

# COMMODITIES, NUOVA FRONTIERA PER IL TICINO

**T**rade Finance viene in genere considerato come l'insieme delle operazioni, di tipo finanziario ed assicurativo, che servono a risolvere alle aziende i problemi di eliminazione del rischio di credito e finanziamento delle esportazioni, quando i sottostanti contratti commerciali prevedono tempi di fornitura delle merci/servizi e regolamento del relativo prezzo nel breve termine. Il concetto di breve termine è piuttosto fluttuante, ma in genere viene considerato come tale un periodo inferiore ai 2 anni. Viceversa, le operazioni di copertura del rischio e di finanziamento oltre il breve termine vengono definite come Export Finance. Solo le aziende che riescono ad ottenere regolamenti delle proprie vendite tramite crediti documentari confermati riescono a risolvere i problemi della copertura del rischio di credito e del finanziamento della fornitura, trasferendo alla propria banca confermatrice il problema del rischio sul debitore. Le aziende che invece non riescono ad ottenere tali strumenti di regolamento, ma devono accontentarsi di altri non immuni dal rischio (semplici bonifici, assegni, titoli di credito, rimesse documentate, crediti documentari non confermati) devono tentare in primis di ottenere una copertura assicurativa, ed in seguito di ricorrere a forme tradizionali di finanziamento (finanziamenti su esportazioni assistite da po-

lize assicurative). Il mercato offre una serie abbastanza vasta di coperture per le esportazioni con regolamento nel breve termine. In particolare, il supporto offerto dal sistema bancario riguarda le seguenti operazioni: credito documentario, lo strumento principe utilizzato nell'ambito di compra-vendite internazionali di merci o servizi. Si tratta di un impegno irrevocabile assunto da una banca di versare al venditore di merci o servizi un determinato importo a fronte della presentazione di documenti comprovanti l'avvenuta spedizione della merce o l'avvenuta prestazione di un servizio. Garanzia bancaria, impegno irrevocabile assunto da una banca di pagare una somma di denaro, qualora un terzo non assolva ad una determinata prestazione contrattuale. Incasso documentario, cioè la riscossione tramite banca, contro consegna di determinati documenti rappresentativi di merce, di un importo dovuto dal compratore al venditore. Finanziamento merci, che avviene nell'ambito di un limite di credito quadro transazionale, il cui utilizzo è subordinato all'approvazione della Banca delle singole operazioni di compra-vendita sottoposte. Strutturazione di operazioni non standard, come per un esempio il back to back o controcredito, ovvero l'apertura di una lettera di credito import sulla base di una lettera di credito export ricevuta, che permette al cliente di finanziare l'acquisto di merce.

HANNO PARTECIPATO ALL'INCHIESTA:



**ROBERTO  
GAGLIARDI (R.G.)**  
Responsabile  
Trade Finance  
in Ticino  
di Credit Suisse



**DAVIDE  
BIGNASCA (D.B.)**  
Membro dei quadri e  
Responsabile del servizio  
Commodity Trade  
Finance di BancaStato



**THOMAS  
BOSSHARD (T.B.)**  
Responsabile  
Commodity Trade  
Finance Ticino  
di UBS.



**LUIGI  
IANNACE (L.I.)**  
Direttore Finanziario  
e Amministrativo  
della Coeclerici  
Commodities SA



**RICCARDO  
TALENTI (R.T.)**  
Chartering  
& Operation  
Manager Flame SA

## LE OPINIONI DELLE BANCHE

**Che importanza rivestono le operazioni di Trade Finance nel panorama delle attività svolte dal vostro istituto?**



**R.G.:** «Le operazioni di Trade Finance completano la nostra offerta commerciale e rivestono per molti nostri clienti e per la nostra banca un'importanza fondamentale. Il nostro istituto offre ai clienti attivi nei servizi e nell'importazione ed esportazione delle merci una consulenza specializzata e mirata, le opportune coperture dei rischi, finanziamenti, come pure una vasta rete di banche corrispondenti».



**D.B.:** «Il servizio di Commodity Trade Finance (CTF) è stato inaugurato quattro anni fa e da allora è cresciuto di importanza nonostante BancaStato sia prevalentemente attiva nel settore immobiliare. Il CTF è una realtà importante non solo per l'economia elvetica ma anche per quella ticinese: si concentra nelle piazze di Lugano, Ginevra e Zurigo-Zugo. Gli attori presenti sul nostro territorio hanno bisogno di finanziamenti; pur operando anche con altri istituti sugli altri due poli in Svizzera, i trader "ticinesi" privilegiano appoggiare parte della loro attività sulla nostra piazza. BancaStato ha deciso creare il servizio di CTF anche perché ha il mandato di favorire lo sviluppo economico del Cantone. Servendo i trader, sosteniamo il territorio e aiutiamo a preservare un forte centro di competenza. Per capire l'importanza del CTF per la nostra economia, basti pensare che genera il 4% del PIL nazionale dando lavoro a grosso modo 20 mila persone. In Svizzera è trattato più del 20% delle materie prime mondiali. Nella piazza ticinese viene negoziata una quota significativa dei prodotti siderurgici e vi sono oltre 70 società attive nel trading di acciaio, carbone, metalli non ferrosi, ed altre materie prime, per un fatturato totale di circa CHF 40 miliardi».



**T.B.:** «The Commodity Trade Finance Business is one of the strong elements of the Swiss economy representing 2-3% of GDP and an estimated 15.000 jobs directly involved in the industry. UBS itself has in excess of 100 people supporting this business from front to back. Within our institution the business is followed from 2 locations, being Geneva and Lugano. Out of these two locations we follow/finance a wide range of commodities, being metals (ferrous and non-ferrous), energy and agricultural goods. The related credit function is executed out of our Zurich office. As part of the overall UBS CIC (corporate and institutional clients) set-up, it is important for UBS to provide this service to the trading companies and we follow the full range of players from the largest names in the industry to the smaller niche players».

**Quali sono i principali rischi che le aziende incontrano nelle loro attività di commercio all'estero e tra questi sono compresi anche i rischi derivanti dalla situazione politica in molti Paesi del mondo?**



**R.G.:** «I rischi possono essere suddivisi in due categorie principali: rischi derivanti dalla controparte e rischi legati al paese con cui si opera. Tra i principali rischi di controparte troviamo il rischio del credito, ossia la volontà o capacità del compratore di pagare; il rischio di esecuzione se il venditore non fornisce le merci; il rischio di produzione se il compratore annulla l'ordine di acquisto, come pure tutti rischi legati all'operatività, per esempio ritardi nella fornitura, documenti non conformi, perdita della merce, ecc. Per quanto riguarda i Paesi, i rischi sono politici (guerre, rivoluzioni, boicotti, ecc.), di cambio, di trasferimento, cioè l'incapacità di uno Stato a far fronte ai pagamenti nella valuta stabilita. A dipendenza del settore in cui l'azienda è attiva, analizziamo insieme ad essa questi rischi e proponiamo la giusta copertura».



**D.B.:** «Nel CTF vi sono vari rischi specifici. Si può incappare nel rischio operativo (di frode o documentazione), per mitigare il quale occorre scegliere e conoscere molto bene gli attori coinvolti e controllare meticolosamente la documentazione; vi è il rischio di reputazione o di compliance, che obbliga a evitare determinati prodotti; possiamo poi citare il rischio di controparte, che coinvolge tutti gli attori che prendono parte alla transazione. Oppure vi è ancora il rischio Paese: per scongiurarlo la Banca stila un vero e proprio rating per ogni Stato, e applica dei limiti di esposizione. Assolutamente da citare è anche il rischio di mercato, che include non solo il rischio di qualità della merce, ma anche della fluttuazione del suo valore. Da inizio anno, stiamo assistendo ad un leggero aumento dei prezzi che potrebbe essere artificiale e che potrà confermarsi o meno solo nei prossimi mesi».



**T.B.:** «Geo political risk is a highly important element and must be considered as a central element for any transaction and respective financing. This risk area can only be mitigated by the long term experience of the traders and of the specialized CTF unit of the bank itself. The traders and the banks have to be ready to adapt to a changing world and its respective rules. Structurally, commodities are produced mainly in emerging countries and consumed in developed ones. The respective logistics involved may therefore touch more difficult areas. The value of the financed goods is often very high compared to local living standards, therefore the risk of theft but even more importantly of fraud is by far the highest one to manage. The banks and traders do their utmost to control the existence and value of the underlying goods. Theoretically, physical traders do not take positions either long or short. With their skill, on the contrary, resting in their ability to mitigate various risks including price, logistics, counterparty etc. Howe-

ver, this is in "theory", as Warren Buffet says, "it is when the tide retreats that you realize who is swimming naked". This can also be applied to the world of commodities; when volatility is as high as it is today, some trading companies may find the wrong decision was made which results in mistakes/losses in their positions. It is our duty to monitor and assist our customers in this task, this activity is executed by our specialized team of Transactional Collateral Management, who follow all the individual transactions financed by the bank. So far our experience in monitoring the portfolio in this way is positive as it allows us to follow more closely the individual risk elements such as price changes, counterparty risk ecc».

#### Quali principali richieste ricevete da parte delle aziende e quali garanzie richiedete per finanziare operazioni di Trade Finance?



**R.G.:** «Le richieste dipendono sia dalle necessità dei nostri clienti, sia dalle esigenze delle loro controparti estere.

Numerose sono le richieste di consulenza e di emissione di lettere di credito e di garanzie, di conferme, di gestione delle lettere di credito, delle procedure e di documentazione da presentare per il pagamento. Inoltre, emettiamo testi particolari per garanzie o li facciamo emettere da nostre banche corrispondenti all'estero sotto la loro legislazione. Da notare che alcuni Stati, per avere un controllo sulle importazioni, obbligano gli acquirenti ad utilizzare lettere di credito o incassi documentari. Per operazioni riguardanti in particolare macchinari o impianti valutiamo le operazioni insieme ai nostri clienti anche prima della firma del contratto di compravendita. Le garanzie richieste possono essere sotto forma di coperture correnti, fondi o titoli, o garanzie da altre banche. In base alla valutazione dei bilanci concediamo anche crediti in bianco o parzialmente coperti. Rispondiamo alle necessità particolari di intermediari, valutando operazioni di trasferimento o controcredito coperte dalla lettera di credito rice-

vuta a loro favore. Infine, per le società attive nel trading di materie prime, valutiamo anche finanziamenti coperti dalle merci».



**D.B.:** «BancaStato normalmente punta sulle operazioni transazionali, finanziando i trader che certificano già la successiva rivendita della merce. In caso di vendita contro fattura chiediamo una partecipazione al rischio e la stipulazione di un'assicurazione che possa tutelare la Banca in caso di mancato incasso della vendita finale».



**T.B.:** «When we finance a transaction, the underlying goods are pledged in favor of the bank, however, such pledge is not always legally perfected. In addition we might ask for a cash margin to mitigate the price risk (if the transaction is not back to back) or where possible financial instruments are used by the client to hedge the value of the goods. On the sales side clients sell either against letters of credit or accept payment on open term from its client. Open term payments are often covered by credit insurance, which is assigned to the bank. In the event that a transaction cannot be transactionally secured the bank might require full cash cover».

#### Con quale particolare struttura interna vi siete organizzati per far fronte alle richieste delle aziende in materia di Trade Finance?



**R.G.:** In Svizzera abbiamo tre centri regionali ubicati a Lugano, Zurigo e Ginevra, dove i nostri collaboratori appositamente formati sono in grado di rispondere a tutte le domande e soddisfare tutte le esigenze dei nostri clienti nell'ambito del Trade Finance. La presenza di Credit Suisse in oltre 50 paesi a livello mondiale facilita molte operazioni, come pure la collaborazione con una fitta rete di banche corrispondenti».



**D.B.:** «L'attività all'interno di BancaStato è gestita da un team di specialisti di grande esperienza, divisi tra coloro a contatto con la clientela e coloro attivi nel back-office che analizzano il rischio e gestiscono le transazioni».



**T.B.:** «The assessment of our risks is done at two levels, being the company itself and the transaction being presented. On the trader itself we assess its management and staff, its risk absorption capacity being mainly linked to its level of equity, its own internal risk policy and ability to evaluate the challenges inherent in all transactions presented and its ability to correctly follow all transactions. The bank itself also assesses every single transaction on its own merits before funding it. Once financed every transaction is followed by the collateral management team, assessing in real time the existence and value of collateral as well as the security of the source of repayment, being the final buyer and the related payment tool (LC, open term, credit insurance). Therefore the portfolio is always the result of a balanced dialogue between: commercial team, collateral management team and risk department. The involvement of our Trade Finance department which supports our activity has to be mentioned in relation to the handling of the documentary credits. The skills of Trade Finance within UBS are highly regarded by our clients».

**Le aziende svizzere hanno da tempo avviato un processo di internazionalizzazione che le ha portate a competere sui mercati di tutto il mondo. Quali i principali rischi e le difficoltà che hanno dovuto affrontare?**



**R.G.:** «Nel mercato internazionale esistono molte opportunità ma si devono anche poter valutare l'affidabilità e serietà delle controparti, assicurarsi che le merci fornite vengano anche pagate e che le merci acquistate esistano e siano

della qualità concordata. Inoltre, è indispensabile che la documentazione necessaria nei paesi di importazione sia completa e rispetti tutte le potenziali restrizioni a livello di compliance, sanzioni di certi paesi o merci. Infine, la situazione finanziaria e politica di un paese può mutare molto rapidamente e occorre essere pronti ad affrontare le conseguenze. L'importazione e l'esportazione offrono quindi alle aziende svizzere un potenziale di crescita notevole e nel contempo richiedono un'attenzione e un impegno costante nel valutare e coprire i rischi».



**D.B.:** «Sicuramente un rischio molto attuale è quello relativo ai pagamenti, in quanto a differenza di qualche anno fa, ora anche alcuni partner di rilievo possono avere problemi di liquidità. Occorre prestare sempre più attenzione a valutare la capacità finanziaria della controparte. Vi sono poi anche le difficoltà legate all'apertura del mercato a nuovi Paesi, come l'Iran, che presuppongono know-how specifici».



**T.B.:** «Switzerland has for a long time proven an attractive location for international trading companies, operating on a worldwide market. To achieve this, these companies may have needed to attract also employees from outside Switzerland who can bring the necessary skills and expertise to complete those of the local management and staff. Besides competition from Dubai and Singapore, Switzerland still offers the best environment for international trading companies since it has a unique blend of skills including inspection companies banks, lawyers on top of the tax framework. Also the Swiss location between the time zones of Asia and the USA is an added attractive factor. Switzerland is also at the forefront in respect to Compliance and Sanctions policy. While certain jurisdictions are less demanding and probably gather some immediate yield, this will prove an advantage in the long run for UBS and Switzerland».

#### L'OPINIONE DELLE AZIENDE

##### In che settore si svolgono le vostre attività di Trading?



**L.I.:** «Nata nel 1895, Coeclerici è oggi un player globale attivo nel settore Commodities. Grazie a numerosi e attenti investimenti, Coeclerici è oggi in grado di coprire tutta la filiera e servire i propri clienti con un servizio altamente efficiente e competitivo. Dal 2008, Coeclerici è attivo nell'estrazione di carbone grazie all'attività estrattiva presso la sua miniera nella regione del Kemerovo, in Russia. Più recentemente, il Gruppo, tramite la Joint Venture dACC, è rientrata nel settore shipping con la sua flotta di ecofuel Supramax. Oggi Coeclerici opera a livello globale con le principali società attive nelle industrie dell'energia, acciaio e cemento».



Desiderate diventare proprietari di un appartamento?

Volete vendere la vostra casa?

Avete problemi per amministrare la vostra proprietà?

Desiderate un'opinione sul mercato immobiliare ticinese?

Comafim si occupa infatti di:

- Compra-vendita di case, ville, appartamenti e terreni
- Amministrazione di stabili di reddito
- Perizie e studi di fattibilità

Per una consulenza seria e precisa

contattateci...



**comafim**  
consulenza immobiliare

Comafim SA  
Marco Fantoni  
Fiduciario Immobiliare

Corso Elvezia 27  
6904 Lugano  
Tel. +41 (0)91 912 10 90  
Fax +41 (0)91 912 10 91  
info@comafim.ch





**R.T.:** «Ci occupiamo prevalentemente di carbone-vapore, cioè di quel carbone che viene per lo più bruciato per produrre energia elettrica e nei cementifici. Acquistiamo carbone dalle miniere di tutto il mondo (Sudafrica, Australia, Russia, Indonesia ecc) e lo rivendiamo ai principali gruppi energetici indiani, coreani, cinesi, ma anche in Turchia, in Italia e in altri Paesi d'Europa. A questa attività di trading si aggiungono un aspetto finanziario a sostegno di queste operazioni di compravendita e un noleggiato di navi per il trasporto della merce. Le località di acquisto del carbone sono infatti molto spesso lontane da quelle di acquisto ed è nostro compito garantire tutte le fasi del trasporto fino all'arrivo alla destinazione finale. Il carbone resta una delle principali fonti di approvvigionamento energetico a livello mondiale e oggi le nuove tecnologie consentono di ridurre drasticamente l'inquinamento».

#### Quali sono i principali problemi e i rischi che deve affrontare un'azienda che opera nel Trading?



**L.I.:** «Si tratta di rischi di vario genere: a) Rischi di prezzo e volatilità del mercato. Il settore delle commodity è storicamente caratterizzato da forti fluttuazioni di prezzo e rapidità nei cambiamenti delle dinamiche di mercato; b) Rischio di credito e di performance. Ogni transazione conclusa è soggetta al rischio che la sua controparte non onori gli impegni come definito nei termini del contratto (e.g. default nei pagamenti); c) Rischio Paese. Il mercato delle commodity ha un orizzonte globale, pertanto le transazioni avvengono tra società con differenti sistemi economici, legali e politici (e.g. tasse e dazi, limitazioni all'import/export). Il rischio di prezzo è mitigato dall'utilizzo di strumenti finanziari derivati, in grado di bilanciare l'impatto delle oscillazioni di mercato nel caso di contrattazioni a prezzo fisso o variabile. In un mercato globale, il rischio di prezzo deve anche comprendere il rischio di fluttuazione di tassi di

cambio, anche questo gestito tramite funzionali strumenti finanziari. Coeclerici è attiva nel trading di strumenti derivati come strumenti di risk management. Il rischio di credito e di performance è gestito tramite stipulazioni con le controparti di forme di pagamento garantite o attraverso la copertura assicurativa delle operazioni non garantite. Coeclerici è attenta nelle selezioni delle sue controparti e ha relazioni forti e storiche con partner finanziariamente solidi. Il rischio paese viene limitato attraverso una solida conoscenza del mercato e la possibilità di anticipare le trasformazioni politiche e macroeconomiche dei paesi di attività. Coeclerici ha una rete globale di uffici e di agenti locali che fornisce periodicamente informazioni relative ai rischi e opportunità dei singoli mercati».



**R.T.:** «In un mondo globalizzato come il nostro dove eventi economici e politici si intrecciano e condizionano incessantemente è sempre più difficile individuare nicchie di mercato che possono essere definite relativamente sicure. Di conseguenza siamo obbligati a fare quotidianamente i conti con situazioni di instabilità politica che si sommano a tutti i rischi economici e finanziari che fanno abitualmente parte del nostro genere di attività, soprattutto per quanto concerne il rischio del credito».

#### Qual è il supporto assicurato dal settore bancario e quali sono gli strumenti finanziari cui fate abitualmente ricorso?



**L.I.:** «Oltre alla normale operatività sui conti correnti (pagamenti, incassi, ecc) i servizi bancari cui facciamo abitualmente ricorso sono: finanziamenti al working capital (all'acquisto sotto forma di prepagamento e alla vendita sotto forma di sconto / anticipazione fattura); finanziamenti di medio/lungo termine finalizzati ad operazioni straordinarie o non ricorrenti (es. acquisizioni, acquisto immobilizzazioni, anche per conto di controllate); utilizzo di crediti di firma quali fidejussioni e

garanzie, emissione, incasso e conferma lettere di credito; fidi per strumenti di copertura/derivati, su valute, commodities o noli. In linea di massima viene data importanza ad una relazione di partnership finanziaria stabile e continuativa con gli operatori bancari, dei quali si apprezza anche una conoscenza del mercato di riferimento che consenta di trovare strumenti di finanziamento e di supporto all'operatività adeguati alle esigenze di una società di trading, al di là quindi della mera messa a disposizione di mezzi finanziari».



**R.T.:** «Il sistema bancario svizzero vanta nel settore delle commodities delle specifiche competenze maturate in anni di attività in supporto alle imprese operanti nel nostro settore e questo è molto importante perché ci consente di avere interlocutori che ben conoscono le problematiche e sanno individuare le soluzioni più opportune».

#### Che cosa manca ancora al Ticino per diventare un territorio dove le attività di Trading possano rappresentare un'importante risorsa economica?



**L.I.:** «Al pari degli altri Cantoni noti per la presenza di Trading House (Zurigo, Ginevra), il Ticino ha bisogno di un aeroporto internazionale o di un accesso facilitato ad altri grandi HUB per facilitare gli spostamenti internazionali ed attrarre l'istituzione di società operanti nel settore globale, con personale altamente qualificato e multiculturale».



**R.T.:** «Il Ticino vanta già un numero significativo di imprese che operano in questo settore ma sarebbe opportuno favorire maggiormente le aziende che intendono insediarsi nel nostro territorio. In questa prospettiva un contributo importante può venire dalla riforma del regime fiscale per le imprese, tenendo conto che nel nostro settore i margini sono generalmente molto bassi a confronto di una tassazione mediamente elevata».

# Lugano Commodity Trading Association

## Quali sono le principali finalità perseguite dalla vostra associazione?

«La Lugano Commodity Trading Association (LCTA) è un'associazione senza scopo di lucro nata nel 2010. La LCTA raccoglie numerosi operatori che ruotano attorno alla sfera del Commodity Trading, delle spedizioni, delle assicurazioni e del finanziamento di questo settore. Ad oggi l'associazione conta all'incirca una cinquantina di aderenti situati principalmente a Lugano, ma anche in altre località del Cantone. Gli obiettivi della nostra associazione sono molteplici, ma principalmente ci preme il rafforzamento del settore in Ticino. Negli ultimi anni, grazie ad un accurato lavoro di promozione sia in loco sia all'estero, abbiamo potuto constatare un incremento di realtà attive nel commercio di materie prime e di società di servizio a loro collegate che hanno sicuramente ridato vigore all'economia della Città. Inoltre, la LCTA promuove una formazione mirata per le aziende del settore. Dal 2014 abbiamo anche instaurato, in collaborazione con l'associazione gemella di Zugo, un Certificate of Advanced Studies (CAS) denominato "Commodity Professional" che ha riscosso un ottimo succes-

so con studenti provenienti da tutto il mondo. Non da ultimo, la LCTA promuove attività di lobbying e collabora con le autorità per migliorare le condizioni quadro della piazza ticinese a favore delle aziende operanti nel settore del Commodity Trading».

## Possiamo fornire alcune cifre utili a comprendere la dimensione economica del vostro settore in Svizzera e in Ticino?

«Assieme a Londra e Singapore anche la Svizzera gioca un ruolo fondamentale nella negoziazione di materie prime a livello mondiale. Il settore genera all'incirca il 4% del PIL nazionale e tra Ginevra, Zugo e Lugano sono presenti oltre 600 aziende, con circa 15mila posti di lavoro diretti e indiretti.



Per quanto concerne la piazza ticinese, il settore conta all'incirca una novantina di aziende che contribuiscono in maniera importante alle entrate fiscali nonché al PIL del Cantone Ticino. In questo settore sono occupate circa 1'600 persone altamente qualificate che ruotano attorno a competenze ben specifiche: spedizioni, trasporti, finanziamento delle operazioni, assicurazioni dei rischi, problematiche giuridiche, conoscenze di lingue straniere e così via».

## Quali interventi sarebbero auspicabili per rendere il Ticino un territorio fortemente specializzato nel vostro settore con conseguente crescita dell'economia cantonale?

«È innanzitutto fondamentale mantenere le condizioni quadro esistenti per le aziende che – mi preme ricordare – creano ricchezza, posti di lavoro e opportunità formative. Evitare un peggioramento è già un successo, mentre naturalmente ogni misura di miglioramento è più che benvenuta. Il contesto competitivo internazionale mostra la Svizzera ai primi posti delle business location più ambite, ma naturalmente altre piazze di trading risultano essere anche più attrattive: basti pensare alla fiscalità ridottissima a Dubai o a Singapore. Tra i temi più attuali, la regolamentazione del settore del commercio di materie prime è certamente all'ordine del giorno dell'agenda politica nazionale, delle istituzioni internazionali ma anche delle organizzazioni non governative e delle stesse associazioni che rappresentano i commodity traders. Importante in questo contesto che le misure adottate siano su base volontaria, concertate con i rappresentanti del settore e a livello multilaterale (non esclusivamente a livello nazionale). L'altro tema attualissimo riguarda la fiscalità. Con la cosiddetta "riforma 3 delle imprese" è assolutamente prioritario evitare che la concorrenza fiscale, soprattutto a livello intercantonale, danneggi il tessuto economico ticinese. Infatti, con l'abolizione dei privilegi fiscali e il conseguente passaggio ad un'aliquota fiscale ordinaria, il Ticino dovrà riuscire ad offrire un'aliquota competitiva per mantenere le aziende e le competenze nel nostro Cantone».

01

Marco Passalia

General Secretary di Lugano Commodity Trading Association (LCTA)