

deberti_jacchia

Rassegna Stampa

QN Motori

Accordo UE-Cina su auto ibride e terre rare: analisi su dazi, sicurezza della filiera, rischi normativi e investimenti



L'intesa tra **Unione europea e Cina** sui **veicoli ibridi e sulle terre rare** riporta al centro del dibattito il futuro dell'industria automobilistica europea e il suo equilibrio competitivo con Pechino.

In gioco ci sono gli scambi commerciali, la sicurezza degli approvvigionamenti e le prospettive della componentistica italiana, ma anche una questione più ampia: come **trasformare** il confronto tra le due economie, quella della UE e quella della Cina, in un'occasione di sviluppo industriale, garantendo al tempo stesso condizioni di concorrenza eque e sostenibili.

La partita, infatti, si misura sulla **imposta il volume**.



Per **Giuseppe Carteni, Partner di LEAD Studio Legale**, la posta in gioco richiede decisioni tempestive e una visione che superi la dimensione strettamente commerciale.

"Presto che è tardi! È la citazione che mi è venuta in mente leggendo di queste interlocuzioni UE-Cina. Per quei pochi che non lo avessero ancora capito, o non voglio capirlo, l'intesa UE-Cina diventa esistenziale per la nostra industria, non solo automobilistica. La UE deve negoziare un accordo che miri, o meglio realizzi, effettivamente un punto di equilibrio nel rapporto UE Cina, un modello replicabile in altri comparti, fondato su reciprocità e impegni verificabili, nel rispetto delle regole internazionali. Quel tempo va utilizzato per costruire condizioni produttive realmente competitive".

"La vicenda Northvolt ricorda quanto sia complesso trasformare l'obiettivo di produrre batterie in Europa in un'attività industriale economicamente sostenibile. La tutela dell'ambiente e dei lavoratori è un valore irrinunciabile per noi, e tale tutela, lo sappiamo, ha un costo, un costo ingente che abbiamo – giustamente – deciso di pagare, ma a tale costo non possiamo sommare una concorrenza che non gioca con le stesse regole. Ogni produzione che giunge da noi dovrebbe rispettare standard elevati lungo le diverse filiere di produzione ed essere normalizzata rispetto a sovvenzioni statali distorsive".

"Le imprese europee devono poter contare su equità di condizioni e su energia a costi sostenibili, le competenze e le tecnologie le abbiamo, ma devono esprimersi a partita di regole di ingaggio. Per la componentistica italiana, anche i nuovi insediamenti dei costruttori cinesi possono aprire opportunità, se generano commesse, ricerca e occupazione sul territorio. Sulle materie prime servono approvvigionamenti affidabili e diversificati. La transizione richiede una politica industriale capace di tenere insieme sostenibilità, lavoro e competitività. Le decisioni devono arrivare adesso, quindi, presto che è tardi!".

Il tema della reciprocità si traduce anche nella scelta degli strumenti con cui l'Europa può riequilibrare i rapporti commerciali.



Pietro Meda, partner di De Berti Jacchia,

Secondo **Pietro Meda, partner di De Berti Jacchia**, i dazi rappresentano una leva giuridica importante, da valutare insieme alle possibili alternative negoziali e alla necessità di evitare escalation commerciali.

“A mio modo di vedere, nell’attuale contesto, i dazi sono lo strumento più adeguato perché riequilibrerebbero l’asimmetria tariffaria che oggi favorisce l’export cinese verso l’Europa rendendo difficile il percorso inverso. I marchi cinesi oggi pagano un dazio del 10% per importare auto nell’Unione Europea, in buona parte “coperto” dal loro governo centrale, mentre le case automobilistiche europee si confrontano con dazi dal 15% al 25% per esportare in Cina veicoli costruiti in Europa: uno squilibrio strutturale che colpisce un mercato aperto come quello europeo mentre quello cinese resta, di fatto, protetto e chiuso”.

“Intervenire sui dazi non significa chiudersi al mercato, ma riportare un minimo di reciprocità. Non è una scorciatoia protezionistica priva di base giuridica: il diritto europeo consente espressamente di imporre un dazio compensativo per bilanciare una sovvenzione concessa, direttamente o indirettamente, alla fabbricazione, produzione, esportazione o trasporto di un prodotto il cui ingresso nell’Unione causa un pregiudizio. È dunque l’esercizio di un potere riconosciuto e disciplinato, subordinato alla prova di una sovvenzione specifica e di un danno effettivo all’industria europea”.

“Il dazio non è l’unica via percorribile: la Commissione europea ha già aperto la porta a un’alternativa, pubblicando linee guida che consentono ai produttori cinesi di stipulare impegni di prezzo minimo e di volumi prestabiliti di esportazione, evitando così il dazio. È il meccanismo che Volkswagen ha utilizzato per le elettriche prodotte in Cina, ottenendo la sospensione del dazio anti-sovvenzioni in cambio di un limite alle spedizioni e di un prezzo minimo di vendita”.

“È una soluzione che merita di essere valutata con serietà, perché può conseguire lo stesso obiettivo del dazio puro, con il vantaggio di essere negoziata caso per caso e di ridurre il rischio di un’escalation ritorsiva. L’Unione europea ha pieno titolo giuridico per attivare questi strumenti, purché restino ancorati a un’istruttoria tecnica solida e alla compatibilità con le regole del commercio internazionale: è questa la garanzia che un dazio legittimo non si trasformi in un rischio di ritorsioni mirate su altri settori dell’export”.

“Serve una strategia selettiva: proteggere dove la concorrenza è sleale, competere sull’innovazione dove la sfida è aperta, e valutare caso per caso se il dazio puro o un impegno su prezzi e quote sia lo strumento più efficace. È un

momento di scelte importanti che devono essere tempestive e dove l'attendismo non aiuta".



Marianna Vintiadis, Partner e Head of Forensic Investigations & Intelligence di RSM Italy

La definizione di condizioni eque costituisce solo una parte della sfida. Per le imprese, la tenuta della filiera dipende anche dalla capacità di individuare in anticipo le vulnerabilità che possono derivare dalla concentrazione geografica delle forniture e dalla dipendenza da materie prime strategiche.

È il punto evidenziato da **Marianna Vintiadis, Partner e Head of Forensic Investigations & Intelligence di RSM Italy**, che richiama l'importanza di una conoscenza approfondita delle catene di approvvigionamento.

"Il rischio maggiore per le imprese italiane non è soltanto la dipendenza dalla Cina, ma non conoscere fino in fondo la propria esposizione. Un'azienda può acquistare da un fornitore europeo senza sapere che, due o tre passaggi prima, la produzione dipende da materie prime estratte o raffinate in Cina. È qui che la due diligence diventa fondamentale".

"Non basta verificare la solidità finanziaria e l'affidabilità dei fornitori diretti. Occorre ricostruire le catene di approvvigionamento, individuare chi controlla realmente le società coinvolte, identificare le concentrazioni geografiche e valutare l'esistenza di fonti alternative. Le tensioni geopolitiche possono cambiare rapidamente le condizioni di mercato, come dimostra anche la recente intesa tra Bruxelles e Pechino".

"Per un'impresa, conoscere queste vulnerabilità prima che si trasformino in un'interruzione produttiva non è soltanto una questione di gestione del rischio. È un vantaggio competitivo".

Alla gestione del rischio di filiera si affianca la necessità di valutare con attenzione le implicazioni giuridiche e contrattuali dei nuovi equilibri commerciali.



Fabio Ambrosiani, head of legal di WST Law & Tax Firm

La maggiore apertura può creare opportunità per gli esportatori italiani, a partire dalla componentistica, ma la sua portata concreta dipenderà dall'attuazione delle misure annunciate e dalla possibilità di tradurre le aperture in procedure verificabili.

È la prospettiva di **Fabio Ambrosiani, head of legal di WST Law & Tax Firm**, che invita le imprese a considerare la compliance commerciale come una componente delle proprie scelte strategiche.

“Le aperture annunciate devono tradursi in misure operative verificabili; facilitare le licenze non equivale a eliminare i controlli. Per i soggetti italiani che esportano, la chiave a nostro avviso è elevare la cosiddetta “Trade Compliance” a “valutazione strategica”. Occorre verificare classificazione doganale, origine dei prodotti, requisiti tecnici e autorizzazioni, soprattutto per beni e tecnologie “dual use”. Cogliere opportunità di fatturato deve conciliarsi con scelte ponderate relative alle norme doganali vigenti”.

“Chi dovesse valutare di investire in Cina deve valutare i limiti settoriali all'accesso al mercato cinese, tutelare i propri marchi, i brevetti e soprattutto il proprio know-how. In caso di costituzione di società o di JV vanno tenuti presente i limiti valutari cinesi (che ostacolano il rientro in Italia di eventuali capitali investiti) e la governance locale con eventuali partner”.

“Prepararsi ad eventuali nuove tensioni commerciali è un tema soprattutto contrattuale: vanno ripartiti espressamente i costi di nuovi dazi e gli effetti di divieti, ritardi o dinieghi delle licenze, prevedendo obblighi informativi, rinegoziazione, sospensione e scioglimento del rapporto. Dalla crisi di Hormouz abbiamo imparato che il semplice rincaro di una prestazione non integra automaticamente le clausole di forza maggiore: servono clausole distinte per impedimenti

all'esecuzione e sopravvenuta onerosità, coerenti con la legge applicabile".

"Anche la scelta della legge applicabile al contratto e le clausole arbitrali debbono essere valutate in funzione dell'effettiva eseguibilità delle decisioni nonché della convenienza economica della loro attivazione (visti i costi elevanti dei procedimenti davanti ad alcune Camere arbitrali internazionali). Diversificare i fornitori e monitorare le restrizioni consente infine di trasformare la tregua commerciale in una finestra utile per consolidare rapporti commerciali anche per il futuro".

Se la diversificazione delle fonti di approvvigionamento è una priorità, la capacità di leggere i costi e anticipare le oscillazioni di mercato diventa altrettanto rilevante per la continuità produttiva.



Daniele Civini, head of sales di JAGGAER

In un settore esposto alla volatilità delle materie prime e ai cambiamenti degli equilibri geopolitici, la disponibilità di dati aggiornati su fornitori, acquisti e prezzi può rafforzare la capacità negoziale delle aziende.

Su questo fronte si concentra il contributo di **Daniele Civini, head of sales di JAGGAER**, che richiama il ruolo del procurement digitale e dell'intelligenza artificiale nella gestione della filiera.

"L'intesa tra Unione europea e Cina sulle auto ibride e sulle terre rare ricorda quanto la continuità degli approvvigionamenti dipenda dalla capacità delle imprese di conoscere le proprie catene di fornitura. Anche per l'automotive, il rischio non riguarda soltanto tempi di consegna e disponibilità dei componenti, ma anche la volatilità dei costi e la dipendenza da materiali difficilmente sostituibili."

"Attraverso piattaforme come JAGGAER, le aziende possono integrare i dati su acquisti e fornitori con informazioni di mercato, analizzando la spesa per i materiali diretti e verificando la congruità dei prezzi rispetto all'andamento

delle materie prime e dei tassi di cambio”.

“Questa visibilità aiuta a valutare le richieste di aumento dei fornitori, individuare anomalie e opportunità di risparmio e rafforzare la capacità negoziale. In questo senso l’intelligenza artificiale può rendere queste analisi più tempestive, supportando decisioni fondate sui dati. Il procurement digitale diventa così una leva per contenere i costi, anticipare le criticità e proteggere la resilienza della filiera e la continuità produttiva”.



Alberto Stecca, ceo di Silla Industries

La questione, in definitiva, supera i confini del confronto tariffario e investe la capacità dell’Europa di trasformare l’apertura commerciale in un’occasione di crescita produttiva.

Per **Alberto Stecca, ceo di Silla Industries**, la presenza dei costruttori della Cina può rappresentare un’opportunità anche per l’Italia, a condizione che il dialogo con Pechino si accompagni a una strategia capace di attrarre investimenti, competenze e attività manifatturiere.

“Credo che dovremmo cogliere questa occasione per aprire un dialogo più ampio, che riguardi non soltanto le condizioni di accesso ai mercati, ma anche gli investimenti industriali. La Cina ha sviluppato capacità produttive e tecnologiche importanti e i suoi costruttori stanno cercando opportunità per crescere in Europa”.

“La domanda che dovremmo porci è semplice: vogliamo limitarci a importare i prodotti della Cina oppure vogliamo creare le condizioni perché vengano a produrli anche in Italia? Non si tratta di rinunciare alla tutela dell’industria europea, né di accettare una concorrenza senza regole. Al contrario, dobbiamo garantire condizioni eque e, allo stesso tempo, essere capaci di attrarre investimenti che generino occupazione, competenze e valore aggiunto sul nostro territorio”.

“L’Italia ha una tradizione manifatturiera straordinaria,

competenze tecniche e una filiera di fornitori che rappresentano un patrimonio da valorizzare. Ma queste risorse non bastano se non siamo capaci di offrire condizioni competitive per chi vuole investire”.

*“La vera sfida non è impedire alla Cina di competere con noi, ma fare in modo che una parte di questa competizione si trasformi in produzione, innovazione e lavoro in Italia. Se vogliamo riequilibrare i rapporti economici con la Cina, dobbiamo farlo anche attraverso una strategia industriale, non soltanto commerciale”, conclude **Alberto Stecca**.*