

Rödl & Partner

BREXIT: UN DECALOGO

Avv. Giovanni Montanaro, Partner



Quale può essere il riflesso della Brexit sui contratti commerciali?

Il Regno Unito (Inghilterra, Galles, Scozia, Irlanda del Nord) non è più parte del Mercato Unico Europeo, non applica più le politiche e gli accordi internazionali dell'Unione.

Non è più in vigore la libera circolazione di persone, di merci, di servizi e di capitali. Unione Europea e Regno Unito sono adesso vincolati da un trattato (c.d. TCA, Trade and Cooperation Agreement), in vigore in via provvisoria dal 1° gennaio 2021 e che dovrà essere ratificato entro il 30 aprile.

Pur in un momento di grande incertezza sul futuro dei rapporti tra Regno Unito e Unione Europea, si possono sin d'ora suggerire alcuni accorgimenti per gestire con serenità il proprio business, da seguire sia per i nuovi contratti che per quelli in corso (eventualmente da rinegoziare e modificare).

Ecco un decalogo degli aspetti da tenere in maggiore considerazione.

1. PREZZO

Una delle poche certezze post Brexit è la concreta prospettiva di aumento dei costi per ogni attività da e verso il Regno Unito. È allora indispensabile cautelarsi con clausole di adeguamento del prezzo parametrate a possibili aumenti dei costi.

In primo luogo, sarà necessario cautelarsi con riferimento a **nuove tassazioni e/o eventuali dazi** (al momento non previsti ma impossibili da escludere in futuro) o diversi costi di (nuove) **pratiche doganali**.

Considerazioni analoghe valgono anche per eventuali **diversi rincari** (es. trasporti, rapporti di lavoro) oltre che per il rischio valutario (cambio euro-sterlina) che potrebbe acuirsi.

All'occorrenza di particolari eventi, potrebbe essere da stabilire non solo un adeguamento del prezzo ma anche una risoluzione del contratto. Attenzione anche agli Incoterms, che già regolano su chi gravano alcuni oneri relativi ai prodotti (es. DAP, dazio a carico dell'importatore).

2. FORZA MAGGIORE

Nel diritto inglese, in via generale, non viene compresa l'incidenza di eventi di forza maggiore tali da far venire meno la responsabilità di una parte in caso di inadempimento contrattuale (salvo la c.d. frustration), ma questi eventi vanno **espressamente disciplinati**.

Di particolare importanza è dunque specificare quali possono essere le circostanze che giustificano una sospensione o una risoluzione (anche parziale) del contratto. Potrebbe trattarsi, per esempio, di fermi alla frontiera o quarantene delle merci (facendo tesoro dell'esperienza Covid-19).

Una particolare attenzione è ancora da dare ai **termini di consegna** della merce, che spesso sono considerati essenziali nel diritto inglese ("time is of essence"), così da originare gravose penali in caso di ritardi.

3. DURATA DEL CONTRATTO

In una situazione di particolare incertezza è da valutare la durata di un contratto nonché (escludere) eventuali meccanismi di rinnovo automatico.

È prudente ipotizzare contratti di **durata circoscritta**, così anche da costringersi a rivalutarli periodicamente.

4. LEGGE APPLICABILE AL CONTRATTO

Usualmente, nei contratti commerciali, anche se nessuna delle parti è del Regno Unito, si applica largamente la legge inglese (Laws of England & Wales) come **legge regolatrice del contratto**, in quanto tutela massimamente la volontà della parti, ossia la validità delle clausole che le parti stabiliscono (es. interessi o penali).

Si ritiene che, in linea generale, la legge inglese si possa continuare a scegliere, salvo quanto riferito al successivo punto 5.

5. RIFERIMENTI ALLA NORMATIVA UE

Al di là della legge applicabile al contratto, saranno da considerare le specifiche normative richiamate per valutare la **conformità** o meno dei prodotti forniti per il mercato del Regno Unito. In futuro, ogni riferimento a standard UE escluderà nuove normative (o implementazioni di normative passate) del Regno Unito. E vale l'opposto; la conformità alla normativa del Regno Unito non sarà più automatica in caso di conformità alla normativa UE.

Per le imprese italiane sarà dunque importante continuare a riferirsi agli standard UE, per evitare contestazioni della fornitura.

Particolare attenzione per i macchinari industriali nonché, ovviamente, per tutti i settori in cui sono particolarmente significativi i requisiti di sicurezza, quali quello alimentare o farmaceutico, e in via generale i prodotti destinati ai consumatori, perché in questi ambiti potrebbero originarsi significativi contenziosi.

Dal 1° gennaio 2021, è in vigore il **marchio UKCA** (obbligatorio per quasi tutte le merci solo dal 1° gennaio 2022, e salvo che per l'Irlanda del Nord che continuerà a riconoscere il marchio CE). Attenzione anche alle etichettature, e al loro indispensabile adeguamento.

6. TERRITORIO

D'ora innanzi un riferimento ai Paesi UE non si riferirà più al territorio del Regno Unito (mentre più controverso sarà valutare ogni contratto già in essere).

Questo elemento è da tenere in considerazione con riferimento a ogni accordo ma, in particolare, per quel che concerne la disciplina di **esclusive contrattuali** o l'estensione territoriale di **patti di non concorrenza**.

Non è escluso che la Scozia (o l'Irlanda del Nord) possano rientrare nella Unione Europea; se il business di un'impresa è rivolto a questi Paesi, è necessario tenerne conto in modo specifico.

7. PRIVACY E DATA PROTECTION

Particolare attenzione dovrà essere prestata alla normativa in materia di protezione dei dati personali in ragione del fatto che il Regno Unito potrebbe essere considerato – agli effetti di tale normativa – paese terzo.

Al momento, tuttavia, è previsto un periodo di transazione, chiamato «**the bridge**» e che terminerà il 30 giugno 2021, nel quale i trasferimenti dall'UE al Regno Unito non sono da considerare trasferimenti verso un paese terzo, a condizione, tra le altre, che si applichi la normativa del Regno Unito in materia di protezione dei dati vigente al 31 dicembre 2020 così come mantenuta e integrata nel diritto del Regno Unito dall'*European Union (Withdrawal) Act 2018* e modificata dalle *Data Protection, Privacy and Electronic Communications (Amendments etc) (EU Exit) Regulations*.

Ulteriori negoziazioni sono in corso che potrebbero eventualmente portare a nuovi accordi per il futuro.

8. SOCIETÀ E FILIALI

Con l'uscita del Regno Unito dalla UE non è più automaticamente possibile per una impresa italiana operare sic et simpliciter nel Regno Unito.

Al di là degli incombenti minimi (codice EORI, Economic Operator Registration and Identification, e posizione IVA presso HMRC, i.e. “Her Majesty’s Revenue and Customs”), è il **modello di business** che in alcuni casi dovrà essere definito, con la possibile opportunità di apertura di branch, controllate e addirittura siti produttivi.

9. E-COMMERCE

Conseguenze anche sulle vendite online, in quanto il Regno Unito anche in questo caso è considerato Paese terzo rispetto alla UE.

Andranno pertanto non sottovalutati gli **adempimenti doganali**, anche di tipo dichiarativo, che dovranno essere espletati.

Tale circostanza potrà riflettersi sulle **tempistiche per la consegna** e il reso delle merci cui dovrà pertanto prestarsi attenzione massima al fine di tenerne conto per valutare un'eventuale rideterminazione delle stesse.

10. FORO COMPETENTE

È ragionevole ritenere che tra Europa e Regno Unito si manterrà anche in futuro una qualche forma di cooperazione giudiziaria in materia civile.

Sarà però sempre più opportuno prevedere di assoggettare eventuali controversie a un **giudizio arbitrale**, per evitare rischi relativi a mancato riconoscimento o mancata esecuzione nel Regno Unito di decisioni favorevoli.

Rödl & Partner

Avvocati, Dottori Commercialisti, Revisori
Legali e Consulenti del Lavoro

Attorneys-at-Law, Tax Consultants, Certified
Public Accountants and Labour Consultancy

Rechtsanwälte, Steuerberater,
Wirtschaftsprüfer, Arbeitsrechtsberater

Avv. Giovanni Montanaro
giovanni.montanaro@roedl.it

MILANO

Rödl & Partner
Largo Donegani 2
I-20121 Milano

T +39-02-6328841
Fax +39-02-63288420
info@roedl.it

PADOVA

Rödl & Partner
Via F. Rismondo, 2/E
35131 Padova

T +39-049-804 6911
Fax +39-049-8046920
padova@roedl.it

ROMA

Rödl & Partner
P.zza S.Anastasia, 7
00186 Roma

T +39-06-96701270
Fax +39-06-3223394
roma@roedl.it

BOLZANO

Rödl & Partner
P.zza Walther- von- der- Vogelweide 8
39100 Bolzano

T +39-0471-1943200
Fax +39-0471-1943220
bolzano@roedl.it