contempla un’opzione per l’acquisto di merce). Inoltre, una vendita nazionale non ha le caratteristiche di una vendita per l’esportazione nell’UE”.

LA TRANSAZIONE

Parere consultivo n. 14.1 e Commento n. 22.1 del Comitato Tecnico dell'OMD

“l'accordo dell'OMC non contiene una definizione di “vendita”, ma per ragioni di uniformità di interpretazione ed applicazione, è importante che il termine ‘**vendita**’ sia considerato “nella sua più ampia accezione” cosicché il valore in dogana della merce importata può essere determinato utilizzando il metodo di determinazione del valore in dogana il più spesso possibile. Ciò significa che tutte le transazioni che si configurano come vendite sia da un punto di vista giuridico che commerciale, dovrebbero essere utilizzate, nella misura più ampia possibile, ai fini della determinazione del valore in dogana in modo che la valutazione della merce sia il più vicino possibile al valore di mercato della stessa”.

VALORE IN DOGANA E CONDIZIONI CONTRATTUALI

Il valore di transazione si applica purché ricorrano tutte le condizioni seguenti:

- a) non esistano restrizioni per la cessione o per l'utilizzazione delle merci da parte del compratore, oltre a una qualsiasi delle seguenti:
 - i) restrizioni imposte o richieste dalla legge o dalle autorità pubbliche nell'Unione;
 - ii) limitazioni dell'area geografica nella quale le merci possono essere rivendute;
 - iii) restrizioni che non intaccano sostanzialmente il valore in dogana delle merci;
- b) la vendita o il prezzo non siano subordinati a condizioni o prestazioni per le quali non possa essere determinato un valore in relazione alle merci da valutare;
- c) nessuna parte dei proventi di qualsiasi rivendita, cessione o utilizzazione successiva delle merci da parte del compratore ritorni, direttamente o indirettamente, al venditore, a meno che non possa essere operato un appropriato adeguamento;
- d) il compratore e il venditore non siano collegati o la relazione non abbia influenzato il prezzo.

IL CONTRATTO INTERNAZIONALE E LE SUE REGOLE

1. Convenzioni internazionali di diritto materiale (Convenzione di Vienna del 1980 sulla vendita internazionale di beni mobili)
2. Determinazione della legge applicabile ad opera delle parti
3. Norme di diritto internazionale privato (es. Regolamento Roma I)

LE RESTRIZIONI CONTRATTUALI

1. Divieto di rivendita
2. Divieto di utilizzazione della merce per fini commerciali
3. Sospensione dei termini di vendita
4. Imposizione dei canali commerciali

LE RESTRIZIONI CONTRATTUALI

Art. 1379 c.c.: “Il divieto di alienare stabilito per contratto ha effetto solo tra le parti, e non è valido se non è contenuto entro convenienti limiti di tempo e se non risponde a un apprezzabile interesse di una delle parti”

Normativa antitrust - regolamento 330/2010: per «sistema di distribuzione selettiva» si intende un sistema di distribuzione nel quale il fornitore si impegna a vendere i beni o servizi oggetto del contratto, direttamente o indirettamente, solo a distributori selezionati sulla base di criteri specificati e nel quale questi distributori si impegnano a non vendere tali beni o servizi a rivenditori non autorizzati nel territorio che il fornitore ha riservato a tale sistema

LE RESTRIZIONI CONTRATTUALI

Note interpretative – Accordo relativo all'applicazione dell'art. VII GATT

Tra le restrizioni che non renderebbero inaccettabile un prezzo effettivamente pagato o da pagare, figurano quelle che **non incidono** sostanzialmente sul valore delle merci.

Un esempio può essere il caso in cui un venditore chieda ad un compratore di automobili di non rivenderle, né esporle **prima di una determinata data**, che corrisponde al momento dell'immissione sul mercato dei modelli dell'anno.

LE RESTRIZIONI CONTRATTUALI

Note interpretative – Accordo relativo all'applicazione dell'art. VII GATT

Se la vendita o il prezzo sono soggetti a condizioni o a prestazioni il cui valore, nel caso delle merci da valutare, non può essere determinato, il valore di transazione **non sarà accettabile ai fini doganali.**

Esempi:

- a) il venditore fissa il prezzo delle merci importate subordinandolo alla condizione che il compratore acquisti anche determinate **quantità di altre merci;**
- b) il prezzo delle merci importate **dipende** dal prezzo o dai prezzi ai quali il compratore delle merci importate vende altre merci al venditore di dette merci importate;
- c) il prezzo è stabilito sulla base della forma di pagamento, senza alcun rapporto con le merci importate; ad esempio, quando le merci importate sono dei prodotti semilavorati che il venditore ha fornito **a condizione** di ricevere una determinata quantità di prodotti finiti.

LE RESTRIZIONI AMMESSE

Note interpretative – Accordo relativo all'applicazione dell'art. VII GATT

Non comporteranno il rifiuto del valore di transazione condizioni o prestazioni relative alla **produzione** o alla **commercializzazione** delle merci importate.

Esempio: il fatto che il compratore fornisca lavori di progettazione o piani effettuati nel paese di importazione non comporta il rifiuto del valore di transazione ai fini dell'articolo

Esempio: se il compratore intraprende per conto proprio, anche nel quadro di un accordo con il venditore, attività inerenti la commercializzazione delle merci importate, nel valore in dogana non rientra il valore di tali attività, che non comportano il rifiuto del valore di transazione.

L'ATTIVITÀ DEL COMPRATORE

Art. 71 CDU

Per determinare il valore in dogana il prezzo effettivamente pagato o da pagare per le merci importate è integrato dal valore, attribuito in misura adeguata, dei prodotti e servizi qui di seguito elencati, qualora questi siano **forniti direttamente o indirettamente dal compratore**, senza spese o a costo ridotto e siano utilizzati nel corso della produzione e della vendita per l'esportazione delle merci importate, nella misura in cui detto valore non sia stato incluso nel prezzo effettivamente pagato o da pagare:

- i) materie, componenti, parti e elementi simili incorporati nelle merci importate;
- ii) utensili, matrici, stampi e oggetti simili utilizzati per la produzione delle merci importate;
- iii) materie consumate durante la produzione delle merci importate;
- iv) i lavori di ingegneria, di sviluppo, d'arte e di design, i piani e gli schizzi eseguiti in un paese non membro dell'Unione e necessari per produrre le merci importate.

L'ATTIVITÀ DEL COMPRATORE

Art. 135 RE

Il valore dei prodotti o servizi forniti dall'acquirente è considerato pari al loro prezzo di acquisto, che comprende tutti i pagamenti che l'acquirente dei prodotti o servizi è obbligato a fare per acquisire i prodotti o i servizi.

Se tali prodotti o servizi sono stati prodotti dal compratore o da una persona con la quale esso è legato, il loro valore è dato dal costo della loro produzione.

L'ATTIVITÀ DEL COMPRATORE

Art. 135 RE

In subordine, il valore dei prodotti e dei servizi è determinato sulla base di altri dati **oggettivi e quantificabili**.

Se i prodotti sono stati utilizzati dall'acquirente prima di essere forniti, il loro valore è **rettificato** per tener conto di qualsiasi ammortamento.

Il valore dei servizi include i **costi** delle attività di sviluppo non andate a buon fine nella misura in cui tali costi sono stati sostenuti per progetti o ordini relativi alle merci importate.

Il valore in dogana **non comprende** le spese di ricerca e il costo dei disegni di progettazione preliminari.

Il valore dei prodotti ceduti e dei servizi prestati è ripartito **proporzionalmente** sui prodotti importati

LE CONDIZIONI NON VALUTABILI

Art. 133 RE

Se la vendita o il prezzo delle merci importate sono soggetti a condizioni o prestazioni il cui valore possa essere determinato in relazione alle merci oggetto della valutazione, tale valore è considerato come parte del prezzo effettivamente pagato o da pagare, a meno che tali condizioni o prestazioni non si riferiscano ad uno dei due casi seguenti:

- a) un'attività cui si applica l'articolo 129, paragrafo 2, RE (le attività, comprese le attività di commercializzazione, avviate dal compratore o da un'impresa collegata al compratore per proprio conto, diverse da quelle per le quali è prevista una rettifica all'articolo 71 del codice, non sono considerate un pagamento indiretto al venditore);
- b) un elemento del valore in dogana ai sensi dell'articolo 71 del CDU (cfr. elementi che integrano il valore della transazione).

RITORNO DEI PROVENTI

Nessuna parte dei proventi di qualsiasi rivendita, cessione o utilizzazione successiva delle merci da parte del compratore ritorni, direttamente o indirettamente, al venditore, a meno che non possa essere operato un appropriato adeguamento.

Nel determinare il valore in dogana si aggiunge al prezzo effettivamente pagato o da pagare per le merci importate il valore di qualsiasi parte dei proventi di eventuali rivendite, cessioni o utilizzazioni delle merci importate, spettanti direttamente o indirettamente al venditore.

OPERAZIONI TRA SOGGETTI COLLEGATI

Qualora il compratore e il venditore siano collegati, e al fine di determinare se tale legame non abbia influenzato il prezzo, le circostanze proprie della vendita sono esaminate ove del caso e al dichiarante è concessa la possibilità di fornire ulteriori informazioni particolareggiate eventualmente necessarie in merito a tali circostanze.

OPERAZIONI TRA SOGGETTI COLLEGATI

Soggetti collegati (art. 127 RE):

due persone sono considerate legate se è soddisfatta una delle seguenti condizioni:

- a) l'una fa parte della direzione o del consiglio di amministrazione dell'impresa dell'altra e viceversa;
- b) hanno la veste giuridica di associati;
- c) l'una è il datore di lavoro dell'altra;
- d) un terzo possiede, controlla o detiene, direttamente o indirettamente, il 5 % o più delle azioni o quote con diritto di voto delle imprese dell'una e dell'altra;
- e) l'una controlla direttamente o indirettamente l'altra;
- f) l'una e l'altra sono direttamente o indirettamente controllate da una terza persona;
- g) esse controllano assieme, direttamente o indirettamente, una terza persona;
- h) sono membri della stessa famiglia.

OPERAZIONI TRA SOGGETTI COLLEGATI

L'ONERE DELLA PROVA

Il dichiarante deve dimostrare che il valore di transazione dichiarato è **estremamente vicino** a uno dei seguenti valori assunti come criteri, determinati allo stesso momento o pressappoco allo stesso momento:

- a) il valore di transazione in occasione di vendite, tra compratori e venditori che non sono legati in alcun caso particolare, di merci identiche o simili per l'esportazione a destinazione del territorio doganale dell'Unione;
- b) il valore in dogana di merci identiche o simili, determinato a norma dell'articolo 74, paragrafo 2, lettera c), del CDU;
- c) il valore in dogana di merci identiche o simili, determinato a norma dell'articolo 74, paragrafo 2, lettera d), del CDU.

GRAZIE PER L'ATTENZIONE