

# Dazi, Bruxelles si prepara a fare più concessioni

## “Niente lettera in arrivo”

Avanza la linea tedesca per cui un'intesa è necessaria anche se cattiva  
 Trump invia missive ad altri 7 Paesi, stangata del 50% per il Brasile

dal nostro inviato  
**CLAUDIO TITO**  
 STRASBURGO

Accordo nei prossimi giorni». La frase è ripetuta come un mantra da tutti gli esponenti Ue che stanno trattando sui dazi con gli Usa. Da von der Leyen a Sefcovic la parola d'ordine è ottimismo. Ma riseratamente i “negoziatori” ammettono che nonostante le tante concessioni fatte a Washington, in realtà gli europei «si muovono al buio».

Dall'automotive all'agricoltura, dalla farmaceutica all'acciaio, in concreto la Ue non ha ancora capito quali siano le reali intenzioni di Donald Trump. «Vuole i soldi», si è lasciato scappare il commissario al Commercio rispondendo a un eurodeputato uscendo ieri dall'aula del Parlamento europeo. E in effetti i 300 miliardi di dollari preventivati dal Tesoro americano come provento dei nuovi dazi, sono considerati vitali per rigenerare il bilancio a stelle e strisce. E se nel frattempo il presidente americano ha mandato le lettere di “messa in mora” ad altri sette Paesi (stangata al 50% per il Brasile), il Vecchio Continente spera di poter chiudere comunque la partita. Anche se l'intesa fosse peggiore di quella siglata dagli States con il Regno Unito (le tariffe per Londra potrebbero essere più basse di quelle riservate a Bruxelles), nell'Unione sta prevalendo la linea tedesca se-

I SEI NUOVI ANNUNCI

**20%**

**Filippine**

Il paese asiatico ha esportato nel 2024 beni per circa 14,6 miliardi di dollari. Principalmente materiale elettrico, equipaggiamenti elettronici e macchinari

**25%**

**Moldavia, Brunei**

Con il primo Paese solo 142 milioni di dollari di export, a partire da bevande e alcolici. Con il secondo circa 250 milioni (elementi chimici e minerali)

**30%**

**Iraq, Libia e Algeria**

Export di petrolio per l'Iraq (7 miliardi), la Libia (1,5) e l'Algeria (2,5)

**50%**

**Brasile**

L'export verso gli Usa vale 44 miliardi di dollari fra acciaio, petrolio e caffè

condo la quale è meglio un cattivo accordo che nessun accordo. Perché in assenza di un quadro stabile, la situazione è destinata a peggiorare. Soltanto se le condizioni imposte dal tycoon fossero davvero insopportabili - ad esempio tariffe superiori al 10 per cento sulle auto e sull'agricoltura - allora solo in quel caso l'Europa sarà costretta a dire no. Sapendo comunque che per diversi settori si supererà quella quota. Tra l'altro in maniera non esplicita stanno giungendo agli “emissari” comunitari anche dei sondaggi su come l'Europa possa partecipare all'acquisto del debito pubblico americano.

Ieri Sefcovic ha di nuovo sentito al telefono il rappresentante statunitense Greer per incanalare il dialogo e ottenere qualche dettaglio in più. Sapendo che ormai la data-limite è diventata il primo agosto e che per il momento Trump non intende spedire la sua missiva a Bruxelles.

«Da febbraio - ha ricordato ieri la presidente della Commissione, Ursula von der Leyen - gli Stati Uniti hanno imposto dazi sul 70% del commercio totale dell'Ue con loro. Saremo fermi ma preferiamo una soluzione negoziata» e nello stesso tempo «ci prepariamo a tutti gli scenari». Il Commissario al commercio ritiene che «un certo grado di riequilibrio persisterà» e non sarà messo in discussione il quadro normativo europeo, ossia le leggi comunitarie non cambieranno su richiesta di Trump. Il cancelliere tedesco, Friedrich Merz, ha espresso un «cauto



Maros Sefcovic, commissario al Commercio dell'Unione europea

nuove tariffe al prossimo mese.

Tra le tante richieste già accolte dall'Ue e molto apprezzate da Washington anche la riforma delle “stablecoin”, le criptovalute che potrebbero avere una circolazione facilitata in Europa. Uno strumento su cui Trump ha investito e investirà molto nei prossimi anni. L'Europa è convinta di poter concedere molto all'alleato d'Oltreoceano perché dagli studi fatti in Commissione, almeno il 75% delle perdite in termini di export con gli Stati Uniti dovrebbero essere recuperate attraverso gli accordi commerciali con il Mercosur, l'India e la Cina. E infatti a fine mese una delegazione dell'Ue, guidata da von der Leyen e Costa, volerà a Pechino per incontrare Xi Jinping.

ottimismo» pur dilatando i tempi dell'accordo alla fine del mese: «Il nostro obiettivo è raggiungere un'intesa con i dazi più bassi possibili il più rapidamente possibile. Non è facile da raggiungere a causa delle attuali richieste del governo Usa». Che restano, appunto, piuttosto esigenti nonostante la “mediazione” del segretario americano al Tesoro che ha convinto il presidente a procrastinare l'entrata in vigore delle

IL COLLOQUIO  
 di **FRANCESCO MANACORDA**  
 MILANO

## L'esperto “Così le aziende italiane possono dribblare le tariffe statunitensi”

Da alcuni mesi Massimo Fabio, avvocato e partner di Kpmg, a capo del settore “Commercio e dogane” della società di consulenza e revisione è una delle voci più interpellate dalle imprese italiane. «Già adesso - spiega - ci sono aziende, che magari hanno fornitori e clienti in diverse aree geografiche, che disarticolano la loro filiera produttiva per cogliere al massimo le opportunità legate all'origine dei prodotti. Lo fanno seguendo le regole che sono previste dalle diverse giurisdizioni e che però rispondono sempre ad un sistema di principi consolidati». E lo fanno usando strumenti come la “classificazione strategica”, la “pianificazione dell'origine”, il “first sale price”, che sembrano formule astruse e invece sono alcuni dei percorsi con cui si può fare lo slalom tra i dazi doganali, schivando il più

possibile i paletti che Trump sta piantando sulle piste da export. «Ad esempio, durante la prima amministrazione Trump - racconta ancora Fabio - un'azienda italiana che realizza prodotti cosmetici per committenti di tutto il mondo, e che aveva come mercato principale gli Usa, vide salire al 25% il dazio sui prodotti che confezionava in Cina e che avevano appunto la dicitura “Made in China”. In quel caso si esaminò la dinamica della produzione, capendo che il contenuto dei prodotti veniva fatto interamente in Italia e il fatto che poi fossero confezionati in Cina, non cambiava la loro origine “Made in Italy”. Ci fu un percorso formale con l'Agenzia delle Dogane e a quel punto i prodotti, pur partendo per gli Usa dalla Cina, erano “Made in Italy” ed evitavano quindi il dazio del 25%.



Ci sono strumenti che permettono a chi esporta di far diventare Made in Italy prodotti che prima erano Made in China ma bisogna pianificare

MASSIMO FABIO  
 CAPO SETTORE COMMERCIO DI KPMG

Come effetto collaterale, proprio grazie alla nuova indicazione di origine, guadagnarono anche un vantaggio nella percezione dei consumatori».

Tra i metodi più utilizzati e utilizzabili anche quello del “first sale price”, che «consente di incidere sulla base imponibile». In che modo? «Pensiamo ad esempio a un brand di moda che esporta un paio di scarpe. L'artigiano che le realizza le vende al brand a 100 euro e il brand, con sede in Italia, lo rivende poi alla sua corporation americana, per ipotesi, a 500 euro. Chi esporta può utilizzare un sistema che è appunto il “first sale price” e che permette di pagare il dazio sulla prima fattura, che vale meno, e non sulla seconda». Questo può essere fatto però a due condizioni: «Che ci sia un trasporto diretto dal primo produttore verso gli Usa e che la merce sia realizzata

appositamente per quel mercato». L'importante per le aziende, secondo l'esperto di Kpmg, è comunque non aspettare il momento «del problema alla dogana», quando ormai il danno è fatto, ma preparare in anticipo le strategie tariffarie di esportazione. «Ragionando sulla pianificazione, si possono raggiungere obiettivi importanti. Ad esempio, stando seduti alla nostra scrivania in Italia, fare in modo che una filiera che realizza un semilavorato in Cina, lo importa in Vietnam per fare un trattamento, poi lo spedisce in Italia per fare un controllo di qualità e infine esporta il prodotto finito in 70 paesi, paghi il dazio una sola volta in uno dei paesi in cui avviene l'export finale, senza pagare un euro negli altri passaggi. E non parlo di un caso di scuola, ma di un'esperienza concreta».

CRIPRODUZIONE RISERVATA