

> L'I <
MONDO
SCENARI

BREXIT

Cosa pensano le associazioni


ABBIAMO CHIESTO AI RAPPRESENTANTI DI ALCUNI DEI **SETTORI**
MAGGIORMENTE ESPOSTI UNA PREVISIONE SUI PROSSIMI MESI.
ECCO COSA CI HANNO RACCONTATO

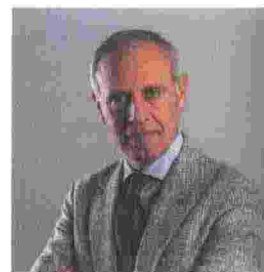
Paolo Scudieri, Presidente [Anfia](#)

Senza accordo tornano i dazi: a rischio i posti di lavoro

L'impatto di una Brexit senza accordo può essere catastrofico. Le tariffe doganali applicate mettono a rischio la produzione di circa tre milioni di auto e veicoli commerciali leggeri nei prossimi cinque anni sia in Uk che in Ue, e la perdita commerciale per entrambe le parti è stimata a 110 miliardi di euro al 2025. A rischio anche i posti di lavoro in un settore automotive europeo che occupa 14,6 milioni di persone (un posto di lavoro su 15 sia in Ue che in Uk).

In assenza di accordo, per entrambe le parti vige un dazio del 10% sulle auto e fino al 22% su veicoli commerciali leggeri e autocarri, tariffe molto più alte dei margini della maggior parte dei produttori che saranno quasi certamente trasferite sui consumatori, rendendo i veicoli più costosi, riducendo le opzioni di scelta e incidendo sulla domanda. Colpiti anche i fornitori: la produzione diventa più costosa oppure si è costretti ad aumentare le importazioni di componenti da altri paesi competitivi. A questo si aggiunge il disagio legato a lunghe pratiche burocratiche.

Come [Anfia](#) stiamo continuando a lavorare, insieme a Confindustria e alle associazioni europee del settore Acea (l'Associazione dei costruttori automobilistici europei, *ndt*) e Clepa (l'Associazione dei fornitori dell'automotive europei, *ndt*), affinché si arrivi a siglare un accordo che eviti tutto questo e siamo fiduciosi possa ancora essere sottoscritto, magari anche sotto l'influenza del cambio di approccio alle politiche commerciali della nuova amministrazione Usa. I tempi di effettiva entrata in vigore non saranno brevi e bisognerà gestire al meglio il periodo di *phase-in*, dando alle aziende tutte le informazioni sulle condizioni commerciali stabilite affinché possano prepararsi. 



Nicola Levoni, Presidente Assica - Associazione Industriali delle Carni e dei Salumi

Con le nuove tariffe effetti molto pesanti sul settore



Se Unione europea e Regno Unito non riusciranno a raggiungere un accordo su un nuovo partenariato, i rapporti commerciali tra i due blocchi saranno disciplinati dalle regole del Wto con il ripristino di tariffe e procedure doganali.

A questi costi, probabilmente dovranno aggiungersi i dazi all'importazione che graveranno sui prodotti Ue: il governo britannico ha annunciato il nuovo regime tariffario, *Uk Global Tariff*, che entrerà in vigore a partire dall'inizio del 2021 e si applicherà a tutte le importazioni nel Regno Unito, salvo che sussistano accordi commerciali preferenziali. Per i salumi italiani, l'introduzione di dazi all'importazione avrebbe effetti molto pesanti: sui prosciutti crudi il nuovo regime tariffario prevede l'imposizione di un dazio di 126GBP/100kg, sui salami di 125 GBP/100kg, sui prosciutti cotti di 131 GBP/100kg e su mortadelle, zamponi e cotechini di 84 GBP/100kg. Se considerassimo di applicare questi dazi alle quantità di salumi esportate nel 2019, avremmo un onere daziario di oltre 20 milioni di sterline. L'incertezza non aiuta il nostro settore, che reduce già da periodi bui, rischia di rimanere paralizzato. Stiamo cercando di supportare le nostre aziende con assistenza e consulenza sui vari aspetti, con circolari informative sull'evolversi delle negoziazioni. Inoltre, sulla Piattaforma Export online, riservata alle aziende associate Assica, abbiamo creato una pagina di approfondimento sulle novità che scaturiranno dalla Brexit. Infine, informiamo costantemente su ogni evento formativo in programma, messo in campo da Ice Agenzia, Confindustria, Dogane, etc. 

Ivana Ciabatti, Presidente Confindustria Federorafi

Dalla Brexit ulteriori disagi, ma restiamo fiduciosi

La Gran Bretagna è al settimo posto tra i paesi dell'export del gioiello made in Italy con quasi 230 milioni di euro di preziosi esportati nel 2019.

Il mercato d'oltremarica per la gioielleria è particolare perché è ancora fortemente radicato il consumo di gioielli con titoli (contenuto di metallo prezioso, ndr) diversi rispetto a quelli classici italiani. Negli anni, però, molte nostre aziende si sono specializzate per soddisfare questa tipologia di prodotto posizionandosi molto bene sul mercato. Nel Regno Unito hanno anche sede alcuni importanti distributori internazionali del prezioso, che hanno fatto diventare la Gran Bretagna un'importante crocevia nella distribuzione del prodotto. Ricordo inoltre che la Gran Bretagna fa anche parte della cosiddetta Convenzione di Vienna per i metalli preziosi: mentre in questi mesi l'Italia sta completando l'iter di adesione al trattato internazionale per facilitare la commercializzazione dei gioielli italiani su diversi mercati tra i quali quello inglese, l'arrivo della Brexit introduce ulteriori criticità. Come Federorafi continueremo a informare e ad assistere gli associati su come approcciare la nuova realtà che ci troveremo di fronte dal prossimo anno per ridurre al minimo i sicuri disagi che la Brexit apporterà, oltretutto in un momento delicatissimo per la crisi pandemica che ha colpito, più di altri, il settore del prezioso. Rimango, però, fiduciosa che anche questa crisi verrà superata e che i legami tra noi e i nostri amici britannici resteranno comunque forti perché il consumatore britannico non può certamente rinunciare al fascino e all'originalità del gioiello bello e ben fatto made in Italy. 

