

Brexit, 45mila Pmi e 25 mld di ricavi appesi alla trattativa

Dopo mesi e mesi di pugni sul tavolo, tira e molla, deviazioni dai trattati firmati e minacce di far saltare tutto, ora però la Brexit arriva per davvero: a metà ottobre il Regno Unito e l'Unione europea dovranno necessariamente trovare un accordo commerciale oppure si aprirà il dirupo, pericoloso per tutte le parti in causa, del No Deal, ovvero nessun accordo.

La scadenza è ormai giunta alle porte e ora la Gran Bretagna ha deciso di aprire ad un accordo. La rigidità dei mesi scorsi sembra aver lasciato il posto a un atteggiamento più accomodante (e meno fumantino, come è il premier Boris Johnson), anche perchè il rischio che dal 1° gennaio chilometri e chilometri di camion si mettano in fila alla frontiera di Dover, lasciando di fatto il Paese senza merci, è spaventosamente reale.

Il tavolo del negoziato condotto da David Frost per parte britannica e Michel Barnier per parte europea è inaccessibile, se non al solo premier inglese, il quale nelle ultime settimane ha dovuto ammorbidire i toni; eppure il segnale che la politica e il mondo del business inglesi lanciano all'Italia, e indirettamente alla Ue, è decisamente chiaro: un accordo di libero scambio, di qualsiasi tipo, è un obiettivo comune e rappresenterebbe un enorme sollievo per il mercato. Diciamolo, soprattutto per quello italiano: la Gran Bretagna e l'Italia necessitano, entrambe, di continuare a fare affari anche dopo la Brexit.

L'interscambio commerciale tra i due Paesi, infatti, vale decine di miliardi di euro ogni anno: nel 2019 è stato di 25 miliardi. Dalla isolata Certosa di Pontignano, annuale think tank tra le colline della Toscana, promosso dall'Ambasciata britannica, il British Council e l'Università di Siena, il Regno Unito si sta impegnando a lanciare messaggi di distensione.

L'appacificamento commerciale ha il volto di Richard Brun, il commissario per il commercio Ue del Regno Unito: tra tutti i Paesi europei, la scelta di Brun è caduta su Milano, a piena dimostrazione dell'interesse del Regno Unito per la città e per l'intera Penisola.

Sono ben 45mila le aziende italiane che esportano prodotti made in Italy in Gran Bretagna e sono 1.600 le società inglesi che investono in Italia: in totale movimentano oltre 100 miliardi di euro.

“Dobbiamo preservare questo interscambio tra i due Paesi”, ha esordito Brun con una dichiarazione che suona come una sorta di manifesto politico. L'amministratore delegato dell'Ice, l'agenzia italiana per il

commercio estero, Roberto Luongo ha voluto sottolineare come l'Italia sia il secondo mercato per Uk dopo gli Stati Uniti quanto a importazioni: dei 25 miliardi, un quinto viene dall'agro-alimentare.

L'Inghilterra, inoltre, ha bisogno delle merci europee per tenere in piedi una delle sue poche industrie rimaste: l'automotive dipende da fornitori europei. Le case automobilistiche britanniche importano componenti dall'Italia per 600 milioni ogni anno. Dopo il 31 dicembre, la bilancia commerciale rischia di subire una pesante batosta: un No Deal importerebbe dazi e tariffe, ma anche un accordo di libero scambio si trascinerà dietro ostacoli al movimento poco visibili, come procedure doganali e pratiche burocratiche. Un problema soprattutto per le Pmi italiane, le più deboli e impreparate ad un "muro" con la Gran Bretagna: in particolare, quando si affronta il tema dell'adeguamento delle etichette, questione solo apparentemente secondaria e di nicchia, ma in realtà impegnativa, sia come costi che come tempi, per un'azienda.

Il punto è che senza un'etichettatura in linea con le richieste inglesi, le merci europee rischiano di rimanere bloccate alla frontiera.

La questione è così sensibile che è già stato previsto un "periodo di grazia" di 6 mesi: le aziende italiane avranno tempo fino a luglio 2021 per adeguarsi.

Un volume di interscambio da tutelare, del quale un quinto solo nell'agro-alimentare. Sia l'interscambio Regno Unito-Unione europea che quello Uk-Italia è messo a dura prova dall'approssimarsi della scadenza per l'individuazione di un accordo commerciale prima della Brexit, il 31 dicembre 2020.

La mancanza di un accordo commerciale vorrebbe dire No deal, un incubo per tutte le parti in causa. Senza un accordo, infatti, i rapporti commerciali con la Gran Bretagna sarebbero regolati dalle regole dell'Organizzazione mondiale del commercio (Wto), con la naturale introduzione di nuovi dazi, tariffe e controlli doganali. Uno scenario che mette i brividi su entrambe le sponde della Manica, con il rischio che merci del valore di centinaia di migliaia di euro rimangano bloccate ai rispettivi confini (con intasamenti inquietanti al porto di Dover). Se a questo si aggiungono poi le conseguenze nefaste del Covid-19 sulle economie globali, si comprende bene perchè serpeggi tanta preoccupazione in tutte le cancellerie europee, a cominciare da quella italiana. Il nostro Paese avrebbe infatti molto da

perdere e sono circa 45mila le aziende tricolori in attesa di una risoluzione dell'accordo, oggi sospese in una incertezza totale che di certo non fa bene agli affari. Ma oggi anche i settori che si occupano di servizi, finanza, consulenza e assicurazioni sono immersi in un limbo fumoso.

Il No Deal rappresenterebbe lo scenario peggiore, anche per l'aumento dei costi, ma è fondamentale che anche le aziende italiane si preparino ad affrontarlo perchè non è purtroppo una opzione da escludere. L'Ice dovrebbe diventare un punto di riferimento nel supportare e consigliare le aziende impegnate in questa difficile transizione, comunque andrà a finire. Anchè perchè, a prescindere dal riuscito accordo o meno, il 31 dicembre il Regno Unito sarà a tutti gli effetti fuori dall'Ue; dunque le Pmi italiane devono raddoppiare gli sforzi per adeguarsi ai nuovi standard in arrivo, a cominciare, come visto, da quello delle etichettature. Ci saranno nuovi regimi doganali e normativi, con maggiore burocrazia e controlli alle frontiere e la conformità legale dovrà essere rispettata.