

attualità

brexit

Un webinar di **Antia** ha fatto il punto sulle novità legate ai **nuovi rapporti di scambio** che si sono instaurati tra **l'Unione Europea e il Regno Unito**

di **Debora Ferrero**

# Esportare in UK

## Istruzioni per l'uso

Che la Brexit avrebbe creato caos nell'interscambio commerciale tra Regno Unito e Paesi ancora appartenenti all'UE era chiaro, ma che le complicazioni sarebbero state di tale portata forse non era altrettanto palese.

A portarle alla luce è stato il webinar organizzato di recente da Antia, l'Associazione Italiana Tecnici e Professionisti del Sistema Moda, che ha ospitato come relatori due esperti del settore: Andrea Ormesani, Amministratore Delegato della Ormesani Srl, e Zeno Poggi, CEO di ZPC Srl, nel corso dell'incontro stimolati da osservazioni e domande su specifici casi e su criticità tipiche che si riscontrano nell'operatività delle aziende, formulate dai Consiglieri Antia, ossia manager esperti di Area Operations come Claudio Dussini, Giorgio Ferremi, Lorenzo Bolcato e Roberto Ferrari.

### LA SITUAZIONE ATTUALE

Il 4 febbraio il Financial Times ha pubblicato un articolo dal titolo significativo: *"British brands will die: Fashion raises the alarm on Brexit trade deal"*. Si tratta di un'analisi dell'impatto che l'uscita

della Gran Bretagna dall'Unione Europa sta avendo sul settore del Tessile-Abbigliamento inglese e che fa seguito alla lettera aperta inviata da 450 operatori del settore al governo di Boris Johnson, per denunciare il rischio di essere decimati dalla Brexit e per chiedere misure di sostegno e alleggerimenti delle imposte. Gli imprenditori inglesi non sono gli unici a essere preoccupati, visto che l'interscambio dell'Italia con il Paese oltre Manica ammontava a oltre 35 miliardi di euro (prima della pandemia, che ha portato a una contrazione del 19% del dato), con un saldo

**Adesso, dopo la Brexit, tutte le aziende che vogliono vendere e spedire le loro merci in Gran Bretagna devono dotarsi dell'apposito codice EORI**

positivo a favore del Made in Italy di 25 miliardi, a cui il Tessile-Moda contribuisce in modo primario.

«Tutto questo – ha spiegato Andrea Ormesani, doganalista di lungo corso, durante il webinar di Antia – nonostante il 24 dicembre, in extremis, l'Unione Europea e il Regno Unito abbiano raggiunto un accordo che concede benefici e semplificazioni, specialmente per chi esporta in UK, fino al prossimo 30 giugno. Tale trattamento però non è stato riservato agli esportatori britannici verso i Paesi dell'UE, i quali si trovano quindi in una situazione di svantaggio e, come visto, stanno premendo perché si arrivi a un trattato migliorativo».

### DICHIARAZIONE DOGANALE DI ESPORTAZIONE E GESTIONE DEI RESI

Dal punto di vista strettamente tecnico, ora le aziende che vogliono vendere e spedire le loro merci in Gran Bretagna devono dotarsi dell'apposito codice EORI, invece di utilizzare semplicemente la loro partita Iva; il soggetto controllante non è più l'Agenzia delle Entrate ma quella delle

Dogane e Monopoli, a cui non basterà più un elenco riepilogativo mensile Intrastat delle cessioni e degli acquisti, ma che pretenderà la dichiarazione doganale di esportazione.

Diventa più difficoltosa anche la gestione dei resi, con un'assunzione di responsabilità da parte dello spedizioniere riguardo alla bolla doganale.

«Di fatto – ha aggiunto poi Ormesani – la trasmissione dei dati, prima eseguita direttamente dall'azienda, ora deve essere svolta da un rappresentante, sia esso uno spedizioniere, un trasportatore o un doganalista, perché la normativa fiscale inglese prevede che in caso di resa DDP il venditore deve avere residenza fiscale in Gran Bretagna. Questo spiega perché molte aziende stanno valutando di aprire una società sull'isola, dove le procedure da questo punto di vista sono molto più snelle, così da non incorrere in un eventuale addebito dell'Iva nel caso in cui la bolla doganale mancasse o non fosse corretta. Il che si andrebbe ad aggiungere ai dazi che dovrebbero scattare da gennaio, salvo accordo preferenziale».



Il marchio CE non è più riconosciuto in Gran Bretagna; ogni prodotto immesso sul mercato dovrà ottenere l'equivalente inglese denominato UKCA (UK Conformity Assessed)

## L'ORIGINE PREFERENZIALE DELLE MERCI

Anche l'identificazione precisa dell'origine preferenziale delle merci sarà fondamentale, perché non si tratta più di un valore a fini statistici ma avrà rilevanza fiscale e, nel caso di dato dichiarato falso o errato, le sanzioni sono salatissime. Dal punto di vista dei regimi doganali speciali c'è ancora mutuo riconoscimento per i carnet ATA, TIR, la convenzione Transito Comune T1 e CITES e per l'IAEO. I controlli alla frontiera, che prima della Brexit non erano presenti, ora riguarderanno la marcatura CE, i codici doganali, il CITES, il Dual Use, il MOCA, l'origine delle merci; per le irregolarità sono possibili responsabilità penali dell'esportatore/importatore UE. «Gli aspetti di cui tenere conto nelle esportazioni verso il Regno Unito - ha aggiunto Zeno Poggi, consulente per il commercio internazionale - si sono moltiplicate. Anche riguardo all'origine preferenziale delle merci: se un abito non è interamente prodotto in Unione Europea, al costo dovrà essere aggiunto il dazio con la tariffa

[Da sx, in alto] Claudio Dussini, Vicepresidente Antia; Lorenzo Bolcato, consulente Area Operations; Roberto Ferrari, AD di FVL Srl; Zeno Poggi, CEO di ZPC Srl; Giorgio Ferremi, Direttore Operativo di Jil Sanders; Andrea Ormesani di Ormesani Srl

applicata per Paesi terzi. Se si esportano prodotti soggetti a marcatura CE (pensiamo agli occhiali o agli indumenti da lavoro), questi dovranno essere dotati del nuovo sistema di marcatura UK Conformity Assessed che, a sua volta, non è però riconosciuto dall'Unione Europea, per cui se importiamo prodotti inglesi dovremo sottoporli a controllo e dotarli del marchio CE. Da notare, inoltre, che i distributori inglesi assumeranno il ruolo di importatori e quindi verranno considerati responsabili della sicurezza dei prodotti che vengono immessi in consumo».

## REGOLE IN AMBITO DI GDPR E PRIVACY

Anche riguardo alla privacy le regole sono cambiate: in UK non è più valido il GDPR, a cui è subentrato il regolamento

nazionale inglese sul trattamento dei dati personali. Per il Tessile-Abbigliamento il regolamento REACH è stato riconosciuto nel caso di autorizzazioni esistenti, mentre tutte le nuove richieste in attesa di approvazione da parte dell'Unione Europea dovranno essere presentate anche all'analogo ente inglese per un iter a parte. Inoltre, UK non intende adottare una modifica al REACH introdotta dall'UE, che va a modificare alcune prescrizioni relative alla compilazione delle schede di sicurezza per le sostanze chimiche. E per le etichette dei tessili e delle calzature, i nomi delle fibre e delle tolleranze saranno di competenza delle autorità inglesi, che applicheranno il "The Textile Products Regulations 2012"; fino al 31 dicembre del 2022 sarà possibile indicare il proprio nome e indirizzo sui documenti di importazione e non sul prodotto o sull'imballaggio.

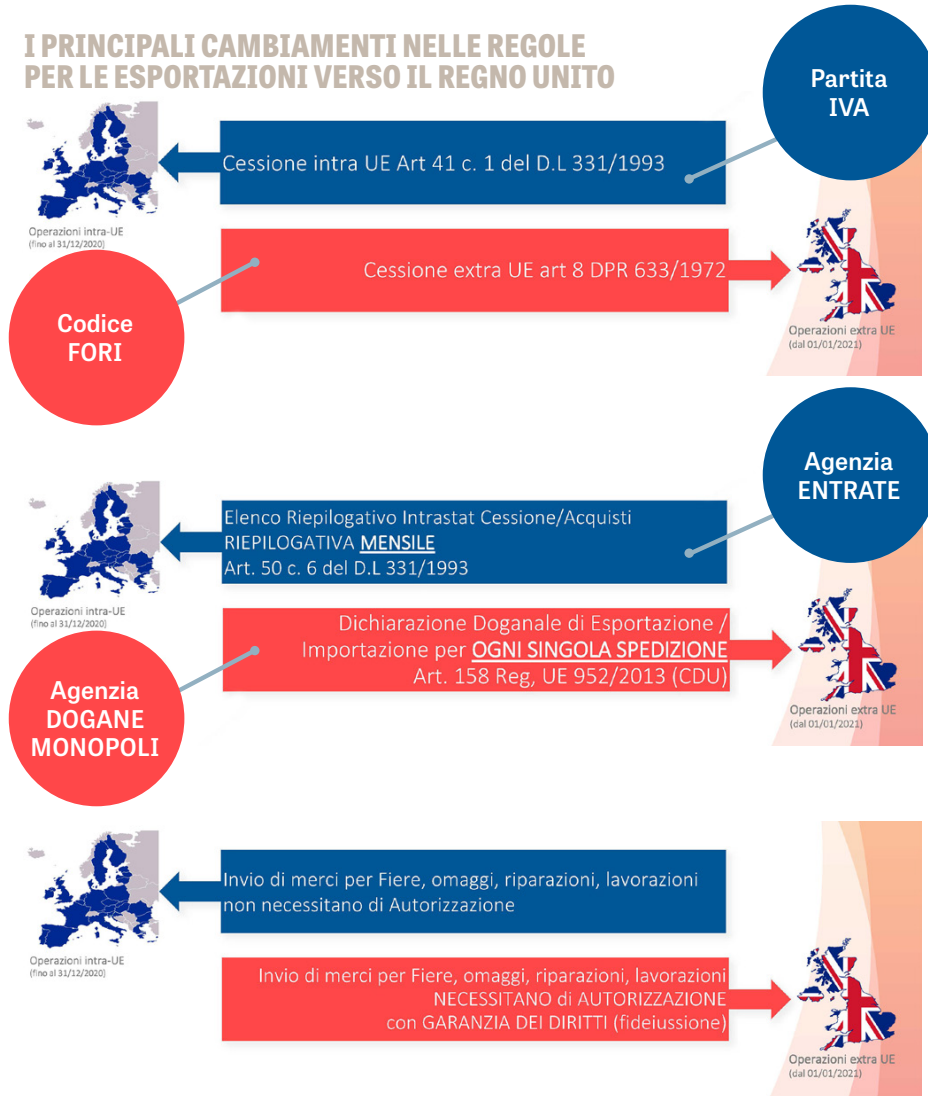
## Accordo UK-UE: l'origine preferenziale

di Zeno Poggi, CEO di ZPC Srl, e Andrea Ormesani, AD di Ormesani Srl

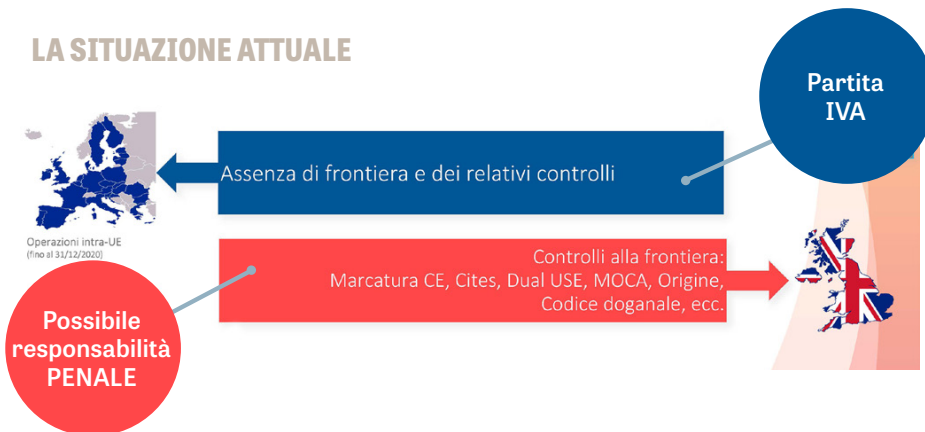
Secondo l'accordo UK-UE:

1. Un abito importato nel 2020 nell'Unione Europea dagli Stati Uniti, di origine non preferenziale USA, con dazio assolto del 12% nell'UE, spedito in Regno Unito dopo il 1 gennaio 2021, sarà assoggettato a dazio con tariffa applicata per Paesi terzi -12%.
2. Un abito ottenuto nell'UE di origine non preferenziale, spedito in Regno Unito dopo il 1 gennaio 2021, non rientrando nelle regole di origine preferenziali previste nell'accordo di libero scambio, sarà soggetto a dazio.
3. Un abito ottenuto nell'UE di origine preferenziale secondo le regole di origine previste nell'accordo, potrà godere della preferenza e il dazio applicato sarà pari a 0.

## I PRINCIPALI CAMBIAMENTI NELLE REGOLE PER LE ESPORTAZIONI VERSO IL REGNO UNITO



## LA SITUAZIONE ATTUALE



## ESPORTARE CON CURA

I manager operations di Antia hanno sottolineato come dalla discussione fossero emersi due aspetti: da un lato, la necessità di elevato dinamismo e proattività da parte delle aziende italiane, per essere vicine al proprio mercato e farsi garanti dell'immissione nel mercato dei propri prodotti; dall'altro lato, i maggiori costi per la produzione della documentazione doganale, per i costi di trazione e l'aumento delle tempistiche doganali. Le aziende, avendo l'onere di gestire il controllo delle operazioni doganali (fornire la prova che la merce è uscita, è stata trasportata e così via), hanno la necessità di organizzare un apposito team addetto a tali operazioni. Un supporto in questo senso può giungere dai servizi di blockchain, ma non si può certo pensare di sottovalutare l'aspetto organizzativo delle esportazioni da e per UK, perché incidono sui listini e sull'organizzazione interna delle aziende.

E poiché alcune incongruenze possono avere conseguenze di carattere penale per l'azienda esportatrice, ne consegue che tutto il processo produttivo – dal design alla scelta materiali, al rapporto con i fornitori, fino alla conoscenza delle norme di immissioni in consumo – devono essere gestite dal fabbricante in collaborazione con l'importatore. «Per continuare a esportare con profitto verso la Gran Bretagna – ha quindi concluso Poggi – è fondamentale applicare la stessa cura con cui, in generale, si affrontano i mercati esteri: essere proattivi e raccogliere tutte le informazioni necessarie per poter commercializzare i propri prodotti, selezionare con cura i propri importatori, limitare la propria responsabilità con i distributori e definire in modo corretto e minuzioso le clausole contrattuali».