

Con le nuove procedure doganali è bene rivedere le clausole contrattuali: guida alla scelta

Scambi Ue-Uk, un conto salato

In arrivo costi aggiuntivi e rallentamenti nella consegna

Pagina a cura
di SARA ARMELLA

Un conto più salato e tempi più lunghi nelle operazioni di import ed export da e verso il Regno Unito. C'è un'amara sorpresa in arrivo per le aziende, effetto di nuove procedure doganali e di possibili dazi. Ecco perché occorre valutare bene le condizioni dei contratti, soprattutto in merito alla ripartizione delle spese. Infatti, sia nel caso in cui sia finalmente approvato l'accordo commerciale tra Regno Unito e Unione europea, sia in caso di no deal, l'inserimento delle procedure doganali nello scambio di merci tra i due blocchi determinerà rilevanti conseguenze economiche, anche sui contratti di fornitura già in corso. Caso emblematico è quello di un'azienda italiana che acquista ex works (condizione conosciuta anche come «franco fabbrica», una delle più vantaggiose per le imprese italiane, come vedremo in seguito) dal Regno Unito e che finora si è fatta carico soltanto delle spese di trasporto verso l'Italia. L'introduzione dell'obbligo di svolgere gli adempimenti in esportazione (presso le dogane del Regno Unito) e poi in importazione (presso la dogana italiana) comporta una serie di costi aggiuntivi particolarmente significativi, oltre a rallentamenti nella tempistica di consegna.

In generale, l'impatto delle procedure doganali e l'applicazione dei nuovi dazi (questi ultimi potranno essere esclusi solo se si raggiungerà l'accordo) rappresenta un'amara novità di fine anno, che poche aziende hanno inserito nelle previsioni di budget per il 2021. Operazioni finora gestite in maniera analoga alle vendite e agli acquisti che si concludono nel perimetro nazionale si trasfor-

Cosa cambia		
Incoterms®	Acquisti da Uk prima della Brexit	Importazioni dal 1° gennaio 2021
EXW	L'azienda italiana acquirente sostiene tutte le spese di trasporto e non ha costi doganali	L'azienda italiana acquirente deve farsi carico delle procedure di export (presso la Dogana Uk) e di import (presso la Dogana italiana)
FCA	L'azienda italiana acquirente sostiene una parte delle spese di trasporto e non ha costi doganali	L'azienda italiana acquirente deve farsi carico soltanto delle procedure di import (presso la Dogana italiana), il fornitore Uk gestirà le procedure di export presso la Dogana Uk
DDP	Il venditore Uk si assume tutti i costi e i rischi, ma trattandosi di commercio intra-Ue non espleta le formalità doganali	L'azienda italiana acquirente non subisce nuovi costi. Il venditore Uk gestirà sia la procedura di export da Uk che quella di import in Italia

mano in operazioni internazionali. Rilevanti gli effetti del cambiamento, basti pensare alla necessità di nuovi sistemi di catalogazione dei prodotti, che devono tener conto della classificazione doganale, e la ridefinizione della catena produttiva, per isolare i componenti e le lavorazioni Uk in quanto non più originarie Ue. Cambiamenti che comportano aggiornamenti nella formazione del personale, adeguamenti dei programmi contabili e informatici, modifiche ai sistemi di tracciamento e di etichettatura dei prodotti (di cui abbiamo parlato lunedì scorso). La nuova procedura determinerà inevitabili rallentamenti nella tempistica di consegna, con effetti soprattutto per i prodotti ad alta deperibilità, e un incremento dei costi, economici e amministrativi, delle operazioni.

Il nuovo quadro degli scambi con il Regno Unito si inserisce in una fase del commercio internazionale già interessata da profondi cambiamenti, determinati dalla guerra dei dazi e dalla ridefinizione delle catene produttive (reshoring) in conseguenza dell'emergenza Covid. Tra i fattori di impatto economico della Brexit, una menzione speciale va ai contratti di fornitura in corso. Infatti, per chi oggi deve affrontare un nuovo business con il Regno Unito, sarà inevitabile tenere conto delle nuove procedure doganali e dei dazi che saranno applicati (questi ultimi potranno essere evitati solo nel caso in cui si raggiunga il famoso Accordo) e, tenendo conto del nuovo quadro complessivo, negoziare con il proprio cliente o il proprio fornitore.

Maggiori problemi stanno affrontando le imprese che sono attualmente legate da un contratto di fornitura a valere per il 2021, con un prezzo già concordato, che non ha tenuto conto dei costi connessi alle nuove frontiere tra Uk e Ue e con la necessità di adempimenti doganali in esportazione e di altri analoghe procedure doganali in fase di importazione. Per le aziende italiane diventa fondamentale analizzare i contratti in essere e chiarire le responsabilità, rispettivamente a carico del fornitore e del cliente.

La divisione delle responsabilità. Normalmente, nei contratti di vendita internazionale, le parti si affidano a degli schemi negoziali universalmente conosciuti, un linguaggio comune del business che definisce, attraverso una semplice denominazione di riferimento, un determinato modello di ripartizione dei compiti e delle responsabilità del for-

nitore e dell'acquirente. Si può parlare di una sorta di «espresso» dei contratti di compravendita, utilissimo soprattutto quando le parti appartengono a Paesi diversi e hanno non soltanto linguaggi, ma anche sistemi giuridici di riferimento molto lontani tra loro. Questi schemi negoziali, definiti Incoterms, rappresentano le regole fondamentali per i contratti di vendita dei beni e un linguaggio comune internazionalmente utilizzato dalle imprese. Sono predisposti dalla Camera di commercio internazionale (Icc). Le parti, ovviamente, sono libere di scegliere quello ritenuto per loro più confacente. Nel caso di operazioni commerciali con un Paese extra-Ue, gli Incoterms determinano, inoltre, chi gestisce le operazioni doganali e chi è tenuto al pagamento dei diritti doganali. È importante che la scelta della condizione (detta anche «resa») Incoterms sia chiarita tra le parti prima della conclusione del contratto di fornitura e che le relative clausole e statuizioni siano indicate anche nelle fatture commerciali. Un'attenta valutazione e conoscenza degli Incoterms consente di prevedere l'impatto della Brexit rispetto ai contratti in corso, al fine di verificare quali saranno i cambiamenti a partire dal 1° gennaio 2021. Basti ricordare che tra le clausole Incoterms più utilizzate nei contratti internazionali vi è ancora l'ex works (EXW), conosciuta anche come «franco fabbrica», secondo cui la consegna dei prodotti, dal venditore al compratore, si realizza direttamente presso i locali del venditore. In tal caso, il venditore si limita a rilasciare documenti o informazioni di cui il compratore ha bisogno e non svolge ulteriori adempimenti.

Con i cambiamenti determinati da Brexit, risulta economicamente vantaggioso, per l'impresa italiana, essere legata con un cliente inglese da un contratto di vendita che segue le condizioni ex works, perché in tal caso non dovrà sostenere né la gestione del trasporto, né le procedure per l'esportazione dei beni, con i relativi costi che essa comporta. Sarà l'acquirente inglese a dover sostenere le spese di queste attività, mentre vi è un livello minimo di obblighi per il fornitore italiano. Nella resa ex works, pertanto, saranno a carico del compratore britannico sia la procedura di esportazione della merce presso la Dogana italiana, sia quella di importazione una volta che i prodotti arriveranno nel Regno Unito.

Molto spesso, invece, è l'azienda italiana ad acquistare ex works merce Uk. In tal caso, a partire dal 1° gennaio 2021, i cambiamenti saranno significativi per gli operatori nazionali, in quanto si troveranno a dover svolgere gli adempimenti doganali sia in uscita dal Regno Unito che in entrata nel territorio doganale dell'Unione, con tutti i costi inerenti. Anche per tali ragioni la clausola ex works risulta di agevole applicazione per il commercio intra-Ue, ma non è consigliata negli acquisti da Paesi terzi, in quanto comporta la necessità di provvedere alle formalità doganali sia in import che in export.

All'estremo opposto, la clausola DDP (reso sdoganato), secondo cui il venditore si fa carico di tutte le spese della spedizione, nonché delle procedure e dei costi doganali, in export e in import. Evidente che un tale contratto, se il venditore è l'impresa italiana, comporterà l'insorgere di rilevanti spese con la Brexit, mentre si rivelerà molto vantaggioso se l'azienda italiana riveste il ruolo del cliente. Pur non esistendo una soluzione utile per tutti i casi, in generale, per le imprese italiane che effettuano acquisti di beni Uk, potrebbe essere consigliabile l'applicazione della resa FCA (franco vettore), per cui è il venditore a occuparsi delle procedure e delle spese relative all'esportazione. Con tale clausola, infatti, se l'impresa italiana acquista dal Regno Unito, sarà il venditore a gestire lo sdoganamento presso la Dogana Uk, mentre il compratore dovrà gestire la procedura di import nell'Unione europea. Tale soluzione, di certo, non eliminerà integralmente gli effetti gravosi del passaggio dal sistema dell'Unione doganale a quello dell'import/export con un Paese extra-Ue, tuttavia, consentirà alle imprese, a determinate condizioni, di raggiungere un punto di equilibrio dei costi tra fornitore e committente.

—© Riproduzione riservata—