

GESTIRE L'IMPRESA



GIANNI BITETTI

HARD BREXIT, ISTRUZIONI PER L'USO

Lo scenario più preoccupante è quello del no-deal. Così, nel dubbio, in molti hanno già fatto le valigie. Per le aziende italiane che fanno affari nel Regno Unito non c'è che una via: prepararsi al peggio. Ecco come

di Marina Marinetti

Facciamo un brutto gioco: quello del no-deal. Non sappiamo ancora come andrà a finire. Ma, comunque vada, alcune scelte sono già state fatte. E altrettante partite sono già state perse. Quella della produzione del fuoristrada X Trail di Nissan a Sunderland, per esempio. E anche Ford sta preparando il trasloco. Come Panasonic, che si è spostata ad Amsterdam. E Unilever, che ha preferito Rotterdam. Per non parlare di Barclays Bank, Bank of America, Jp Morgan, Aberdeen Standard Investments, Morgan Stanley, Goldman Sachs e Deutsche Bank. O di Sony Europe, Panasonic Europe, Dyson, Steris, Wadsel e Central Pharma. Ma noi siamo italiani e vogliamo capire è cosa succederà alle nostre aziende, se nessun accordo (o nessuna proroga) interverrà a mettere una pezza sul quel pasticcio che è la Brexit. «Prima del referendum nessuno, nel mondo imprenditoriale, aveva immaginato il *what if...* Neppure la *industry finanziaria*», spiega Gianni Bitetti, esperto di *transfer pricing* e fiscalità internazionale, partner di Bernoni Grant Thornton. «Si stima che la piazza finanziaria inglese rischi di perdere, a favore del resto dell'Europa, ben 800 miliardi di sterline di *financial asset*: in buona parte il

settore finanziario ha già posto in essere dei veri e propri *Brexit plan*». Parla con cognizione di causa, Gianni Bitetti, che tra il 2015 ed il 2017 è stato responsabile dell'Italian Desk di Bernoni Grant Thornton a Londra.

Si scrive *compliance*, si legge "buio completo". «I nostri colleghi che si occupano di consulenza fiscale, legale e regolatoria non fanno un weekend a casa da mesi», spiega Bitetti «ma si la-

ATTENZIONE AL BACO NORMATIVO: IL REGNO UNITO È UN PAESE DI COMMON LAW. SIGNIFICA CHE CHI ARRIVA PRIMA DAL GIUDICE PUÒ DETTAR LEGGE

vora bendati, perché ancora non si conoscono le regole del gioco». E in un paese di *common law*, com'è il Regno Unito, basato sui precedenti giurisprudenziali, chi primo arriva (dal giudice) detta legge: «Le materie oggetto di regolamentazione comunitaria rischiano di creare un baco normativo, un rischio che per chi fa impresa è incredibile». Così, dall'Iva «sia intra che extra UE», spiega Bitetti, «alla procedura di *postponed VAT accounting on imports* immaginata in caso di un *no-deal* e agli innumerevoli maggiori oneri di *compliance* da prevedere per i rapporti d'affari con il Regno Unito. «Stia-

mo dedicando molti sforzi per aiutare i nostri clienti a gestire la fattura elettronica, unici al mondo ad averla resa obbligatoria tra i privati, figuriamoci come potremmo aiutarli a gestire l'impatto sui prezzi delle merci e tutto il tema della compliance». Le aziende sono pronte? «No». Il tema cruciale è quello dei dazi. «Siamo la seconda manifattura d'Europa e quindi siamo quelli che potrebbero avere il maggior nocumento dall'*hard Brexit*». Quanto nocumento? Per farcene un'idea, consideriamo che il Regno Unito è il quinto paese nella classifica dei destinatari delle esportazioni italiane, per più di 25 miliardi di euro l'anno, e il decimo per quanto riguarda le importazioni, per circa 13 miliardi di euro l'anno. La questione Brexit riguarda più di 117mila imprese italiane: quelle che, stando ai dati dell'Agenzia Doganale e Monopoli, ogni anno effettuano cessioni o acquisti di beni con il Regno Unito. «La Thatcher aveva puntato quasi tutto su una rivoluzione industriale che portasse all'affermazione di Londra come capitale finanziaria europea. C'è riuscita, ma ora tutto quello che sono i macchinari di qualità, dei quali l'Italia è il principale esportatore al mondo, così come la ricambistica, l'agroalimentare o, in misura minore, il *luxury*,

ha un impatto importante in uno scenario che vede la possibile reintroduzione di dazi all'ingresso». Si fa presto a dire dazi, un po' meno a stabilirne la misura. «L'ipotesi sul tavolo è l'applicazione di dazi sulla base delle regole stabilite dalla World Trade Organization, di cui la Gran Bretagna è membro a prescindere dalla sua appartenenza alle Ue, in attesa di rinegoziare le tariffe per singola area di commercio». Per fare un paragone, tra Stati Uniti e Unione Europea ci sono almeno 20 diversi accordi, che coprono dal vino alle banane, dalle etichette di efficienza energetica ai prodotti assicurativi.

Ma come funzionano le regole della Wto? Ogni paese membro ha una sua lista di tariffe (che poi sarebbero le tasse di importazione dei beni) e di quote (i limiti alle quantità importabili) da applicare agli scambi commerciali con gli altri Paesi. Secondo le regole della Wto, le auto verrebbero tassate al 10% non appena varcassero i confini tra UK e Ue. E le tariffe per i prodotti agricoli sarebbero ben più alte del 2,8% medio attuale: secondo alcuni calcoli crescerebbero di più del 35% già solo per i prodotti di utilizzo quotidiano. Sempre secondo le regole della Wto, il Regno Unito non potrebbe abbassare le tariffe e alzare le quote unilateralmente (simulando una sorta di ritorno al libero scambio) senza concordare un accordo commerciale. E, dunque, dovrà trattare tutti i membri Wto con cui non abbia un accordo allo stesso modo. Dentro e fuori dalla Ue. Ops.

«I fattori che entrano in gioco sono principalmente due», specifica Bitetti: «l'eventuale protezionismo che il Regno Unito potrebbe praticare nei confronti dell'Italia con riferimento a determinati prodotti, e la categoria in cui la Wto e l'Ue inserirebbero il Regno Unito: se tra i paesi *most favoured*, con cui sono ammesse tariffe e quote agevolate, o meno. In ogni caso lo scenario della Wto impatta sui prezzi, sull'inflazione, sulla sterlina, innescando un circolo vizioso che non vedrà nessun vincitore». O quasi.

Wēijī, dicono i cinesi. Significa sia "momento cruciale" (o anche "crisi") che "opportunità". Perché c'è sempre il modo di sfruttare la situazione. O comunque di ridurre le perdite

al minimo. Nel caso della Brexit, c'è chi si sta riorganizzando per esportare in UK i propri prodotti non finiti, ma ad uno stadio di lavorazione precedente. Magari accordandosi con un partner oltremarino che si preoccuperà di ultimare l'assemblaggio o il confezionamento, in modo da far rientrare il prodotto sotto un codice doganale diverso e quindi riducendo l'impatto del dazio sul prodotto finito. «Sicuramente emergerà l'opportunità (o il bisogno) di immaginare una definizione della catena del valore da parte di qualche gruppo», spiega Bitetti. Un esempio? «La battuta di Boris Johnson

**I FATTORI CHE ENTRANO IN GIOCO
IN CASO DI UN NO-DEAL
RIGUARDANO L'IVA, I DAZI, MA ANCHE
LA COMPLIANCE DELLE NORME**

sul Prosecco è passata agli annali – per chi se la fosse persa, era "Venderete meno Prosecco" detto a Carlo Calenda dopo il referendum, ndr – ma la capacità di razionalizzare i costi farà la differenza. Rimanendo appunto al Prosecco, il Triveneto per poter assorbire il maggior onere potenziale del dazio potrebbe cominciare già a fare stock, magari su Brighton. Un imprenditore con un po' di "pelo sullo stomaco" lo potrebbe fare su qualunque prodotto a lunga scadenza, com'è il vino, proprio in previsione

di un'esplosione dei prezzi al dettaglio. Nella classica legge della domanda e dell'offerta, potrebbe opportunisticamente ricavare margini importanti. E comunque, se fossi un imprenditore, cercherei di tutelarmi con opportuni strumenti derivati di copertura cambi, per compensare (o eventualmente sterilizzare) le possibili perdite». Cosa che sulla piazza finanziaria si sta già vedendo. E per le merci a breve scadenza? «Dalla Brexit il maggiore nocumento è per i fornitori dei prodotti che la Gran Bretagna non ha, quindi Spagna, Italia e in parte anche Olanda: tutti esportatori di ortofrutta. Gli scaffali potrebbero restare vuoti anche per via dell'oscillazione del cambio, con le diverse strutture di approvvigionamento che andrebbero in collasso finanziario per insostenibilità del business, a causa dell'erosione dei margini bassissimi del settore, spesso legati ai soli volumi». Così, da Tesco e da Morrison, due fra le più importanti catene del Paese, già all'inizio di febbraio hanno limitato la quantità acquistabile di alcune verdure, fra cui insalata e broccoli. «Il razionamento richiama alla memoria qualcosa di molto peggio della Brexit», conclude Bitetti, «e anche apprendere che esiste un piano di evacuazione della Regina aggiornato rispetto a quello della seconda guerra mondiale non ci lascia tranquilli».

SE MILANO TIFA PER IL NO-DEAL

La Brexit potrebbe portare nuova linfa a Palazzo Mezzanotte. «Non dimentichiamoci che dal 2007 la Borsa di Milano è controllata dal London Stock Exchange», sottolinea Gianni Bitetti, «E con la Brexit quello che è uscito dalla porta potrebbe rientrare (in parte) dalla finestra. In uno dei possibili scenari, come riportato dal Financial Times, solo l'esecutivo britannico e le banche del Regno

Unito continuerebbero ad utilizzare la divisione londinese di Mts Cash. Per tutti gli altri bond governativi, la piattaforma che collega governi, banche d'investimento e gestori, potrebbe muoversi in direzione Milano. Quindi quel tipo di piattaforma e con essa tutti i sottostanti margini dell'intermediato potrebbero tornare a Milano. Che, peraltro, si vedrebbe riconosciuta una sua *expertise*

storica». Se Londra piange, quindi, Milano ride. «Molte banche d'affari si stanno riorganizzando e Milano ne sta godendo. Diversi gruppi bancari hanno cominciato a distaccare personale in Italia. Certo, non si parla dei numeri che stanno invadendo Dublino, ma vediamo, per esempio, che i numeri della nostra *legal firm* crescono così come, e in alcuni casi più di, quelli dei competitors».