

DAZI, INCROCI E NUOVI ORIZZONTI

Riccardo Garosci (Aice): «L'incertezza dei dazi Usa-Ue frena le imprese, ma la chiave è diversificare. Dall'India ai nuovi trattati, così il Made in Italy cerca mercati oltre l'Atlantico»

di Riccardo Venturi

IN UNO SCENARIO DI INCERTEZZA È ESSENZIALE APRIRE NUOVI MERCATI DI SBOCCO. PAROLA DI RICCARDO GAROSCI, PRESIDENTE DI AICE, Associazione imprenditoriale senza scopo di lucro aderente a **Confcommercio**, che da oltre 75 anni rappresenta, unica in Italia, gli interessi delle aziende italiane che svolgono attività di commercio con l'estero, sia in import che in export.

Come vede i negoziati in corso tra Stati Uniti e Ue per scongiurare i dazi?

Riteniamo che i negoziati debbano essere condotti a livello di Ue e non bilateralmente dai singoli Stati, anche perché la politica commerciale è competenza esclusiva dell'Ue. Bruxelles deve condurre il negoziato non da una posizione di debolezza, ma facendo valere alcuni aspetti come il fatto di essere il primo esportatore e importatore al mondo, di essere il mercato più ricco al mondo con quasi 500 milioni di consumatori evoluti, di avere un deficit con gli Usa nel settore dei servizi che quasi pareggia il surplus commerciale di merci (€ 105 mld contro € 150 mld circa).

Qual è la difficoltà principale che affrontano oggi le imprese esportatrici?

Il vero problema di fondo dello scenario è l'incertezza. Il non sapere, per esempio, se una quantità di prodotti partita per il mercato statunitense arriverà a dazi e condizioni economiche doganali modificati. Le aziende insomma non sono in grado di programmare la loro attività di export verso gli Usa, secondo mercato dell'export italiano. Chi se lo può permettere ferma l'attività verso gli Stati Uniti, gli altri cercano di assorbire i costi superiori - oggi sono in vigore i dazi aggiuntivi del 10% su tutte le merci, dal 4 giugno i dazi su acciaio alluminio e derivati sono stati alza-



**PER LE IMPRESE
CHE ESPORTANO
IL VERO PROBLEMA
DI FONDO
DELLO SCENARIO
È L'INCERTEZZA**

ti al 50% - possibilmente condividendoli con l'importatore/cliente americano, ma questo comporta una difficile rinegoziazione dei contratti di vendita e fornitura. Una situazione veramente complessa, con un problema ulteriore.

Quale?

Anche i dazi imposti dagli Usa ad altri Paesi, come la Cina, hanno un impatto sulle aziende italiane. Sono molte le aziende, anche nostre associate, che acquistano beni dalla Cina e li rivendono negli Usa, a volte trasformandoli a volte no. In questi casi si applica il dazio imposto alla Cina, non quello imposto alla Ue.

Come sostenete le imprese in questa fase così complessa?

Forniamo assistenza quotidianamente a decine di imprese su come gestire la situazione da un punto di vista doganale, contrattuale, di incoterms (termini commerciali internazionali stabiliti dalla Camera di Commercio Internazionale, ndr) e così via. Cerchiamo di supportarle nella diversificazione dei mercati di sbocco, elemento essenziale per fronteggiare l'instabilità geopolitica e geoeconomica globale che caratterizza questo momento storico non solo per i dazi, ma anche per i conflitti. Andiamo a cercare mercati fino ad ora sottovalutati, o con potenziali importanti.

Per esempio?

L'India: abbiamo chiuso la via della seta, apriamo la via del cotone. Questo per motivi di vicinanza anche culturale, e poi per il fatto che l'India è diventato il Paese più popoloso del mondo da un anno, superando la Cina. Il secondo target sono i paesi dove esiste un trattato con l'Unione Europea, quindi Canada, Vietnam, Giappone, Mercosur, che sono in via di definizione o già operativi. Da quando è stato attivato il trattato bilaterale dell'Unione Europea con il singolo paese, le percentuali di mercato sono cresciute in modo molto importante. Questo conferma la volontà dell'Unione Europea, suggerita e spinta dall'Italia, di continuare a creare questi trattati, perché sono quelli che semplificano l'operatività quotidiana.