

Da Confindustria una task force dazi in aiuto alle aziende

Il servizio. «Situazione di emergenza pari al Covid»
Una ventina di persone e un sito web dedicato
«Misure di mitigazione delle tariffe sono possibili»

■ Crescente protezionismo, dollaro debole e incertezza logistica non aiutano»

LUCIA FERRAJOLI

La globalizzazione è acqua passata, oggi chi esporta si trova ad affrontare «un gran premio della montagna, pieno di salite e discese, con tornanti e visibilità corta». Con questa immagine Claudia Persico, vicepresidente di Confindustria Bergamo con delega all'Internazionalizzazione, ha aperto l'incontro di approfondimento sui dazi Usa organizzato ieri dall'associazione al Kilometro Rosso.

«Ci troviamo in un contesto segnato da crescente protezionismo, indebolimento del dollaro, incertezza logistica. Se la globalizzazione premiava l'efficienza - ha sottolineato - l'era attuale premia l'adattabilità, la capacità di un'azienda di reagire con agilità ai cambiamenti, senza perdere la propria identità».

Per Persico la sfida non è più solo competere su qualità e prezzo, ma «navigare in un mare di incognite dove le scelte politiche impattano profondamente sulle logiche del business». Da qui la necessità di ricalibrare le strategie: «Massimizzare la flessibilità, dotarsi di nuove competenze o rafforzarle, puntando su risorse locali con competenze specifiche in ambito normativo e logi-

stico, capaci di gestire le complessità doganali e di interpretare le nuove disposizioni; lavorare sui costi riducendo le inefficienze e investendo in innovazione; ma, soprattutto, collaborare, perché l'unione fa la forza».

La cornice normativa

Franca Delle Chiaie, responsabile dell'area Fisco, Diritto d'impresa, Dogane e Trasporti di Confindustria Bergamo, ha ricostruito la cornice normativa: «Sin dalla prima amministrazione Trump si è aperta una stagione protezionistica che ha colpito acciaio, alluminio, agroalimentare e beni di consumo. Nonostante tentativi di distensione, i negoziati più recenti hanno fissato un'aliquota del 15% su gran parte dei prodotti, con picchi fino al 50% su materie prime critiche come l'acciaio. Misure che richiedono un presidio costante da parte delle imprese».

Confindustria Bergamo ha reagito con pragmatismo, creando una Task Force Dazi, «sulla stessa linea di quanto già fatto per affrontare altre emergenze, come il Covid e la guerra in Ucraina», ha ricordato il direttore generale dell'associazione, Paolo Piantoni. «La nostra Task Force Dazi nasce per supportare le aziende con informazioni aggiornate e strumenti operativi. Un punto di riferimento stabile, capace di orientare in un contesto in rapido mutamento», ha specificato Piantoni, che ha anche invitato le imprese a «individuare per-

sone competenti in materia e investire sulla formazione».

La Task Force Dazi di Confindustria Bergamo, formata da una ventina di persone, lavorerà anche attraverso una pagina web specifica sul sito dell'associazione e un indirizzo e-mail dedicato (dazi@confindustriabergamo.it) per dare risposte personalizzate.

Aspetti tecnici e legali

Il cuore tecnico della mattinata è stato l'intervento di Massimo Fabio, partner di Kpmg, avvocato specializzato in diritto del commercio internazionale. «La politica commerciale statunitense è passata da un multilateralismo consolidato a un approccio unilaterale e protezionistico. Le tariffe sono diventate un'arma negoziale», ha fatto presente.

Fabio ha insistito su due leve strategiche: classificazione e origine doganale. «Troppo spesso le imprese subiscono il codice di classificazione fornito dai fornitori esteri, correndo rischi anche penali. Occorre un controllo diretto e aggiornato. Lo stesso vale per l'origine: non può essere approssimativa, bisogna fare "origin engineering", cioè costruire filiere capaci di generare un'origine legittima, ma più conveniente dal punto di vista tariffario».

L'avvocato ha portato esempi concreti in cui la corretta attribuzione dell'origine è riuscita a ridurre il dazio in importazione negli Stati Uniti, ma ha anche illustrato



le varie misure di mitigazione possibili: dalla «first sale export rule», che permette di calcolare le tariffe doganali sul prezzo della prima transazione commerciale nella catena di fornitura, al «duty drawback», che consente di ottenere il rimborso del 99% di dazi, tasse e imposte versate se non tutto il prodotto viene venduto sul mercato Usa, o il «cost unbundling», ovvero lo «spacchettamento» di tutti gli elementi del prezzo dichiarato per rimuovere i costi non daziabili in modo da ridurre la tariffa finale.

«La dogana non è un ostacolo, è un'opportunità se si adottano modelli chiari e documentati. La vera arma è la pianificazione preventiva», ha specificato Fabio. E ha avvertito: «Conservate tutta la documentazione sulle tariffe che la vostra impresa ha pagato, perché a novembre la Corte Suprema degli Usa stabilirà se i nuovi dazi abbiano fondatezza giuridica o no, nel qual caso si aprirà la possibilità di rimborsi significativi».

©RIPRODUZIONE RISERVATA