

BREXIT SENZA ACCORDI

UN RISCHIO SEMPRE PIÙ CONCRETO A CUI LE AZIENDE DOVREBBERO PREPARARSI

Arrivano quasi a 1,3 miliardi di Euro i costi esclusivamente tariffari stimati per le aziende italiane che esportano nel Regno Unito

Milano, 19/02/2019 – C'è ancora grande incertezza sulla trattativa tra Unione Europea e Regno Unito, ma a poco più di un mese dalla Brexit e dopo la sconfitta in parlamento della proposta della premier Theresa May, l'ipotesi di un'uscita senza accordo diventa sempre più concreta: in questo caso, l'impatto sulle numerose aziende italiane che esportano sul territorio britannico sarebbe repentino e costoso.

Le **esportazioni italiane** verso il Regno Unito hanno superato i **23 miliardi di Euro** nel 2017, in crescita del 3,4% rispetto all'anno precedente: nessun accordo significherebbe per queste aziende un brusco cambiamento su diversi fronti, senza alcun periodo di transizione*.

I cambiamenti più evidentemente impattanti saranno quelli **tariffari**. Gli scambi a tariffa zero tra l'UE e il Regno Unito si interromperebbero nello spazio di una notte: diventando il Regno Unito un paese extra-UE, il commercio bilaterale sarebbe soggetto alle tariffe *Mfn* secondo le regole dell'Organizzazione mondiale del commercio (WTO). Questo comporterebbe per l'Italia **dazi elevati, in particolare per alcuni settori chiave: l'alimentare**, che rappresenta l'8,7% dell'export totale italiano nel Regno Unito **avrebbe un dazio medio del 13%**, **l'abbigliamento** (6,7% dell'export) su cui peserebbe un **dazio medio dell'11%**, gli **autoveicoli**, che rappresentano l'11,3% delle esportazioni e avrebbero un **dazio medio dell'8,8%***. Leggermente meglio lo scenario per il principale settore di esportazione, macchinari e apparecchiature, che nel 2017 ha rappresentato il 13,4% dell'export in UK, e avrebbe un dazio medio relativamente basso, pari al 2,1%*.

Combinando il valore dell'export dei singoli settori** con i dazi medi applicabili a ciascun settore in base alle tariffe *Mfn*, **i costi esclusivamente tariffari sarebbero vicini a € 1,3 miliardi per le aziende italiane che esportano nel Regno Unito**, che potrebbero tradursi in una riduzione di pari ammontare per l'export italiano annuo verso il Regno Unito.

Alle implicazioni tariffarie si aggiungerebbero poi una serie di altri elementi che impattano su tutta la supply chain: controlli e procedure doganali che oggi non sono richieste, necessità di autorizzazioni e certificazioni per l'utilizzo nel Regno Unito di prodotti provenienti da uno stato dell'UE e viceversa, modifiche alle quote di importazione e alle procedure IVA, diritti di proprietà intellettuale, norme di compliance, norme sull'occupazione, ecc. Sono solo alcune delle **molteplici barriere non tariffarie** (*Non Tariff Barriers*, NTB) che – da un giorno all'altro - si andrebbero ad aggiungere ai dazi in caso di uno scenario di non accordo.

*“Questi cambiamenti possono rappresentare ostacoli impegnativi e onerosi per molte aziende – dichiara **Alessandro De Felice, presidente ANRA** - Associazione Nazionale dei Risk Manager – al momento ci sono poche certezze e moltissime incognite, ma è proprio per questo che le imprese coinvolte non possono più posticipare un serio lavoro di **risk assessment sulla Brexit**, analizzando le esposizioni a breve e lungo termine in funzione del modello di business. Ad esempio, le aziende che esportano nel Regno Unito dovrebbero*

* Studio elaborato dalla società di servizi finanziari Duff & Phelps su dati Istat e Banca d'Italia 2017

** Dati Istat 2017

valutare la possibilità di mitigare il rischio di forti ritardi negli approvvigionamenti del mercato britannico a causa delle operazioni doganali, che si prevedono particolarmente difficili nei primi mesi successivi ad un'eventuale 'hard Brexit'. Già oggi si segnala un sovraccarico degli operatori logistici da e per il Regno Unito".

*"Altro esempio potrebbe essere quello della possibilità del pagamento di un dividendo da parte di una società controllata in Gran Bretagna ad una controllante con sede nell'Unione Europea - continua De Felice. - I Risk Manager possono elaborare una **Business Impact Analysis** che prenda in considerazione le più ampie implicazioni della Brexit: impatti su risorse umane, vendite, compliance, corporate governance, aspetti legali e tecnologici, per comprendere come i diversi esiti dei negoziati possono impattare sulla propria organizzazione e stabilire le strategie di mitigazione più idonee".*

Secondo uno studio del **German Economic Institute** di Colonia, considerando anche le barriere non tariffarie, in caso di 'hard Brexit' **l'export del nostro paese verso il Regno Unito nel medio termine potrebbe ridursi, nello scenario peggiore, di un ammontare compreso tra 7,5 e 11 miliardi di euro l'anno**, tenuto conto delle stime dell'elasticità della domanda nei diversi settori dell'export italiano verso il Regno Unito.

Il *Withdrawal Agreement* bocciato dal Parlamento britannico avrebbe mitigato molte di queste barriere non tariffarie ed evitato i dazi durante il periodo di transizione corrispondente alla negoziazione delle future relazioni economiche. Resta poco tempo a disposizione prima del 29 marzo: mentre possono ancora sperare per il meglio, le aziende italiane e degli altri Paesi UE non possono permettersi di non essere pronte al peggio.

CHI È ANRA

ANRA è l'associazione che dal 1972 raggruppa i risk manager e i responsabili delle assicurazioni aziendali. L'associazione opera attraverso la sede di Milano e vari corrispondenti regionali. ANRA è il punto di riferimento in Italia per diffondere la cultura d'impresa attraverso la gestione del rischio e delle assicurazioni in azienda. Si relaziona con le altre associazioni nazionali di risk manager in Francia, a livello europeo, e in Ifrima a livello internazionale. ANRA è costituita da Risk Officer, Risk Manager ed Insurance Manager che operano quotidianamente nella professione e che trovano vantaggio nello scambio continuo delle proprie esperienze e nella condivisione di progetti a beneficio dello sviluppo del settore. Complessivamente, le aziende pubbliche e private di cui fanno parte i soci rappresentano un fatturato complessivo di oltre 430 miliardi (pari a circa il 25% del PIL).

Nella piena convinzione che l'esperienza sia il miglior argomento per diffondere la cultura del risk management, ANRA organizza incontri aperti a professionisti ed aziende su tematiche inerenti al rischio aziendale, corsi di formazione per nuove figure e scambi di esperienze con colleghi stranieri. Nella sua attività di supporto a manager ed imprese, ANRA si appoggia a molti partner, come enti universitari, società di consulenza, compagnie assicurative, broker, società di servizio nell'ambito del rischio d'impresa: con le loro competenze specifiche, tutti questi attori portano valore aggiunto ai membri dell'associazione e alle loro imprese. Dal giugno 2016 ANRA promuove "alp" - ANRA Learning Path - la nuova Accademia ANRA per la formazione dei professionisti della gestione del rischio, riconosciuta e certificata RIMAP a livello europeo. www.anra.it

Per informazioni

Noesis - ufficio stampa ANRA
Elena Cerutti, Eleonora Carminati
T. 348.3175490 – 02.8310511
anra@noesis.net