



Regola di prima vendita (*First Sale Rule*)

**Preparato da: Rocco Totino, Partner
Grassi & Co.**

Definizioni e Condizioni:

La “First Sale Rule” (“Regola di prima vendita”) si applica alle vendite *back-to-back*; ciò avviene di solito quando un produttore vende ad un intermediario (distributore) a cui fa’ seguito una vendita dall’intermediario ad un consumatore statunitense. Al fine di presentare la dichiarazione doganale sulla base del prezzo applicato dal produttore, piuttosto che su quello applicato dall’intermediario, devono avverarsi le due seguenti condizioni:

1. La vendita tra l’intermediario ed il produttore deve essere fatta al “valore normale” (“fair value”), cioè al prezzo che sarebbe stato convenuto tra parti indipendenti e libero da dinamiche non commerciali (c.d. “arm’s length principle”); e
2. Le fatture di vendita devono avere la descrizione “*goods clearly destined for export to the United States*” (“beni specificatamente destinati all’esportazione negli Stati Uniti”).

Per quanto riguarda la condizione 1, la vendita al “valore normale”, potrebbe essere difficile da provare se il produttore e l’intermediario sono parti correlate. In questo caso, una dettagliata ricostruzione del prezzo applicato tra le parti correlate sarà necessario al fine di dimostrare alle autorità doganali statunitensi che il legame tra di loro non ha influenzato il prezzo. In ogni modo, se il produttore non è correlato all’intermediario, la Dogana presumerà che la transazione sia avvenuta al “valore normale”.

La seconda condizione, quella che richiede che i prodotti siano “destinati all’esportazione negli Stati Uniti”, dipenderà dalle circostanze della transazione. Esempi di circostanze che vanno in quella direzione sono le seguenti:

1. I prodotti sono spediti direttamente dal produttore ai compratori statunitensi;
2. I contrassegni/etichette da applicare sulla merce riportano il fatto che i beni sono destinati ad uno specifico consumatore negli Stati Uniti;
3. Gli ordini di produzione alla fabbrica e le fatture della fabbrica indicano che i prodotti sono stati realizzati per un cliente statunitense;
4. Esistono efficaci procedure di tracciatura per garantire che i prodotti non siano dirottati a destinazioni diverse dagli Stati Uniti.

Nessun fattore da solo è determinante.

Ne consegue che, al fine di beneficiare della regola della prima vendita, occorre disporre di un’attenta valutazione delle procedure d’acquisto del distributore. E’ necessario predisporre dettagliate procedure documentali che diano chiara evidenza della vendita *back-to-back* che sostanzierà il minor valore.

Elementi del Costo:

In generale il “valore di prima vendita” è pari alla somma dei seguenti costi di base:

- Materie prime e relativi costi di trasporto
- Lavoro, tasse e *benefits* inclusi
- Costi diretti generali che tipicamente includono:
 1. Costi di progettazione
 2. Imballo
 3. *Royalties* pagate per licenze detenute dal venditore (produttore)
 4. Assicurazione

I seguenti costi sono esclusi dal calcolo:

- *Marketing*/pubblicità
- Magazzino e altri costi logistici
- Oneri finanziari
- Salari e compensi del personale dirigente
- *Royalties*, se pagate ad un terzo proprietario del marchio
- Spese di trasporto al cliente
- Margine di profitto

Si noti che i costi esclusi sopra riportati lo sono anche ai fini del calcolo dei dazi doganali. Una revisione di tutti i costi sarebbe, comunque, auspicabile, al fine di determinare correttamente se debbano essere o meno esclusi.

Procedure per determinare l'applicabilità

Al fine di determinare se il prodotto da importare negli Stati Uniti è assoggettabile alla regola di prima vendita, si dovrebbe condurre una verifica approfondita per arrivare ad una decisione, basata sul rapporto costi-benefici, di andare avanti.

Le seguenti aree dovrebbero essere esaminate da un professionista qualificato ed esperto in materia doganale statunitense (generalmente un avvocato):

1. Identificazione del produttore (fabbrica) per determinare la relazione con il distributore e se la relazione influisce o meno sul prezzo del bene.
2. Verifica delle procedure d'acquisto e del flusso documentale relativi agli ordini dei clienti, ai luoghi di produzione nelle fabbriche, alla formazione dei prezzi di listino e al confronto tra clienti terzi e parti correlate. Le procedure d'acquisto di materiale, il ricevimento e la spedizione di prodotti finiti, il pagamento delle fatture, i controlli di magazzino e altre normali procedure operative che possano avere un effetto sul prezzo del prodotto.

3. Accordi sulle *royalties*
4. Procedure di registrazione e documentazione; dotazione di un sistema in grado di mostrare correttamente i costi da considerare per arrivare alla determinazione del prezzo di prima vendita.
5. Analisi dei costi generali e dei costi diretti per determinare se concorrono alla formazione del prezzo di vendita del bene.
6. Esame di numerosi altri documenti come etichette, cartellini, fatture delle materie prime, documenti per le procedure di ordinazione, fatture di trasporto etc.

In generale il professionista incaricato dello studio dovrebbe avere la conoscenza e l'esperienza necessaria per eseguire tale valutazione e dovrebbe rivedere tutti i documenti e le procedure per concludere se la regola di prima vendita generi un'utilità al distributore.

A volte la regola di prima vendita può risultare di nessuna utilità e quindi non dovrebbe essere applicata. Un professionista esperto può e dovrebbe arrivare facilmente a tale conclusione e, quindi, prima d'iniziare una verifica più approfondita.

ⁱ Si noti che la transazione può comunque essere considerata equa (*arm's length*) anche se il produttore prepara e assembla i componenti forniti da un intermediario. Perciò il fatto che la società italiana spedisca materia prima o singoli componenti al produttore non rende inapplicabili le condizioni di prima vendita previste per la transazione.



Per ulteriori informazioni contattare:

Rocco Totino, CPA

Compagno

rtotino@grassicpas.com

(212)223-5001