economiesuisse
DOSSIER POLITICA

04 / 2018
Brexit: un «moving target» anche per l'economia svizzera

22.03.2018

L'essenziale in breve

La Brexit continua a dominare l'agenda politica e mediatica di Londra e Bruxelles. A quasi un anno dall'uscita vera e propria della Gran Bretagna dall'UE (prevista per il 29 marzo 2019), i negoziati hanno raggiunto un punto critico: i tempi sono sempre più serrati, l'impegno politico è notevole e non si delinea ancora una soluzione comune per le future relazioni. Il Consiglio dell'UE il 23 marzo 2018 ha preso delle decisioni importanti in merito ai negoziati di uscita. Tuttavia la soluzione sarà vincolate solo una volta ratificata. Ciò aumenta il rischio che le società britanniche e anche altre imprese europee subiscano delle perdite economiche, sebbene a grande maggioranza si siano opposte alla Brexit.

L'economia svizzera non è risparmiata da queste turbolenze, poiché essa intrattiene da sempre strette relazioni commerciali sia con l'UE, sia con la Gran Bretagna e investe molto in entrambi i mercati. È necessario fare rapidamente chiarezza in merito alle future relazioni dell'UE con lo Stato membro uscente e anche in merito ai rapporti bilaterali della Svizzera con il Regno Unito. Già oggi, infatti, la Brexit pone molte società di fronte a incertezze giuridiche, questo significa che devono prendere decisioni strategiche in un contesto di crescente incertezza.

A essere in gioco in fin dei conti non sono solo i profitti a breve termine, l'integrità del mercato interno dell'UE, la lotta per conquistare i voti degli elettori o il desiderio di indipendenza, ma anche la competitività generale dell'Europa, che è riuscita a promuovere la stabilità, la sicurezza e il benessere del continente di fronte alla concorrenza mondiale grazie alla stretta integrazione dei mercati dei suoi membri. Anche la Svizzera ha beneficiato di questi sviluppi apportando essa stessa un significativo contributo.

Le imprese che hanno domande concrete sulla Brexit possono contattare l'indirizzo brexit@economiesuisse.ch.

Posizione di economiesuisse

A breve termine: negoziare e sincronizzare un accordo transitorio

Contatto o domande

Dott. Jan Atteslander
Membro della Direzione, Responsabile del Dipartimento Politica estera

- Le soluzioni bilaterali tra la Svizzera e la Gran Bretagna devono soddisfare due esigenze: (1) esse non devono deteriorare l'accesso al mercato e (2) non devono essere di qualità inferiore a degli arrangements tra l'UE e il Regno Unito. Le imprese svizzere devono continuare a disporre delle stesse **condizioni concorrenziali della concorrenza europea.**

- Un accordo transitorio concerne innanzitutto la Gran Bretagna e l'UE: tuttavia, un accordo relativo a modalità transitorie ratificato in maniera vincolante deve anche regolare le **relazioni con gli Stati terzi.** Questo concederebbe alla Svizzera più tempo per regolamentare le proprie relazioni bilaterali con il Regno Unito. Gli accordi necessari tra la Svizzera e la Gran Bretagna sono da concludere il più rapidamente possibile.

- In questa configurazione triangolare, una **«sincronizzazione» tra la regolamentazione transitoria UE-GB** con una soluzione bilaterale tra Svizzera e Gran Bretagna è decisiva per gli ambienti economici. Questi ultimi hanno inoltre bisogno di un accordo transitorio a partire dal 29 marzo 2019. Soltanto così sarà possibile garantire una transizione coordinata e un proseguimento ininterrotto dello status quo per le relazioni della Svizzera con il Regno Unito immediatamente dopo la Brexit.

Dopo la fine dell'accordo transitorio il 31 dicembre 2020: creare stabilità e sfruttare le opportunità

- Gli ambienti economici hanno bisogno di chiarezza per quanto concerne le future relazioni economiche e lo statuto delle imprese situate in Gran Bretagna dopo la fine dell'accordo transitorio. **Relazioni stabili a lungo termine garantiscono la certezza del diritto e di pianificazione** per il commercio e gli investimenti.

- Bisogna affrontare il più rapidamente possibile le sfide inerenti a questa **costellazione triangolare** (relazioni UE-GB-CH). Le regolamentazioni vincolanti in settori che possono essere risolte rapidamente su una base puramente bilaterale non devono essere inutilmente ritardate.

- Le opportunità per **intensificare le relazioni bilaterali** tra la Svizzera e la Gran Bretagna devono essere sfruttate ove possibile e sensato. Vi rientrano in particolare le questioni del riconoscimento reciproco nel settore dei servizi finanziari nel caso di banche e gestori patrimoniali, delle regole di origine e di una maggiore collaborazione nell'ambito di piattaforme e organizzazioni internazionali. In merito alle clausole evolutive deve essere garantito il proseguimento degli accordi negoziati.

- Indipendentemente dall'importanza delle relazioni bilaterali con la Gran Bretagna, l'UE rimarrà il principale partner commerciale della Svizzera. È dunque nell'interesse degli ambienti economici intrattenere e sviluppare **relazioni proficue con entrambi i partner**.

Evoluzione incerta per il commercio dopo la Brexit

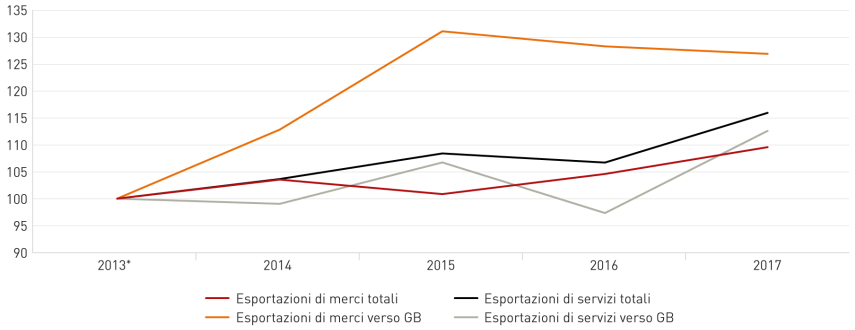
La Gran Bretagna figura tra i cinque principali mercati di esportazione della Svizzera. L'evoluzione degli scambi riflette tuttavia una realtà incerta.

Nel 2017, il Regno Unito figurava tra i cinque principali mercati di esportazione della Svizzera per quanto concerne i beni, i servizi e gli investimenti diretti. Di conseguenza, le relazioni economiche tra Gran Bretagna e Svizzera rimangono dunque strette, anche se le ultime statistiche forniscono un'immagine offuscata. Mentre il valore delle esportazioni nel settore delle merci è in calo, quello dei servizi registra una forte progressione.

Grafico 1

Esportazioni di beni e servizi svizzeri verso la Gran Bretagna

In %

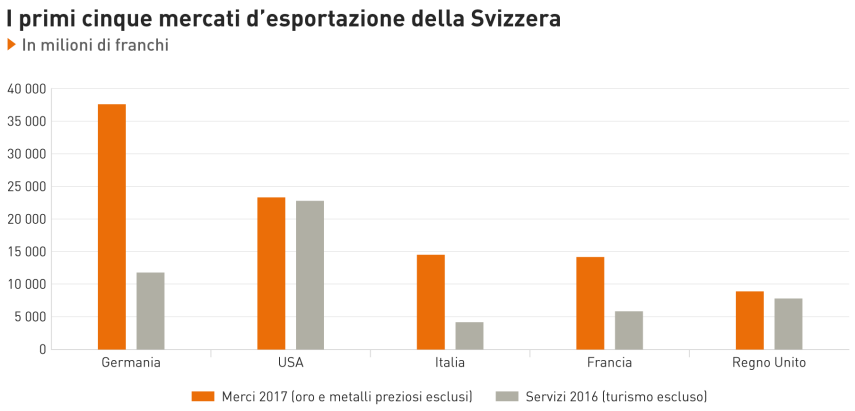


Fonti: Amministrazione federale delle dogane AFD (2017), Banca nazionale svizzera (2016)
Cifre per le merci dal 2013 al 2017 (indicizzate, escluso oro e metalli preziosi), *cifre per i servizi dal 2012 al 2016 (indicizzati, turismo escluso)
www.economiesuisse.ch

I principali settori d'esportazione svizzeri verso la Gran Bretagna sono nuovamente stati i prodotti chimici e farmaceutici, le macchine e l'orologeria, nonché gli operatori di servizi finanziari, i fornitori di tecnologie dell'informazione e della comunicazione (TIC) e le società di consulenza.

Una diminuzione delle importazioni (-5%) e delle esportazioni (-1%) è stata registrata nel commercio di merci. Questa evoluzione si spiega in parte con un notevole indebolimento della sterlina britannica nell'ambito della Brexit. La moneta britannica si è fortemente deprezzata (fino a -18%) rispetto al franco svizzero a seguito della decisione storica del 23 giugno 2016. I principali settori d'esportazione svizzeri verso la Gran Bretagna sono nuovamente stati i prodotti chimici e farmaceutici, le macchine e l'orologeria, nonché gli operatori di servizi finanziari, i fornitori di tecnologie dell'informazione e della comunicazione (TIC) e le società di consulenza.

Grafico 2



Fonti: Amministrazione federale delle dogane AFD (2017), Banca nazionale svizzera BNS (2016)
www.economiesuisse.ch

Grafico 3

Fonti: Amministrazione federale delle dogane AFD (2017), Office for National Statistics ONS (2017), Banca nazionale svizzera BNS (2016)
www.economiesuisse.ch

Il totale degli scambi tra la Svizzera e la Gran Bretagna ha recentemente raggiunto i 33 miliardi di franchi, senza contare le transazioni sull'oro e i metalli preziosi per un importo pari a circa 18,4 miliardi di franchi.

Le importazioni di servizi dalla Gran Bretagna hanno avuto una flessione nettamente più marcata (-7%), mentre le esportazioni, rispetto all'anno precedente, hanno segnato un aumento di circa il 15%. Importanti variazioni sono state registrate nel settore delle consulenze (esportazioni +59%) nonché nel settore della ricerca e dello sviluppo (importazioni -47%). Il totale degli scambi tra la Svizzera e il Regno Unito ha recentemente raggiunto i 33 miliardi di franchi, senza contare il commercio con oro e metalli preziosi per un importo pari a circa 18,4 miliardi di franchi. Queste operazioni rappresentano una quota preponderante delle importazioni e superano di oltre il doppio le altre importazioni di merci. Nel 2017, i principali settori d'esportazione svizzeri verso la Gran Bretagna sono nuovamente stati i prodotti chimici e farmaceutici, le macchine e l'orologiera, come pure servizi dell'industria finanziaria

nonché i fornitori di tecnologie dell'informazione e della comunicazione (TIC) e le società di consulenza.

Gli investimenti diretti e il relativo numero di impieghi sono in costante crescita. Stando alle cifre della Banca nazionale svizzera, nel 2016 le società svizzere davano lavoro a 96'138 persone in Gran Bretagna. Nello stesso periodo le società britanniche in Svizzera occupavano 26'690 persone. Hanno avuto un forte aumento in particolare gli investimenti diretti svizzeri nel Regno Unito, che si attestano attualmente a 54,2 miliardi di franchi (+10% rispetto al 2015). Anche i rispettivi investimenti della Gran Bretagna in Svizzera hanno registrato uno sviluppo positivo (CHF 51,6 miliardi). Le cifre per il 2017 non sono ancora disponibili – non si può quindi valutare l'impatto della Brexit sugli investimenti diretti.

Sviluppo positivo nel traffico aereo
Di regola gli sviluppi congiunturali si riflettono nel traffico aereo con tendenze in calo sia nel traffico merci, sia nel traffico passeggeri. Per quanto riguarda la Gran Bretagna, finora non si riconosce una tendenza in questo senso. Al contrario: nel 2017 circa 3,4 milioni di passeggeri e 2,6 milioni di tonnellate di merci sono stati trasportati verso la Gran Bretagna con voli diretti. Questo corrisponde a un aumento del 6% del traffico passeggeri rispetto al 2016. Solo i voli per la Germania hanno registrato un'affluenza maggiore. Il traffico merci è rimasto costante. Con una quota di oltre il 7% dei passeggeri in arrivo o in partenza dalla Gran Bretagna, l'aeroporto di Zurigo è un ottimo esempio degli stretti legami economici esistenti tra i due Paesi.

→ Sulla base di un'indagine condotta da economiesuisse presso i propri membri, per tutti gli importanti settori svizzeri di esportazione il Regno Unito figura quasi senza eccezione nella top ten dei mercati principali.

Gran Bretagna: (ancora) un mercato da top ten per tutti i settori di esportazione

Quanto vale per la prospettiva macroeconomica trova conferma anche con uno sguardo agli importanti settori svizzeri di esportazione. Sulla base di un'indagine condotta da economiesuisse presso i propri membri e dei dati della Banca nazionale svizzera, il Regno Unito figura quasi senza eccezione nella top ten dei mercati principali. Le cifre riportate nella tabella seguente mostrano tuttavia un quadro incompleto. Per molti rami l'«esportazione classica» oltre frontiera rappresenta infatti solo una parte delle relazioni economiche. È il caso soprattutto nel settore dei servizi. Le polizze assicurative di offerenti svizzeri vengono stipulate e gestite ad esempio a livello locale in Gran Bretagna, non figurano di conseguenza nella bilancia delle operazioni correnti della Svizzera. Nel 2017 la Zurigo Compagnia di Assicurazioni ha registrato da sola nel Regno Unito un volume di premi e garanzie assicurative pari a circa 11,5 miliardi di franchi. Anche il volume delle esportazioni indicato per il settore bancario non riflette la totalità dei servizi finanziari esportati.

Il mercato britannico riveste un'importanza capitale per gli operatori di servizi finanziari elvetici, anche indipendentemente dai servizi esportati. Da una parte, le imprese svizzere forniscono dei servizi a numerosi clienti europei attraverso le succursali basate a Londra. Dall'altra parte, la City svolge un ruolo importante visti gli stretti legami che uniscono la Borsa di Londra e la Borsa svizzera, in particolare sul mercato dei cambi dell'euro. Infine, Londra è un centro finanziario di prim'ordine

per clienti importanti.

Tabella 1

Importanza della Gran Bretagna per i principali prodotti e settori d'esportazione svizzeri

Settori	Graduatoria del mercato britannico	Volume delle esportazioni
Chimica, farmaceutica e biotech	N° 3	11 309 milioni CHF
Macchine	N° 5	2 330 milioni CHF
Banche	N° 2	1 511 milioni CHF
Orologeria	N° 4	1 300 milioni CHF
Consulenza	N° 1	1 253 milioni CHF
Assicurazioni	N° 2	1 039 milioni CHF
Cioccolato	N° 2	100 milioni CHF
Tessili/abbigliamento	N° 8 / N° 7	69 milioni CHF
Aviazione	N° 2	3,4 milioni di passeggeri
Alberghiero	N° 3	1,6 milioni di pernottamenti

Fonti: Inchiesta di economiesuisse (2017), Ufficio federale di statistica UST (2017), Banca nazionale svizzera BNS (2016)
www.economiesuisse.ch

La Gran Bretagna è ancora più importante per l'economia svizzera. Molte cifre riportano infatti solo una parte delle «esportazioni» complessive. Settori come i servizi, la ricerca e lo sviluppo, i servizi finanziari non sono ad esempio considerati nella tabella. Le previsioni relative all'ulteriore sviluppo del commercio e degli investimenti sono ancora molto incerte a seguito della Brexit.

La Gran Bretagna risulta dunque ancora più importante per l'economia svizzera di quanto lascino presumere le sole cifre. Tra le due economie altamente innovative e diversificate con scuole universitarie rinomate esistono inoltre stretti legami anche a livello di ricerca e sviluppo. Il Regno Unito è un mercato importante anche per l'industria svizzera dei fornitori del settore automobilistico. Inoltre, nel nostro Paese sono molto apprezzati sia i turisti britannici, sia i lavoratori qualificati del Regno Unito.

Mentre le cifre più recenti riportano tuttora un quadro positivo delle relazioni economiche bilaterali di Svizzera e Gran Bretagna, lo sguardo al futuro è offuscato da insicurezze decisamente maggiori. Di conseguenza, risulta difficile stabilire previsioni circa l'ulteriore sviluppo del commercio e degli investimenti. Le cose possono evolvere sia positivamente che negativamente in funzione dell'andamento dei negoziati relativi alla Brexit.

Brexit - inventario dopo un divorzio

I due cicli di negoziati che si sono svolti nel 2017 si sono in particolare occupati dei diritti dei cittadini britannici sul territorio UE e viceversa, degli impegni finanziari della Gran Bretagna nei confronti dell'UE e della regolamentazione della frontiera tra l'Irlanda e l'Irlanda del Nord. Nel primo trimestre 2018 l'obiettivo era far progredire i negoziati di uscita, ottenere un accordo su un regime transitorio da introdurre dopo la Brexit del 29 marzo 2019 e fissare i parametri delle future relazioni. Durante la fase di transizione (30 marzo 2019 – 31 dicembre 2020) la Gran Bretagna dovrà rispettare tutte le regolamentazioni dell'UE sul mercato interno e nell'ambito dell'unione doganale senza potersi però esprimere. Durante questo periodo, le sue relazioni con i Paesi terzi – tra cui la Svizzera – dovrebbero restare immutate. Il Regno Unito avrà inoltre la possibilità di negoziare nuovi accordi con Paesi terzi (compresa la Svizzera). Tali accordi potranno tuttavia entrare in vigore solo dopo il 31 dicembre 2020. Ciò è tuttavia assoggettato all'importante riserva che queste disposizioni transitorie siano parte dell'accordo di uscita finale tra Gran Bretagna e UE. E come sempre fa stato il principio «nothing is agreed until everything is agreed».

Dopo che nel marzo 2017 la premier Theresa May ha ufficialmente informato l'UE in merito all'uscita, in una prima fase i negoziati si sono concentrati su tre settori di importanza centrale:

- Definizione dei diritti dei cittadini britannici sul territorio UE e dei cittadini europei residenti nel Regno Unito
- Impegni finanziari della Gran Bretagna nei confronti dell'UE
- Futuro statuto della frontiera tra Irlanda e Irlanda del Nord

Sebbene fino a dicembre entrambe le parti non abbiano trovato un accordo su tutti i punti, il 15 dicembre 2017 l'UE ha affermato che durante i negoziati sono stati ottenuti progressi sufficienti e che si sarebbe potuto passare alla seconda fase di negoziazione. Nel primo trimestre 2018 l'obiettivo era in primo luogo portare avanti la procedura di recesso, ottenere in secondo luogo un accordo in merito a una regolamentazione transitoria limitata nel tempo dopo la vera e propria Brexit del 29 marzo 2019 e fissare infine i parametri delle future relazioni. Lo scadenzario risulta molto serrato già sulla carta. Ritardi o blocchi nel corso dei prossimi negoziati (ad es. la questione tra le due Irlande) renderebbero ancora più difficile un accordo in tempo utile.

Modalità transitoria, ma «nothing is agreed until everything is agreed»

In occasione dei recenti negoziati sulla Brexit, i negoziatori di Gran Bretagna e UE hanno trovato un accordo sui punti centrali di un regime transitorio, approvato dal Consiglio dell'UE lo scorso 23 marzo. Quest'ultimo si estenderà dal 30 marzo 2019 al 31 dicembre 2020. In questo periodo la Gran Bretagna rimarrà nel mercato interno e nell'unione doganale e continuerà a versare i contributi di membro. Sino alla fine della fase transitoria, sarà la Corte di giustizia dell'Unione europea e non la Corte suprema britannica ad occuparsi delle controversie. La Gran Bretagna non parteciperà più al processo decisionale dell'UE – con alcune eccezioni.

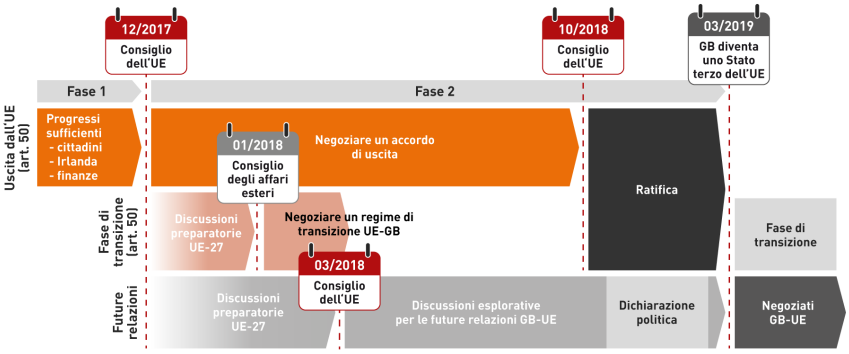
È anche previsto che tutti i diritti e gli obblighi del Regno Unito nei confronti di Paesi terzi dovranno continuare anche durante questo periodo. La Gran Bretagna avrà inoltre il potere di negoziare, firmare e ratificare dei trattati con altri Stati durante la fase di transizione, ma questi ultimi potranno entrare in vigore solo in seguito. Questo vale anche per la Svizzera. L'apertura di negoziati ufficiali sulle future relazioni tra la Gran Bretagna e la Svizzera sarebbe dunque ammessa solo a partire dal 30 marzo 2019.

Ciò è tuttavia assoggettato all'importante riserva che tale disposizione transitoria sia parte dell'accordo di recesso finale tra Gran Bretagna e UE. Fa stato il principio «nothing is agreed until everything is agreed». In questo contesto non sono ancora risolte in particolare la questione della risoluzione delle controversie e del confine tra le due Irlande. Queste discussioni potrebbero dunque trasformarsi in un vero e proprio grattacapo. Al termine del processo, l'accordo di recesso dovrà essere ratificato dal Consiglio europeo nonché dai parlamenti di Gran Bretagna e Unione

europea. Questo documento dovrà essere disponibile entro ottobre 2018 affinché la sua ratifica possa avvenire entro il 29 marzo 2019. Sono inoltre necessari accordi bilaterali tra la Gran Bretagna e Paesi terzi affinché gli accordi esistenti continuino a produrre i loro effetti durante la fase transitoria. Fino a quando non saranno disponibili, l'economia non può basarsi su condizioni quadro vincolanti per il dopo-Brexit.

Grafico 4

La ratifica della convenzione d'uscita tra la GB e l'UE chiarirà le cose



Fonte: Commissione europea
www.economiesuisse.ch

Visti i compiti complessi, i punti ancora in sospeso e i tempi molto serrati, è tuttora incerto se sarà possibile raggiungere un'intesa di principio entro il termine a disposizione. Un ritiro non regolamentato del Regno Unito dall'UE resta dunque il peggiore degli scenari previsti.

Un ritiro non regolamentato della Gran Bretagna dall'UE resta dunque il peggiore degli scenari previsti. I primi parametri relativi alle future relazioni tra l'UE e il Regno Unito dovrebbero essere posti entro la fine del 2018 e negoziati dettagliatamente durante la fase di transizione. Secondo l'UE entrerebbe in questione solo un accordo di libero scambio globale. Dal canto suo il Primo ministro Theresa May si è espressa a favore di accordi specifici per i singoli settori e di accordi nel settore doganale. Indipendentemente dalla configurazione di una soluzione si prevede un peggioramento delle relazioni economiche tra il Regno Unito e l'UE. Attualmente nelle posizioni centrali l'UE dimostra unità. La Commissione, il Parlamento e gli Stati membri appoggiano le richieste centrali che l'UE pone alla Gran Bretagna. La premier britannica è per contro oggetto di forti pressioni politiche interne.

Poca chiarezza sulle future relazioni tra l'UE e il Regno Unito

Ancora più incerto è il quadro che si presenta in merito alle future relazioni tra l'UE e la Gran Bretagna. Entro la fine del 2018 dovrebbero essere fissati i primi parametri sotto forma di una dichiarazione politica che saranno in seguito negoziati nel corso della fase transitoria. Diverse idee in merito sono già state discusse. Il 7 marzo 2018 l'UE ha pubblicato un primo progetto di linee direttive che è stato confermato in occasione della prima seduta del Consiglio dell'UE il 23 marzo 2018. Ora, se si tiene conto delle linee rosse attuali del governo britannico (nessuna competenza della Corte di giustizia dell'Unione europea, propria politica commerciale, nessuna libera circolazione delle persone, contributo finanziario limitato, indipendenza normativa) entra in considerazione solo un accordo di libero scambio esteso. Un accordo simile è stato negoziato recentemente con il Canada (AECG). L'accesso al mercato per i servizi finanziari deve avvenire principalmente attraverso meccanismi di riconoscimento dell'equivalenza. Un accordo di libero scambio avrebbe tuttavia come conseguenza la reintroduzione di controlli alle frontiere, cosa che entrambe le parti vorrebbero di principio assolutamente evitare vista la problematica con il confine tra le due Irlande. Con riferimento alla Svizzera, l'UE ha sottolineato che non sono accettabili accordi specifici per i singoli settori («cherry-picking»). Al contempo il Parlamento UE ha tuttavia segnalato di essere aperto a misure di accompagnamento

tra l'altro nei settori come il trasporto aereo, la pesca, la ricerca e l'innovazione, l'energia e le TIC.

Dal canto suo Theresa May nel suo discorso del 2 marzo 2018 ha confermato il ritiro della Gran Bretagna dal mercato interno dell'UE e dall'unione doganale, auspicando nel contempo un ampio riconoscimento reciproco delle norme in vigore nei settori come il trasporto aereo o l'industria farmaceutica. Insieme ad accordi specifici per i singoli settori e ad accordi nel settore doganale occorre trovare un accordo possibilmente ambizioso che riduca al minimo gli ostacoli al commercio e le ripercussioni economiche negative.

Probabili nuove barriere al commercio

Indipendentemente dalla soluzione scelta, ci si può attendere un peggioramento delle relazioni economiche tra la Gran Bretagna e l'UE per quanto riguarda l'accesso al mercato, la convergenza normativa o le condizioni formali nel commercio transfrontaliero. È tuttavia difficile stabilire delle previsioni precise, in particolare per quanto concerne l'impatto degli ostacoli commerciali non tariffari.

La tabella successiva mostra a grandi linee quali conseguenze sono da attendersi per quanto riguarda dazi, controlli alle frontiere e ostacoli normativi con diversi modelli. Una «hard Brexit» (ritorno alle regole dell'OMC) avrebbe in ogni caso le conseguenze negative maggiori (nuovi dazi su larga scala, onerosi controlli alle frontiere, nuovi ostacoli per servizi come pure costi supplementari in seguito alla minaccia di sviluppi normativi divergenti).

Tabella 2
→

Future relazioni GB-UE: possibilità

	Membro dell'UE	SEE*	Unione doganale	Accordo di libero scambio	OMC**	Desideri della Gran Bretagna
Dazi doganali sui prodotti agricoli	Mercato unico e unione doganale	Bassi	Più bassi	Medi	Più elevati	Nessuno – bassi
Dazi doganali sui prodotti industriali		Nessuno	Nessuno	Nessuno	Più elevati	Nessuno – bassi
Controlli alle frontiere		Sì	Sì	Sì	Più dispendiosi	Nessuno – molto dispendiosi
Divergenze regolamentari e costi		Più bassi	Medi	Medi	Più elevati	Massima flessibilità
Ostacoli nel settore dei servizi		Più bassi	Più elevati	Più elevati	Più elevati	In alcuni casi - medi

* SEE: Spazio economico europeo ** OMC: Organizzazione mondiale del commercio

Fonti: Copenhagen Economics (2017), DExEU (2017), economiesuisse
www.economiesuisse.ch

UE unita, governo britannico sottoposto a una forte pressione politica interna

I due campi danno un'immagine differenziata sulle posizioni fondamentali, ma anche sul recente svolgimento dei negoziati. Attualmente l'UE dimostra unità nei punti centrali. La Commissione, come pure il Parlamento e gli Stati membri appoggiano le richieste centrali che l'UE pone alla Gran Bretagna (tra cui nessun accesso «à la carte» al mercato interno, sostegno alle richieste dell'Irlanda, chiare richieste

finanziarie alla Gran Bretagna, nessuna possibilità di esprimersi durante la fase di transizione). Non si può tuttavia escludere che nel quadro dei negoziati relativi alle future relazioni con la Gran Bretagna risultino interessi divergenti di singoli Stati membri. Questo può portare sia a un atteggiamento più pragmatico, sia a nuovi problemi nella procedura decisionale interna all'UE.

La premier britannica è per contro oggetto di forti pressioni politiche interne, in particolare in vista della posizione negoziale relativa alle future relazioni con l'UE. Attualmente può contare su una minima maggioranza nella Camera dei comuni britannica, possibile solo grazie al sostegno del Partito Unionista Democratico (Democratic Unionist Party) dell'Irlanda del Nord. Al contempo, all'interno del suo stesso partito conservatore e del governo vi sono delle forze che vogliono un'uscita dall'UE rapida e senza compromessi. Recentemente il partito laburista ha appoggiato la richiesta dell'economia britannica di un'unione doganale con l'UE. Un cambio di governo nel pieno dei negoziati relativi alla Brexit renderebbe difficile una conclusione dei negoziati in tempo utile, creerebbe incertezze supplementari e instabilità politiche.

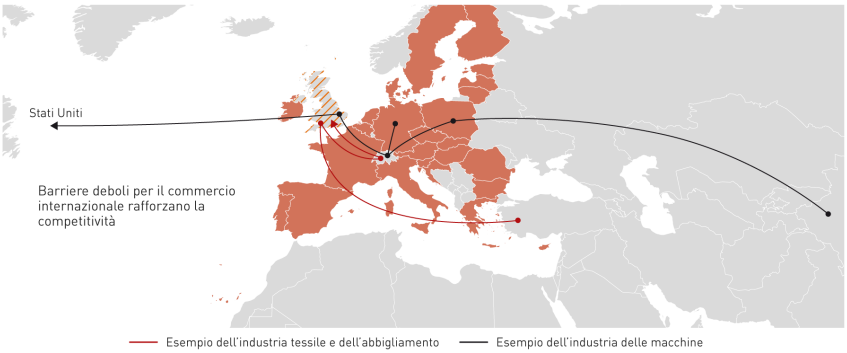
Persistenti incertezze per le imprese svizzere

L'andamento dei negoziati sulla Brexit tra Bruxelles e Londra ha ripercussioni anche sulla Svizzera. Tra le nostre imprese e questi due partner, sussisteranno dei legami stretti, direttamente o indirettamente.

L'andamento dei negoziati sulla Brexit tra UE e Gran Bretagna ha ripercussioni anche sulla Svizzera. Le società elvetiche avranno anche in futuro uno stretto legame con entrambi i partner direttamente oppure attraverso il forte coinvolgimento nelle catene di valore aggiunto internazionali. Al contempo la Svizzera in molti ambiti normativi si orienta alla legislazione del suo partner commerciale di gran lunga più importante e vicino. Lo dimostra anche il fatto che circa la metà delle importazioni ed esportazioni svizzere non sono prodotti finiti, bensì prodotti intermedi. I materiali originari provenienti dalla Cina vengono ad esempio elaborati in Polonia e assemblati in una macchina insieme ad altre componenti provenienti dalla Germania. Essi vengono in seguito integrati in un impianto in Gran Bretagna, che sarà poi esportato negli USA come prodotto finito.

Grafico 5

Esempi di ramificazioni di una catena di valore che passa dalla Svizzera



Fonte: economiesuisse
www.economiesuisse.ch

Le divergenze normative e gli ostacoli al commercio tra l'UE e il Regno Unito aumenteranno il peso finanziario e amministrativo a carico delle PMI.

Di conseguenza una crescente divergenza normativa e nuovi ostacoli agli scambi tra l'UE e il Regno Unito sarebbero una sfida soprattutto per le PMI svizzere e comporterebbero costi supplementari come pure un maggiore onere burocratico: moltiplicazione del numero di certificazioni di prodotti che accompagnano le domande d'autorizzazione di immissione sul mercato, pesanti formalità doganali, ritardi nelle consegne o addirittura perdita di commesse. Pertanto, dal punto di vista economico una soluzione contrattuale UE–GB diventa tanto più problematica quanto più diverge dallo stato attuale. Al riguardo si possono distinguere i tre scenari seguenti:

Tabella 3

Scenario per la Brexit e conseguenze per l'economia svizzera

Scenario al 29 marzo 2019	Alcune possibili conseguenze per l'economia svizzera
Worst case («hard Brexit») Al termine del periodo di transizione, la GB esce dall'UE senza aver concluso un accordo e senza soluzione bilaterale con la Svizzera. ▶ **Enorme incertezza del diritto**	- Perdita dell'accesso preferenziale al mercato CH-GB: ritorno agli accordi economici dell'OMC e bilaterali (talvolta superati) - Incertezza del diritto per le filiali svizzere in GB - Nuovi ostacoli al commercio CH-GB (tariffari e non tariffari) - Modifica delle catene di valore e logistiche internazionali
Best case («soft Brexit») Prima della data fatidica, la GB conclude con l'UE un accordo commerciale esteso dotato di un periodo di transizione adeguato. Il mantenimento dello status quo con la Svizzera è rapidamente garantito. ▶ **Incertezza del diritto da debole a media**	- Mantenimento per l'essenziale dell'accesso preferenziale al mercato CH-GB-UE - Debole rischio di divergenze regolamentari in Europa (UE-GB-CH) a breve termine, incerto a medio e lungo termine - Le filiali svizzere in GB possono proseguire le loro attività senza cambiamenti - Accesso garantito a una manodopera specializzata da e verso la GB - Eventuali restrizioni per alcuni operatori di servizi (scomparsa del «passporting»)
Regolamentazione transitoria La GB non riesce a concludere un accordo per tempo ma stipula delle prime linee direttive e un periodo di transizione adeguato. Il mantenimento dello status quo con la Svizzera può essere garantito (compresa la regolamentazione transitoria) ▶ **Media**	- Alcune questioni urgenti vengono regolate attraverso una soluzione bilaterale CH-GB – nonostante una regolamentazione transitoria, le modalità finali delle relazioni economiche UE-GB-CH restano incerte - Accesso preferenziale al mercato CH-GB-UE garantito temporaneamente - Da vedere se la continuità UE-GB-CH sarà garantita a lungo termine per le catene di valore e logistiche internazionali - Divergenze regolamentari possibili a medio e lungo termine

Quelle: economiesuisse
www.economiesuisse.ch

Dal momento che non è possibile negoziare le modalità delle future relazioni, la Svizzera dipende da un accordo transitorio con la Gran Bretagna.

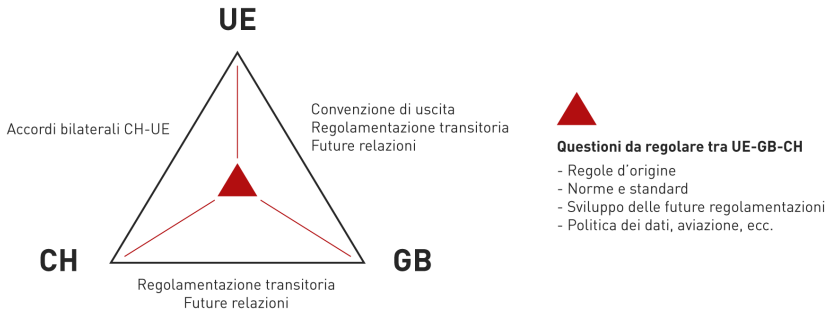
La Svizzera dipende da un accordo transitorio con la Gran Bretagna dal momento che non è possibile negoziare attualmente le modalità delle future relazioni. Questo è importante, poiché già oggi le relazioni economiche bilaterali di numerose imprese svizzere con il Regno Unito sono circondate di incertezze sul piano giuridico. È ad esempio difficile stipulare degli accordi e dei partenariati di una durata che vada oltre la Brexit. D'altra parte, le imprese non possono rinviare all'infinito degli investimenti e delle decisioni di insediamento.

Di conseguenza, la futura concorrenzialità della piazza economica svizzera e delle sue imprese nel contesto della Brexit sarà determinata da tre importanti domande:

1. La Svizzera riuscirà a negoziare in tempo utile degli accordi bilaterali favorevoli con la Gran Bretagna (ad es. trasporti terrestri / traffico aereo, commercio di beni e servizi, libera circolazione)?
2. L'UE e il Regno Unito riusciranno a organizzare le loro future relazioni commerciali in modo tale da evitare, laddove possibile, nuovi ostacoli?
3. Svizzera, Gran Bretagna e UE riusciranno a limitare al minimo la divergenza nelle questioni normative e doganali relative alle catene di valore aggiunto transfrontaliere (ad es. riconoscimento reciproco di standard, regole di origine, protezione dei dati)?

Grafico 6

UE-GB-CH : il futuro di una relazione triangolare



Fonte: economiesuisse
www.economiesuisse.ch

La Svizzera non dispone tuttavia della necessaria influenza. La rapida conclusione di un accordo bilaterale con il Regno Unito e l'esito dei negoziati tra l'UE e il Regno Unito sono essenziali.

Lo si può vedere, la Svizzera non dispone della necessaria influenza per garantire almeno il mantenimento dello status quo nelle sue relazioni bilaterali con la Gran Bretagna. La rapida conclusione di un accordo bilaterale con il Regno Unito e l'esito dei negoziati tra l'UE e il Regno Unito sono essenziali. L'accordo trovato tra Bruxelles e Londra sul periodo di transizione post-Brexit, che si concluderà alla fine del 2020, rappresenta un segnale positivo importante. Perdureranno tuttavia delle incertezze fino a quel momento per quanto concerne l'accordo transitorio.

La Svizzera si attiva su tutti i fronti. Dopo il referendum sulla Brexit, il Consiglio federale ha reagito rapidamente formulando obiettivi concreti nel quadro della strategia «mind-the-gap». Un gruppo di lavoro conduce inoltre lavori e colloqui regolari con l'amministrazione britannica per mantenere lo status quo. Dal lato dell'economia, economiesuisse ha istituito un gruppo di lavoro e proceduto, in collaborazione con le associazioni di categoria, a realizzare un'ampia analisi con le priorità del settore economico.

L'amministrazione federale e gli ambienti economici sono attivi su tutti i fronti

Dopo il referendum sulla Brexit, il Consiglio federale ha reagito rapidamente formulando obiettivi concreti nel quadro della strategia «mind-the-gap». Essa deve sostituire in tempo utile la base giuridica delle relazioni bilaterali con la Gran Bretagna che si basa oggi sugli accordi con l'UE. Il coordinamento di questi lavori in seno all'amministrazione federale è assicurato da un gruppo direttivo formato da rappresentanti dei dipartimenti interessati, guidato dalla Direzione degli affari europei. Al centro dei lavori e dei regolari colloqui con l'amministrazione britannica vi è il mantenimento dello status quo nelle relazioni contrattuali con il Regno Unito. Il dialogo stabilito deve essere sufficientemente flessibile per elaborare in tempo utile anche soluzioni che si basino su un'armonizzazione giuridica con l'UE. Deve anche permettere di integrare eventuali nuovi temi, ad esempio nel settore finanziario.

economiesuisse accompagna attivamente i lavori dell'amministrazione federale ed è in stretto contatto con le associazioni partner britanniche e con gli uffici amministrativi competenti di entrambi i lati della Manica. Un impegno attivo avviene anche nel quadro di businesseurope, l'associazione europea dei datori di lavoro. Immediatamente dopo la decisione popolare del 23 giugno 2016, economiesuisse ha costituito un gruppo di lavoro e in collaborazione con le associazioni di categoria ha preparato un'ampia analisi con le priorità del settore

economico. Un altro gruppo si occupa in modo specifico delle esigenze del settore dei servizi finanziari in relazione alla Brexit.

I dossier urgenti per l'economia

Per l'economia, la Brexit rischia di far sorgere nuovi ostacoli al commercio, in particolare a livello degli scambi di beni e servizi o di investimenti.

La prospettiva della Brexit richiede di ridefinire, mediante degli accordi, numerosi aspetti degli scambi transfrontalieri e dell'accesso al mercato del Regno Unito. I più urgenti concernono gli scambi di beni o di servizi, ma anche gli investimenti. Il loro regolamento rischia di far sorgere nuovi ostacoli al commercio per l'economia svizzera in Europa. Si può ad esempio citare il ricorso facile e rapido alla manodopera qualificata, il calcolo dei costi di produzione e di fornitura, le procedure di controllo nei permessi d'autorizzazione di immissione sul mercato, le regole sulla presenza fisica delle imprese svizzere nel Regno Unito o i flussi di dati transfrontalieri.

Grafico 7

Undici ambiti che possono essere penalizzati dagli ostacoli al commercio

Fonte: economiesuisse
www.economiesuisse.ch

Indipendentemente dalle questioni di fondo, le imprese svizzere sono, a seguito della Brexit, confrontate a una moltitudine di problemi concreti che rendono difficile una pianificazione a lungo termine.

Le PMI devono prepararsi a un "moving target"

Considerate le notevoli incertezze legate alla Brexit, non si sa ancora quale scenario – e dunque quali dossier urgenti – si realizzerà per le imprese svizzere. Il momento della sua realizzazione non è ancora noto. Le conseguenze per le imprese varieranno anche in funzione del settore, della dimensione e dei legami con il Regno Unito. Attualmente, esiste una sola certezza: il Regno Unito mantiene la propria decisione di lasciare l'UE. Indipendentemente dalle questioni di fondo, le imprese svizzere sono, a seguito della Brexit, confrontate a una moltitudine di problemi concreti che rendono difficile una pianificazione a lungo termine.

Grafico 8

Molte questioni dal lato delle imprese, poche risposte dal lato degli ambienti politici

Fonte: economiesuisse
www.economiesuisse.ch

Nonostante questa mancanza di chiarezza occorre preparare nel migliore dei modi decisioni rilevanti dal punto di vista imprenditoriale nel contesto di questo «moving target» in tempo utile e orientate allo scenario più sfavorevole della Brexit. I passi e le domande seguenti possono ad esempio essere d'aiuto: in quale modo è interessata la mia azienda? Quali possibilità di intervento ho per ridurre al minimo i rischi riconosciuti della Brexit? Esiste addirittura un potenziale di miglioramento?

Nonostante questa mancanza di chiarezza occorre preparare nel migliore dei modi decisioni rilevanti dal punto di vista imprenditoriale nel contesto di questo «moving target» in tempo utile e orientate allo scenario più sfavorevole della Brexit. I passi e le domande seguenti possono essere d'aiuto:

1. Valutazione della situazione

Grado di interessamento: in quale misura la mia azienda intrattiene relazioni economiche con il Regno Unito? Ciò può interessare tutte le funzioni operative (succursali, catena di fornitura, partenariati, regolamentazione, flussi di logistica e dati, formalità fiscali, personale, ecc.).

Organizzazione: all'interno dell'azienda gli uffici necessari sono in contatto e i dirigenti sono coinvolti per allestire un'analisi globale e per poter informare in modo adeguato? Rete: è possibile contare su analisi già esistenti di aziende partner o associazioni di categoria? Questo permette eventualmente di risparmiare tempo e costi.

2. Strategia

Scenari: quali possibilità di intervento ha a disposizione l'azienda per ridurre al minimo i rischi individuati della Brexit e per sfruttare le opportunità che si presentano? Vista l'incertezza che regna, si raccomanda di pianificare in base a scenari diversi e di adottare tempestivamente le precauzioni necessarie in base a delle probabilità (ad es. fornitori alternativi, impiego di personale, licenze, nuovi mercati).

Pianificare a ritroso: quando devono essere attuate quali misure per essere pronti al momento della Brexit (29 marzo 2019)? Quali decisioni d'esercizio devono essere prese in merito? Non tutte le opzioni richiedono lo stesso periodo di realizzazione e non è possibile assicurare tutto già oggi con un onere di risorse ragionevole.

3. Monitoring

Osservare gli sviluppi: l'azienda dispone delle necessarie fonti di informazione per verificare regolarmente la pianificazione strategica? Visto il contesto molto teso in cui si svolgono i negoziati della Brexit non sono da escludere cambiamenti a breve termine. economiesuisse, le associazioni di categoria o fornitori di servizio esterni possono garantire questo flusso di informazioni.

Sfruttare le opportunità: oltre alle opportunità esterne, la Brexit offre l'occasione di affrontare anche ottimizzazioni interne finora rimandate? Adeguamenti di sistema, contratti con fornitori o modelli di costi offrono forse potenziale per migliorare l'efficienza.

Priorità politiche dal punto di vista dell'economia svizzera

La Brexit rappresenta una sfida non solo per le imprese, ma anche per la politica svizzera. Anche in questo contesto non è ancora chiaro quale sarà lo stato finale delle future relazioni tra Gran Bretagna e Svizzera. Per l'economia un primo obiettivo a breve termine è di negoziare e sincronizzare una regolamentazione transitoria. Obiettivi a medio e lungo termine: garantire la stabilità e cogliere le opportunità.

La Brexit rappresenta un obiettivo «mobile» non solo per le imprese, ma anche per la politica. Attualmente non è ancora chiaro né il periodo dopo il 29 marzo 2019 (regime transitorio), né lo stato finale delle future relazioni tra Gran Bretagna e UE da un lato e tra Svizzera e Regno Unito dall'altro. Per l'economia sono per contro molto chiare le priorità politiche della Svizzera che andranno perseguite in questo contesto incerto.

A breve termine: negoziare e sincronizzare un accordo transitorio

- Le soluzioni bilaterali tra la Svizzera e la Gran Bretagna devono soddisfare due esigenze: (1) esse non devono deteriorare l'accesso al mercato e (2) non devono essere di qualità inferiore a degli arrangements tra l'UE e il Regno Unito. Le imprese svizzere devono continuare a disporre delle stesse **condizioni concorrenziali della concorrenza europea**.
- Un accordo transitorio concerne innanzitutto la Gran Bretagna e l'UE: tuttavia, un accordo relativo a modalità transitorie ratificato in maniera vincolante deve anche regolare **le relazioni con gli Stati terzi**. Questo concederebbe alla Svizzera più tempo per regolamentare le proprie relazioni bilaterali con il Regno Unito. Gli accordi necessari tra la Svizzera e la Gran Bretagna sono da concludere il più rapidamente possibile.
- In questa configurazione triangolare, una **«sincronizzazione» tra la regolamentazione transitoria UE-GB** con una soluzione bilaterale tra Svizzera e Gran Bretagna è decisiva per gli ambienti economici. Questi ultimi hanno inoltre bisogno di un accordo transitorio a partire dal 29 marzo 2019. Soltanto così sarà possibile garantire una transizione coordinata e un proseguimento ininterrotto dello status quo per le relazioni della Svizzera con il Regno Unito immediatamente dopo la Brexit.
- Il Consiglio federale e l'amministrazione sono invitati ad **avviare tempestivamente tutti i necessari lavori su scala nazionale**. Vi rientrano da un lato le consultazioni per un mandato negoziale relativo alla Brexit per quando sarà possibile condurre negoziati formali. È però importante anche la successiva ratifica di un tale accordo. Se, per ragioni di calendario, un'applicazione provvisoria degli accordi dovesse avverarsi necessaria, l'economia svizzera vi sarebbe espressamente favorevole.

Dopo la fine dell'accordo transitorio il 31 dicembre 2020: creare stabilità e sfruttare le opportunità

- Gli ambienti economici hanno bisogno di chiarezza per quanto concerne le future relazioni economiche e lo statuto delle imprese situate in Gran Bretagna dopo la fine dell'accordo transitorio. **Relazioni stabili a lungo termine garantiscono la certezza del diritto e di pianificazione** per il commercio e gli investimenti.
- Bisogna affrontare il più rapidamente possibile le sfide inerenti a questa **costellazione triangolare** (relazioni UE-GB-CH). Le regolamentazioni vincolanti in

settori che possono essere risolte rapidamente su una base puramente bilaterale non devono essere inutilmente ritardate.

- Le opportunità per intensificare **le relazioni bilaterali** tra la Svizzera e la Gran Bretagna devono essere sfruttate ove possibile e sensato. Vi rientrano in particolare le questioni del riconoscimento reciproco nel settore dei servizi finanziari nel caso di banche e gestori patrimoniali, delle regole di origine e di una maggiore collaborazione nell'ambito di piattaforme e organizzazioni internazionali. In merito alle clausole evolutive deve essere garantito il proseguimento degli accordi negoziati.
- Indipendentemente dall'importanza delle relazioni bilaterali con la Gran Bretagna, l'UE rimarrà il principale partner commerciale della Svizzera. È dunque nell'interesse degli ambienti economici intrattenere e sviluppare **relazioni proficue con entrambi i partner.**

→ economiesuisse attende le vostre domande sul tema della Brexit all'indirizzo brexit@economiesuisse.ch

Punto di contatto sulla Brexit per l'economia: brexit@economiesuisse.ch
In collaborazione con le associazioni di categoria, economiesuisse cura uno stretto scambio con l'amministrazione federale e gli uffici competenti di Bruxelles e Londra. Per rispondere alle domande concrete delle imprese svizzere sulla Brexit: brexit@economiesuisse.ch.