Corso - 23/09/2025

Strumenti per mitigare l'impatto dei dazi USA e per gestire al meglio le esportazioni

Come determinare l'entità del dazio secondo le regole di origine delle merci e del valore da dichiarare in dogana: possibili costi/attività da escludere, casi concreti ed esperienze.

Obiettivi

Il **7 agosto 2025** entra in vigore il **nuovo dazio USA** al 15% per tutti i macchinari industriali di origine UE. Ancor più che in passato diventa fondamentale per le aziende esportatrici essere perfettamente a conoscenza delle **regole** di **attribuzione** dell'**origine alle merci**, regole che peraltro in USA differiscono in parte da quelle europee. Infatti l'importo dei dazi potrà essere anche significativamente diverso qualora il bene esportato dalla UE risulti in realtà di origine cinese oppure del Regno Unito o ancora della Svizzera o del Messico, se non addirittura americana qualora in territorio statunitense dovesse subire lavorazioni significative. Ma ancor più importante diventa la possibilità di **escludere**, secondo le specifiche regole della dogana USA, **dal valore doganale** del macchinario o del ricambio tutta una serie di **servizi**, **oneri** accessori, **costi** , **attività** o altro, in modo da **ridurre legittimamente** il **valore doganale** del bene importato.

Programma

- Le regole attualmente in vigore per il conteggio dei dazi USA sui macchinari e ricambi a seconda dell'origine delle merci
- Come definire correttamente secondo le norme doganali americane l'origine delle merci esportate in USA.
- Il tema dei **dazi settoriali al 50% sui prodotti in rame, acciaio e alluminio**: quando e come si applicano anche ai **prodotti derivati (macchinari, ricambi e prodotti industriali)** e in quale misura. Regole e certificati richiesti in dogana, quali dossier tecnici predisporre.
- I **dazi reciproci**: impatto sulle macchine esportate dalle UE
- Vendita di prodotti in USA **direttamente ai clienti finali**: le regole per la corretta attribuzione del valore in dogana e costi e servizi che possono essere legittimamente esclusi
- Vendita di prodotti in usa **tramite propria filiale o consociata**: come strutturare i contratti intercompany e costi e servizi che possono essere legittimamente esclusi dal valore dichiarato della fornitura.
- Analisi di casi concreti di contestazioni da parte di dogane americane, clienti, società di trasporto, broker assicurativi
- Risposte ai quesiti dei partecipanti.

La docenza è affidata all'avv. Marco Padovan e agli professionisti dello Studio Legale Padovan, tra i massimi esperti italiani di compliance doganale.

Ulteriori informazioni:
· Sono previste scontistiche per l'acquisto di più partecipazioni
· Il corso sarà attivato a raggiungimento del numero minimo di partecipanti e la conferma sarà inviata tramite e-mail 7 giorni prima dell'inizio del corso
· La quota di partecipazione è comprensiva di materiale didattico in formato digitale e attestato di partecipazione.
· Si intendono aziende associate quelle aderenti alle associazioni: ACIMAC, ACIMALL, AMAPLAST, FEDERTEC E UCIMA
· Possibilità di finanziare il corso tramite Fondimpresa e Fondirigenti.

Destinatari

Responsabili e addetti amministrativi, ufficio spedizioni, import-export, addetti alla redazione dei documenti commerciali e ai rapporti con gli operatori doganali.

Durata

4 ore

Quota di adesione:

200,00 € + IVA a persona per le aziende associate

250,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

23/09/2025 13.30-17.30 - ONLINE