



Prove generali di Brexit così le imprese si attrezzano

Il regime transitorio durerà fino a fine dicembre 2020. Nel frattempo ecco come prepararsi allo scenario peggiore, ristrutturando il proprio business per essere sicuri di non inciampare nelle nuove regole

di Paolo Besio

Ci siamo: con febbraio è iniziato il regime transitorio. Regno Unito e Unione Europea hanno fino a fine anno per discutere e per trovare un accordo di libero scambio. Ma il percorso sarà decisamente impegnativo e irto di ostacoli, non fosse altro che per ragioni negoziali. Qualora, alla fine del regime transitorio, l'accordo di recesso fosse approvato da entrambe le parti ma mancasse la definizione dell'accordo di libero scambio, senza un'ulteriore proroga ci si troverebbe in una situazione sostanzialmente analoga a quella di un'uscita del Regno Unito in mancanza di accordo, ovvero una *hard Brexit*.

Intanto, diversi documenti, elaborati dalla Commissione europea identificano le prin-

cipali materie e, per ciascuna, le attività da compiere, preventivamente, per assicurarsi di continuare ad operare, in presenza del nuovo scenario, nel pieno rispetto delle norme.

Il regime delle autorizzazioni legate ad attività regolamentate, quali quelle finanziarie e assicurative, è un tema che è stato discusso diverse volte, con grandi gruppi che hanno trasferito il proprio headquarter dal Regno Unito in uno Stato comunitario per poter continuare a beneficiare della possibilità di operare all'interno dell'Unione, senza sottoporsi a gravosi adempimenti in ciascuno Stato. Ci sono, tuttavia, tanti altri temi di cui si è parlato meno ma che sono altrettanto importanti. Al fine di garantire la sicurezza dei prodotti, per esempio, il certificato rilasciato da un organismo del Regno Unito per poter immettere detti prodotti nel territorio comunitario non sarà più valido. Sarà, quindi, necessario ottenere un certificato rilasciato da un organismo o un'autorità con sede in uno degli Stati membri. Si potrebbero fare molti altri

esempi, ma il minimo comune denominatore è: il Regno Unito sarà uno Stato terzo, quindi tutte le norme a cui siamo ormai abituati che consentono di operare all'interno dell'Unione europea come un unico mercato non saranno più valide nei rapporti con il Regno Unito. Chi stava a guardare e, magari, contava sul fatto che il tema Brexit avrebbe preso una piega differente deve oggi capire che non c'è più tempo da perdere, la strada è ormai senza ritorno. *Never say death*, dicono gli inglesi, ma non conteremo su sorprese dell'ultimo minuto.

Le imprese non possono e non devono aspettare i tempi della politica. È necessario chiedersi se il modello di business oggi utilizzato rifletta le strategie di gruppo, sia ancora efficiente commercialmente e fiscalmente. Per fare questo devono essere analizzate le funzioni e i rischi delle attività svolte nel Regno Unito e valutare se, nell'ambito di una *business restructuring*, possano essere riallocate in altre società del gruppo. È opportuno considerare che le direttive comunitarie dovrebbero continuare ad applicarsi per tutto il 2020, durante il quale quindi le società residenti nel Regno Unito dovrebbero essere equiparate a società comunitarie. Detta equiparazione deriverebbe dall'accordo, non da una norma interna di ogni singolo Stato, nonostante diversi Stati membri, tra cui l'Italia, abbiano unilateralmente previsto di applicare, verificate determinate condizioni, un regime transitorio. Quindi, anche in questo ambito, è necessario assicurarsi di essere nelle condizioni di applicare correttamente le norme.

Per quanto riguarda la fiscalità diretta, il Regno Unito, anche dopo il recesso, rimane uno Stato membro dell'Ocse e, in quanto tale, si è assunto molteplici impegni sui diversi fronti della fiscalità internazionale (si pensi alle convenzioni internazionali, alle tematiche sui prezzi di trasferimento e al progetto Beps), della lotta alla fiscalità privilegiata, degli scambi di informazione. Questo complesso insieme di hard e soft law dovrebbe, quindi, garantire il mantenimento di elevati standard nelle relazioni con l'Unione Europea.



L'AUTORE PAOLO BESIO È PARTNER DI BERNONI GRANT THORNTON E RESPONSABILE DELL'AREA INTERNATIONAL TAX E TRANSFER PRICING