

# Brexit? Disagi, lungaggini e tasse

scritto da Emanuele Fiorio | 24 Agosto 2021



Il pluripremiato importatore del Galles Daniel Lambert di Daniel Lambert Wines ha passato più di cinque mesi a navigare nel nuovo labirinto di regolamenti prima che la Brexit entrasse in vigore ufficialmente il 1° gennaio 2021. Lambert ha anche immagazzinato abbastanza giacenze per superare un possibile gennaio “difficile”.

Rebecca Palmer, direttrice associato e responsabile degli acquisti commerciali per Corney & Barrow – uno dei più antichi mercanti di vino indipendenti del Regno Unito – evidenzia che: “La Brexit ha avuto un impatto su Corney & Barrow sia a livello logistico che finanziario. E le due cose sono ovviamente collegate: l’atto di portare il nostro vino da A a B è più costoso di quanto fosse nel periodo di transizione precedente all’inizio ufficiale della Brexit”.

Come descritto da Wine Business International, **nel periodo pre-Brexit, l’import di vino prevedeva circa otto passaggi.**

## **Post-Brexit, i passaggi sono raddoppiati.**

Per i fornitori, ciò significa emettere una fattura d'esportazione ed un certificato d'importazione per ogni spedizione.

I fornitori devono anche essere in possesso di un numero EORI (numero unico di esportazione) per esportare merci dall'UE.

La spedizione può spettare sia al fornitore che all'acquirente. Per evitare l'aggiunta di documentazione export / import ed i relativi costi, molti importatori britannici richiedono l'FCA (Free Carrier Agreements) che prevede che siano i produttori ad accollarsi i costi. Gli acquirenti compilano le dichiarazioni d'importazione, creano un EAD (Export Accompanying Document) e pagano le tasse d'importazione CCT (Common Customs Tariff).

Ashley Hopkins, direttore delle attività tecnologiche di Liv-ex fornisce un **esempio concreto: "Nel periodo pre-Brexit ci venivano richieste circa 200 pagine di documenti** per spostare una spedizione media Liv-ex (600-800 vini) tra il Regno Unito e l'UE. Dal 1° gennaio, questo numero è aumentato significativamente. Le 200 pagine originali sono ancora richieste, ma ora un'esportazione di dimensioni simili richiederà ulteriori documenti (come le dichiarazioni di importazione) e **si arriverà a circa 800 pagine."**

Parker testimonia le difficoltà, le lungaggini e le tasse che la Brexit prevede: "Prima della Brexit, i produttori in Europa potevano inviarci campioni facilmente, senza spese. Ora, il processo è più complicato".

Ciò significa **maggiori controlli alle frontiere, possibili campioni rovinati, nuove tasse di importazione ed inoltre la carenza di autisti di mezzi pesanti e di test anti-Covid, contribuiscono ad ulteriori ritardi nelle spedizioni e alle frontiere.**

Inoltre, i **problemi nel macchinoso sistema informatico CHIEF** (Customs Handling of Import & Export Freight), vecchio di

quarant'anni, bloccano gli scambi prima che inizino e non esiste neppure un servizio clienti in grado di aiutare gli utenti.

“Abbiamo effettuato la nostra prima spedizione verso Jersey, ma abbiamo avuto solo problemi con CHIEF”. Problemi che si sono tradotti in giorni di lavoro per decifrare la codifica, rispondere a violazioni di conformità ed evitare possibili multe.

**In definitiva, il costo medio per i documenti supplementari voluti dalla Brexit si aggira intorno ai 120-150 euro per spedizione**, indipendentemente dalle dimensioni. Spedire una cassa o 1000 ha il medesimo costo, chiaramente questo è disastroso per i piccoli produttori.

Questi costi si ripercuotono sui consumatori, che finiscono per pagare circa 1,16-1,74 euro in più per bottiglia.

C'è un altro aspetto da tenere in considerazione: a partire da gennaio 2022, chiunque importi vino biologico nel Regno Unito dovrà registrarsi come importatore biologico: in sostanza si tratta di un'altra tassa.

Prima della Brexit, erano le cantine che gestivano la certificazione biologica.

**Ma il governo britannico ha evitato un ulteriore incubo.** Il 26 luglio 2021, ha eliminato il temuto modulo VI-1, che doveva partire il 1° gennaio 2022 e che richiedeva costosi test di laboratorio enologici per certificare la conformità. La Wine and Spirit Trade Association (WSTA) ha stimato che il modulo VI-1 avrebbe aggiunto costi per un ammontare di circa 383 euro a spedizione.

Miles Beale, Chief Executive della WSTA ha parlato di “un momento storico per il commercio di vino del Regno Unito. Abbiamo trascorso più di due anni a condurre una campagna senza sosta per evitare l'introduzione di nuovi certificati per le importazioni di vino dell'UE, da un lato, e l'eliminazione dell'inutile e costosa documentazione VI-1

dall'altro. Il primo sarebbe costato all'industria vinicola britannica circa 70 milioni di sterline [all'anno], avrebbe ridotto la scelta dei consumatori e fatto salire i prezzi. La seconda aumenterà questi risparmi a più di 100 milioni di sterline. È un risultato davvero fantastico".