

La crociata di Trump contro l'Iva 170 Paesi a rischio ritorsione

Il presidente Usa annuncia per il 2 aprile nuovi dazi sulle auto
Von der Leyen: la guerra commerciale non ha vincitori
L'imposta sul valore aggiunto grava sul consumatore finale e non sulle aziende che importano

di Valentina Conte

ROMA – Considerare l'Iva alla stregua dei dazi. Colpire i Paesi che applicano l'imposta sul valore aggiunto alle merci. L'annuncio di Trump, che ieri ha annunciato nuovi dazi sull'auto per il 2 aprile, serve «a riportare giustizia» e a proteggere le aziende statunitensi. Niente di più falso. Perché l'Iva è un'imposta neutra che paga il consumatore finale. E che per nulla incide sulle scelte degli importatori.

Se così fosse, se davvero Washington volesse punire gli Stati "ivati", vorreb-

be dire mettere nel mirino tutto il mondo visto che l'imposta sul consumo è adottata da 170 Paesi, con pochissime eccezioni. Tra queste, oltre al Kuwait, proprio gli Stati Uniti che hanno un sistema diverso, basato sulla "sales tax", la tassa sulle vendite, applicata però solo a livello di singolo Stato.

Chiaramente l'Europa verrebbe investita da un uragano. «La guerra commerciale non ha vincitori, solo sconfitti», è stata la reazione partita ieri da Bruxelles. «Ma se Donald Trump vuole questo - ha detto Ursula von der Leyen -, l'Ue non si tirerà indietro». La "guerra dell'Iva", nuova versione della battaglia dei dazi, rischierebbe di bucare tutti i propositi del neo presidente americano. Riequilibrare cioè gli squilibri commerciali e risolvere quei vantaggi sleali guadagnati a scapito degli Stati Uniti.

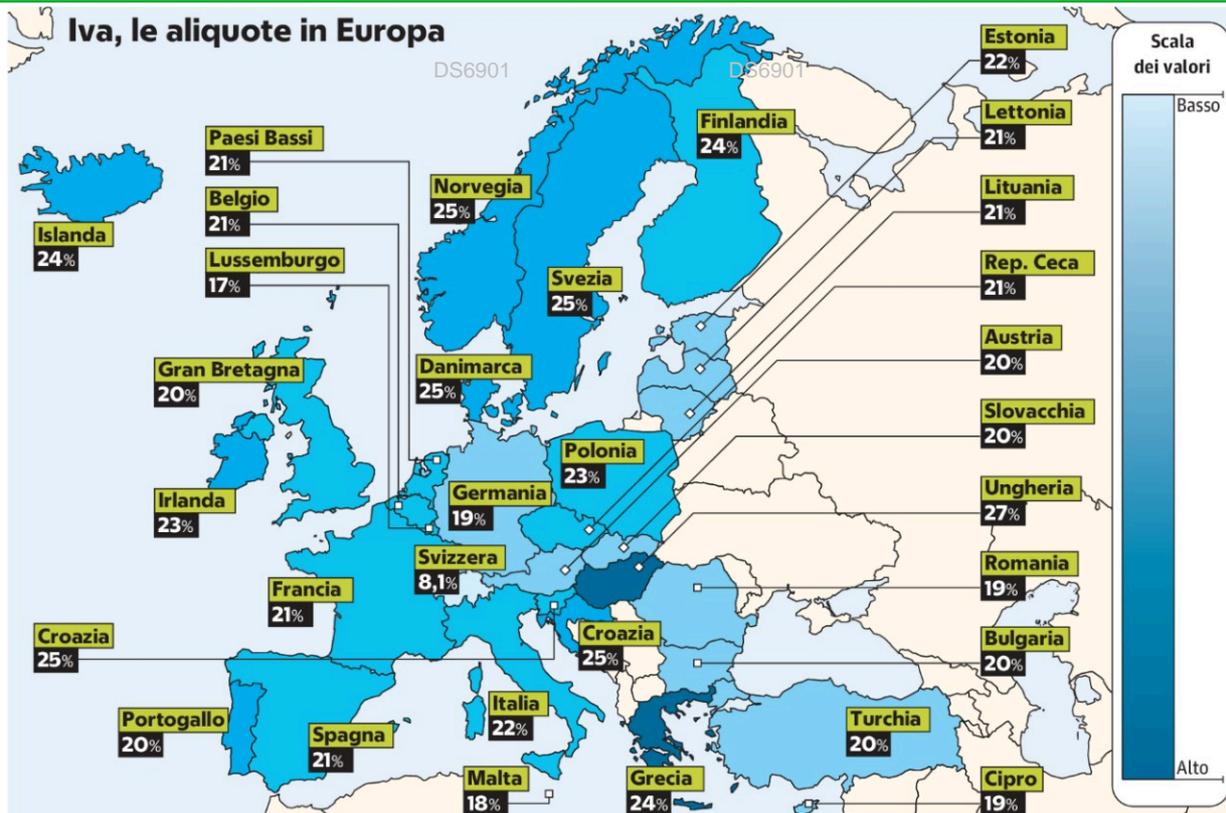
In quanto imposta sul consumo, l'Iva si paga sulle importazioni e non sulle esportazioni. Quando il prodotto esce da un Paese ed è consumato altrove deve essere tassato nel Paese di destinazione. Nella

maggior parte dei casi è un'imposta neutrale che non incide sull'importatore perché può recuperarla, ma sul consumatore finale. L'esempio lo fa Alessandro Santoro, professore di Scienza delle Finanze alla Bicocca di Milano e autore del testo *L'Economia delle tasse* (edizioni Il Mulino): «Se un importatore compra un'auto dagli Usa a 100 paga l'Iva con l'aliquota italiana. Quindi alla frontiera verserà il 22%. In quel momento il prezzo per lui del bene importato è il costo del bene più l'Iva. Ma poi matura un credito Iva, avrà cioè diritto a riavere i 22 euro indietro. Se il suo ricarico è del 50%, venderà l'auto a 150 più Iva e l'acquirente non recupera più l'imposta. L'Iva dunque non incide assolutamente sulla convenienza di quel concessionario a importare l'auto americana piuttosto che a comprarne una europea che abbia lo stesso costo e la stessa qualità. Il ragionamento di Trump che così fa recuperare competitività alle sue imprese è senza senso da un punto di vista economico». Si può anche fare l'ipotesi inversa. Prosegue Santoro: «Se vendo a 100 un'auto italiana agli Stati Uniti, l'importatore la compra a 100 senza Iva, perché loro l'Iva non ce l'hanno. Poi rivendono l'auto a 150 e applicano l'eventuale sales tax locale al consumatore finale. Anche in questo caso dal punto di vista del consumatore americano non fa differenza comprare l'auto americana o quella italiana, a parità di costo e qualità». La guerra dell'Iva sembra davvero un'arma spuntata.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - L.1878 - T.1748





▲ L'escalation

Il presidente Usa Donald Trump ha annunciato nuovi dazi sull'importazione di automobili che firmerà il prossimo 2 aprile