

Così le imprese riducono i dazi: cinque strade per pagare meno

9 APR 2025

Economia reale

Deducibilità e magazzini: ecco come razionalizzare le esportazioni negli Usa

Morya Longo

Dal "magazzino doganale", all'uso intelligente della deducibilità dei costi accessori. Dall'ottimizzazione della catena delle forniture, allo spostamento "tattico" di produzioni chiave. Fino alle (incerte) cause legali. Mentre il mondo si prepara a reagire alla valanga di dazi varati da Trump, c'è chi già pensa a fornire alle imprese che esportano negli Stati Uniti le soluzioni legali per ridurre e mitigare l'impatto. Soluzioni collaudate da sempre, ma ora più che mai necessarie per limitare i danni. Questo è il lavoro di Laura Rabinowitz, shareholder dello studio legale americano e internazionale Greenberg Traurig e responsabile dell'International trade department dalla sede di New York: «Il primo passo che un'impresa deve fare è avere chiara visibilità di tutta la sua catena delle forniture - spiega -. Solo così può studiare la soluzione più opportuna». Un vestito su misura per ogni impresa, insomma, esiste. Può esistere.

Di modi per mitigare l'impatto dei dazi di Trump ce ne sono infatti almeno quattro. O, includendo la via del Tribunale, cinque. Il primo - per chi ha lunghe catene delle forniture - è di spostare la produzione del "cuore" del proprio prodotto in un Paese con dazi più bassi. Una volta era più facile, dato che le tariffe punitive colpivano solo la Cina. Ora che colpiscono tutto il mondo (con poche eccezioni come la Russia) è più difficile. Ma comunque un margine di manovra c'è lo stesso: la Gran Bretagna, per esempio, è stata colpita da dazi solo al 10% e non al 20% come l'Unione europea. Per sfruttare questo canale non bisogna spostare tutta la produzione, ma

basta dimostrare che la "componente essenziale" viene prodotta in un Paese a bassi dazi per applicare le tariffe minime all'intero prodotto. «Faccio l'esempio di un'azienda che produce soffiatori per foglie in Cina - racconta Laura Rabinowitz -. Quando la prima amministrazione Trump ha posto dazi alla Cina, questa azienda ne ha subito le conseguenze. Ma poi, analizzando bene la sua catena delle forniture, abbiamo visto che il motore veniva fatto in Vietnam e solamente assemblato in Cina. Dato che il motore è la componente essenziale del macchinario, questa azienda è riuscita così a evitare i dazi che erano stati imposti alla Cina». Senza spostare nulla, ma semplicemente dimostrando che il "cuore" dei soffiatori era vietnamita. Oggi, con dazi così globali, è più difficile sfruttare questa strategia. Ma non impossibile.

La seconda soluzione è di sfruttare le deducibilità di costi accessori che concorrono a formare il prezzo in fattura ma non costituiscono il costo del bene in sé. «Tante voci delle fatture sono deducibili, come per esempio le provvigioni pagate agli agenti - spiega Laura Rabinowitz -. Questo fa ridurre il valore della fattura». Insomma: su un bene venduto a 100 dollari negli Usa è possibile, grazie alle deduzioni, ridurre il valore della fattura a 80 o meno dollari. A questo punto il dazio al 20% ripor-

ta semplicemente il costo a 100. La terza soluzione è simile: si può ridurre il valore della fattura (e dunque la tariffa doganale pagata) anche sfruttando le maglie del contratto di compravendita tra il produttore europeo e l'acquirente americano. Per esempio se nella catena della produzione si inserisce una terza parte, il suo compenso può essere dedotto dalla fattura. E così via. Di modi ce ne sono tanti, ma l'obiettivo è sempre lo stesso: dichiarare alla dogana statunitense il valore più basso possibile.

La quarta soluzione sfrutta invece i cosiddetti magazzini doganali. Magazzini che si trovano fisicamente sul territorio statunitense ma fiscalmente sono trattati come i duty free degli aeroporti: finché la merce sta ferma lì, non si pagano i dazi. Il pagamento avviene solo quando poi la merce viene effettivamente venduta negli Stati Uniti. «Questo è un modo per differire il pagamento dei dazi, non per evitarli - spiega Laura Rabinowitz -. Ma può essere utile per aspettare che l'Unione europea riesca a negoziare una riduzione della tariffa dall'attuale 20%».

Infine ci sono le vie legali. Rispetto ai dazi del Trump 1.0 alla Cina, questa volta il presidente Usa ha usato una cornice legale differente: l'International economic emergency powers act, che dà al Presidente il potere di imporre dazi per far fronte a un'emergenza nazionale. Trump ha citato due emergenze: quella per il Fentanyl e quella per il disavanzo commerciale. «Questo gli ha permesso di varare tariffe globali per tutti i Paesi, mentre una volta erano solo per specifici Stati come la Cina o settori come l'alluminio o le auto», spiega Laura Rabinowitz. Questo può dare l'appiglio per cause legali? «Io sono scettica sul successo di una causa», spiega. Anche perché sono ancora pendenti presso le corti di Appello molte cause legate ai dazi del 2018 del primo Trump. I tempi, insomma, non sono velocissimi. Ma la strada comunque esiste ed è percorribile. Ed è possibile che di cause, nei prossimi mesi, ne arrivino molte.

Rabinowitz dello studio Greenberg Traurig: «Il primo passo è avere chiara visibilità di tutta la catena delle forniture»

—My.L.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

© RIPRODUZIONE RISERVATA