

I riflessi doganali del recesso del Regno Unito dall'Unione europea senza un accordo

Brexit, alle frontiere si va verso controlli e nuovi adempimenti

Pagine a cura
di SARA ARMELLA

Mentre si avvicina la data del 31 ottobre, sembrano sfumare gli scenari alternativi al No deal, anche considerate le dichiarazioni del primo ministro inglese Boris Johnson di non ritardare oltre l'attuazione alla volontà espressa dagli elettori nell'ormai storico referendum del 23 giugno 2016. Il recesso del Regno Unito dall'Unione europea ha conseguenze per i cittadini, le imprese e le amministrazioni sia nel Regno Unito che nell'Ue. Le ripercussioni spaziano dall'introduzione di controlli alla (nuova) frontiera esterna dell'Ue fino alla validità dei certificati, licenze e autorizzazioni rilasciate dal Regno Unito, passando per le nuove condizioni applicabili ai trasferimenti di dati.

Gli scenari alternativi al No deal, ossia il ritiro della dichiarazione di uscita, un nuovo referendum o un nuovo accordo con l'Unione europea, sembrano sempre meno probabili e, se uno di questi non si materializzerà entro il prossimo 31 ottobre, il recesso del Regno Unito dall'Unione sarà automatico e non necessiterà di ulteriori negoziati. È questo l'effetto dell'articolo 50 del Trattato sul funzionamento

dell'Unione europea il quale prevede che, senza un'intesa sul divorzio, alla scadenza dei due anni dalla data di notifica della volontà di recedere dall'Unione (termine prorogato di sei mesi, grazie all'accordo raggiunto in extremis lo scorso 11 aprile), il distacco avviene automaticamente.

Tra le molte conseguenze politiche, economiche, sociali e fiscali, la Brexit comporterà anche significativi riflessi dal punto di vista doganale, posto che determinerà l'uscita del Regno Unito dall'unione doganale europea. A oggi, le merci possono liberamente circolare tra i Paesi membri dell'Ue, senza controlli alla frontiera e nessuna formalità di tipo doganale. I soli adempimenti previsti hanno natura fiscale (Iva, accise), mentre dal punto di vista doganale i prodotti sono movimentati senza applicazione di dazi e senza obblighi dichiarativi né limitazioni, come conseguenza dell'abbattimento delle frontiere interne al mercato unico europeo, a partire dal 1° gennaio 1993.

Per capire, concretamente, cosa accadrà il 31 ottobre occorre distinguere le due ipotesi di No deal dal

raggiungimento di un accordo: il primo, fondamentale, spartiacque si determinerà dunque nelle prossime settimane, in base all'esito del dialogo ancora in atto tra l'Unione europea e il Regno Unito.

Cosa succede in caso di accordo. Secondo alcuni commentatori politici, la scelta del primo ministro Boris Johnson di sospendere i lavori del parlamento inglese fino al 14 ottobre

dalle istituzioni politiche, dall'ordinamento giuridico, nonché dal mercato unico e dall'unione doganale.

Raggiungere un Deal, però, non appare facile. Sono stati necessari ben due anni di negoziati per arrivare all'accordo del 25 novembre 2018 tra Unione europea e Regno Unito, ma tale intesa, come sappiamo, è stata respinta ben tre volte dal parlamento di Londra. L'accordo sottoscritto da

Theresa May prevedeva un periodo transitorio fino al 31 dicembre 2020, durante il quale il Regno Unito, benché uscito dall'Ue, avrebbe continuato ad applicare il diritto europeo e a far parte dell'unione doganale, al fine di assicurare alle imprese (e agli Stati) la possibilità di organizzarsi con la dovuta programmazione.

Oltre ai tempi ormai stretti per raggiungere un nuovo accordo, che dovrebbe essere approvato dal parlamento inglese entro il 31 ottobre prossimo, vi è da registrare anche una forte distanza delle rispettive posizioni sul confine irlandese (cosiddetto backstop), sui 39 miliardi dell'assegno di divorzio che Londra dovrebbe versare e sulle condizioni

inerenti all'eventuale periodo transitorio. Uno dei nodi più difficili da sciogliere riguarda la cosiddetta clausola di backstop, ossia la previsione della creazione di un'area doganale comune che comprenderà l'Eire (Irlanda) e l'Irlanda del Nord, parte integrante del Regno Unito, nella quale continuerà a essere applicato il codice doganale dell'Unione. L'accordo del 25 novembre prevede il superamento di questa area doganale comune, grazie a un'intesa tra Ue e Uk, da raggiungersi entro il 1° luglio 2020, senza tuttavia ricostruire un confine fisico tra le due Irlande. Qui c'è uno dei nodi irrisolti della Brexit, perché se è vero che l'Eire rimane nell'Unione europea, mentre l'Irlanda del Nord ne esce, tuttavia, in base agli accordi del Venerdì Santo, che hanno posto fine a 30 anni di violenza, non deve essere ricostituito un confine fisico in territorio irlandese. Esperimenti di territori doganali separati da confini non artificiali sono possibili solo in presenza di pochi varchi, con vie di accesso agevolmente monitorate (es. porti, ferrovie), mentre in Irlanda il confine è attraversato quotidianamente da 30 mila persone e vi sono ben 500 km di confine pianeggiante e 280 varchi di frontiera stradale.

© Riproduzione riservata

Il recesso ha conseguenze per i cittadini, le imprese e le amministrazioni sia nel Regno Unito che nell'Ue, che spaziano dall'introduzione di controlli alla frontiera esterna dell'Ue fino alla validità dei certificati, licenze e autorizzazioni, passando per le nuove condizioni applicabili ai trasferimenti di dati

rappresenterebbe uno strumento di pressione sulle istituzioni europee, finalizzato a scongiurare il No deal. La Commissione europea, ancora nell'ultima comunicazione del 28 agosto scorso (COM(2018) 556 final/2) ha confermato la volontà di raggiungere un'intesa, per gestire in maniera ordinata questo complicato processo. L'utilità di un accordo consiste nel definire concordemente un'uscita graduale

Per il made in Italy c'è il rischio di perdere competitività

Il rischio, per chi esporta, è di diventare fuori mercato con i prezzi. Occorre tener conto, infatti, che una sterlina debole disincentiva le importazioni di prodotti di area euro e che il peso dei dazi alle frontiere inglesi determinerà una minore competitività per i nostri prodotti. Il ritorno delle frontiere per chi esporta nel Regno Unito è fonte di preoccupazione per molte imprese italiane, dato che il mercato inglese è il quarto per volume di merci esportate, rappresentando una quota significativa (circa il 5,5%) del nostro Made in Italy nel mondo.

I timori delle imprese riguardano, nell'immediato, la tempistica di consegna dei prodotti, che con i controlli doganali necessariamente sarà più lunga, mettendo a rischio il commercio di beni alimentari deperibili. Una forte preoccupazione deriva anche dal ritorno dei controlli sanitari e fito-sanitari alle frontiere inglesi, posto che il No deal non concede sconti ai prodotti europei, che saranno trattati come merce di origine «Paese terzo». L'Italia esporta rilevanti quantità di prodotti «Agrifood» nel Regno

Unito, circa 2,6 miliardi di dollari, per una media annua di circa l'8% dell'export italiano del settore. Oltre alle elevate barriere tariffarie (con un picco del 35% per i prodotti caseari) e al possibile cambiamento del quadro regolamentare, si temono gli effetti dell'allungamento dei tempi di sdoganamento delle merci, anche in considerazione della necessità di rilascio di certificati nel Regno Unito, per i quali è verosimile prevedere diversi giorni di attesa, rendendo pressoché impossibile la consegna di alcuni prodotti freschi (es. latte e derivati freschi del latte). Anche chi esporta vini risentirà effetti negativi, posto che il Regno Unito rappresenta la destinazione finale di circa il 12% dell'export italiano e che i dazi potranno arrivare al 32% del valore del prodotto. Altri settori che potrebbero risentire della Brexit senza accordo sono la gioielleria con dazi al 4%, le calzature con dazi fino all'8%, l'automotive con dazi fino al 22%.

Per limitare un impatto eccessivo per imprese e consumatori, il Go-

verno di Londra ha pubblicato un piano di emergenza per le tariffe doganali, che scatterà il 31 ottobre e avrà durata di un anno. In caso di No deal si prevede che il Regno Unito applicherà una nuova tariffa doganale, in cui l'82% delle importazioni europee sarà esonerata dai dazi.

Altro tema di impatto per molte piccole e piccolissime imprese riguarda la formazione del personale, poiché le procedure di esportazione richiedono fatture, documenti, dichiarazioni doganali, certificazioni, che tantissime aziende, che finora hanno gestito soltanto traffici intraUe, non sono abituate a seguire. Se non saranno informate e organizzate per tempo, il rischio è che la merce in export si fermerà in partenza.

In attesa della Brexit, molte imprese distributrici di prodotti su base europea hanno già trasferito i loro centri logistici dal Regno Unito a Dublino, Amsterdam e ad altri punti strategici, ridisegnando la loro catena di fornitura e tutti i servizi (e il personale) collegati.

Un rischio ulteriore, in caso di No deal, riguarda la concorrenza di altri Paesi. In vista della Brexit, infatti, il governo inglese ha sottoscritto ben 13 accordi internazionali con 38 Paesi extraUe, che interessano Norvegia, Svizzera, America centrale, Israele e Cile, al fine di assicurare la prosecuzione dell'efficacia degli accordi di libero scambio conclusi dall'Unione europea. L'ultimo approvato, lo scorso 22 agosto, è l'Accordo di prosecuzione degli effetti del Trattato di libero scambio tra Unione europea e Corea del sud, al fine di mantenere in essere l'azzeramento dei dazi doganali sull'interscambio tra le due economie. Tali accordi acquisiranno efficacia automatica con il recesso del Regno Unito, attualmente previsto per il prossimo 31 ottobre.

A quella data, se non vi saranno accordi con l'Unione europea, vi è il rischio concreto di perdere fette di mercato, a favore di quei Paesi che hanno già raggiunto un accordo di libero scambio con il Regno Unito.

© Riproduzione riservata

Crescono gli oneri per chi importa

Nel caso in cui non si raggiunga un nuovo accordo che comprenda un'ulteriore proroga del periodo transitorio, dovremo affrontare lo scenario «No deal». Le implicazioni doganali della Brexit sono di grande impatto, sia dal punto di vista procedurale che economico, ma occorre distinguere le ricadute per chi acquista dal Regno Unito rispetto a chi vende in Uk.

Con l'uscita di Londra dall'Unione europea, gli scambi tra Italia e Regno Unito subiranno importanti conseguenze economiche e operative. Dal punto di vista operativo, per i prodotti provenienti dal Regno Unito, sia il fornitore che l'importatore dovranno compilare le rispettive dichiarazioni doganali e il trasporto della merce avverrà sotto controllo doganale, che potrà intervenire al momento della partenza, dell'arrivo o durante la movimentazione. Alla merce proveniente dal Regno Unito si applicheranno la normativa e le tariffe dell'Unione europea, compresi i controlli e le verifiche del rispetto delle norme doganali, sanitarie e fitosanitarie e la verifica di conformità alle norme dell'Ue. Si complica la gestione per la merce soggetta a certificati o a specifici controlli (basti pensare a tutto il traffico legato all'agroalimentare e al settore farmaceutico). Già oggi in alcuni punti italiani la tempistica di emissione certificati richiede 2-3 giorni e un incremento di traffico da gestire in termini di certificati determinerà prevedibili ripercussioni.

Come rilevato nell'ultimo documento della Commissione europea (sopra citato) «le conseguenze sui trasporti tra il Regno Unito e l'Unione europea saranno pesanti. I controlli doganali, sanitari e fitosanitari alle frontiere possono causare notevoli ritardi, per esempio nel trasporto su strada, e difficoltà nei porti».

Sono migliaia le imprese italiane che non hanno nessun genere di esperienza di scambi con i Paesi terzi, poiché finora hanno commerciato soltanto all'interno del mercato unico, privo di frontiere interne. La necessità di coinvolgere nei preparativi queste imprese è quindi particolarmente acuta, perché sono quelle che affronteranno la sfida più impegnativa: dovranno applicare procedure con cui non hanno dimestichezza, ma che sono obbligatorie per gli scambi post-Brexit. Gli operatori che finora hanno effettuato scambi solo con il Regno Unito devono chiedere l'attribuzione di un nu-

Per chi esporta verso UK

	In caso di accordo	No deal
Dichiarazione doganale di esportazione	No	Si
Certificati sanitari e fitosanitari	No	Si
Dazi doganali dovuti da chi importa (variabili in relazione al tipo di merce)	No	Si
Validità della certificazione AEO	Si	No
Validità delle autorizzazioni rilasciate da Autorità inglesi	Si	No

Per chi importa da UK

	In caso di accordo	No deal
Dichiarazione doganale	No	Si
Controlli doganali	No	Si
Dazi doganali (variabili in base al tipo di merce)	No	Si
Certificazioni sanitarie e fitosanitarie	No	Si
Sanzioni in caso di errori nella dichiarazione doganale	No	Si
Perdita del dazio zero in caso di utilizzo di fattore produttivo UK per prodotti esportati verso Paesi con cui l'UE ha accordi di libero scambio	No	Possibile/da valutare caso per caso



mero di identificazione Eori (Economic operator registration and identification), senza il quale non sarà possibile svolgere le operazioni doganali. Occorrerà, inoltre, anche un adeguamento della formazione del personale, delle procedure interne e dei sistemi informatici.

L'importatore italiano sarà tenuto a presentare

una dichiarazione doganale, contenente tutti gli elementi essenziali dell'operazione: classificazione doganale del prodotto, origine e valore, secondo le regole previste dal codice doganale dell'Unione. È molto importante una corretta compilazione della dichiarazione, anche se delegata alla casa di spedizioni o a un doganalista, tenendo

presente che eventuali errori comportano rilevanti conseguenze, economiche e sanzionatorie, direttamente in capo all'impresa. La nuova procedura determinerà inevitabili rallentamenti nella tempistica di consegna, con effetti soprattutto per i prodotti ad alta deperibilità, e un incremento dei costi amministrativi delle operazioni.

Il nuovo quadro alimenta anche quella che ormai è definita come «pianificazione doganale», ossia l'analisi strategica dei flussi internazionali, al fine di ridurre i costi doganali complessivi delle imprese. I nuovi dazi di Trump e la Brexit hanno ridato centralità ai costi doganali delle imprese, rendendo necessario uno sguardo più attento all'ottenimento di rilevanti risparmi economici. Su questo terreno si stanno muovendo molte imprese multinazionali, che avevano scelto il Regno Unito come luogo di

delocalizzazione di processi produttivi, base logistica o che comunque hanno attività sul territorio inglese e sono parte di catene di produzione distribuite su base europea. In molti casi, le imprese hanno già trasferito altrove i loro magazzini o stanno organizzando una diversa catena dei flussi e dei fornitori, al fine di trovare soluzioni idonee a prevenire il pagamento dei dazi che la Brexit comporta.

Oltre ai costi amministrativi, infatti, sono di grande rilievo anche le conseguenze economiche della Brexit che interessano, da un lato, l'applicazione delle tariffe doganali sui beni importati e, dall'altro, il rischio di una minore competitività per i beni che incorporano fattori produttivi inglesi, anche in relazione alla loro eventuale esportazione.

Una Brexit senza accordo comporta che i prodotti inglesi importati nell'Unione europea avranno le stesse tariffe previste per quelli cinesi o statunitensi: è questo il trattamento riservato ai «Paesi terzi» rispetto all'Unione europea, nell'ambito del quale sono previsti alcuni dazi percentualmente significativi, dal 4,6% per i prodotti chimici, il 12% per il tessile, fino al 35% per i lattiero-caseari.

Il business plan delle aziende dovrà essere rivisto e occorrerà che tenga conto di questi aggravii, con uno sguardo, anche, alla mappa dei mercati di vendita. Infatti, nel momento in cui il Regno Unito sarà un «Paese terzo» rispetto all'Unione, l'utilizzo di una materia prima o di un componente inglese dovrà essere attentamente ponderato, se utilizzato per la fabbricazione di beni destinati all'esportazione verso gli Stati con cui l'Ue ha concluso accordi di libero scambio. Per esempio, se l'impresa italiana utilizza un componente inglese, occorrerà approfondire se esso non faccia perdere il diritto al dazio zero, previsto per l'esportazione del bene finito verso il Giappone o il Canada. Più in generale, i fattori produttivi del Regno Unito (non solo i materiali, ma anche le operazioni di trasformazione) saranno considerati «non originari», nella determinazione dell'origine preferenziale delle merci che li incorporano.

Si tratta di rilevanti novità, con ricadute anche dal punto di vista delle scelte di business e di ampliamento del perimetro di rischio aziendale, considerato che un'errata dichiarazione di origine preferenziale dei beni esportati verso Paesi con cui vigono accordi di libero scambio, determina significative responsabilità di ordine penale per l'imprenditore.