

Bruxelles, 17 settembre 2020  
**TAXUD/2623395rev2/2020**  
CEG-VAL/20/8/3.4

# **GUIDA**

**VALORE IN DOGANA  
REGOLAMENTO DI  
ESECUZIONE  
ARTICOLI 128 E 136 CDU RE  
ARTICOLO 347 CDU RE**

*Approvazione 8a CEG-VAL, 17 luglio 2020*

## **Clausola generale di esclusione di responsabilità**

Si sottolinea che il presente documento, di natura esclusivamente esplicativa, non rappresenta un atto legalmente vincolante. Il presente documento intende sia assicurare una comprensione comune per autorità doganali e operatori economici, sia rappresentare uno strumento per favorire un'applicazione corretta e armonizzata da parte degli SM.

La presente guida è uno strumento attivo. Pertanto, è soggetto a ulteriori sviluppi alla luce della pratica e dell'esperienza.

Le disposizioni della legislazione doganale prevalgono sul contenuto del presente documento e devono essere sempre consultate. I testi originali degli atti giuridici dell'UE sono quelli pubblicati nella Gazzetta ufficiale dell'Unione europea.

# INDICE

<b>Riferimenti giuridici</b>	pag. 4
<b>Sezione 1 – Introduzione</b>	“ 5
<b>Sezione 2 – Valore di transazione</b>	“ 5
2.1 – Vendita per l’esportazione	“ 5
2.2 – Articolo 128 (2) CDU RE – Vendita di merci tenute in determinate situazioni doganali prima dell’immissione in libera pratica	“ 9
2.3 – Esempi pratici	“ 12
2.4 – Misura transitoria	“ 22
<b>Sezione 3 – Corrispettivi e diritti di licenza</b>	“ 24
3.1 – Corrispettivi e diritti di licenza	“ 24
3.2 – Ambito di applicazione	“ 25
3.3 – Contratti e licenze	“ 25
3.4 – Relativi alle merci oggetto di valutazione	“ 26
3.5 – Attuali linee guida	“ 26
3.6 – Condizioni di vendita delle merci importate	“ 27
3.7 – Corrispettivi versati a terzi	“ 28
3.8 – Linee guida internazionali	“ 29
3.9 – Esempi pratici	“ 29

## Riferimenti giuridici

- CDU Regolamento (UE) n. 952/2013 del Parlamento europeo e del Consiglio del 9 ottobre 2013 che istituisce il codice doganale dell'Unione (GU L 269, 10 ottobre 2013, p. 1 – 101)
- CDU RD Regolamento delegato (UE) 2015/2446 della Commissione del 28 luglio 2015 che integra il regolamento (UE) n. 952/2013 del Parlamento europeo e del Consiglio in relazione alle modalità che specificano alcune disposizioni del codice doganale dell'Unione (GU L 343, 29 dicembre 2015, p. 1 – 557)
- CDU RE Regolamento di esecuzione (UE) 2015/2447 della Commissione del 24 novembre 2015 recante modalità di applicazione di talune disposizioni del regolamento (UE) n. 952/2013 del Parlamento europeo e del Consiglio che istituisce il codice doganale dell'Unione (GU L 343, 29 dicembre 2015, p. 558 – 893)
- CDURDT Regolamento delegato (UE) 2016/341 della Commissione, del 17 dicembre 2015, che integra il regolamento (UE) n. 952/2013 del Parlamento europeo e del Consiglio per quanto riguarda le norme transitorie relative a talune disposizioni del Regolamento (UE) 952/2013 del Parlamento Europeo e del Consiglio che istituisce il codice doganale dell'Unione nei casi in cui i pertinenti sistemi elettronici non sono ancora operativi e che modifica il regolamento delegato (UE) 2015/2446 della Commissione (GU L 69, 15 marzo 2016, p. 1–313)

## Sezione 1 – Introduzione

1. La presente guida si basa sulla struttura e sull'ordine delle pertinenti disposizioni del CDU RE, e si concentra sui nuovi elementi delle norme in materia di valore in dogana. Rivede e sostituisce la guida precedenti riguardo a tali elementi.
2. La piena integrazione all'interno del Compendio sul valore in dogana<sup>1</sup> avverrà nel 2021.

## Sezione 2 – Valore di transazione

### 2.1 Vendita per l'esportazione

#### Articolo 70(1)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.*

#### Articolo 128(1) CDU RE

*Il valore di transazione delle merci vendute per l'esportazione verso il territorio doganale dell'Unione è fissato al momento dell'accettazione della dichiarazione doganale sulla base della vendita avvenuta immediatamente prima che le merci venissero introdotte in tale territorio doganale.*

1. L'articolo 128(1) CDU RE definisce il principio secondo cui la vendita, ai fini dell'applicazione del metodo del valore di transazione, è la *vendita avvenuta immediatamente* prima dell'introduzione delle merci nel territorio doganale dell'UE, a condizione che tale vendita costituisca una "vendita per l'esportazione" verso il territorio doganale dell'Unione.
2. Il momento per determinare il valore di transazione delle merci è quindi quando tali merci sono introdotte nel territorio doganale dell'Unione (cfr. le disposizioni del Titolo IV UCC). La vendita per le merci introdotte nell'Unione all'attraversamento della frontiera, ossia al momento in cui avviene la vendita definitiva, in esecuzione del contratto di vendita.

---

<sup>1</sup> Compendio sul valore in dogana, disponibile al seguente indirizzo Web:

[https://ec.europa.eu/taxation\\_customs/sites/taxation/files/customs\\_valuation\\_compendium\\_2018\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/customs_valuation_compendium_2018_en.pdf)

3. In genere il venditore si trova in un paese di esportazione e l'acquirente si trova nell'Unione. Occorre, tuttavia, sottolineare, che l'Accordo sull'attuazione dell'articolo VII dell'Accordo generale sulle tariffe e il commercio (l'Accordo sul valore dell'OMC) non contiene disposizioni riguardanti il paese in cui le parti di una transazione di vendita devono trovarsi ai fini del riconoscimento della vendita come vendita per l'esportazione verso il paese di importazione. In questo contesto, è utile osservare la sentenza del 6 giugno 1990 (C-11/89<sup>2</sup>) della Corte di giustizia europea, in cui la Corte sottolinea che *“il prezzo risultante da un contratto di compravendita stipulato tra persone stabilite nella Comunità può considerarsi come il valore di transazione (...)”*. Anche il Comitato tecnico OMD sul valore in dogana ha precisato, nel suo *Parere consultivo 14.1 – Significato dell'espressione “venduto per esportazione verso il paese di importazione”*, che il paese in cui la vendita è avvenuta non influisce sul significato della nozione di *“vendita per l'esportazione verso il paese di importazione”* (cfr. esempio 2 nello strumento TCCV)<sup>3</sup>.
4. L'Articolo 128(1) CDU RE stabilisce che la vendita per determinare il valore delle merci è la vendita o l'esportazione che porta le merci nell'Unione: la vendita *che avviene immediatamente prima* l'introduzione delle merci nel territorio doganale dell'Unione.
5. Tale vendita permette di applicare il metodo del valore di transazione in modo da tenere conto della sostanza dell'intera transazione commerciale al momento dell'accettazione della dichiarazione doganale. Permette di applicare correttamente le altre disposizioni rilevanti (per es. disposizioni on aggiunte e detrazioni). Ove questo non sia possibile, il metodo del valore di transazione non può essere applicato.
6. Pertanto, è questa la vendita che permette a operatori economici e dogana di applicare, di fatto, il metodo del valore di transazione.
7. Un semplice esempio è il seguente:

B acquista da A e le merci sono portate nell'Unione. Tale vendita è la vendita che avviene (si verifica) prima che le merci arrivino nell'Unione (cfr. esempio 1 al punto 2.3).

oppure

---

<sup>2</sup> Sentenza della Corte del 6 giugno 1990, *Unifert contro Hauptzollamt Münster*, C-11/89, ECLI:EU:C:1990:237 (consultabile all'indirizzo <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A61989CJ0011>) e Compendio sul valore in dogana (cfr. Sezione E)

<sup>3</sup> Cfr. anche il Commento 22.1 – Significato dell'espressione *“vendita per l'esportazione verso il paese di importazione”* in una serie di vendite, emesso dal Comitato tecnico OMD sul Valore in dogana.

B acquista da A. Successivamente B vende a C. Quest'ultima vendita (da B a C) è la vendita che avviene prima che le merci arrivino nell'UE. La vendita da B a C è quindi quella che si qualifica come vendita che avviene (immediatamente) prima dell'introduzione nell'Unione (cfr. esempio 2 al punto 2.3).

8. L'Accordo sul valore dell'OMC non fornisce la definizione di "vendita". Tuttavia, il *Parere consultivo 1.1 – Il concetto di "vendita" nell'Accordo*, emesso dal Comitato tecnico OMD sul Valore in dogana, stabilisce che "...in linea con l'intento di base dell'Accordo, secondo cui il valore di transazione delle merci importate deve essere usato nella massima misura possibile ai fini del valore in dogana, l'uniformità di interpretazione e di applicazione può essere raggiunta considerando il termine "vendita" nel senso più ampio..."
9. L'articolo 128 CDU RE non introduce cambiamenti per ciò che può essere considerata una vendita di merci ai fini del valore in dogana. Restano validi gli elementi fondamentali del valore di transazione. Non viene alterato il significato (e il concetto) di ciò che costituisce una vendita.
10. È necessario, ovviamente, assicurare che la transazione utilizzata come base del valore in dogana ai sensi dell'articolo 70 CDU assuma la forma di una vendita effettiva, con acquirente e venditore effettivi. In altre parole, per determinare un valore in dogana ai sensi dell'articolo 70 CDU, occorre stabilire se le parti di una transazione possano essere considerate acquirente e venditore e, quindi, se la transazione costituisce una vendita in termini giuridici, oltre che commerciali. Per esempio, non è possibile considerare che una vendita effettiva avviene quando le merci: sono state importate in conto consegna; sono state importate da ramificazioni della stessa società che non sono persone giuridiche distinte; o sono state importate nel quadro di un contratto di noleggio o di leasing (anche se il contratto include l'opzione di acquisto delle merci). Neanche un ordine di acquisto può costituire la base per determinare il valore in dogana per le merci importate. Un ordine di acquisto è un'offerta ufficiale presentata da un potenziale acquirente a un potenziale venditore, che esprime la volontà dalla prima parte di concludere un accordo di vendita. A differenza di un accordo di vendita, un ordine di acquisto in sé non è un accordo contrattuale vincolante. Solo quando il futuro venditore conferma (accetta) l'ordine di acquisto, l'accordo di vendita viene considerato concluso fra acquirente e venditore. Ciò si applica alle transazioni in generale, in quando le offerte possono anche essere presentate da un potenziale venditore (offerente/promittente) a un potenziale acquirente (emittente/stipulante).
11. Inoltre, occorre sottolineare che in conformità all'art. 145 CDU RE "La fattura relativa al valore di transazione dichiarato è richiesta come documento

*giustificativo*” ai sensi dell’articolo 163 (1) CDU. Tale fattura viene emessa relativamente alla transazione di vendita non solo conclusa ma anche eseguita dalle parti. Il prezzo effettivamente pagato o pagabile è un elemento di base del valore in dogana determinato con il metodo del valore di transazione. Pertanto, una fattura individuata secondo l’articolo 145 CDU RE è un documento fondamentale dal punto di vista dell’applicazione delle disposizioni doganali dell’Unione dedicate alla determinazione del valore in dogana ai sensi dell’articolo 70 CDU.

12. L’informazione sul prezzo delle merci acquistate è solo uno dei dati richiesti ai fini del valore in dogana (gli altri dati richiesti che il dichiarante deve fornire ai fini del valore in dogana sono definiti nell’Allegato B al CDU RD (articolo 2 (2) CDU RD). Il dichiarante deve essere in possesso di tutte le informazioni/i dati necessari per dichiarare il valore in dogana ai sensi dell’articolo 70 CDU, tranne i casi in cui siano applicabili le disposizioni sulle dichiarazioni doganali semplificate (articoli 166 e 167 UCC).
13. La legislazione doganale UE indica quale dati e documenti sono obbligatori al fine di vincolare le merci a un determinato regime doganale. In mancanza delle informazioni e/o dei documenti richiesti dalla legge doganale UE in vigore per dichiarare un valore in dogana ai sensi dell’articolo 70 CDU, il metodo del valore di transazione non sarà applicabile. In tal caso, deve essere usato uno dei metodi secondari (articolo 74 CDU e relative disposizioni di attuazione).



## **2.2 Articolo 128 (2) CDU RE – Vendita di merci tenute in determinate particolari situazioni doganali prima dell'immissione in libera pratica**

### Articolo 128(2) CDU RE

*Se le merci sono vendute per l'esportazione verso il territorio doganale dell'Unione non prima di essere introdotte in tale territorio doganale ma mentre si trovano in custodia temporanea o sono vincolate a un regime speciale diverso dal transito interno, dall'uso finale o dal perfezionamento passivo, il valore di transazione è determinato sulla base di tale vendita.*

1. Ciò si riferisce al valore doganale delle merci, fra l'altro, in un deposito doganale, quando tali merci sono dichiarate per l'immissione in libera pratica. Questa regola non è limitata alle merci vendute mentre sono custodite in un deposito doganale. Sono ammesse anche altre situazioni doganali (merci che si trovano in custodia temporanea o sono vincolate a un regime speciale diverso dal transito interno, dall'uso finale o dal perfezionamento passivo). Tuttavia, per praticità di riferimento e dato che il regime di deposito doganale procedure è quello più comune usato in questo ambito, la presente guida farà riferimento esclusivamente al regime di deposito doganale.
2. L'articolo 128(2) CDU RE contempla casi in cui le merci sono “vendute per l'esportazione” in un deposito, in cui non vi è vendita che per le merci in arrivo nell'Unione.
3. Pertanto, le circostanze contemplate sono quelle in cui, all'entrata nell'Unione, le merci non sono dichiarate per immissione in libera pratica, ma vincolate alla custodia temporanea a un regime speciale (deposito, perfezionamento attivo, transito esterno o ammissione temporanea) che non fa ancora insorgere l'obbligazione doganale.
4. Se all'arrivo delle merci nell'Unione avviene una vendita per l'esportazione, questa rappresenta la base per determinare il valore in dogana (articolo 128(1) CDU RE).
5. Se tale vendita non avviene, la vendita (considerata “vendita per l'esportazione”) che avviene quando le merci sono vincolate al regime di deposito costituirà, per il dichiarante, la base per dichiarare un valore in dogana ai sensi del metodo del valore di transazione.
6. In tali circostanze, in cui le merci sono oggetto di una vendita e soddisfano le condizioni di cui all'articolo 70 CDU dopo essere state vincolate a un regime

speciale, sarà utilizzata tale vendita per determinare il valore in dogana ai sensi del metodo del valore di transazione. L'applicazione dell'articolo 128 (2) CDU RE si fonda sul significato inteso dal legislatore UE quando stabilisce che, in presenza delle circostanze di cui alle disposizioni del paragrafo 2 dell'articolo, *il valore di transazione sarà determinato **sulla base di tale vendita***. Le disposizioni del paragrafo 2 dell'articolo non possono essere applicate separatamente dalle disposizioni del paragrafo 1 di detto articolo. Tenendo conto della formulazione delle disposizioni del paragrafo 1 dell'articolo, si intende per *tale vendita* la vendita che avviene nel momento più vicino al momento dell'introduzione delle merci nel territorio doganale dell'Unione.

7. Inoltre, occorre distinguere l'individuare una vendita ai fini del valore in dogana e l'accettazione di una dichiarazione doganale il cui valore in dogana è determinato per calcolare un importo di dazi doganali. Il fatto che non vi sia stata vendita di merci verso il territorio doganale dell'Unione prima che le merci fossero portate in tale territorio doganale e vincolate al regime di deposito, e che la relativa vendita sia avvenuta solo dopo che le merci erano già in deposito, non inficia questa distinzione. Pertanto, se le merci vincolate al regime di deposito doganali fossero oggetti di più di una vendita, solo la vendita che è stata conclusa nel momento più vicino al momento dell'introduzione delle merci nel territorio doganale dell'Unione è la vendita valida per dichiarare il valore in dogana *con il metodo del valore di transazione*. Qualsiasi altra vendita successiva, compresa l'ultima vendita prima della presentazione delle merci per l'immissione in libera pratica nel territorio doganale dell'Unione, non può essere utilizzata per tale fine.
8. In termini più generali, il valore in dogana deve basarsi sul valore di transazione di una vendita che avviene in/da un deposito doganale all'interno del territorio dell'UE solo se le seguenti condizioni sono soddisfatte cumulativamente:
  - non vi è vendita per l'esportazione ai sensi dell'articolo 128(1) CDU RE;
  - la vendita nel deposito doganale soddisfa i requisiti dell'articolo 70 CDU.

### 2.3 *Esempi pratici per illustrare la vendita valida per determinare il valore di transazione ai sensi dell'articolo 128 (1) e (2) CDU RE (merci vincolate a particolari situazioni doganali, come il regime di deposito)*

1. Gli esempi che seguono intendono illustrare l'applicazione dell'articolo 128 CDU RE. Sono stati considerati due aspetti chiave. In primo luogo, l'individuazione di una vendita per l'esportazione verso il territorio doganale dell'Unione, che potrebbe servire per dichiarare un valore in dogana delle merci importate secondo il metodo del valore di transazione definito all'articolo 70 CDU. In secondo luogo, l'accesso a una fattura commerciale come documento giustificativo ai sensi dell'articolo 145 CDU RE in combinazione con l'articolo 163 (1) CDU. Il secondo aspetto diventa rilevante nei casi dei successivi scenari di vendita.
2. Nell'ambito della legislazione doganale dell'UE, tenendo conto dell'adempimento delle formalità doganali, possono essere individuati vari attori, come esportatori e importatori, speditori e destinatari, acquirenti e venditori, dichiaranti, vettori, titolari di autorizzazioni e rappresentanti. Talvolta, lo stesso soggetto può assumere ruoli diversi: l'acquirente delle merci importate, per esempio, può essere anche importatore e dichiarante.
3. Gli esempi che seguono riguardano *acquirenti e importatori*. Si rammenta che una nozione chiave per applicare le disposizioni doganali dell'Unione dedicate al metodo del valore di transazione è quella della *vendita per l'esportazione verso il territorio doganale dell'Unione*. L'esistenza di tale vendita è il primo requisito giuridico per applicare il metodo. Pertanto, i grafici riportati di seguito presentano le parti nelle transazioni di vendita come *venditori e acquirenti*. Dato che un aspetto legale del valore in dogana appare nel contesto delle operazioni di importazione, è anche necessario identificare un importatore nei grafici presentati di seguito. Secondo la legislazione doganale UE *l'importatore è la persona che effettua — o per conto della quale è resa - la dichiarazione d'importazione*<sup>44</sup>.

---

<sup>44</sup> Allegato B al CDU RD, Requisiti comuni di dati per dichiarazioni, notifiche e prove della posizione doganale delle merci dell'Unione, TITOLO II Note relative ai requisiti dei dati, Gruppo 3 – Parti, data 3/15 Importatore .

## ESEMPIO 1

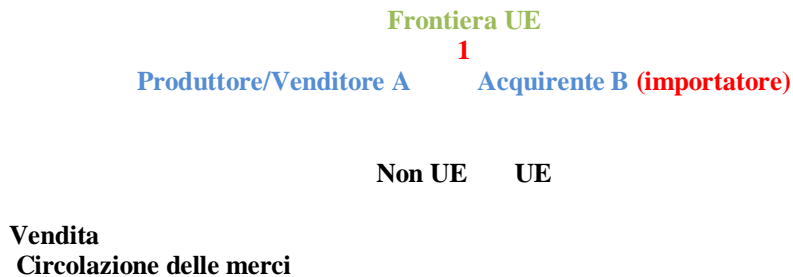
### Article 128 (1) UCC IA

The sale between **A** and **B** takes place before the goods are brought into the customs territory of the Union. **B** declares the goods for free circulation.



### Articolo 128 (1) CDU RE

La vendita fra A e B avviene prima che le merci siano portate nel territorio doganale dell'Unione. B dichiara le merci per immissione in libera pratica

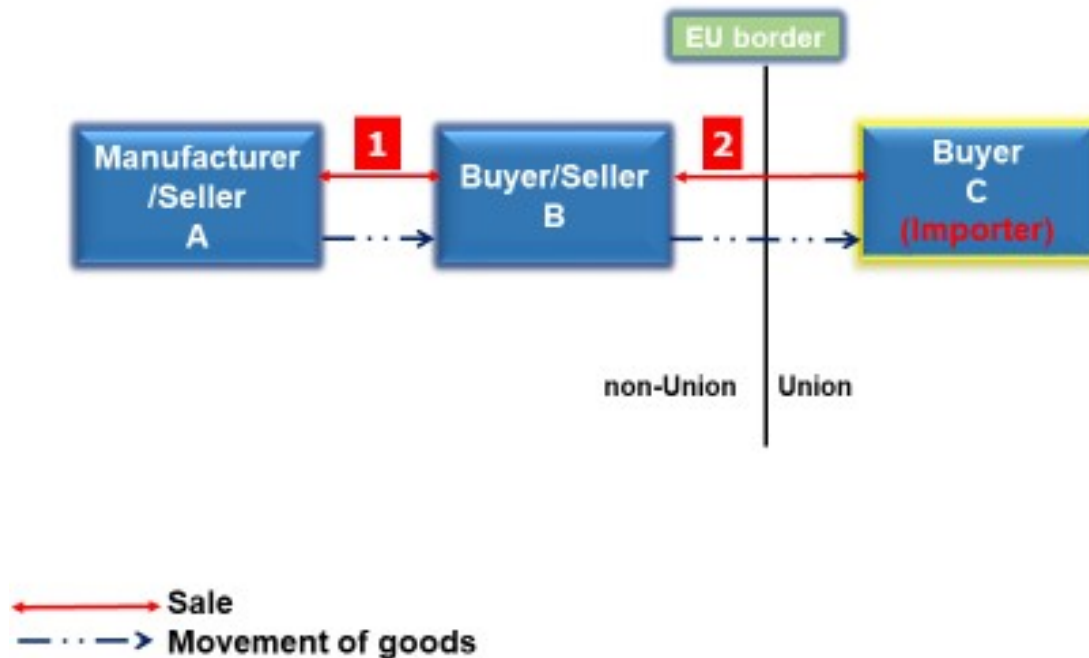


C'è solo una vendita che avviene immediatamente prima che le merci siano portate nel territorio doganale dell'Unione. Tale vendita rappresenterà la base per la dichiarazione del valore in dogana con il metodo del valore di transazione di cui all'articolo 70 (1) CDU.

## ESEMPIO 2

### Article 128 (1) UCC IA

The sale between **A** and **B**, as well as the sale between **B** and **C** take place before the goods are brought into the customs territory of the Union. **C** declares the goods for free circulation.



### Articolo 128 (1) CDU RE

La vendita fra A e B e la vendita fra B e C avvengono prima che le merci siano portate nel territorio doganale dell'Unione. C dichiara le merci per immissione in libera pratica.

Produttore/Venditore A 1 Acquirente/Venditore B 2 Frontiera UE Acquirente C (importatore)

Non UE      UE

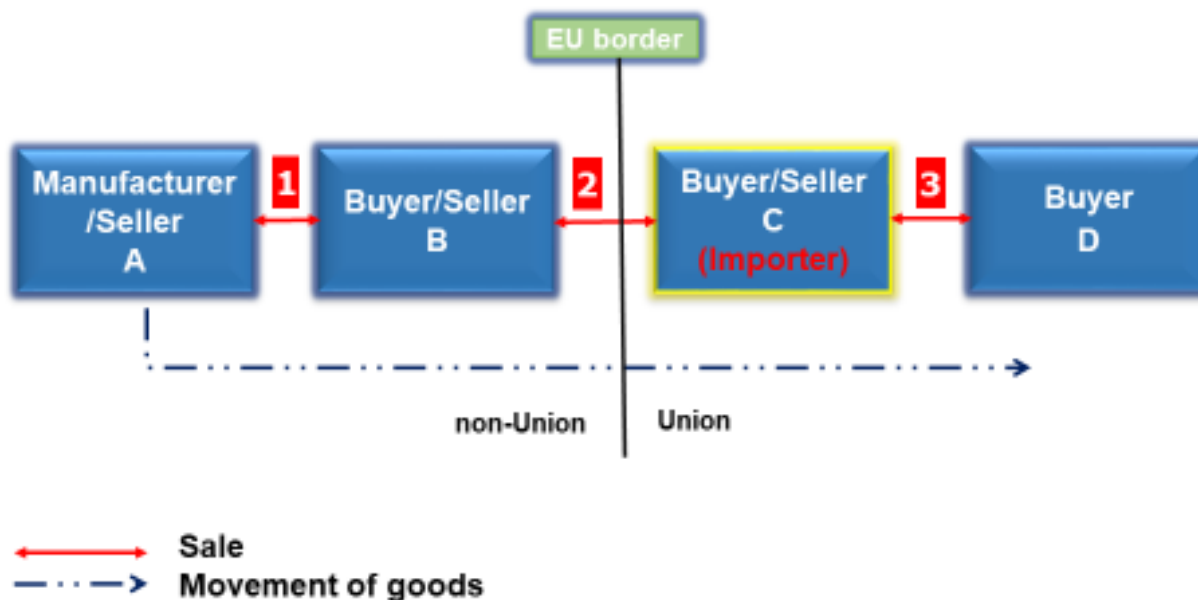
Vendita  
Circolazione delle merci

La vendita che avviene immediatamente prima che le merci siano portate nel territorio doganale dell'Unione è la vendita conclusa tra **B** e **C**. Tale vendita è la vendita per l'esportazione verso il territorio doganale dell'Unione e sarà utilizzata per determinare il valore in dogana con il metodo del valore di transazione di cui all'articolo 70 (1) CDU.

### ESEMPIO 3.a

## Article 128 (1) UCC IA

The sale between **A** and **B**, as well as the sale between **B** and **C** take place before the goods are brought into the customs territory of the Union, while the sale between **C** and **D** takes place after the goods are brought into the customs territory of the Union. **C** declares the goods for free circulation.



### Articolo 128 (1) CDU RE

La vendita fra A e B e la vendita fra B e C avvengono prima che le merci siano portate nel territorio doganale dell'Unione, mentre la vendita fra C e D avviene dopo l'introduzione delle merci nel territorio doganale dell'Unione. C dichiara le merci per immissione in libera pratica

#### Frontiera UE

Produttore/Venditore A 1 Acquirente/Venditore B 2 Acquirente/Venditore C (importatore) 3 Acquirente D

Non UE    UE

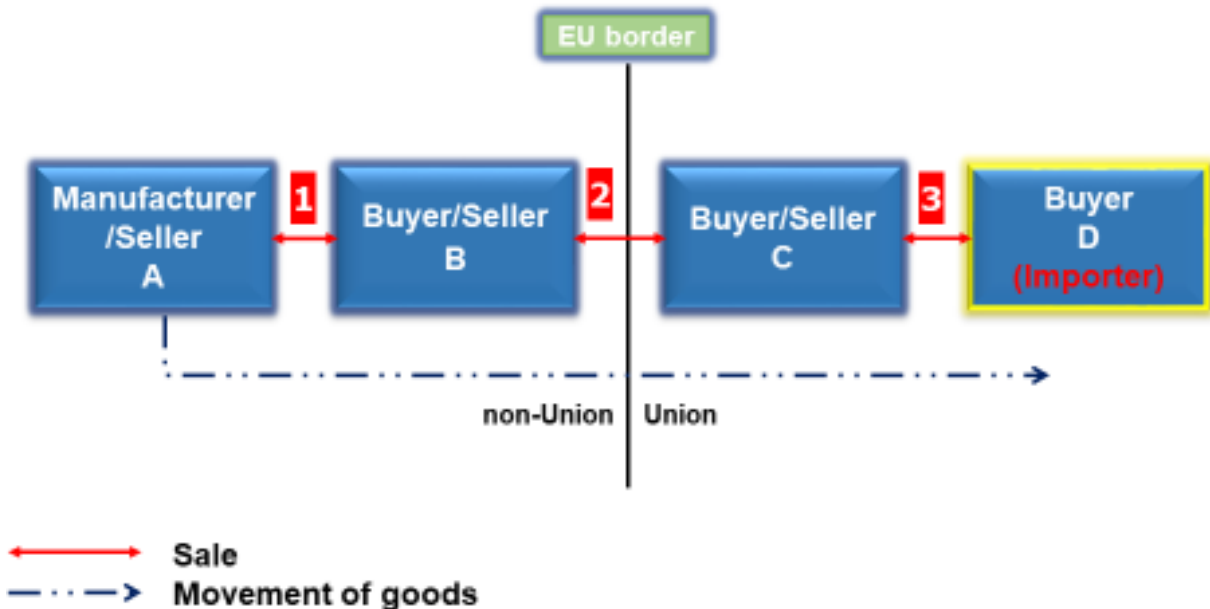
Vendita  
Circolazione delle merci

La vendita che avviene immediatamente prima che le merci siano portate nel territorio doganale dell'Unione è la vendita conclusa fra **B** e **C**. Tale vendita è la vendita per l'esportazione verso il territorio doganale dell'Unione e viene usata per determinare il valore in dogana con il metodo del valore di transazione di cui all'articolo 70 (1) CDU.

## ESEMPIO 3.b

### Article 128 (1) UCC IA

The sale between **A** and **B**, as well as the sale between **B** and **C** take place before the goods are brought into the customs territory of the Union, while the sale between **C** and **D** takes place after the goods are brought into the customs territory of the Union. **D** declares the goods for free circulation.



#### Articolo 128 (1) CDU RE

La vendita fra A e B e la vendita fra B e C avvengono prima che le merci siano portate nel territorio doganale dell'Unione, mentre la vendita fra C e D avviene dopo l'introduzione delle merci nel territorio doganale dell'Unione. C dichiara le merci per immissione in libera pratica

#### Frontiera UE

Produttore/Venditore A 1 Acquirente/Venditore B 2 Acquirente/Venditore C 3 Acquirente D (importatore)

Non UE UE

Vendita  
Circolazione delle merci

La vendita che avviene immediatamente prima che le merci siano portate nel territorio doganale dell'Unione è la vendita conclusa fra **B** e **C**. Tale vendita è la vendita per l'esportazione verso il territorio doganale dell'Unione e viene usata per determinare il valore in dogana con il metodo del valore di transazione di cui all'articolo 70 (1) CDU.

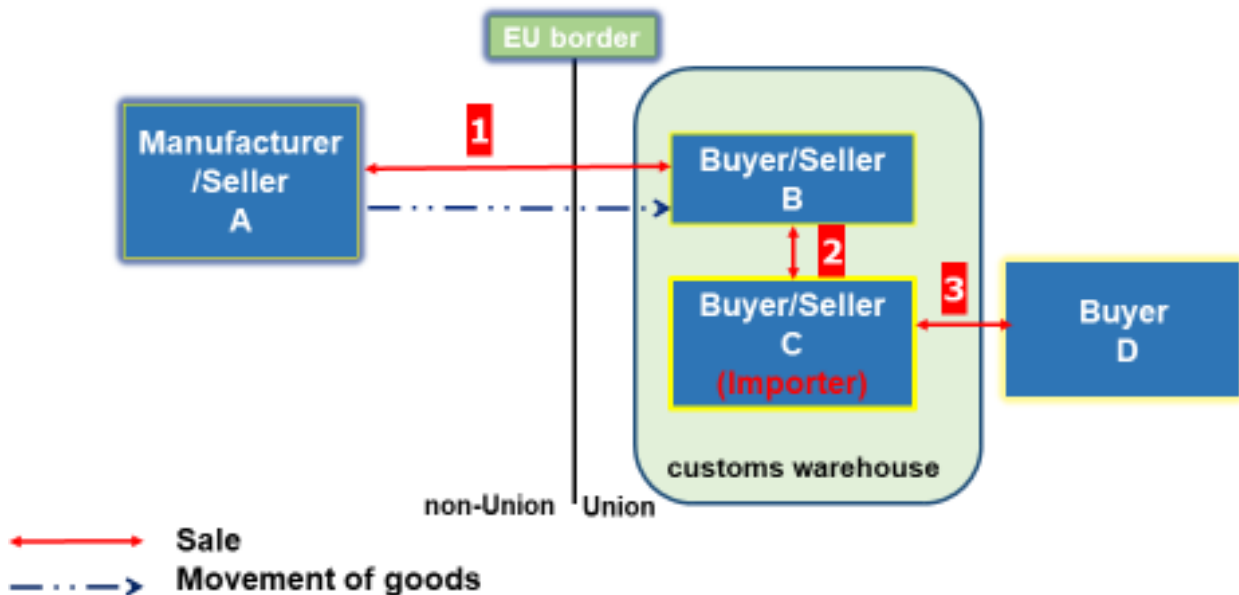
Tuttavia, la possibilità di usare il metodo del valore di transazione dipende dalla possibilità per l'importatore (**D**) di accedere alla fattura che si riferisce alla transazione di vendita conclusa fra **B** e **C** (articolo 145 CDU RE in combinazione con l'articolo 163 (1) CDU). Se l'importatore non ha accesso a tale fattura, il metodo del valore di transazione non è applicabile.

*N.B. la sola differenza fra gli esempi 3.a e 3.b è chi agisce da importatore (nell'esempio 3.a l'importatore è C, nell'esempio 3.b l'importatore è D).*

## ESEMPIO 4.a

### Article 128 (1) UCC IA

**A** sells the goods to **B** before the goods are brought into the customs territory of the Union. The goods are delivered directly from **A** to the Union, where **B** stores them in a customs warehouse. While the goods are stored in the customs warehouse **B** sells them to **C**. Then **C** sells the goods to **D**. **C** declares the goods for free circulation.



#### Articolo 128 (1) CDU RE

A vende le merci a B prima che le merci siano portate nel territorio doganale dell'Unione. Le merci sono consegnate direttamente da A nell'Unione, dove B le stocca in un deposito doganale. Mentre le merci sono stoccate nel deposito doganale B le vende a C. Poi C le vende a D. C dichiara le merci per immissione in libera pratica

Frontiera UE

Produttore/Venditore A 1 Acquirente/Venditore B

2

Acquirente/Venditore C(importatore) 3 Acquirente D

Deposito doganale

Non UE UE

Vendita

Circolazione delle merci

La vendita che avviene immediatamente prima che le merci siano portate nel territorio doganale dell'Unione è la vendita conclusa fra **A** e **B**. Tale vendita è la vendita per l'esportazione verso il territorio doganale dell'Unione e viene usata per determinare il valore in dogana con il metodo del valore di transazione di cui all'articolo 70 (1) CDU.

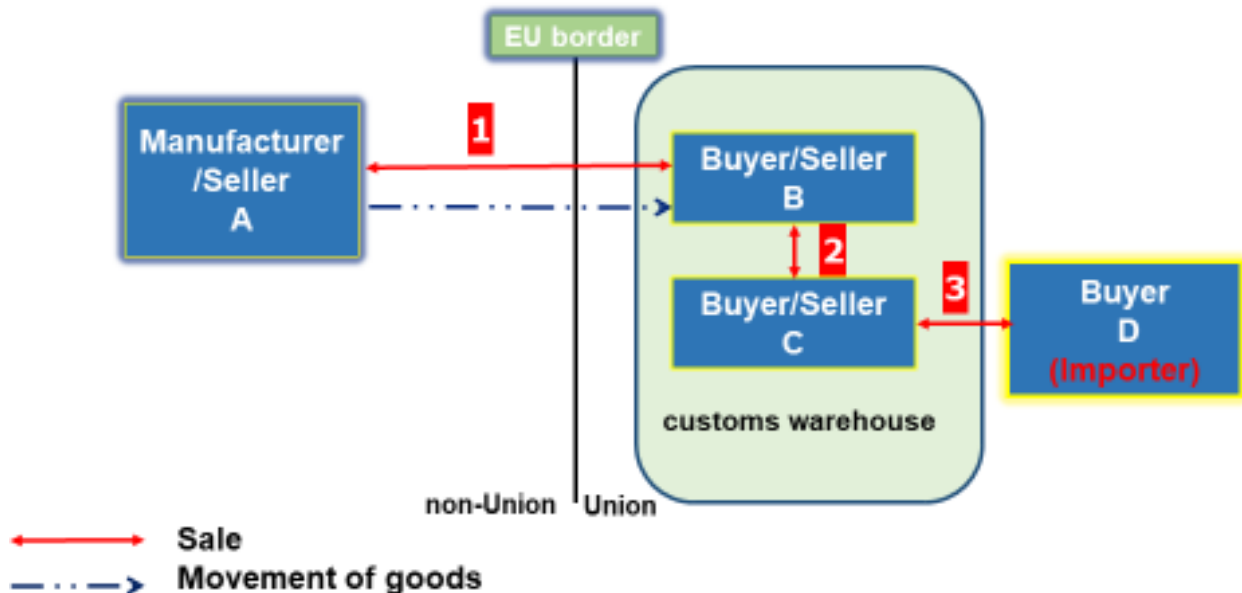
Tuttavia, la possibilità di usare il metodo del valore di transazione dipende dalla possibilità per l'importatore (**C**) di accedere alla fattura che si riferisce alla transazione di vendita conclusa fra **A** e **B** (articolo 145 CDU RE in combinazione con l'articolo 163 (1) CDU). Se **C** non ha accesso a tale fattura, il metodo del valore di transazione non è applicabile.



## ESEMPIO 4.b

### Article 128 (1) UCC IA

A sells the goods to B before the goods are brought into the customs territory of the Union. The goods are delivered directly from A to the Union, where B stores them in a customs warehouse. While the goods are stored in the customs warehouse B sells them to C. Then C sells the goods to D. D declares the goods for free circulation.



#### Articolo 128 (1) CDU RE

A vende le merci a B prima che le merci siano portate nel territorio doganale dell'Unione. Le merci sono consegnate direttamente da A nell'Unione, dove B le stocca in un deposito doganale. Mentre le merci sono stoccate nel deposito doganale B le vende a C. Poi C le vende a D. D dichiara le merci per immissione in libera pratica

#### Frontiera UE

Produttore/Venditore A 1 Acquirente/Venditore B

2

Acquirente/Venditore C 3 Acquirente D (importatore)

Deposito doganale

Non UE UE

Vendita

Circolazione delle merci

La vendita che avviene immediatamente prima che le merci siano portate nel territorio doganale dell'Unione è la vendita conclusa fra **A** e **B**. Tale vendita è la vendita per l'esportazione verso il territorio doganale dell'Unione e sarà utilizzata per determinare il valore in dogana con il metodo del valore di transazione di cui all'articolo 70 (1) CDU.

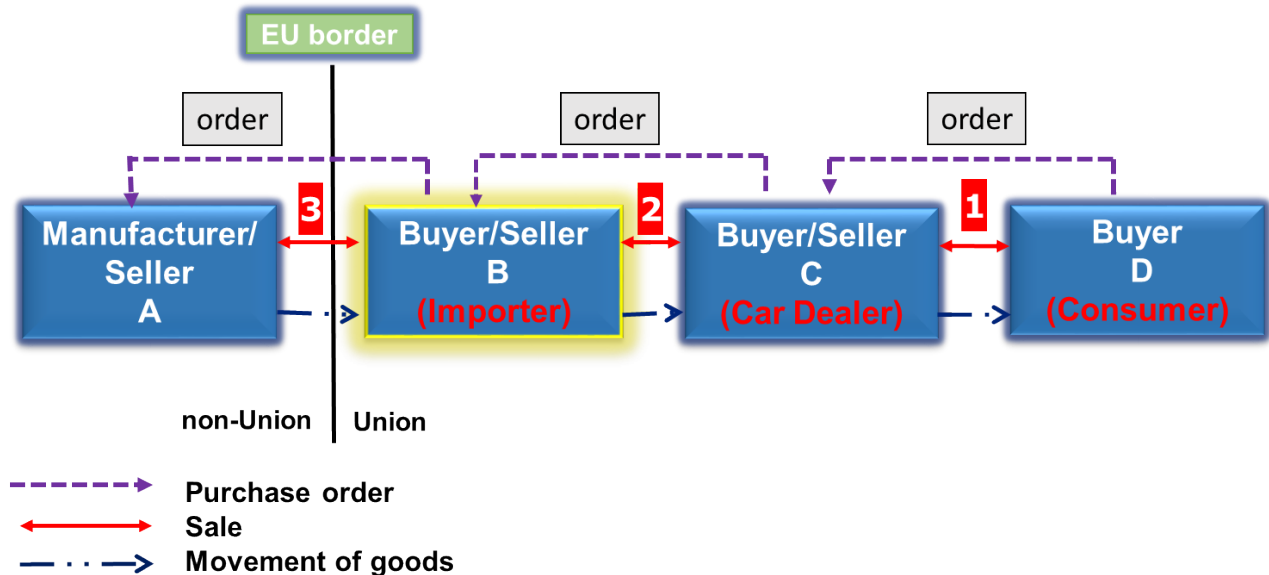
Tuttavia, la possibilità di usare il metodo del valore di transazione dipende dalla possibilità per l'importatore (**D**) di accedere alla fattura che si riferisce alla transazione di vendita conclusa fra **A** e **B** (articolo 145 CDU RE in combinazione con l'articolo 163 (1) CDU). Se **D** non ha accesso a tale fattura, il metodo del valore di transazione non è applicabile.

*N.B. la sola differenza fra gli esempi 4.a e 4.b è chi agisce da importatore (nell'esempio 4.a l'importatore è C, nell'esempio 4.b l'importatore è D).*

## ESEMPIO 5

### Article 128 (1) UCC IA

This is an example of a succession of orders followed by the corresponding acceptance of such orders, which leads to a succession of sales, starting from the EU consumer (Buyer **D**), through the car dealer (Buyer **C**), up to the importer (Buyer **B**). The sales transactions take place before the goods are brought into the customs territory of the Union. The sale concluded between **B** and **A** is the sale occurring immediately before the goods were brought into the customs territory of the Union. **B** declares the goods for free circulation.



#### Articolo 128 (1) CDU RE

Questo è un esempio di successione di ordini seguita dalla relativa accettazione degli ordini stessi, che porta a una successione di vendite, partendo dal consumatore UE (Acquirente **D**) attraverso il concessionario auto (Acquirente **C**), fino all'importatore (Acquirente **B**). Le transazioni di vendita avvengono prima che le merci siano portate nel territorio doganale dell'UE. La vendita conclusa tra **A** e **B** è la vendita che avviene prima che le merci siano portate nel territorio doganale dell'UE. **B** dichiara le merci per immissione in libera pratica.

Frontiera UE  
 Produttore/Venditore **A 3** Acquirente/Venditore **B 2** Acquirente/Venditore **C 1** Acquirente **D**  
 (Importatore) (Concessionario auto) (Consumatore)

Non UE    UE

Ordine di acquisto  
 Vendita  
 Circolazione delle merci

Questo è un esempio di successione di ordini seguita dalla relativa accettazione degli ordini stessi, che porta a una successione di vendite (per gli ordini di acquisto cfr. sezione 2.1, paragrafo 10 precedenti).

Nell'esempio presentato la vendita che avviene immediatamente prima che le merci siano portate nel territorio doganale dell'Unione è la vendita conclusa fra **A** e **B**. La vendita ha comportato un trasferimento effettivo delle merci attraverso le frontiere dell'Unione. Tale vendita è la vendita per l'esportazione verso il territorio doganale dell'Unione e viene usata per determinare il valore in dogana con il metodo del valore di transazione di cui all'articolo 70 (1) CDU.

## ESEMPIO 6

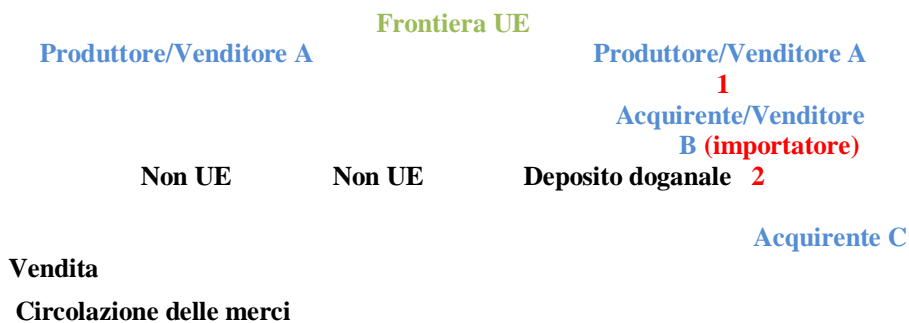
### Article 128 (2) UCC IA

A transfers the goods to the Union and stores them in a customs warehouse. While the goods are in the customs warehouse, A sells them to the B. The sale between A and B takes place after the goods are brought into the Union. B declares the goods for free circulation and after that sells them to C.



### Articolo 128 (2) CDU RE

A trasferisce le merci nell'Unione e le stocca in un deposito doganale. Mentre le merci sono nel deposito doganale A le vende a B. La vendita tra A e B avviene dopo che le merci sono state portate nell'Unione. B dichiara le merci per immissione in libera pratica, dopo di che le vende a C



Nessuna vendita avviene immediatamente prima le merci siano portate nell'Unione. Pertanto, le disposizioni dell'articolo 128 (1) CDU RE non sono applicabili.

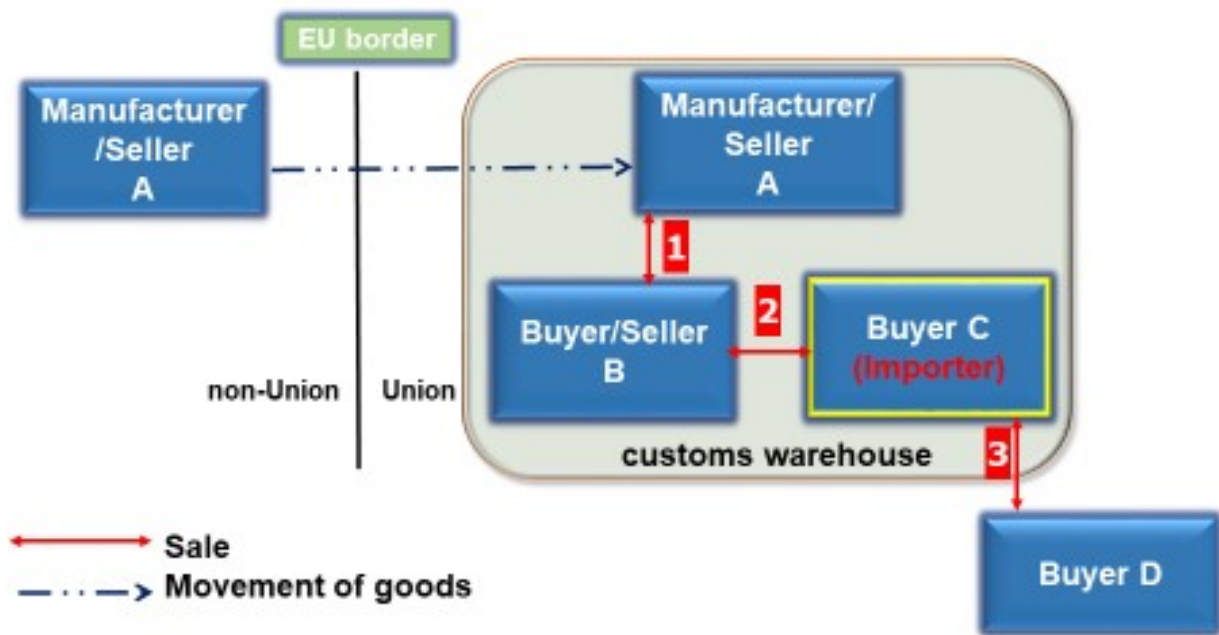
Tuttavia, durante il vincolo al regime di deposito doganale, le merci importate sono oggetto di vendita, conclusa fra A e B.

Considerando che le disposizioni del paragrafo 2 dell'articolo 128 CDU RE non possono essere applicate isolatamente rispetto alle disposizioni del paragrafo 1 dello stesso articolo, la vendita conclusa fra A e B viene usata per determinare il valore in dogana con il metodo del valore di transazione di cui all'articolo 70 (1) CDU.

## ESEMPIO 7

### Article 128 (2) UCC IA

A transfers the goods to the Union and stores them in a customs warehouse. While the goods are in the customs warehouse, A sells them to B. Then B sells the goods to C. The two sales (between A and B, and between B and C) take place after the goods are brought into the Union. C declares the goods for free circulation and after that sells them to D.



#### Articolo 128 (2) CDU RE

A trasferisce le merci nell'Unione e le stocca in un deposito doganale. Mentre le merci sono nel deposito doganale A le vende a B. Poi B le vende a C. Le due vendite (fra A e B e fra B e C) avvengono dopo che le merci sono state portate nell'Unione. C dichiara le merci per immissione in libera pratica, dopo di che le vende a D



Nessuna vendita avviene immediatamente prima che le merci siano portate nell'Unione.

Pertanto le disposizioni dell'articolo 128 (1) CDU RE non sono applicabili.

Tuttavia, durante il vincolo al regime di deposito doganale, le merci importate sono state oggetto di due vendite: una vendita conclusa fra **A** e **B** e una vendita conclusa fra **B** e **C**.

Considerando le disposizioni del parag. 2 dell'articolo 128 CDU RE non possono essere applicate isolatamente dalle disposizioni del parag. dello stesso articolo, la

vendita conclusa fra **A** e **B** viene usata per determinare il valore in dogana con il metodo del valore di transazione di cui all'articolo 70 (1) CDU. Altrimenti, la vendita più vicina al momento dell'introduzione delle merci nel territorio doganale dell'Unione è la vendita per dichiarare il valore in dogana con il metodo del valore di transazione.

Tuttavia la possibilità di usare il metodo del valore di transazione dipende dalla possibilità dell'importatore (**C**) di accedere a una fattura, che si riferisce alla transazione di vendita conclusa fra **A** e **B** (Articolo 145 CDU RE combinato con l'articolo 163 (1) UCC). Se **C** non ha accesso alla fattura, il metodo del valore di transazione non è applicabile.

## 2.4 *Misura transitoria in vigore fino al 31 dicembre 2017*

### Articolo 347 CDU RE

*1. Il valore di transazione delle merci può essere determinato sulla base di una vendita che ha luogo prima della vendita di cui all'articolo 128, paragrafo 1, del presente regolamento se la persona per conto della quale è presentata la dichiarazione in dogana è vincolata da un contratto concluso prima del 18 gennaio 2016.*

*2. Questo articolo si applica fino al 31 dicembre 2017.*

1. L'articolo 347 CDU RE ha una misura temporanea che ha permesso agli importatori di tener conto (onorare) dei loro contratti in buona fede in vigore il 18 gennaio 2016 (data di entrata in vigore del nuovo regolamento) e di assicurare loro un tempo ragionevole per adattare, all'occorrenza, i relativi modelli commerciali. Le disposizioni erano applicabili fino al 31 dicembre 2017.
2. Anche con l'art. 347 CDU RE applicabile fino al 31 dicembre 2017, possono esserci ancora casi, riguardanti l'applicazione dell'articolo, soggetti a procedure doganali e giudiziarie. In tali situazioni, le autorità doganali o i tribunali amministrativi nazionali dovranno esaminare fatti e circostanze di un dato caso alla luce di tali disposizioni.
3. A seguito di questa misura temporanea, l'importatore è stato autorizzato a ricorrere a una vendita diversa dalla vendita indicata dall'articolo 128(1) CDU RE – compresa, per esempio, una vendita “precedente” (ossia una vendita che avviene prima della vendita specificata nell'articolo 128(1) CDU RE) – in cui l'operatore economico era limitato o vincolato, al riguardo, da qualsiasi contratto concluso prima dell'entrata in vigore della nuova normativa.
4. Se tale contratto avesse assunto il ricorso a una vendita specifica (compresa una vendita precedente) che, ai sensi della legislazione precedente<sup>5</sup> fosse considerata utilizzabile come vendita per l'esportazione, la stessa vendita poteva ancora essere usata, a condizione che il contratto fosse rimasto in vigore fino al 31 dicembre 2017.
5. L'espressione “contratto rilevante” non era limitata a un contratto di vendita fra acquirente e venditore: tale contratto potrebbe essere concluso fra parti come acquirente delle merci e parti con cui tale acquirente aveva impegni e vincoli contrattuali a termine. Gli operatori economici potevano avere “aspettative legittime”,

---

<sup>5</sup> Articolo 347 (1) del Regolamento (CEE) N. 2454/93 DELLA COMMISSIONE del 2 luglio 1993 che fissa talune disposizioni d'applicazione del regolamento (CEE) n. 2913/92 del Consiglio che istituisce il codice doganale comunitario

in proposito, riguardo agli accordi contrattuali.

---

6. Non sono state definite condizioni specifiche riguardo alla forma e alla struttura del contratto in questione. Il contratto, pertanto, non doveva essere esclusivamente correlato a un prodotto, a una data precisa di consegna, a una quantità e a un prezzo d'acquisto. Quindi, i cosiddetti "contratti quadro" possono essere coperti da tale disposizione.

## Sezione 3 – Corrispettivi e diritti di licenza

### Articolo 71 CDU e Articolo 136 CDU RE

#### Articolo 71 CDU

##### *Elementi del valore di transazione*

*1. Per determinare il valore in dogana ai sensi dell'articolo 70 il prezzo effettivamente pagato o da pagare per le merci importate è integrato da:*

....

*c) i corrispettivi e i diritti di licenza relativi alle merci da valutare, che il compratore, direttamente o indirettamente, è tenuto a pagare come condizione per la vendita delle merci da valutare, nella misura in cui detti corrispettivi e diritti di licenza non siano stati inclusi nel prezzo effettivamente pagato o da pagare;*

La presente disposizione è attuata dall'articolo 136 CDU RE

1. L'articolo 136 del CDU RE contiene alcune nuove disposizioni relativamente minori, che per la maggior parte non vanno molto oltre la semplice riaffermazione di alcuni aspetti fondamentali ed evidenti delle principali norme del CDU. Le modifiche più significative riguardano il fatto che alcune norme reperibili nelle DAC non sono più previste nel pacchetto legislativo del CDU.

#### **3.1 Corrispettivi e diritti di licenza**

1. Le merci importate spesso incorporano elementi (per es. diritti di proprietà intellettuale) che vengono compensati (pagati) mediante *pagamenti descritti come corrispettivi o diritti di licenza*.
2. L'articolo 71 del CDU riconosce che tali pagamenti fanno parte del valore doganale delle merci. Se tali pagamenti sono già inclusi nel prezzo delle merci, il loro valore è automaticamente incluso nel valore in dogana.
3. L'articolo 71 CDU prevede inoltre che, qualora il valore di tali elementi *non sia incluso* nel prezzo delle merci, è prevista l'inclusione di tali pagamenti nel valore in dogana, in termini di adeguamento del prezzo delle merci.
4. Pertanto, ai sensi dell'articolo 71 del CDU, i pagamenti per l'utilizzo dei diritti in questione (cioè i beni immateriali) devono essere presi in considerazione al momento della determinazione del valore in dogana delle merci importate.



5. Vi è un riconoscimento implicito del fatto che le pratiche commerciali e il quadro giuridico relativo ai pagamenti per diritti di proprietà intellettuale, corrispettivi e diritti di licenza sono rilevanti e applicabili. Tuttavia, la legislazione doganale dell'UE non fornisce una definizione di corrispettivi e diritti di licenza<sup>6</sup>.

### 3.2 *Ambito di applicazione*

1. Una definizione generale di "corrispettivi e diritti di licenza" si trova nell'articolo 12, paragrafo 2, del modello OCSE di convenzione fiscale sul reddito e sul patrimonio (edizione 2017), come segue:

*“i compensi di qualsiasi natura percepiti per l'uso o la concessione in uso del diritto di autore su opere letterarie, artistiche o scientifiche, comprese le pellicole cinematografiche, di brevetti, marchi di fabbrica o di commercio, disegni o modelli, progetti, formule o processi segreti o per informazioni concernenti esperienze di carattere industriale, commerciale o scientifico”*<sup>7</sup>

2. La definizione di cui sopra è utile<sup>8</sup> e indica che i corrispettivi e i diritti di licenza costituiscono pagamenti per una serie di diritti (intangibili). Il quadro normativo del CDU non distingue tra i vari diritti. Pertanto, i pagamenti di corrispettivi e diritti di licenza per il diritto d'uso, ad esempio, di un marchio non sono più oggetto di disposizioni specifiche, ma rientrano nelle disposizioni generali dell'articolo 71 CDU e dell'articolo 136 CDU RE.
3. L'ambito di applicazione degli accordi di licenza non è considerato nelle norme sul valore, in quanto gli stessi rientrano nei relativi contratti commerciali. Tuttavia, esempi tipici sono: la produzione e/o la vendita per l'esportazione di merci importate (che incorporano, ad esempio, brevetti, disegni, modelli e know-how di produzione, marchi), l'uso o la rivendita di merci importate (in particolare, il diritto d'autore, i processi di fabbricazione inscindibilmente incorporati nelle merci importate).

### 3.3 *Contratti e licenze*

1. Quando i corrispettivi e i diritti di licenza devono essere versati, i termini sono spesso stabiliti in un contratto o accordo scritto formale separato - di solito definito "accordo di licenza" - che specifica in dettaglio il prodotto oggetto della

<sup>6</sup> Al contrario, l'Accordo sul valore in dogana dell'OMC non stabilisce l'ambito di applicazione dei corrispettivi o dei diritti di licenza.

<sup>7</sup> [https://www.oecd-ilibrary.org/taxation/model-tax-convention-on-income-and-on-capital-2017-full-version\\_g2g972ee-en](https://www.oecd-ilibrary.org/taxation/model-tax-convention-on-income-and-on-capital-2017-full-version_g2g972ee-en)

<sup>8</sup> Questa definizione era inclusa nella legislazione precedente (articolo 157 del regolamento (CEE) n. 2454/93 della Commissione, del 2 luglio 1993, che fissa talune disposizioni d'applicazione del regolamento (CEE) n. 2913/92 del Consiglio che istituisce il codice doganale comunitario).

licenza, la natura dei diritti assegnati e del know-how fornito, le responsabilità del licenziante e del licenziatario, le modalità di calcolo e di pagamento dei corrispettivi o dei diritti di licenza, le conseguenze legali del loro mancato pagamento, ecc.

2. L'esame del contratto di licenza fornirà informazioni sufficienti sulla rilevanza dei corrispettivi o dei diritti di licenza rispetto al valore doganale delle merci importate. Tuttavia, è anche necessario tenere conto dei termini del contratto di vendita e del legame che può esistere tra il contratto di vendita e il contratto di licenza.
3. Nella maggior parte dei casi, il contratto di vendita delle merci non menziona esplicitamente la necessità di pagare corrispettivi o diritti di licenza per le merci.
4. L'articolo 71, paragrafo 1, lettera c), CDU stabilisce che i corrispettivi e i diritti di licenza devono essere aggiunti al prezzo pagato o da pagare quando:
  - non siano stati inclusi nel prezzo pagato o da pagare;
  - siano relativi alle merci da valutare; e
  - il compratore, direttamente o indirettamente, sia tenuto a pagarli come condizione per la vendita delle merci da valutare.

### **3.4 Relativi alle merci oggetto di valutazione**

1. L'articolo 136, paragrafo 1, del CDU RE stabilisce che i corrispettivi o i diritti di licenza sono connessi alle merci importate quando, in particolare, *i diritti trasferiti nell'ambito dell'accordo relativo alla licenza o ai corrispettivi sono incorporati nelle merci.*
2. Un collegamento diretto con le merci importate è particolarmente evidente quando le merci importate sono esse stesse oggetto dell'accordo di licenza (cioè se le merci importate incorporano il marchio per il quale vengono pagati i diritti di licenza, questi devono essere considerati come correlati alle merci importate). Lo stesso collegamento può esistere anche quando le merci oggetto della licenza costituiscono ingredienti o componenti delle merci importate.

### **3.5 Attuali Linee guida**

1. Per stabilire se un corrispettivo si riferisce alle merci da valutare, il punto fondamentale è determinare cosa il licenziatario riceve in cambio del pagamento. Ad esempio, il "know-how" fornito nell'ambito di un contratto di licenza comporta spesso la fornitura di disegni, ricette, formule e istruzioni di base sull'uso del prodotto oggetto della licenza.
2. Qualora tale know-how si applichi alle merci importate, l'eventuale

pagamento di corrispettivi o di diritti di licenza dovrà quindi essere incluso nel valore in dogana.

3. Un accordo di licenza (ad esempio nel settore del "franchising") comporta talvolta la fornitura di servizi quali la formazione del personale del licenziatario per la fabbricazione del prodotto oggetto della licenza o per l'uso di macchinari/impianti. Può essere coinvolta anche l'assistenza tecnica nei settori della gestione, dell'amministrazione, del marketing, della contabilità, ecc. In tali casi il pagamento dei corrispettivi o dei diritti di licenza per tali servizi non potrà essere incluso nel valore in dogana.
4. Il metodo di calcolo dell'importo dei corrispettivi o dei diritti di licenza non è determinante per la loro inclusione nel valore in dogana (vedi l'ultima frase dell'articolo 136, paragrafo 1 CDU RE).

#### Esempio:

nel caso di un componente o ingrediente importato del prodotto oggetto della licenza, o nel caso di macchinari o impianti di produzione importati, il pagamento di corrispettivi basato sulla realizzazione di una vendita del prodotto concesso in licenza può riguardare interamente, parzialmente o per nulla le merci importate.

### **3.6 Condizioni per la vendita delle merci importate**

1. L'articolo 136, paragrafo 4, del CDU RE stabilisce che *i corrispettivi e i diritti di licenza sono considerati pagati come condizione della vendita delle merci importate quando è soddisfatta una delle seguenti condizioni:*
  - a) il venditore o una persona ad esso collegata chiede all'acquirente di effettuare tale pagamento, o
  - b) il pagamento è effettuato per soddisfare un obbligo del venditore, o
  - c) le merci non possono essere vendute all'acquirente o da questo acquistate senza versamento dei corrispettivi o dei diritti di licenza.
2. Il criterio<sup>9</sup> applicabile è se il venditore può vendere o se il compratore può acquistare le merci senza il pagamento di corrispettivi o diritti di licenza. La condizione può essere esplicita o implicita. In alcuni casi sarà specificato nel contratto di licenza se la vendita delle merci importate è subordinata al pagamento di corrispettivi o diritti di licenza. Non è tuttavia richiesto che sia così stipulato.
3. Un'ulteriore indicazione è ora fornita anche dall'articolo 136, paragrafo 4, lettera c), del CDU RE, che si riferisce al pagamento di corrispettivi al

---

<sup>9</sup> In gran parte in linea con le attuali linee guida (cfr. ad esempio il Commento n. 3: Incidenza dei corrispettivi e dei diritti di licenza nel valore in dogana, Compendium of Customs Valuation Texts, [https://ec.europa.eu/taxation\\_customs/sites/taxation/files/customs\\_valuation\\_compendium\\_2018\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/customs_valuation_compendium_2018_en.pdf),

licenziante. Non si tratta di un chiarimento importante, ma si limita ad esplicitare il fatto che i corrispettivi sono, per definizione, pagati al proprietario (licenziante) dei diritti concessi in licenza e sono di solito pagati dall'acquirente delle merci<sup>10</sup>.

4. La norma indica che le disposizioni relative alle condizioni per la vendita si basano su impegni assunti dall'acquirente o dal venditore e sono vincolanti per gli stessi. Ciò indica che il criterio della "condizione di vendita" si riferisce non solo alle condizioni imposte dal o sul venditore, ma anche sull'acquirente, e ciò costituisce un utile chiarimento.
5. Ciò riflette anche la formulazione dell'articolo 71, paragrafo 1, lettera c), CDU, che fa riferimento a: "*i corrispettivi e i diritti di licenza relativi alle merci da valutare, che il compratore è tenuto a pagare*" **come condizione per la vendita di merci** da valutare.
6. Pertanto, il *test delle condizioni di vendita* sottostante continuerà a svolgere un ruolo importante.

### 3.7 *Corrispettivi versati a terzi*

1. I corrispettivi possono essere versati al venditore o a terzi. I corrispettivi possono essere pagati a un terzo quando, ad esempio, il pagamento al terzo viene effettuato per soddisfare un obbligo del venditore.
2. Un terzo può essere il proprietario o il licenziante dei relativi diritti. In tali casi, la rilevanza (e quindi l'applicazione) del *test delle "condizioni di vendita"* può non essere direttamente applicabile, in quanto le circostanze commerciali esulano dalle circostanze disciplinate dalla regola delle "condizioni di vendita" in primo luogo.
3. Tuttavia, è consigliabile applicare lo stesso approccio di base e cioè quanto stabilito dal CDU RE.
4. Pertanto, questa clausola riflette gli elementi fondamentali della vendita di merci, compreso il trasferimento del titolo di proprietà e di tutti i diritti sulle merci, nell'ambito del quadro contrattuale in vigore. Non è previsto che la dogana debba cercare di determinare se un venditore può vendere, o un acquirente può acquistare le merci, in termini di criteri indipendenti o nuovi, senza tenere conto delle disposizioni contrattuali (compresi i contratti relativi ai corrispettivi). Pertanto, la priorità dovrebbe essere data alle circostanze commerciali e alle relative disposizioni contrattuali.

---

<sup>10</sup> L'articolo 136, paragrafo 4, riflette anche il Commento n. 25.1 del Comitato tecnico sul valore in dogana al riguardo (cfr. il punto 7 del Commento n. 25.1).

5. Se necessario, devono essere esaminate tutte le circostanze relative alla vendita (e all'importazione delle merci). Ciò comprende, in particolare, i possibili collegamenti tra gli accordi di vendita e di licenza e altre informazioni pertinenti.
6. Ogni singola situazione deve essere analizzata sulla base di tutti i fatti relativi alla vendita e all'importazione delle merci, compresi gli obblighi contrattuali e legali delle parti e altre informazioni pertinenti.
7. Il luogo di residenza delle persone a cui vengono pagati i corrispettivi o i diritti di licenza non è rilevante. La legislazione dell'UE è sempre stata molto chiara al riguardo (cfr. articolo 136, paragrafo 5, CDU RE).
8. Infine, l'articolo 136 del CDU RE non indica l'ipotesi che i corrispettivi e i diritti di licenza siano *automaticamente inclusi* nel valore in dogana.
9. Possono verificarsi varie situazioni in cui il pagamento di corrispettivi o di diritti di licenza è considerato una condizione di vendita quando viene pagato a terzi non collegati.
10. Tuttavia, *l'articolo 136 del CDU RE non stabilisce* che le condizioni di base (vale a dire, *relative alle merci e a una condizione di vendita*) si presumono soddisfatte, e che i corrispettivi e i diritti di licenza sono quindi inclusi nel valore in dogana, *a meno che il dichiarante non dimostri il contrario*. La dogana esaminerà tutti i contratti commerciali o giungerà a conclusioni sulle intenzioni o gli obblighi contrattuali, se necessario.

### **3.8 Linee guida internazionali**

1. Il Comitato tecnico dell'OMD per la valutazione doganale fornisce ampie indicazioni. In particolare, il Commento n. 25.1 dell'OMD fornisce un elenco non esaustivo di fattori che possono essere presi in considerazione per determinare se il pagamento di un importo per i corrispettivi o per i diritti di licenza costituisce una condizione di vendita delle merci importate

### **3.9 Esempi pratici**

Di seguito vengono esaminati tre diversi casi e viene proposto un approccio al trattamento di ciascun caso.

#### **CASO 1**

##### **I fatti**

Il contratto di licenza obbliga il licenziatario a concludere un accordo di

fabbricazione con il produttore dei prodotti concessi in licenza per consegnarli esclusivamente al licenziatario. Il produttore non è collegato al licenziante ai sensi dell'articolo 127 CDU RE. L'accordo di licenza impone al licenziatario di utilizzare un modello per tale accordo di fabbricazione o di istruire i produttori dei prodotti sotto licenza a produrre tali merci solo per il licenziatario e a fornirli solo allo stesso. Nei casi in questione i prodotti non sono né creati né sviluppati dal licenziante.

La logica di tale approccio può essere quella di garantire che i prodotti concessi in licenza siano forniti solo al licenziatario, in modo che questi possa beneficiare dei diritti esclusivi di marchio all'interno di un determinato territorio. In questo modo si protegge, da un lato, il marchio e, dall'altro, si assicura che il licenziante riceva dal licenziatario i corrispettivi o i diritti di licenza dopo la rivendita dei prodotti.

In alcuni casi il licenziante non indica esplicitamente o influenza la scelta del produttore. Il produttore viene quindi scelto dal licenziatario e firma il contratto di fabbricazione, che può contenere la clausola secondo cui il produttore produce solo per il licenziatario. Non vi sono ulteriori collegamenti o interdipendenze tra l'accordo di licenza e il contratto di vendita.

La questione è se in tali casi i pagamenti per i diritti di licenza debbano essere considerati come una condizione della vendita, ai sensi dell'articolo 136, paragrafo 4, lettera c), CDU RE, e quindi inclusi nel valore in dogana delle merci importate.

### Analisi e conclusioni

Nei casi sopra descritti, il venditore è obbligato, in virtù di un accordo di produzione, a vendere la merce solo ai licenziatari - che a loro volta devono pagare corrispettivi o diritti di licenza al licenziante in base all'accordo di licenza.

Di conseguenza, pertanto, le merci oggetto del contratto di licenza possono essere vendute dal produttore/venditore solo ai licenziatari designati dal licenziante.

Inoltre, l'obbligo di concludere un accordo di fabbricazione (o l'obbligo di consegna esclusiva ai licenziatari) è stabilito dal licenziante, che ha quindi la garanzia di ricevere corrispettivi e diritti di licenza per tutti le merci fornite dal produttore.

Il licenziatario/acquirente non può acquistare le merci in questione senza il pagamento dei corrispettivi o dei diritti di licenza al licenziante. Sembra opportuno concludere che, per il caso descritto, il pagamento dei diritti di licenza/corrispettivi viene effettuato come condizione della vendita ai sensi dell'articolo 136, paragrafo 4, lettera c), CDU RE e deve quindi essere incluso nel valore in dogana ai sensi dell'articolo 71 del Codice.

### **CASO 2**

## I fatti

Un agente di acquisto - legato sia al licenziante in qualità di titolare del marchio/diritto di proprietà che al licenziatario - è coinvolto nell'importazione dei prodotti concessi in licenza. Il produttore/venditore non è legato a nessuna delle altre parti (licenziante, acquirente/licenziatario, agente di acquisto).

L'agente di acquisto ha il compito di scegliere per l'acquirente/licenziatario i produttori/venditori delle merci idonei. Egli svolge anche compiti generali di un agente di acquisto nell'ambito degli acquisti. Il licenziante, in qualità di titolare del marchio/diritto di proprietà, si assicura che il produttore/venditore delle merci oggetto della licenza venda solo agli acquirenti - i licenziatari - da lui designati, che pagano dei corrispettivi per tali merci.

In questo contesto, l'agente di acquisto è in grado di intervenire nel processo di produzione e/o di vendita imponendo limiti al volume delle vendite, fissando i prezzi di vendita, ecc.

I pagamenti per i diritti di licenza, effettuati dall'acquirente/licenziatario, sono da considerarsi come condizione della vendita, ai sensi dell'articolo 136, paragrafo 4, lettera c), CDU RE, e quindi inclusi nel valore in dogana delle merci importate

## Analisi e conclusioni

La situazione sopra descritta è in linea di principio identica a quella del caso 1. In questo caso, è l'agente di acquisto (legato sia al licenziante che all'acquirente/licenziatario) che, nelle sue funzioni di agente di acquisto, assicura che le merci siano vendute dal venditore solo ai licenziatari, garantendo così al licenziante il pagamento di corrispettivi per tutte le merci vendute.

Pertanto, è opportuno concludere che il pagamento dei diritti di licenza/corrispettivi è effettuato come condizione della vendita ai sensi dell'articolo 136, paragrafo 4, lettera c), CDU RE e tali pagamenti devono quindi essere inclusi nel valore in dogana ai sensi dell'articolo 71 del Codice.

## **CASO 3**

### I fatti

L'acquirente fornisce al produttore/venditore (non legato al licenziante ai sensi dell'articolo 127 CDU RE) servizi gratuiti per la produzione delle merci importate. Ciò riguarda in particolare il know-how di produzione e di progettazione. Senza questi servizi il produttore/venditore non sarebbe in grado di produrre e fornire le merci importate.

I suddetti servizi gratuiti sono stati precedentemente forniti dal licenziante al licenziatario/acquirente, che a sua volta ha pagato dei corrispettivi al

licenziante. Pertanto, il pagamento di un corrispettivo è un requisito per la produzione e la consegna delle merci importate al licenziatario/acquirente. Spesso, l'acquirente è anche obbligato a pagare un corrispettivo al licenziante per ottenere il diritto di utilizzare un marchio sulla merce importata.

### Analisi e conclusioni

I fattori di produzione che sono forniti gratuitamente al produttore/venditore delle merci importate per la loro fabbricazione (ad esempio il know-how di progettazione o di produzione) devono essere valutati alla luce dei criteri di cui all'articolo 71, paragrafo 1, lettera b), del CDU ("assist"), anche se la disponibilità di tali fattori di produzione dipende dal pagamento di corrispettivi<sup>11</sup>.

Qualora il contratto di licenza imponga all'acquirente anche l'obbligo di pagare corrispettivi per il diritto di utilizzare altre forme di proprietà intellettuale pagate come condizione per la vendita delle merci oggetto di valutazione (ad es. marchi), si applica l'articolo 71, paragrafo 1, lettera c), del CDU in combinato disposto con l'articolo 136, paragrafo 4, lettera c), del CDU RE.

---

<sup>11</sup> Cfr. anche la conclusione n. 30: Applicazione dell'articolo 71, paragrafo 1, lettera b), e dell'articolo 71, paragrafo 1, lettera c), del CDU (relazione tra assist e corrispettivi); Compendium of Customs Valuation Texts, [https://ec.europa.eu/taxation\\_customs/sites/taxation/files/customs\\_valuation\\_compendium\\_2018\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/customs_valuation_compendium_2018_en.pdf)