

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).

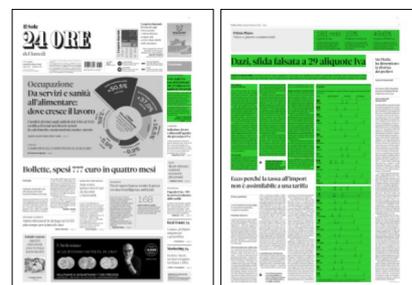
Il fatto che la *sales tax* sia più bassa dell'Iva offre munizioni aggiuntive a chi – come la nuova amministrazione Usa – vuol creare scompiglio: si fa presto a dire che un esportatore europeo si vede neutralizzata l'Iva, che ha l'aliquota ordinaria media del 21,8% (ricevendo così un finto sussidio), 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

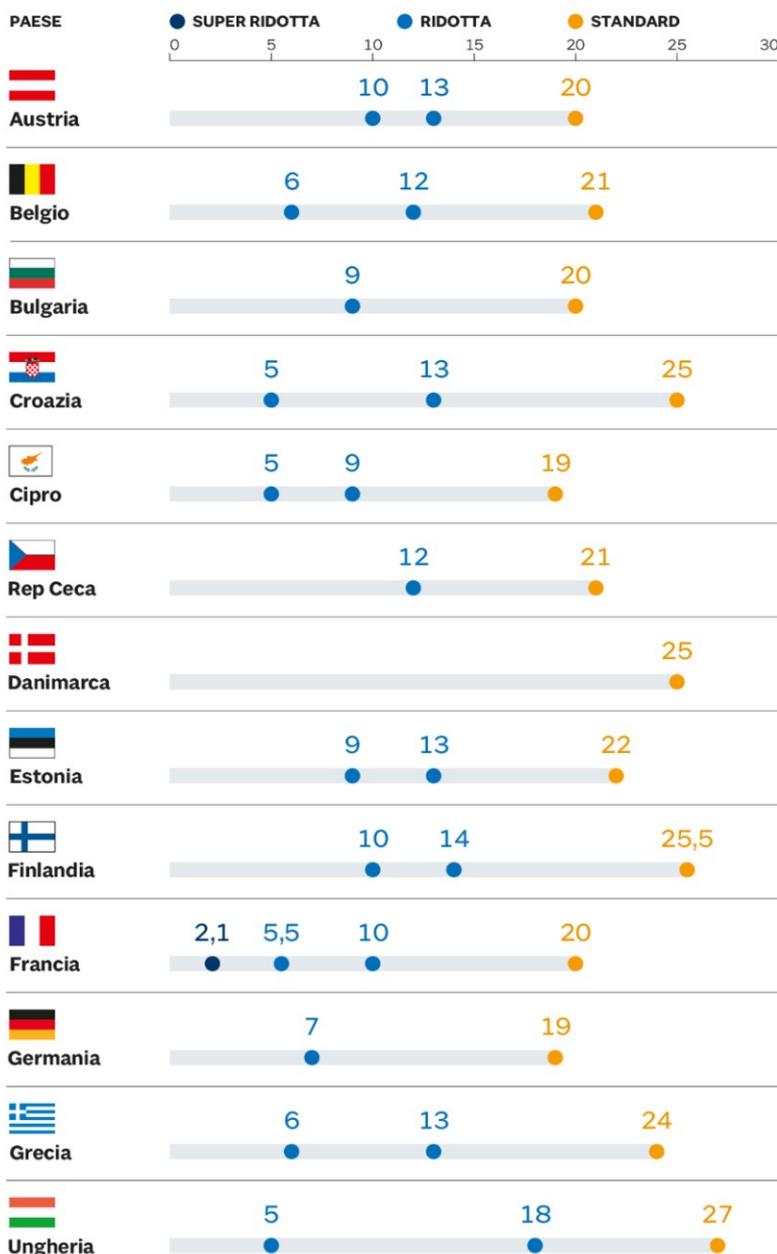
49,6%

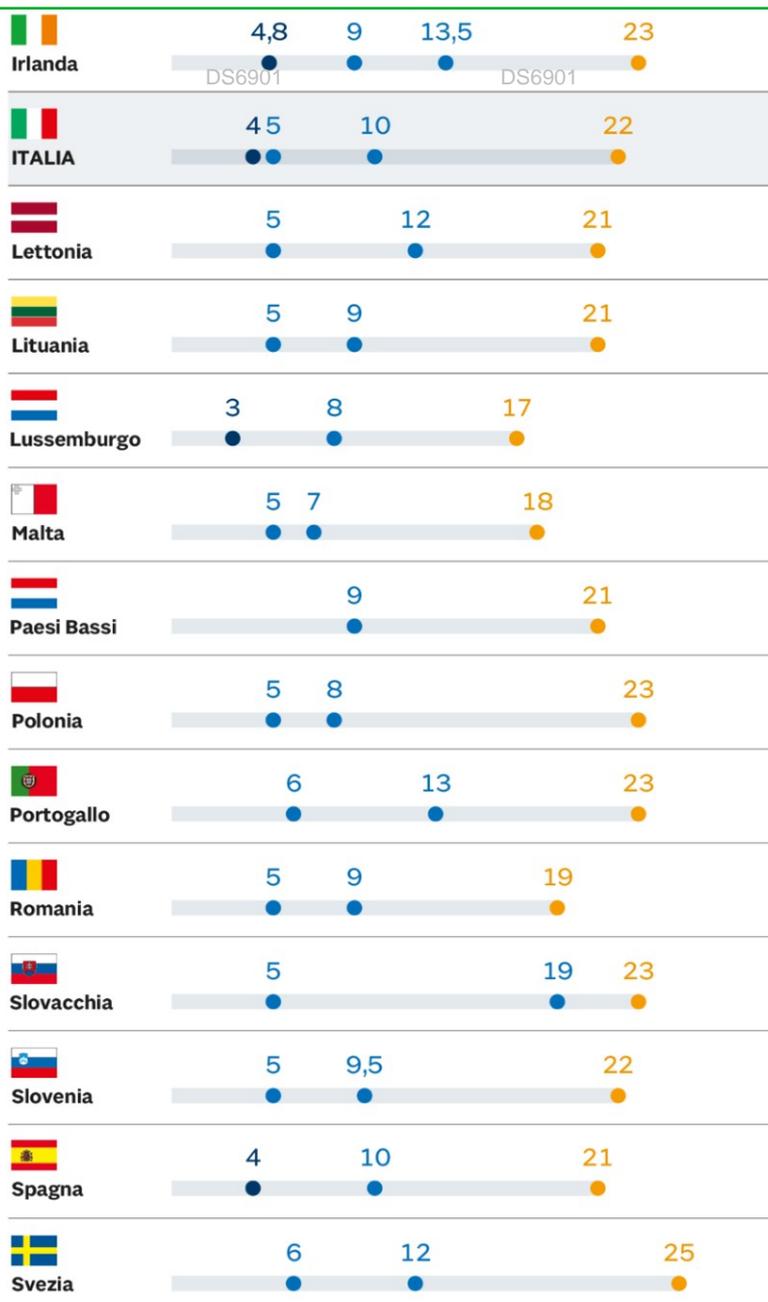
Il peso effettivo

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