

## Tax planning arma strategica per le imprese colpite dai dazi Usa

Plattner-Alessi a pag. 2

Le misure commerciali Usa impongono alle imprese di elaborare nuove strategie fiscali

# Tax planning arma anti-dazi

## Strumenti come il First sale for export utili per risparmiare

Pagina a cura

DI PETER PLATTNER\*

E ANDREA ALESSI\*

La pianificazione fiscale è la vera arma per superare i rischi di aumento dei prezzi a causa dei dazi Usa. Con l'introduzione della nuova fiscal policy introdotta dall'amministrazione Trump, le imprese italiane devono ripensare i propri modelli distributivi: ciò significa valutare l'opportunità di passare dall'agire come importatori indipendenti a diventare distributori diretti negli Stati Uniti (per mezzo o di una società controllata oppure di una stabile organizzazione statunitense), anche per ottimizzare il carico fiscale complessivo.

Come spesso si usa dire: il problema può essere la soluzione; e proprio il nuovo pericolo dei dazi potrebbero rappresentare il salvagente per chi rischia di rimanere soffocato dai costi daziari.

Ciò, tuttavia, richiede di potersi garantire una buona assistenza consulenziale da chi è in grado di conoscere il complesso sistema fiscale americano. Chi invece è già presente con una propria società di distribuzione deve invece valutare se cambiare il proprio modello di determinazione del prezzo di trasferimento (vedasi esempio della tabella).

Un sistema che richiede oggi di rendere più efficiente la catena distributiva dell'impresa. Non bisogna soffermarsi al solo impatto delle modifiche tariffarie, infatti, il cui elenco è agilemente consultabile attraverso il sito dedicato alla Harmonized Tariff Schedule ("HTSUS"), disponibile sul portale governativo all'indirizzo [hts.usitc.gov](https://hts.usitc.gov), bensì avere attenzione a tutta la serie di effetti che tali modifiche tariffarie comportano per le aziende.

**Cosa sta accadendo nel sistema fiscale Usa.** La scelta

degli States potrebbe non essere solo di breve periodo, bensì attuazione di una revisione sostanziale dell'intero sistema fiscale americano.

Secondo la piattaforma programmatica presidenziale, la riscossione dei dazi potrebbe essere affidata in futuro a una nuova autorità fiscale denominata "External Revenue Agency", che sostituirebbe l'"Internal Revenue Service" (Irs).

Al di là dell'effettivo sviluppo istituzionale, tale proposta riflette una strategia economica orientata a trasferire il carico fiscale dal valore generato internamente (imposte dirette) alla produzione estera (dazi doganali), rappresentando un segnale strutturale di protezionismo selettivo.

In parallelo, viene avanzata l'ipotesi di una nuova riduzione dell'aliquota federale sull'imposta sul reddito d'impresa al 15% (già ridotta nel 2017 dal 35% al 21%). È plausibile, così, che i maggiori introiti doganali vadano a compensare parzialmente la nuova diminuzione di gettito.

**Cosa devono fare le imprese italiane.** In tale scenario americano, le imprese italiane devono guardare alla gestione ottimale del carico fiscale complessivo, attraverso un accurato tax planning. Un'opportunità spesso sottovalutata, ma potenzialmente rilevante, è rappresentata dall'impiego del Chapter 99 dell'HTSUS, che permette, tramite codici aggiuntivi (es. 9903.01.34), di accedere a esenzioni o riduzioni daziarie, in particolare per prodotti con contenuto di origine statunitense superiore a determinate soglie.

L'aggiornamento del Cargo Systems Messaging Service (CSMS n. 64649265) ha reso disponibili ulteriori codici "99" agevolati.

La corretta classificazione e l'identificazione del contenuto di origine Usa diventano quindi strumenti essenziali per la ri-

duzione dell'onere doganale e quindi dei prezzi di acquisto dei prodotti necessari al ciclo produttivo o distributivo delle imprese nazionali.

**Il sistema del valore doganale.** Dal punto di vista valutativo (ovvero, di determinazione della base imponibile ai fini dell'imposizione doganale), strumenti consolidati come il First Sale for Export possono generare risparmi significativi.

In presenza di catene di fornitura triangolate (ovvero, primo cedente italiano, cessionario intermediario italiano, cliente finale americano), e a fronte di documentazione adeguata, è possibile assumere come valore doganale il prezzo della prima cessione (ovvero, tra il primo cedente italiano ed il cessionario intermediario italiano nell'esempio di cui sopra), generalmente inferiore a quello praticato al distributore finale (ovvero, tra cessionario intermediario italiano ed il cliente finale americano).

Alternativamente, si può far riferimento al Transaction Value of Identical or Similar Goods (TVIS), molto utilizzato nell'ambito della moda, dove al ricorrere di particolari condizioni è possibile non utilizzare il valore della transazione (Transaction Value) ma su un prezzo per merce comparabile in base al metodo del Transaction Value of Identical or Similar Goods - e che permette di ottenere risparmi anche significativi in termini di costo daziario.



**I settori alimentari.** Per il comparto delle bevande alcoliche, il Craft Beverage Modernization Act (CBMA) consente agevolazioni specifiche, sia in termini di aliquote ridotte sia per quanto riguarda i limiti quantitativi esenti. La gestione dei contingenti deve però essere supportata da un corretto flusso documentale e dall'intervento di importatori autorizzati.

Le transazioni infragruppo rappresentano un ulteriore ambito d'intervento. In presenza di una documentazione di transfer pricing coerente, meglio se supportata da un Advance Pricing Agreement (APA) con l'IRS, è possibile influenzare legittimamente il valore doganale e ridurre l'impatto daziario. L'interazione tra politiche fiscali e doganali richiede una governance integrata tra uffici tributari e compliance trade.

**La gestione logistica intelligente può aiutare.** Tra gli strumenti di natura logistica e procedurale, è opportuno pensare ai c.d. Bonded Warehouse, o al Duty Drawback e ancora alle Foreign Trade Zones. Non va trascurata infine la componente location-based: alcuni stati federati, come la Georgia, offrono pacchetti di incentivi fiscali e contributivi, infrastrutture logistiche avanzate e costi operativi contenuti, che possono compensare l'onerosità delle barriere tariffarie. Il salvagente per le imprese può dunque essere rappresentato dallo stesso contesto normativo USA, che impone un cambio di paradigma: da una gestione passiva dell'importazione a una strategia integrata che unisca competenze fiscali, doganali e logistiche. Un sistema di forward looking che proprio il legislatore italiano ha imposto di recente con gli assetti organizzativi per prevenire le crisi d'impresa, nei quale perimetro entra la programmazione fiscale e budgetaria.

**\*Tax department Bureau Plattner**

— © Riproduzione riservata — ■

## Distributore limited risk vs fully fledged

DS6901

DS6901

Composizione delle voci del prezzo di trasferimento	Distributore limited risk (ante dazio)	Distributore limited risk (post dazio)	Distributore fully fledged (post BT)
Costo produzione in Italia*	100	100	85
Prezzo di rivendita in USA	150	150	150
- prezzo di trasferimento	110	110	93,5
- Baseline Tariff (BT) dazio 10%		11	9,35
Costo beni + tariffa	110	121	102,85
Costi operativi distributore USA*	15	15	30
Utile gruppo (ante imposte)	35	24	25,65

\* Nell'esempio del distributore fully fledged una serie di funzioni (marketing, rischio magazzino ecc.) sono trasferite dalla società produttrice italiana alla società di distribuzione controllata americana