

Dazi, legali al lavoro per rivedere le clausole nei contratti di fornitura

Export. I consulenti stanno rinegoziando gli accordi commerciali per suddividere i costi di eventuali rincari in dogana e per stabilire con certezza il Paese di origine dei prodotti.

Assistenza estesa anche alla rilocalizzazione dei siti produttivi

Massimiliano Carbonaro



Esaminare l'intera catena del valore e, nel dettaglio, i contratti con distributori e fornitori. È questa la prima mossa messa in campo dagli studi legali per assistere le imprese nel fronteggiare l'ondata di dazi alle importazioni verso gli Usa, sia quelli già in vigore, sia quelli per ora solo annunciati dal presidente americano, Donald Trump, che dovrebbero scattare - al termine dello stop di 90 giorni - se non intervengono nuovi accordi commerciali.

La sospensione di una parte delle tariffe reciproche, annunciata da Trump, e il dialogo avviato tra Stati Uniti e Unione Europea per arrivare ad un accordo su questo fronte non lascia tranquille le aziende esportatrici alla ricerca di soluzioni per fronteggiare questa crisi. «Stiamo revisionando tutti i contratti commerciali – commenta Francesca Placidi, counsel di **Pirola Pennuto Zei & Associati** – per capire quali clausole sono presenti visto che l'arrivo di nuovi dazi non è generalmente riconosciuto come una causa di forza maggiore, che consentirebbe di rivedere i contratti stessi. C'è da capire come potrebbero essere riposizionati questi costi, quanto un determinato settore possa essere afflitto dai dazi e quanto un'impresa

riesca a continuare il business senza interruzione con gli Stati Uniti sulla base di accordi commerciali già presi».

La stessa pausa di 90 giorni contribuisce ad alimentare l'incertezza. «Il primo tema da affrontare – spiega **Sara Armella**, avvocatessa titolare dell'omonimo studio – è capire in quale livello di tassazione si inseriscono i prodotti e qual è il dazio previsto. Quindi, è necessario individuare l'origine dei prodotti e se la lavorazione effettuata in Italia è sufficiente per far acquisire al prodotto l'origine italiana. Poi bisogna esaminare tutti i contratti in essere e valutare se ci sono possibilità di limitare la base imponibile del dazio o se ci sono strumenti per congelare l'operazione doganale fin quando non ci sarà maggiore chiarezza».

Nell'attesa in molti scelgono di lasciare i prodotti in deposito nel magazzino doganale statunitense o, se le merci non sono ancora partite, di rinviare la spedizione: scelte che stanno creando non pochi problemi alla logistica. Tutti chiedono soluzioni per ridurre l'impatto dei dazi: «Le imprese americane vogliono continuare ad importare – dichiara l'avvocata Irene Grassi, partner dello studio **Cocuzza** –. Le aziende italiane, dal canto loro, non vogliono rinunciare al mercato statunitense. Si cercano quindi soluzioni per ripartire i costi e si lavora per riformulare i contratti in modo che l'onere sia diviso tra le parti se c'è interesse a proseguire il rapporto. Il nostro obiettivo è trovare soluzioni per evitare contenziosi, possibili soprattutto dove i contratti non sono completi o ben formulati. Al momento l'interesse delle aziende è di trovare un accordo anche a rischio di perderci qualcosa perché sostituire il mercato statunitense non è così facile».

Non manca chi sta guardando a mercati alternativi oppure chi valuta di aprire stabilimenti produttivi negli Stati Uniti e chiede, per questo, assistenza agli studi legali.

Non solo: le aziende sono molto preoccupate anche per aspetti come la compliance rispetto alle diverse normative dell'Unione europea. Il timore è che la spinta di Trump possa influire su una serie di provvedimenti già assunti da Bruxelles. «Veniamo da un quinquennio di modifiche molto rilevanti – spiega l'avvocato Mario Di Carlo partner di **Ristuccia Tufarelli** – in cui le imprese hanno investito molto per adeguarsi e ora si domandano se tra un anno tutto questo non servirà più sulla spinta delle politiche trumpiane che potrebbero portare alla revisione e alla semplificazione delle regole. In alcuni settori le aziende procederanno ugualmente come la compliance rispetto alla normativa sulla cybersecurity, ma in altri ambiti sono in attesa».

L'aumento dei dazi ha una ricaduta anche sugli appalti della Pubblica amministrazione. «Ci si aspetta un significativo rialzo dei prezzi – continua Di Carlo – ma l'attuale quadro normativo non consente una revisione dei prezzi nei contratti di appalto, dopo la stipula. Questo comporta anche la scelta, in gare di fornitura di prodotti impattati, di non presentare offerte, poiché gli operatori non sono in grado di

ipotizzare un prezzo valido al momento dell'esecuzione e non c'è certezza sull'attivazione delle clausole di modifica straordinaria del contratto».

Un fatto che sta già accadendo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA