

FISCO E COMMERCII

DS6901 **Dazi, dagli Usa** DS6901

## una sfida (falsata) alle 29 aliquote Iva applicate in Europa

Sia l'Iva europea, sia la *sales tax* americana gravano solo sul consumatore finale. L'amministrazione Usa, tuttavia, considera l'imposta europea come un dazio. Nella Ue i diversi Stati applicano l'Iva con

29 aliquote diverse (di cui 11 ordinarie): Trump fa leva proprio su queste differenze per impostare trattative con i singoli Paesi.

**Aquaro, Balzanelli,  
Dell'Oste, Santacroce  
e Sirri** — a pag. 7

# Dazi, sfida falsata a 29 aliquote Iva

**Guerre commerciali.** Sia l'imposta sul valore aggiunto, sia la *sales tax* applicata negli Usa gravano soltanto sul consumatore finale. Nella Ue ci sono regole armonizzate, ma Trump fa leva sulle differenze tra gli Stati membri per le sue trattative *country by country*

**Il gettito dell'imposta ad aliquota ordinaria nell'Unione è stato dimezzato dalle esenzioni e dalle aliquote ridotte**

**Dario Aquaro  
Cristiano Dell'Oste**

L'Iva come un dazio, per dividere l'Europa. Nella furia dei messaggi sulle "tariffe reciproche" lanciati da Donald Trump ce n'è uno che spicca per pretestuosità: l'Unione europea impone dazi agli Stati Uniti anche «sotto forma di una Vat (*valued added tax*, Ndr), che è circa del 20 cento».

Nella «più stupida guerra commerciale della Storia» (copyright Wall Street Journal) c'è anche questo. Trattare le 29 aliquote dell'imposta sul valore aggiunto applicate nella Ue – tra ordinarie e ridotte – come se fossero dazi "occulti" sulle importazioni (o viceversa sussidi alle esportazioni).

In realtà, non c'è differenza sostanziale tra l'Iva europea e la *sales tax* statunitense: entrambe sono imposte che colpiscono le vendite e vengono pagate dal consumatore finale. Per il quale l'origine di un prodotto è irrilevante: ad esempio, un cittadino ungherese che acquista un'auto, versa al venditore un'Iva del 27%; magari potrà prendersela con il presidente Viktor Orbán, visto che è la più cara della Ue, ma l'aliquota non cambierà in base al luogo di produzione del veicolo. Al livello di concorrenza, l'Iva non aiuta e non penalizza.

### I due modelli

La confusione tra Iva e dazi nasce da una differenza applicativa tra l'imposta europea e la *sales tax* america-

na. Quest'ultima è un'imposta "monofase" che colpisce solo il momento del consumo al dettaglio. L'Iva, invece, viene pagata a ogni passaggio – ad esempio dal grossista al rivenditore – ma poi recuperata lungo la catena di fornitura. In definitiva, come detto, grava anch'essa interamente sull'acquirente finale.

Il punto è questo. Quando arrivano a vendere i propri prodotti ai consumatori europei, le imprese americane non hanno ovviamente dovuto applicare la *sales tax*. Mentre le aziende europee che vendono ai cittadini americani hanno già versato – e recuperato – l'Iva sui passaggi intermedi (ad esempio sugli acquisti di semilavorati dai fornitori) e quindi al momento dell'esportazione hanno diritto a emettere una fattura non imponibile, che rende totalmente neutro il loro carico impositivo. L'effetto finale è esattamente lo stesso: sul prodotto americano, il consumatore europeo pagherà l'Iva; sul prodotto europeo, il consumatore americano verserà la *sales tax* (si veda anche l'articolo in basso).

Il fatto che la *sales tax* sia più bassa dell'Iva offre munizioni aggiuntive a chi – come la nuova amministrazione Usa – vuol creare scompiglio: si fa presto a dire che un esportatore europeo si vede neutralizzata l'Iva, che ha l'aliquota ordinaria media del 21,8% (ricevendo così un finto sussidio), e vede incrementato il prezzo finale del proprio prodotto della più contenuta *sales tax* (generalmente compresa tra il 2,9 e il 7,25% a seconda dello Stato Usa).

**Aliquote diverse, trattative divise**

Nella Ue, l'Iva ha regole armonizzate, che lasciano ai 27 Stati membri ampio margine di scelta: ci sono 11 diverse aliquote ordinarie, dal 17% del Lussemburgo al già citato 27% dell'Ungheria; a queste si aggiungono 14 aliquote ridotte e quattro "super-ridotte" sotto il 5% (la più bassa è il 2,1% che la Francia applica ad alcuni medicinali, giornali, riviste e spettacoli; si veda il grafico).

Il peso reale dell'Iva è condizionato dalle aliquote scontate, ma anche dalle prestazioni escluse dal tributo (come i servizi pubblici, di istruzione e sanitari). La Ue ha calcolato che il gettito teorico ad aliquota ordinaria nel 2022 è stato dimezzato dalle esenzioni (che creano un *policy gap* del 37,4%) e dalle aliquote ridotte (12,2%). Ma chiaramente ci sono grandi differenze per Paese: in Italia e Spagna il gap supera il 55%, in Bulgaria è poco sopra il 30 per cento.

Proprio le differenze nazionali sono usate come un ulteriore argomento a sostegno delle trattative *country by country* che il presidente Trump intende impostare, così da avere più forza negoziale nei confronti dei singoli Stati. «Ogni Paese deve decidere se può fare a meno oppure no dell'Iva. Se non può, deve aspettarsi da-



zi», ha dichiarato il ministro del Commercio Usa, Howard Lutnick. Affermazioni volutamente fuorvianti, in attesa che il 2 aprile scatti il minacciato "reciprocal tariff day".

© RIPRODUZIONE RISERVATA

# 181 mld

## Il gettito Iva

Nel 2024 il gettito Iva dell'Italia ammonta a oltre 180,8 miliardi. Nei Paesi della Ue il totale ha superato i 1.187 miliardi nel 2022

# 15%

## Prelievo minimo

È l'aliquota minima applicabile alla maggior parte dei beni e dei servizi secondo la disciplina comunitaria

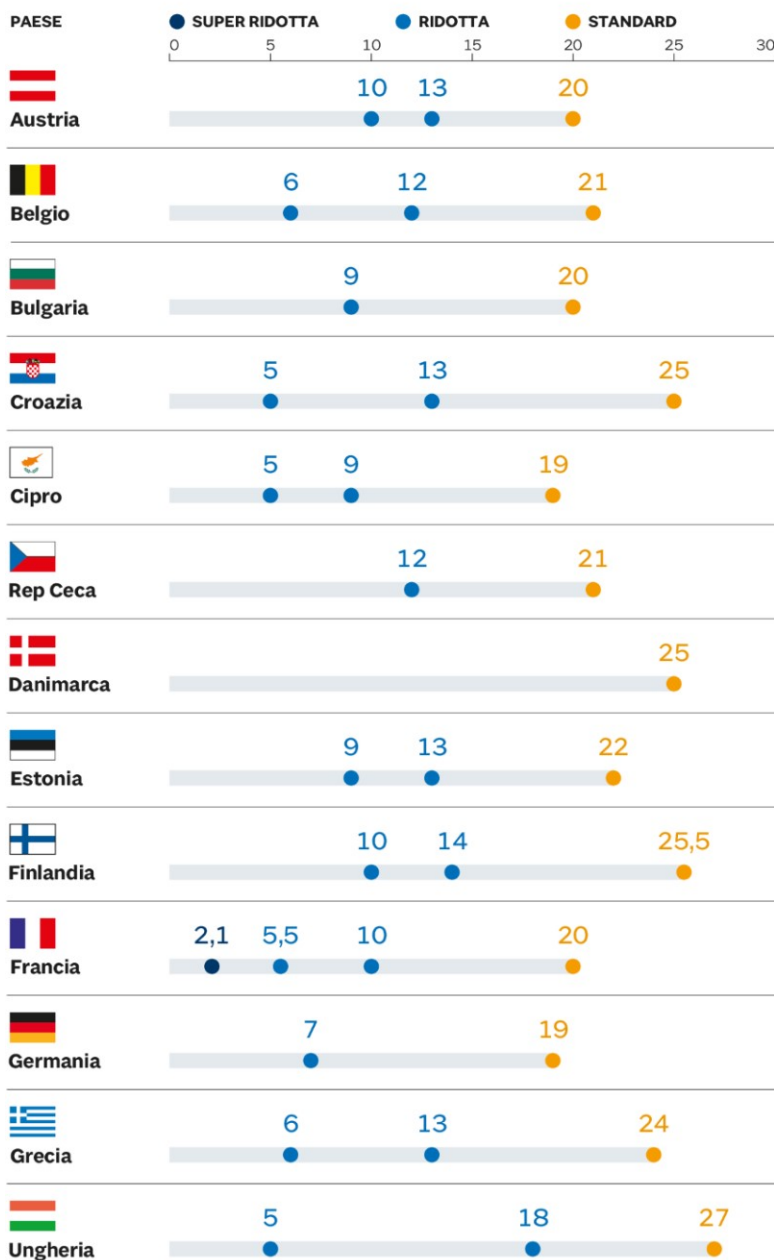
# 49,6%

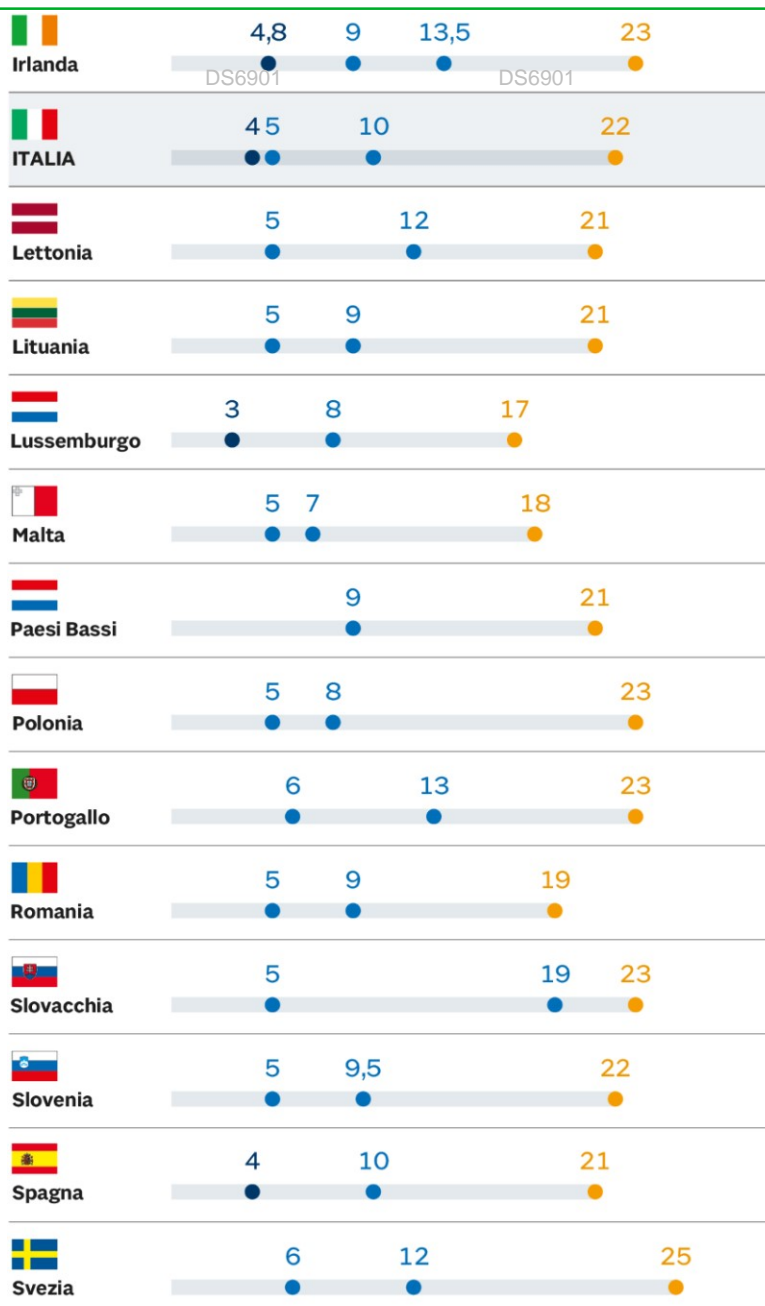
## Il peso effettivo

È il gettito Iva effettivo nella Ue in rapporto al gettito "teorico" ad aliquota standard, in virtù di aliquote ridotte ed esenzioni

### Il quadro

Le aliquote Iva applicate in ciascuno Stato Ue, aggiornate a gennaio 2025\*  
Valori in %





(\*) Aliquota di parcheggio: presente in Austria (13%), Belgio (12%), Irlanda (13,5%), Lussemburgo (14%), Malta (12%), Portogallo (13%). Fonte: Tax Foundation