

IMPORTARE NEGLI STATI UNITI

Introduzione

Enti Preposti

Le Dogane

Classificazione Merci

Valorizzazione Merce

Disposizioni in Generale

Valorizzazione

Società affiliate e “transfer price”

Distributore o Agente

Prezzi intergruppo

Etichettatura

Etichettatura dei Prodotti Alimentari

Requisiti supplementari per l’etichettatura degli alimenti

Etichettatura di altri prodotti

Composizione del tessuto

Lana/Pelliccia

Istruzioni per il lavaggio, l’asciugatura e la stiratura dei tessuti

Nazione d’Origine

Determinazione della nazione d’origine

Indicazione della nazione d’origine sul contenitore

Sanzioni amministrative per erronea etichettatura

Requisiti per la sicurezza del consumatore

Introduzione

In materia di esportazioni ed importazioni negli Stati Uniti sono numerose le leggi ed i regolamenti che regolano i vari aspetti. Quindi, in questo capitolo, si indicheranno le linee guida che un esportatore italiano deve seguire per evitare problemi al momento di far entrare la merce negli Stati Uniti.

Si tenga altresì presente che dopo gli attentati terroristici dell’11 settembre 2001 nelle città di New York e Washington D.C., la sicurezza nazionale è divenuta il centro d’attenzione anche delle autorità preposte al commercio estero e della legislazione in questa materia.

Enti Preposti

Le seguenti agenzie governative sono coinvolte a differente titolo con la normativa ed i regolamenti applicabili all’importazione di merci negli Stati Uniti:

- Le Dogane [www.customs.gov]

- [La Food and Drug Administration \(FDA \) \[www.fda.gov \]](http://www.fda.gov)
- [La Federal Trade Commission \(FTC \) \[www.ftc.gov \]](http://www.ftc.gov)
- [Il Consumer Products Safety Commission \(CPSC \) \[www.cpsc.gov \]](http://www.cpsc.gov)

Le Dogane

Subito dopo l'11 settembre 2001 il Servizio delle Dogane degli Stati Uniti (il “ [U.S. Customs and Border Protection](http://www.customs.gov)”) [www.customs.gov] ha subito notevoli cambiamenti a partire dalla competenza amministrativa che è stata spostata dal ministero del commercio a quello della sicurezza nazionale. Se in passato a chi esportava negli Stati Uniti era consigliabile assumere un'agente doganale (c.d. “Customs Broker”) competente e con esperienza specifica nel settore d'interesse, oggi è assolutamente essenziale. Ugualmente importante è familiarizzarsi con le principali regole che controllano le importazioni negli Stati Uniti.

Classificazione Merci

Uno dei punti principali che si devono considerare per le esportazioni dall'Italia verso gli Stati Uniti è quello relativo alla classificazione della merce in quanto è determinante ai fini dei dazi. La Harmonized Tariff Schedule of the United States il c.d. [HTSUS](http://www.usitc.gov/tata/hts/bychapter/index.htm) [http://www.usitc.gov/tata/hts/bychapter/index.htm], cioè il prontuario per la classificazione ed imposizione dei dazi, fu elaborato dal servizio doganale statunitense negli anni '70 cercando di armonizzare il sistema nazionale d'identificazione americano con quello utilizzato in Europa.

I prodotti in importazione vengono classificati nello HTSUS principalmente in base alla loro identità e ai contenuti. La categoria o categorie d'appartenenza devono essere indicate nel compilare le dichiarazioni doganali utilizzando i codici e le descrizioni HTSUS.

Le Dogane pubblicano dei Regolamenti Attuativi per assistere gli importatori nella determinazione della categoria d'appartenenza dei loro prodotti. Inoltre, le Dogane pubblicano le decisioni amministrative quando queste possono fungere da precedente esplicativo per altri importatori in simili condizioni. Infine, proprio per evitare errori che possono risultare in pesanti sanzioni ed ammende, è possibile ottenere pareri previ, sia vincolanti che non per l'amministrazione doganale, spesso nel giro di trenta giorni dalla richiesta.

La determinazione della classificazione d'appartenenza è un processo abbastanza complicato e non sempre del tutto logico. È suggeribile, quindi, di rivolgersi fin dall'inizio ad un consulente doganale con esperienza nel settore specifico del prodotto che s'intende importare negli Stati Uniti.

Come detto, eventuali errori nel classificare i prodotti in importazione, anche se commessi in buona fede, possono risultare estremamente onerosi per l'entità che viene dichiarata quale importatrice. Le Dogane nel rilevare un'incorretta classificazione possono decidere, a secondo della gravità accertabile, di dare luogo ad un'azione giudiziaria nei confronti dell'importatore, con la possibilità che le importazioni della società o prodotti in questione possano essere soggette a lunghi ritardi. Inoltre, in base al Customs Modernization Act, l'importatore ha l'onere di provare che si è comportato in modo corretto e non è stato negligente. L'amministrazione doganale ha quindi un vantaggio procedurale non indifferente e qualora fosse convinta che c'è stata negligenza, le ammende possono divenire piuttosto salate. In caso di dubbio è sempre consigliabile ottenere un parere preventivo dalle Dogane.

Valorizzazione Merce

Altro punto di grande rilevanza in materia doganale per evitare inconvenienti in importazione, è sicuramente quello relativo alla valorizzazione della merce in importazione.

Disposizioni in Generale

Per ogni prodotto classificato nella dichiarazione doganale si dovrà indicare il relativo valore. Un'errata valorizzazione rappresenta il rischio di maggiore importanza nell'importazione di merci negli Stati Uniti. Infatti, in base al Customs Modernization Act, l'importatore ha l'onere di provare di aver usato la "debita attenzione nell'importare, classificare e valorizzare" le merci, in caso contrario qualora l'amministrazione consideri l'importatore negligente, le sanzioni e ammende divengono piuttosto onerose e possono includere delle penali, oltre ad interessi su dazi non pagati o pagati in misura inferiore.

Valorizzazione

L'errore più frequente è quello d'indicare quale valore della merce importata il prezzo riportato nella fattura commerciale. Tuttavia, benché il prezzo commerciale sia il metodo più comune per dichiarare il valore della merce in importazione, è comunque solo uno dei cinque metodi utilizzati dalle Dogane statunitensi per stabilire il valore di un prodotto, cioè la valorizzazione per l'imposizione dei dazi. Pertanto, qualora le Dogane avessero motivo di credere che il prezzo in fattura non rappresenti adeguatamente il valore reale della merce importata, hanno ampia discrezionalità su come stabilire il valore sul quale imporre i dazi. In ultima analisi, sono le Dogane ad avere il coltello dalla parte del manico.

Per evitare ogni difficoltà si raccomanda di:

- Mantenere aggiornati i registri e la documentazione societaria, amministrativa e di contabilità industriale
- Rivolgersi ad uno spedizioniere accreditato e con specifica conoscenza del tipo di merce da importare

- Consultare un legale con esperienza in materia doganale, qualora in dubbio su come stabilire la valorizzazione della merce in esportazione.

Come nel caso della classificazione, anche in materia di valorizzazione è possibile ottenere un parere previo da parte del servizio doganale ed evitare così di correre rischi inutili.

Per maggiori informazioni riguardo le procedure alternative per stabilire il corretto valore della merce in importazione, si veda la pubblicazione [Customs Value \[www.customs.gov/ImageCache/cgov/content/laws/informed_5fcompliance_5fregs/icp001r2_2epdf/v1/icp001r2.pdf\]](http://www.customs.gov/ImageCache/cgov/content/laws/informed_5fcompliance_5fregs/icp001r2_2epdf/v1/icp001r2.pdf).

Società affiliate e “transfer price”

Un area d'indagine nella quale la Dogana statunitense è molto rigorosa, in particolare riguardo ai prodotti di lusso o prodotti elettronici, è quella delle vendite intergruppo. Per coloro che esportano negli Stati Uniti distribuendo attraverso una società controllata od affiliata in questa nazione, il prezzo di vendita tra le società parte dello stesso gruppo, cioè il prezzo di trasferimento intergruppo o il cosiddetto “transfer price”, potrà essere considerato sospetto dalle Dogane nei seguenti casi:

Distributore o Agente

Distribuzione negli Stati Uniti attraverso una società controllata che non può decidere indipendentemente come vendere negli Stati Uniti e a che prezzo vendere in questa nazione, qualora, per di più, la documentazione relativa alla funzione commerciale resti presso la capogruppo/produttore in Italia, le Dogane ai fini del calcolo dazi, potrebbero considerare la società Americana controllata alla stregua di un agente di commercio. Ne conseguirebbe che gli utili della controllata/agente verrebbero considerati come una commissione sulle vendite e quindi da includersi nella valorizzazione della merce in importazione. Ciò farebbe crescere il valore di base e di conseguenza il dazio. In altre parole, invece di pagare il dazio sul prezzo di trasferimento dal fabbricante al distributore statunitense, come sarebbe più normale, il dazio verrebbe stabilito sul prezzo di vendita dal distributore/agente al cliente finale.

Per cercare di evitare questo potenziale rischio, è consigliabile strutturare il rapporto in modo tale da poter sempre dimostrare alle Dogane due autentiche vendite.

Le Dogane per determinare se il rapporto tra produttore ed il suo distributore negli Stati Uniti sia reale e non un rapporto d'agenzia, prende in considerazione vari elementi, tra i quali:

- Politiche per la determinazione dei prezzi tra le due entità
- Trasferimento reale del rischio di perdite al distributore
- Chi si occupa dell'assistenza ai clienti
- Chi prepara la documentazione, fatture, documenti d'importazione ecc.
- Se le stesse persone gestiscono entrambe le società

Prezzi intergruppo

Le Dogane partono dal presupposto che i prezzi tra società di uno stesso gruppo non vengono solitamente stabiliti alla stregua dei prezzi per i prodotti destinati a terzi. Per questo motivo è consigliabile far effettuare uno studio da un consulente con esperienza al riguardo per verificare che il prezzo di vendita tra società collegate o di uno stesso gruppo sia congruo. I contenuti di un tale studio così come l'accertamento che viene fatto in casi di questo genere dalle Dogane, sono troppo complessi per essere spiegati in questa sede. Tuttavia, è importante che un esportatore valuti la problematica del "transfer pricing" con anticipo e comunque prima di dare inizio alle importazioni negli Stati Uniti. Infatti un accertamento da parte delle Dogane, anche se alla fine si determina che il prezzo intergruppo è congruo, è un processo molto lungo, costoso, e che può tenere in sospeso l'esportazione in questa nazione per svariati anni.

Etichettatura

Con poche eccezioni, tutti i prodotti che vengono importati negli Stati Uniti devono essere appropriatamente etichettati e se non lo sono, le Dogane possono, a seconda dei casi, rifiutarne l'importazione o sequestrarli e farli distruggere.

Per ogni prodotto ci sono norme e regolamenti particolari; tuttavia, quelli di maggior rilevanza, non solo per la loro severità, sono relative ai prodotti alimentari e tessili.

Etichettatura dei Prodotti Alimentari

Il Food and Drug Administration (FDA) detta regolamenti inderogabili e molti dettagliati in quanto alle etichette dei generi alimentari.

L'etichetta di un alimento deve contenere obbligatoriamente le seguenti informazioni:

- Identità della merce
- Quantità netta
- Ingredienti
- Nome ed indirizzo del fabbricante, o dell'imballatore o distributore
- Informazioni nutrizionali (salvo prodotti esentati)

Tutte le informazioni che devono comparire sull'etichetta sono soggette a norme specifiche presentate nei vari regolamenti emanati dalla FDA, tra le più importanti ricordiamo:

- L'identità della merce deve essere indicata con il nome comune o corrente dell'alimento e deve comparire in inglese ed in grassetto sul PDP cioè il riquadro principale dell'etichetta (Principal Display Panel, da cui "PDP"). Inoltre la dimensione di questa scritta deve avere un rapporto ragionevole con la scritta di maggior dimensioni presente nel PDP. In genere deve essere di dimensioni almeno pari alla metà della scritta più grande presente sull'etichetta
- La quantità o peso netto del contenuto dell'alimento deve apparire anch'essa sul PDP, in grassetto, ben in vista, di facile lettura, e ben contrastata in rispetto alle altre informazioni presenti

nel PDP. L'indicazione del peso netto deve essere collocata nel terzo inferiore della superficie del PDP e soddisfare le norme riguardanti i caratteri di stampa e le dimensioni

- Le abbreviazioni che possono essere utilizzate per indicare la quantità netta, sono: “weight: wt; ounce: oz; pound : lb ; gallon : gl ; pint: pt ; quart: qt ; fluid: fl.”
- Gli ingredienti devono essere elencati, identificati con il loro nome comune, e in ordine decrescente in base alla quantità impiegata nel prodotto.

Le informazioni sul produttore devono comprendere il nome e la sede dell'azienda con indirizzo, città o comune, provincia, stato e codice di avviamento postale di fabbricante, imballatore o distributore. Questi dati devono apparire nel riquadro informativo cioè in quella parte dell'etichetta altra che il PDP e che solitamente si trova nella parte posteriore della confezione o su di un lato. Se l'indirizzo fornito è quello dell'importatore o del distributore, il nome deve essere preceduto da una dicitura del tipo «manufactured for» (cioè fabbricato per conto di) o «distributed by» (distribuito da).

Le informazioni nutrizionali dell'alimento devono essere riportate in base alle dettagliate regole di etichettatura dei cibi risalenti al 1993. Alcuni alimenti ne sono esentati purché in etichetta non si faccia alcun riferimento al valore nutrizionale dell'alimento stesso, altrimenti devono obbligatoriamente sottostare alle norme sulle informazioni nutrizionali.

Il riquadro relativo ai dati nutrizionali, se necessario, deve includere le seguenti informazioni:

- Porzione
- Calorie complessive
- Calorie fornite dai grassi
- Grassi complessivi
- Grassi saturi
- Colesterolo
- Sodio
- Carboidrati complessivi
- Fibre alimentari
- Zuccheri
- Proteine
- Vitamine

Non è necessario fornire le informazioni nutrizionali se l'alimento contiene quantità insignificanti di tutte le sostanze citate. Si può, invece, utilizzare una formula modificata se il cibo contiene quantità insignificanti di sette o più delle componenti alimentari obbligatorie, una delle quali deve essere la quantità complessiva di calorie. «Insignificanti» significa che sull'etichetta nutrizionale si potrebbe scrivere «zero» o, per quanto riguarda i carboidrati complessivi, le fibre alimentari e le proteine, «meno di un grammo».

Esistono anche delle regole precise che determinano il formato e la posizione del riquadro con le informazioni nutrizionali.

Requisiti supplementari per l'etichettatura degli alimenti

Il PDP sull'etichetta deve essere abbastanza grande da contenere tutte le informazioni obbligatorie con chiarezza e ben evidenziate e si devono evitare elementi che possano creare confusione. Quando le confezioni hanno PDP alternativi, cioè due facciate della stessa etichetta, quelle informazioni devono obbligatoriamente essere presenti su ciascuno di essi.

Le lingue straniere possono essere impiegate per le etichette dei cibi destinati al mercato americano, ma le informazioni sul PDP devono essere in inglese. Se un PDP alternativo è in lingua straniera, deve contenere anch'esso tutte le informazioni obbligatorie.

Etichettatura di altri prodotti

Requisiti specifici esistono per la etichettatura di prodotti di bellezza o per la casa. Le informazioni obbligatorie sulle etichette per questi prodotti sono simili a quelle previste per i generi alimentari. Le etichette di questi prodotti devono includere:

- Il tipo di merce
- Nome e sede del fabbricante, imballatore o distributore
- Quantità netta del contenuto (se applicabile)
- Peso netto di porzioni, dosi o quantità d'uso (se applicabile)
- Composizione, istruzioni lavaggio, asciugatura e stiratura dei prodotti tessili
- (il cosiddetto "Care Labeling")

Come già detto, anche i prodotti tessili sono soggetti a numerose norme in fatto di etichettatura, in questo caso emesse dalla FTC. Esse riguardano la composizione del tessuto, le istruzioni per il lavaggio e la dichiarazione della presenza di certi materiali.

Composizione del tessuto

Il Textile Fiber Products Identification Act [<http://www.ftc.gov/os/statutes/textile/textlact.htm>] della FTC impone che sui prodotti tessili vengano riportate chiaramente le seguenti informazioni:

- Il nome generico e la percentuale, in base al peso, delle diverse fibre che compongono il prodotto tessile, a eccezione di quelle ornamentali
- Il nome del fabbricante o il nome o numero d'identificazione registrato (che viene fornito dalla Federal Trade Commission) di una o più delle persone che commerciano o trattino il prodotto tessile
- Il nome della nazione in cui l'articolo è stato trattato o fabbricato.

Questa legge si applica solo ad alcuni prodotti tessili, tra cui capi d'abbigliamento e relativi accessori, lenzuola, tende, tovaglie e tovaglioli, asciugamani, ombrelli, bandiere, cuscini, stoffe, fodere di poltrone o divani, sacchi a pelo e articoli affini.

I regolamenti dispongono che il prodotto sia dotato di un'etichetta con le informazioni richieste e in una posizione ben precisa. La nazione d'origine e i dati sulla composizione devono apparire sulla parte anteriore dell'etichetta, mentre le informazioni sul lavaggio possono trovarsi sul retro.

Lana/Pelliccia

Ogni prodotto che contenga della lana (ad eccezione fatta per moquette, tappeti, stuoie e tappezzeria) ne deve indicare il contenuto percentuale.

Analogamente, ogni capo d'abbigliamento in pelliccia o che contenga pelliccia deve indicarlo in etichetta.

Istruzioni per il lavaggio, l'asciugatura e la stiratura dei tessuti

Per l'abbigliamento ed alcuni altri prodotti tessili, le istruzioni per il lavaggio, devono essere riportati su un'etichetta che sia sufficientemente in vista per il consumatore. I regolamenti prevedono i simboli da utilizzare sull'etichetta nonché altre disposizioni in merito all'etichetta stessa.

L'etichetta con le istruzioni per il lavaggio del prodotto deve essere apposta in maniera che non sia facilmente removibile e deve rimanere leggibile per la durata dell'articolo stesso.

Nazione d'Origine

L'indicazione della nazione d'origine di un prodotto è un requisito obbligatorio per i prodotti venduti negli Stati Uniti ed un'informazione richiesta nella dichiarazione doganale.

I regolamenti doganali prevedono che l'indicazione della nazione d'origine sia apposta in sul prodotto in posizione ben visibile, leggibile ed in maniera sufficientemente permanente affinché possa giungere inalterata fino all'acquirente finale del prodotto. Inoltre, il nome della nazione d'origine deve essere preceduto dal termine «made in» o «product of».

Per certi prodotti che sono difficili da etichettare quali, per esempio, il legname, la tela da sacchi, il cellofan e celluloidi in fogli, fasce o strisce, ed anche i prodotti naturali allo stato originale, come frutta e verdura, animali vivi o morti, pesce e volatili, la nazione d'origine deve essere riportata sul contenitore e solo in rari casi in cui non vi sia un contenitore, la dichiarazione potrà essere effettuata solo sui documenti d'importazione.

Determinazione della nazione d'origine

Individuare quale sia la nazione d'origine di un prodotto non è sempre cosa facile, in particolare se questo viene fabbricato in differenti nazioni.

Nella maggior parte dei casi (con qualche eccezione, per esempio per i prodotti tessili e i capi d'abbigliamento che sottostanno a norme particolari), la nazione d'origine di un prodotto è quella nella quale il prodotto è ricavato o prodotto per intero. Se non è possibile determinarlo, allora si cercherà d'identificare la nazione dove il prodotto viene fabbricato esclusivamente con materiali nazionali, o se anche questo metodo non si può applicare, la nazione d'origine, in base a specifiche norme, è quella presso la quale il prodotto è sottoposto ad una manipolazione tale da cambiarne la classificazione tariffaria d'importazione.

Per i prodotti tessili e l'abbigliamento i regolamenti dettano dei metodi particolari per la determinazione della nazione d'origine. Questa può essere quella nella quale il prodotto è stato ricavato o prodotto per intero; oppure la nazione nella quale ogni materiale estero utilizzato nel prodotto è sottoposto ad una manipolazione tale da cambiarne la classificazione tariffaria d'importazione. Se neanche con questo ultimo metodo è possibile determinare la nazione d'origine, allora per i tessili a maglia, la nazione d'origine sarà quella in cui sono stati lavorati; mentre per gli altri prodotti, sarà la nazione in cui sono stati interamente assemblati.

Se il prodotto non è stato fabbricato per intero in una sola nazione, allora la nazione d'origine è quella in cui si è verificata la parte più importante del processo di assemblaggio o fabbricazione.

Infine, se la nazione d'origine non può essere determinata in base a nessuno dei sopraccitati metodi, allora si considererà la nazione d'origine del prodotto l'ultima presso la quale si è verificato un importante processo di fabbricazione.

Indicazione della nazione d'origine sul contenitore

Se un prodotto è esonerato dalle norme sull'etichettatura, sarà il contenitore in cui il prodotto giunge all'acquirente finale che recherà l'indicazione della nazione d'origine e ciò indipendentemente se il prodotto in questione rechi anch'esso la dicitura della nazione d'origine. Inoltre, se il contenitore riporta il nome e l'indirizzo di un importatore, distributore o altra persona o società negli Stati Uniti, come spesso accade per gli alimenti, la nazione d'origine deve essere indicata accanto all'indirizzo americano con una scritta del tipo "Contents made in Italy" o "Content Product of Italy".

Si tenga infine presente che dalla determinazione della nazione d'origine possono scaturirne conseguenze sull'ammontare dei dazi e delle eventuali quote in importazione.

Sanzioni amministrative per erronea etichettatura

La contravvenzione delle norme sull'etichettatura dei prodotti ed in particolare della dichiarazione della nazione d'origine, può causare ritardi nella procedura di importazione ma anche sanzioni più serie che possono culminare nel sequestro definitivo e distruzione del prodotto sequestrato. È sufficiente che un ispettore doganale abbia un fondato motivo per credere che una legge o

regolamento doganale siano stati violati perché possa far scattare delle indagini ed il diniego all'importazione. Un sequestro può anche essere comminato dopo che il prodotto sia stato ammesso negli Stati Uniti e si trovi già in distribuzione o presso i rivenditori al dettaglio.

Se un articolo non è correttamente etichettato al momento dell'importazione, anche se si tratta di un errore non intenzionale, l'importatore verrà sanzionato con l'imposizione di un dazio pari al dieci per cento (10%) del valore doganale del prodotto a meno che lo stesso non venga ri-esportato, distrutto o etichettato correttamente sotto la supervisione doganale (a secondo della serietà dell'errore e recidiva, la dogana può scegliere uno qualunque di queste contravvenzioni).

Nel caso di un primo errore, le dogane solitamente danno la possibilità all'importatore di correggere l'etichetta o di sostituirla con una nuova, o di ri-esportare il prodotto.

La pena massima in caso di frode equivale al valore che il prodotto ha sul mercato statunitense. La multa massima per negligenza grave sarà pari al minore tra il valore di mercato del prodotto negli Stati Uniti e il quadruplo dei dazi legittimamente imponibili, incluse tasse e spese doganali. Nel caso di negligenza la multa massima imponibile sarà pari al valore di mercato sempre negli Stati Uniti, ed il doppio dei dazi, tasse e spese doganali.

Requisiti per la sicurezza del consumatore

In base ai regolamenti del "Consumer Products Safety Commission" [www.cpsc.gov] le etichette di certi prodotti, tra i quali in particolare certi tipi di giocattoli e prodotti per bambini, biciclette, tessuti infiammabili, materiale utilizzato in campo artistico, accendini, sostanze chimiche per la pulizia della casa, devono riportare degli "avvisi di sicurezza" ed una certificazione. È sempre opportuno controllare con il CPSC prima d'importare un prodotto per assicurarsi che il prodotto sia a norma.