



Accesso ai mercati internazionali

La Svizzera e ***la Brexit***

21 dicembre 2016

A colpo d'occhio

La decisione a favore della Brexit segna una svolta storica in Europa. La Svizzera è più coinvolta di quanto si potesse pensare in un primo tempo. È questa la conclusione di un'inchiesta condotta presso i membri di economiesuisse. L'aspetto determinante sarà quello, anche in futuro, di poter mantenere la certezza giuridica nelle relazioni tradizionalmente strette tra la Svizzera e il Regno Unito. Nel contempo, bisognerà saper sfruttare al meglio le opportunità che si presentano.

L'essenziale in breve

Il sì dei Britannici all'uscita dall'UE pone l'Europa di fronte ad importanti sfide politiche ed economiche. Si tratta ora non solo di chiarire le competenze dell'UE e del membro uscente, ma anche di ridefinire le relazioni del Regno Unito con i suoi principali partner commerciali, tra cui la Svizzera. Il Regno Unito è uno dei principali partner commerciali ed investitori della Svizzera, e viceversa. Per questo la sua uscita dall'UE colpisce direttamente anche il nostro paese, come sottolinea un sondaggio effettuato da *economiesuisse* presso i vari settori. Da un lato si evidenzia l'importanza del mercato britannico per i vari settori d'esportazione e dall'altro l'analisi mette pure in risalto le sfide che si pongono alle imprese svizzere a seguito della Brexit. Esse variano secondo i settori, ma devono tuttavia essere identificate rapidamente, insieme. Nel caso specifico, il mantenimento materiale degli accordi bilaterali della Svizzera con l'UE (in particolare gli accordi bilaterali I e II, nonché gli accordi di libero scambio Svizzera-UE) è primordiale. Dopo la Brexit, essi non saranno più validi per la Gran Bretagna. La futura organizzazione delle relazioni elvetico-britanniche deve soprattutto cercare di mantenere interamente l'accesso al mercato. Nel contempo, è auspicabile approfondire le relazioni economiche – ad esempio per i servizi finanziari. Oltre all'accesso al mercato, occorre anche sviluppare la collaborazione con le autorità allo scopo di ridurre gli ostacoli amministrativi.

Posizione di *economiesuisse*

- **La Svizzera fa indubbiamente parte della «prima cerchia» dei principali partner commerciali:** la Svizzera deve costantemente sensibilizzare i suoi partner britannici sull'importanza e i vantaggi delle relazioni economiche tra i due paesi al fine di posizionarsi nella cerchia degli Stati con i quali il Regno Unito rinegozierà le sue relazioni economiche con priorità.
- **Status quo+ in materia di reciproco accesso al mercato e garanzia della certezza giuridica:** per garantire la certezza giuridica, bisognerà trovare una soluzione contrattuale bilaterale con il Regno Unito prima della sua uscita dall'UE, se del caso sotto forma di una clausola di grandfathering.

In ogni caso, occorre imperativamente preservare, sul piano materiale, gli accordi bilaterali I e II e l'accordo di libero scambio Svizzera-UE. Si tratta di ottenere un accordo di libero scambio di vasta portata di ultima generazione, che includa anche la liberalizzazione del commercio dei servizi e una cooperazione regolamentare rafforzata (status quo+).

- **Cogliere l'opportunità di sviluppare l'accesso al mercato:** occorre cogliere le opportunità che si presentano di discutere con il Regno Unito allo scopo di migliorare le condizioni di reciproco accesso al mercato. Al di là degli accordi con l'UE, l'economia svizzera vede un potenziale nell'armonizzazione e nell'equivalenza delle regolamentazioni o la liberalizzazione delle regole d'origine.
- **La Svizzera è aperta alla discussione in vista di un'eventuale adesione del Regno Unito all'AELS:** fondamentalmente aperta a una discussione in vista di questa adesione, l'economia svizzera ritiene tuttavia che un dibattito più intenso e un giudizio definitivo siano a questo stadio prematuri.

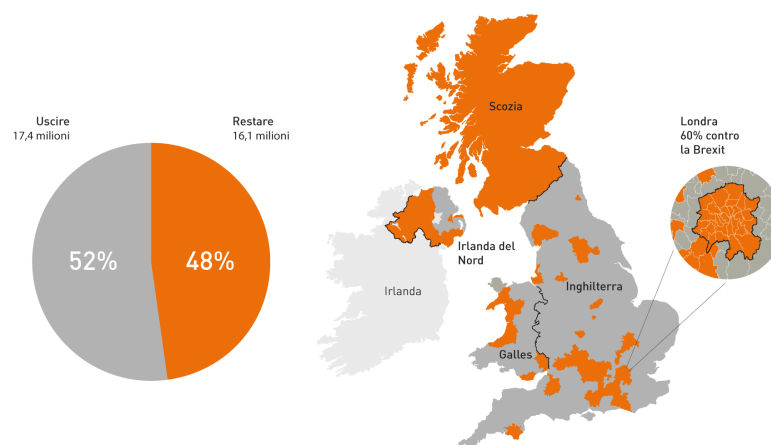


La Brexit ***diventa realtà***

Svolta storica per l'UE e gli Europei

Il 23 giugno 2016, dopo una campagna intensa e molto emozionale, i cittadini del Regno Unito hanno votato l'uscita (leave) del loro paese dall'Unione europea.

Il rischio di un'uscita dall'Unione europea è ancora in discussione



La Brexit segna una svolta storica anche per l'UE: ad eccezione della Groenlandia nel 1982, mai nessuno Stato membro aveva divorziato dall'Unione. È infatti solo dopo il 2009 che l'UE ha regolato contrattualmente il processo d'uscita. È ancora troppo presto per dire come l'UE, che si ritrova ora a 27, reagirà allo scossone della Brexit e quali riforme politiche intraprenderà a medio o lungo termine. Si può immaginare che queste ultime possano interessare le istituzioni, le prossime tappe d'integrazione o la politica migratoria. La Prima Ministra Theresa May, al potere dal luglio 2016, ha più volte espresso la chiara intenzione di voler portare positivamente a termine il processo di uscita dall'UE. È al momento difficile prevedere come il governo britannico agirà concretamente e se sceglierà infine la via della «Brexit dura» o della «Brexit soft». L'intenzione sarebbe quella di portare a termine i negoziati prima delle elezioni nel Parlamento europeo nel giugno 2019. Nel corso del suo rimpasto, il governo ha creato un Ministero della Brexit incaricato di condurre i negoziati con Bruxelles; esso è diretto da David Davies, strenuo difensore del leave. Congiuntamente con il Ministero degli Affari esteri diretto da Boris Johnson e il Ministero del commercio internazionale diretto da Liam Fox, il Ministero della Brexit negozierà le relazioni e gli accordi del Regno Unito con l'UE e il resto del mondo. La Commissione europea ha da parte sua nominato Michel Barnier, ex ministro francese degli affari esteri, per gestire i negoziati sulla Brexit con Londra. Per quanto concerne il Parlamento europeo, esso sarà rappresentato da Guy Verhofstadt, ex primo ministro del Belgio e presidente del gruppo liberale (ALDE).

Grafico 1

Con l'uscita del Regno Unito, l'UE perde un partner importante economicamente et politicamente.

Abitanti	510,1 milioni	64,9 milioni (12,7% UE)
	1,2 milioni di cittadini GB vivono nell'UE	3,3 milioni di cittadini UE vivono in GB
Commercio	12,9% delle esportazioni totali di merci dell'UE provengono dalla GB	43,7% delle esportazioni di merci sono destinate all'UE
	15,2% delle importazioni totali di merci dell'UE vanno verso la GB	53,2% delle importazioni di merci provengono dall'UE
	23% delle esportazioni totali di servizi dell'UE provengono dalla GB	35,5% delle esportazioni di servizi sono destinate all'UE
	14,6% delle importazioni totali di servizi dell'UE vanno verso la GB	45,1% delle importazioni di servizi provengono dall'UE
Investimenti	14,7% di tutti gli IDE dell'UE all'estero provengono dalla GB (2012)	47,9% di tutti gli IDE in GB provengono dall'UE (2014)
	9,1% di tutti gli IDE stranieri nell'UE sono effettuati in GB (2012)	39,8% di tutti gli IDE della GB sono effettuati nell'UE (2014)
Contributi al budget dell'UE	EUR 162,3 miliardi	EUR 11,5 miliardi (7,1% del totale), secondo contribuente netto dopo la Germania
Peso nel Consiglio dei ministri dell'UE	–	9,2% dei voti



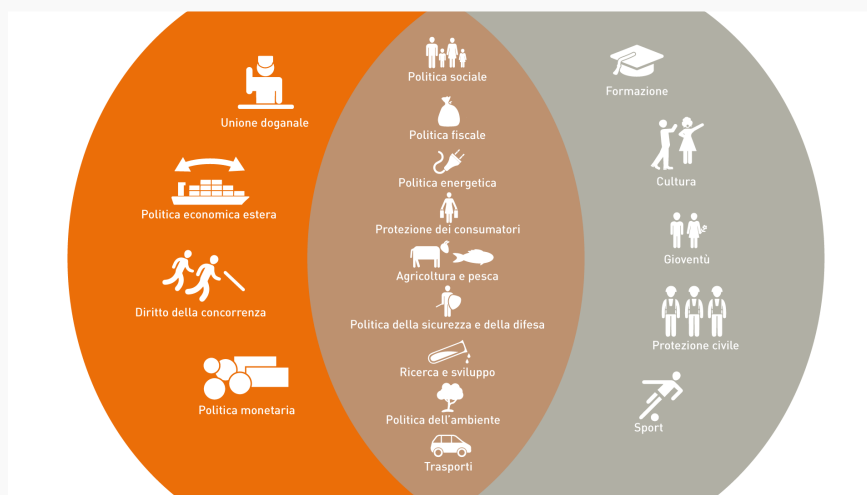
La Gran Bretagna e l'Unione europea ***di fronte al loro destino***

La ridefinizione delle relazioni estere della Gran Bretagna si preannuncia difficile

Il risultato del referendum del 23 giugno 2016 obbliga la Gran Bretagna a rivedere le proprie relazioni con il mondo in numerosi settori. La sua principale priorità sarà evidentemente di regolare le sue future relazioni con l'UE. Le due parti sono strettamente legate tra esse da un sistema complesso di competenze in parte condivise e da molteplici versamenti incrociati. Spetta loro dunque sciogliere questo groviglio. Il diritto dell'UE (acquisito) totalizza attualmente circa 85'000 pagine. Le questioni di politica commerciale, di politica della concorrenza e di politica monetaria (settori di competenza dell'UE) sono altrettanto importanti come le questioni che si pongono nei settori dell'agricoltura e della pesca, dei trasporti, della politica sociale o dell'ambiente (competenze ripartite). Secondo i settori, gli interessi e le priorità variano, sia all'interno della Gran Bretagna sia a livello degli Stati membri dell'UE. Prendiamo l'esempio del trasporto aereo: l'acquis comunitario garantisce le stesse libertà alle compagnie aeree degli altri Stati membri; la gestione dettagliata del traffico (ad esempio piani di volo, fasce orarie) dipende invece dalla competenza di ogni Stato.

Grafico 2

Con la Brexit, la Gran Bretagna deve anche ripartire le sue competenze con l'UE.



Al capitolo delle relazioni economiche estere, occorre menzionare in particolare la politica commerciale comune che è integrata nel Trattato sul funzionamento dell'Unione europea (art. 207). Questo settore (ad esempio conclusione di accordi di libero scambio) dipende sostanzialmente dalla competenza delle istituzioni dell'UE. Questa competenza esclusiva concerne tuttavia solo il commercio delle merci. I servizi e la proprietà intellettuale, ad esempio, sono dei settori di competenza misti, ciò che significa che la competenza è ripartita tra l'UE e gli Stati membri. E' chiaro che la Gran Bretagna recupererà pienamente le sue prerogative in materia di politica commerciale solo quando avrà lasciato l'UE. Ed è in quel preciso momento che scompariranno alcune sovvenzioni all'agricoltura. L'UE avrà una nuova frontiera estera tra la Repubblica d'Irlanda e l'Irlanda del Nord, che dovrà essere oggetto di sorveglianza. Il Regno Unito dovrà dotarsi di un proprio regime doganale nel caso in cui non aderisse all'Unione doganale quale Stato terzo. Infine, dovrà continuare a rispettare i suoi importanti impegni finanziari verso l'UE, anche dopo la Brexit. Secondo le stime, questi ultimi raggiungono i 60 miliardi di lire sterline. Entrano ad esempio in questo contesto i contributi pluriennali al budget dell'UE, le pensioni dei funzionari o ancora dei progetti infrastrutturali. Il tempo che le due parti avranno a disposizione per regolare le numerose questioni di politica economica che si pongono sembra estremamente breve. Per questo esse potrebbero cercare

di negoziare in un primo tempo delle soluzioni transitorie in alcuni settori di regolamentazione (grandfathering).

Anche le relazioni con gli Stati terzi sono toccate dalla Brexit

La partenza della Gran Bretagna avrà anche importanti ripercussioni sulla sua appartenenza ad organizzazioni internazionali e sulle sue relazioni commerciali con Stati terzi di prim'ordine. L'UE ha stipulato degli accordi di libero scambio e degli accordi di partenariato economico con una cinquantina di Stati, tra cui la Svizzera. Altri stanno per essere rinegoziati (ad esempio con il Giappone). Molti di questi paesi sono degli importanti partner commerciali della Gran Bretagna. Con la Brexit, la Gran Bretagna rischia inoltre di perdere tutte le condizioni particolari che l'UE ha negoziato con gli Stati terzi e che favoriscono anche le imprese britanniche. Numerosi negoziati attendono dunque Downing Street per garantire alle imprese britanniche le stesse condizioni d'accesso ai loro principali mercati. Su questo tema, il governo britannico ha già annunciato di voler avviare rapidamente delle discussioni con vari Stati per degli accordi di libero scambio.

Interrogativi sulle condizioni d'appartenenza all'OMC

Un'altra sfida che attende il Regno Unito, ed eventualmente anche l'UE, sarà quella dell'OMC. Certo, sia l'Unione europea sia ognuno dei 28 Stati membri sono individualmente rappresentati nell'OMC. Ma è l'UE che negozia gli impegni nell'ambito dell'OMC a nome dei suoi Stati membri (ad esempio dazi doganali, quote, livello delle sovvenzioni a favore dell'agricoltura). Quando avrà lasciato l'UE, la Gran Bretagna dovrà negoziare le sue condizioni d'appartenenza all'OMC con gli altri 163 Stati membri. È probabile che la Gran Bretagna cercherà in un primo tempo di riprendere il più possibile in maniera identica le condizioni che prevalevano prima della Brexit. Il risultato dei negoziati dovrà essere sottoposto all'approvazione sia dell'OMC (con la maggioranza dei due terzi dei membri), sia del Parlamento britannico. Il processo potrebbe rivelarsi estremamente complesso ed eventualmente incitare degli Stati membri a formulare nuove esigenze o ad intraprendere tentativi di pressione politica. Ma è anche possibile che la procedura applicata sia fortemente abbreviata se gli impegni esistenti vengono ripresi in ugual misura. Se gli impegni dovessero

restare immutati, non sarebbero più necessari dei negoziati. La situazione potrebbe diventare delicata anche per l'UE. L'articolo 62 della Convenzione di Vienna sul diritto dei trattati, che fa riferimento al «Cambiamento fondamentale di circostanze» (come ad esempio la perdita di quasi il 18% della capacità economica dell'UE) potrebbe costringere l'UE ad adattare la lista dei suoi impegni verso gli altri Stati membri dell'OMC e, se del caso, ad accordare ulteriori concessioni. Le difficoltà che l'UE e la Gran Bretagna potrebbero incontrare in seno all'OMC sono dunque valutate diversamente.

Conseguenze su altre organizzazioni internazionali

Oltre all'OMC, altre organizzazioni internazionali potrebbero essere interessate dalla Brexit a livello della loro composizione. La Gran Bretagna è tuttavia già uno Stato membro del FMI, della Banca mondiale e dell'OCSE. Di conseguenza, la sua uscita dall'UE non cambierebbe nulla al processo decisionale. Le conseguenze istituzionali della Brexit dovrebbero essere pertanto piuttosto deboli. Si può tuttavia immaginare che la Gran Bretagna, dopo aver lasciato l'UE, possa in parte modificare la sua posizione nelle istanze multilaterali. Essa sarà infatti libera di adottare una posizione indipendente da quella dell'UE all'interno del FMI, dell'OCSE o anche del G20. Il suo margine di manovra dipenderà naturalmente anche dalla natura delle sue relazioni con l'UE. In definitiva, la Brexit potrebbe ispirare una nuova dinamica alla cooperazione internazionale nell'ambito delle organizzazioni e delle istanze multilaterali più importanti.

Incerto l'esito dei negoziati sulle modalità di ritiro

Con la decisione del popolo britannico del 23 giugno, l'articolo 50 del Trattato di Lisbona trova per la prima volta applicazione, e questo ancor prima dell'inizio dei negoziati sulle modalità di ritiro. L'articolo prevede che «ogni Stato membro può decidere, conformemente alle sue regole costituzionali, di ritirarsi dall'Unione». Per avviare il processo previsto a questo scopo, lo Stato membro che decide di ritirarsi notifica la propria intenzione al Consiglio europeo. Il fatto di sapere se il governo britannico abbia bisogno per questo di una decisione del Parlamento oltre alla decisione popolare (che non ha un valore consultativo) deve ancora essere accertato. L'Alta Corte ha risposto di sì, ma il governo vi ha fatto ricorso. Il giudizio della Corte suprema è atteso per gennaio

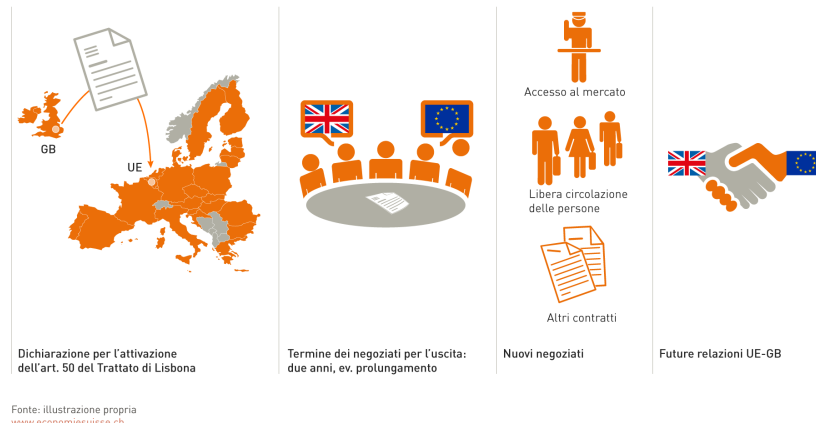
2017. Quando l'articolo 50 sarà stato attivato, nessun passo indietro sarà più possibile. Un'eventuale proroga del termine dovrà essere decisa all'unanimità dai rimanenti Stati membri. L'UE deciderà del contesto di negoziazione senza associare la Gran Bretagna alla sua decisione. Potrà includere la data effettiva del ritiro, i termini transitori, ma anche lo statuto futuro (ad es. accesso al mercato, libera circolazione delle persone, sicurezza o giustizia) della Gran Bretagna. Una volta negoziato, l'accordo di ritiro dovrà essere approvato dal Parlamento britannico, da almeno venti dei ventisette Stati membri rimanenti e dal Parlamento europeo. Per questa ragione, i rappresentanti dell'UE ritengono già sin d'ora che i negoziati stessi saranno più brevi (fino all'ottobre 2018). Anche i trattati che regoleranno le relazioni future con la Gran Bretagna richiederanno l'approvazione di tutti gli Stati membri rimanenti dell'UE. Se entro due anni non fosse trovato nessun accordo, la Gran Bretagna sarà automaticamente esclusa, senza una soluzione negoziata con l'UE. Per quanto concerne il commercio estero, la Gran Bretagna ricadrebbe al livello del diritto dell'OMC e dei trattati che aveva concluso prima della sua adesione all'UE. Questi trattati sono da allora ampiamente superati. Per l'economia, questo scenario sarebbe colmo di incertezze a livello giuridico. E lo sarebbe ancor più dal momento che, secondo il Trattato di Lisbona, nessun negoziato sulle relazioni future tra le due parti può essere intrapreso prima del ritiro effettivo della Gran Bretagna.

Grafico 3

Se entro due anni non fosse trovato nessun accordo, la Gran Bretagna sarebbe automaticamente esclusa, senza una soluzione negoziata con l'UE.

Trattative per l'uscita dall'esito incerto

► La Gran Bretagna potrà concludere nuovi accordi solo dopo aver lasciato l'UE



Quale soluzione sceglieranno la Gran Bretagna e l'UE?

Anche dopo la Brexit l'UE rimarrà ancora per molto tempo il principale partner della Gran Bretagna. Né la Gran Bretagna, né l'UE si sono al momento espresse ufficialmente sui loro obiettivi concreti di negoziazione. Perfino all'interno dell'UE i pareri divergono sulla posizione da adottare di fronte al Regno Unito. Regna invece unanimità sulla necessità di rispettare le quattro libertà fondamentali (libera circolazione delle persone, dei beni, dei servizi e dei capitali) per accedere al mercato interno. Prima del referendum del 23 giugno 2016, il governo britannico aveva presentato e analizzato da parte sua cinque possibili scenari. Essi corrispondono realisticamente a delle «zone nazionali», ognuna descritta in maniera sommaria. Nessuno dei modelli presentati può offrire lo stesso accesso al mercato interno di un'appartenenza all'UE. Il carattere di un negoziato è tuttavia quello di essere dinamico. È dunque possibile che possano sorgere nuove soluzioni o combinazioni. Le varie opzioni presentate forniscono importanti indicazioni sui possibili vantaggi e inconvenienti dell'una o dell'altra zona nazionale (ad esempio sovranità politica contro accesso al mercato). In ogni caso, la Gran Bretagna e l'UE avranno poco tempo per portare a termine i negoziati ed escludere il rischio che una mancanza di accordo farebbe pesare sulla certezza giuridica.

Cinque possibili sc

[Datenvisualisierung - ID nicht gefunden]

La Brexit cambierà le regole del gioco?

Gli scenari presentati non considerano eventuali riforme istituzionali all'interno dell'UE. Vista l'importanza economica e politica della Gran Bretagna, non sono da escludere delle riforme all'interno dell'UE a seguito della Brexit. Vari approcci sono proposti all'interno e all'esterno dell'UE. Le proposte vanno da un'accelerazione dei progetti in corso a una riforma totale dei diritti e degli obblighi all'interno dell'UE (ad esempio modello a diversi cerchi con vari gradi d'integrazione e diritto di voto). Se l'UE dovesse effettivamente lanciarsi in ampie riforme, è probabile che il ruolo dell'AELS, esteso in questo caso alla Gran Bretagna, ne risulterebbe profondamente modificato.



La Brexit e *la Svizzera*

Le vaste conseguenze della Brexit non si limiteranno alla Gran Bretagna e all'UE. Anche la Svizzera è direttamente interessata a seguito della stretta interdipendenza economica. Al pari del Regno Unito, essa accorda grande importanza al liberalismo e ai mercati aperti. L'impatto della Brexit differirà da un settore all'altro. Inoltre, la Svizzera deve considerare le conseguenze politiche sui negoziati in corso con l'UE (ad esempio iniziativa "contro l'immigrazione di massa" o accordo-quadro istituzionale).

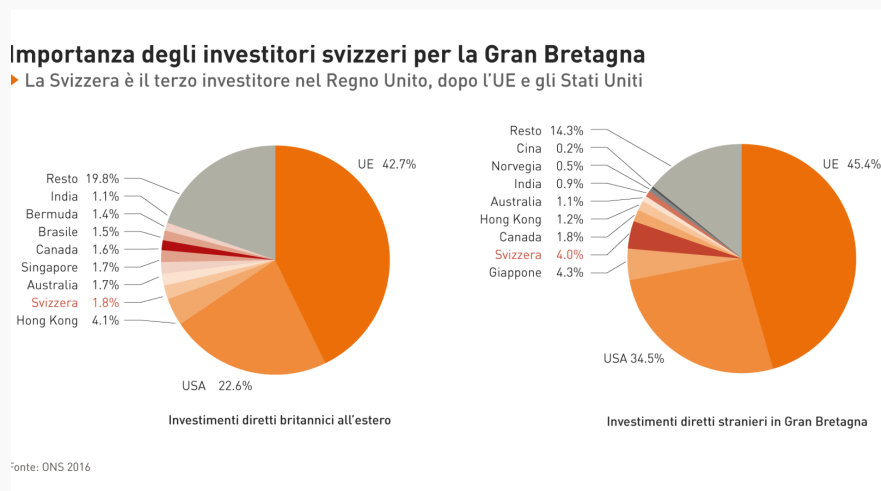
Importante partner commerciale per le imprese svizzere

La Gran Bretagna è un partner estremamente importante per l'economia svizzera, sia negli scambi sia per gli investimenti. Questo si riflette in particolare nei circa 80 voli quotidiani diretti tra i due paesi. Gli scambi bilaterali di beni sono più che raddoppiati dopo il 2011. Attualmente, unicamente la bilancia commerciale con gli Stati Uniti presenta un saldo positivo superiore (Regno

Unito: +5 miliardi di franchi; Stati Uniti: +16 miliardi di franchi, esclusi i metalli preziosi).

Grafico 5

La Gran Bretagna è un mercato importante nello scambio di beni, in particolare per i prodotti chimici e farmaceutici, le macchine e i veicoli nonché il settore orologiero.



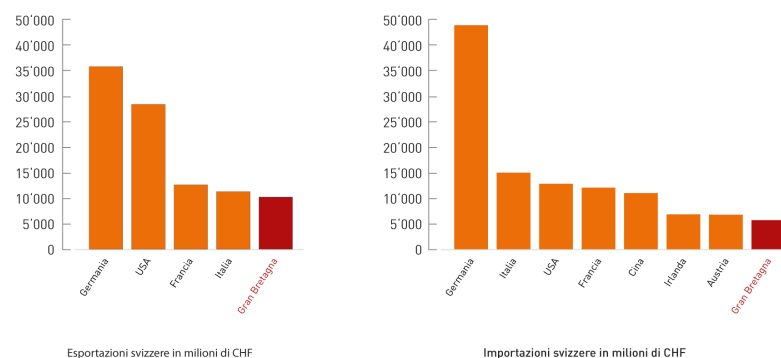
Nel 2015, le esportazioni di beni dalla Svizzera verso la Gran Bretagna raggiungevano i 13 miliardi di franchi, mentre le importazioni di beni dalla Gran Bretagna rappresentavano 18 miliardi. I prodotti chimici e farmaceutici, le macchine e i veicoli nonché il settore orologiero sono molto apprezzati. Se ci si basa su queste cifre, la Gran Bretagna è il quinto partner commerciale delle imprese svizzere.

Grafico 6

La Gran Bretagna è il quinto partner commerciale delle imprese svizzere.

La Gran Bretagna è uno dei principali partner commerciali della Svizzera

► Importazioni ed esportazioni svizzere, esclusi metalli preziosi e pietre preziose



Fonte: AFD 2016

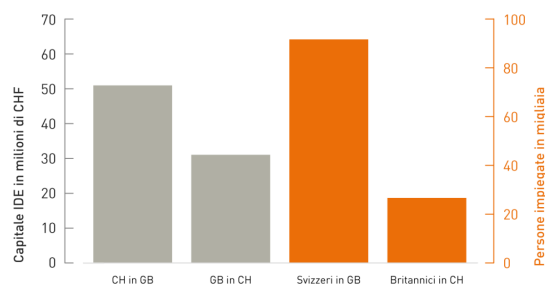
Secondo le cifre della Banca nazionale svizzera (BNS), gli scambi di servizi con la Gran Bretagna sono significativi e molto diversificati. Dopo il 2012 le esportazioni sono aumentate del 20% raggiungendo gli 8,1 miliardi di franchi nel 2015. Per contro, nello stesso periodo, le importazioni di servizi sono diminuite del 3% circa (2015: 6,3 miliardi di franchi). Gli investimenti diretti sottolineano anche le strette relazioni economiche tra i due paesi: il Regno Unito è la quinta destinazione degli investimenti diretti delle imprese svizzere all'estero, dopo gli Stati Uniti, il Lussemburgo, l'Olanda e l'Irlanda. Nel 2015, gli stock di investimenti diretti di queste imprese erano molto più elevati in Gran Bretagna (51 miliardi di franchi) che non in Germania (38 miliardi di franchi). Nel contempo, le numerose aziende britanniche presenti in Svizzera svolgono un ruolo importante per la piazza economica svizzera: i loro investimenti diretti superano i 31 miliardi di franchi (sesto posto della graduatoria); essi sono superiori a quelli delle imprese italiane. Da parte loro, le società svizzere occupano attualmente 92'758 persone in Gran Bretagna, ossia quasi il quadruplo delle imprese britanniche in Svizzera (26'690 persone).

Grafico 7

Gli investimenti diretti della Svizzera in Gran Bretagna sono molto più importanti di quelli in Germania.

Investimenti regolari

► Le imprese svizzere investono in Gran Bretagna e vi svolgono un ruolo importante in qualità di datori di lavoro



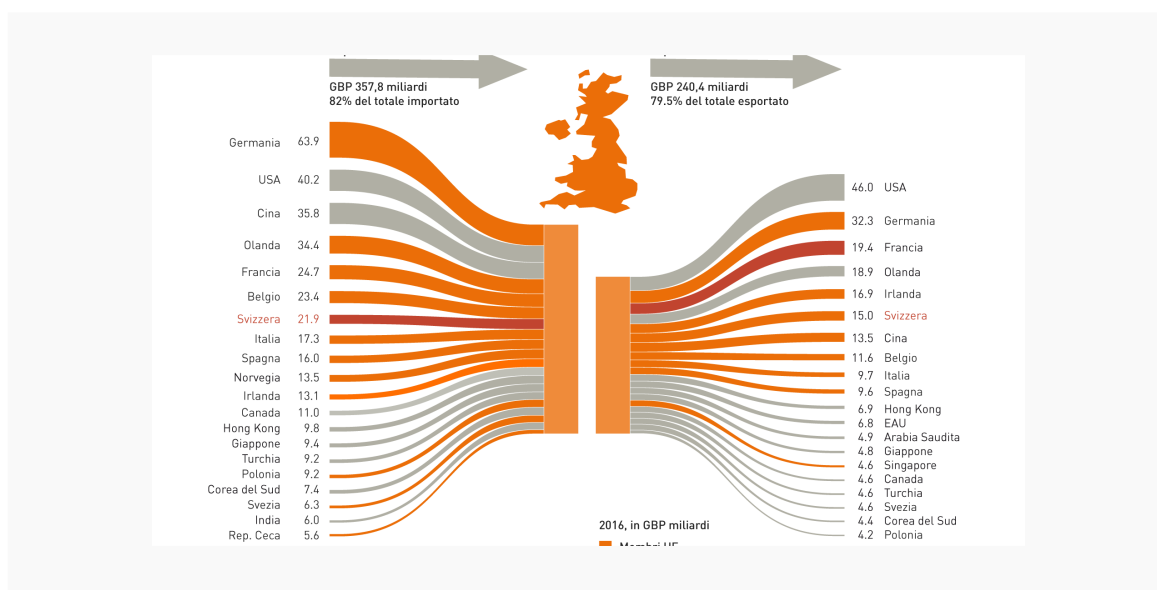
Fonte: AFD, ONS, 2016

Anche il mercato svizzero è importante per la Gran Bretagna

Le relazioni economiche tra i due paesi sono lungi dall'essere trascurabili, anche dal punto di vista britannico. Nel 2015, la Svizzera era il terzo mercato d'esportazione di beni della Gran Bretagna. Le imprese inglesi hanno esportato di più unicamente negli Stati Uniti e in Germania. Per quanto concerne le importazioni, la Svizzera occupava il dodicesimo posto nel 2015, ciò che le attribuisce un peso notevole. Tra gennaio e settembre 2016, essa ha perfino occupato il quinto posto, facendo così la sua entrata nelle top 10. Per i Britannici la Svizzera è, dopo la Cina, il mercato di crescita più forte in materia di esportazioni.

Grafico 8

La Svizzera è il terzo mercato d'esportazione di beni e servizi.



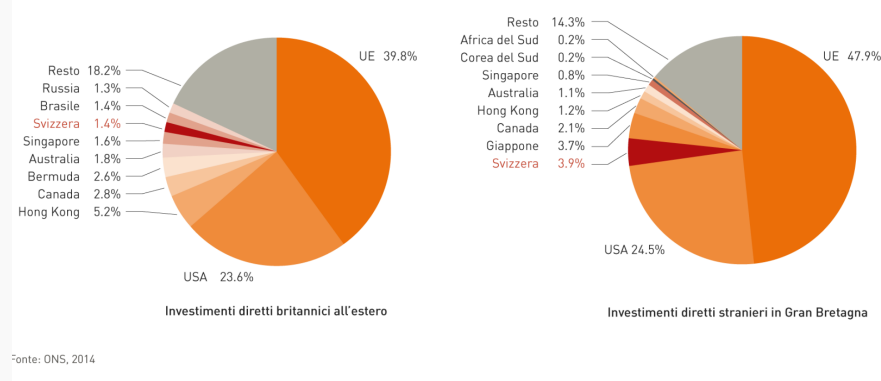
Inoltre, il settore terziario è molto importante per i due paesi. La Svizzera occupa del resto una posizione particolare tra i mercati mirati dalle imprese britanniche. Nel 2014, era la terza destinazione dei servizi esportati dalla Gran Bretagna (eccettuati i viaggi, i trasporti e i servizi bancari), ciò che rappresentava una quota di circa 11 miliardi di franchi. La Svizzera si situa al sesto rango della graduatoria (2,7 miliardi di franchi) per le importazioni. Oltre agli scambi di beni e servizi, il posizionamento della Svizzera negli investimenti diretti è progredito, poiché il paese è ormai il terzo investitore in Gran Bretagna, dopo gli Stati Uniti e l'UE. Da parte sua, la Svizzera è l'ottava destinazione per gli investitori diretti dell'isola, davanti al Giappone. In questi ultimi dieci anni, gli stock di investimenti diretti provenienti dalla Gran Bretagna sono aumentati di oltre il 180%.

Grafico 9

La Svizzera è il terzo investitore diretto nel Regno Unito, dopo l'UE e gli Stati Uniti.

Importanza degli investitori svizzeri per la Gran Bretagna

► La Svizzera è il terzo investitore nel Regno Unito, dopo l'UE e gli Stati Uniti



Le cifre menzionate precedentemente rivelano l'importanza delle relazioni economiche tra i due paesi, sia per la Svizzera che per la Gran Bretagna. È dunque essenziale dissipare il più in fretta possibile l'incertezza giuridica generata dalla Brexit e chiarire rapidamente le future norme contrattuali applicabili agli scambi tra la Gran Bretagna e la Svizzera.

Necessari nuovi accordi con la Gran Bretagna

L'adesione del Regno Unito all'UE nel 1973 aveva notevolmente modificato le relazioni contrattuali tra questo paese e la Svizzera: a seguito del trasferimento di competenze dalla Gran Bretagna verso l'UE in alcuni settori giuridici, quest'ultima era incaricata di concludere nuovi accordi in nome dei propri membri, compresi quelli con la Svizzera. Il centinaio di accordi bilaterali in vigore concedono alle imprese svizzere lo stesso accesso privilegiato al mercato in tutti gli Stati membri dell'UE. In virtù dell'art. 50 del Trattato di Lisbona sull'Unione europea, se la Gran Bretagna dovesse ritirarsi dall'UE, l'insieme degli accordi conclusi tra quest'ultima e la Svizzera non si applicherebbe più al Regno Unito. In mancanza di un nuovo accordo, i due paesi rischiano dunque di dover proseguire i loro scambi sulla base degli accordi multilaterali esistenti (ad es. OMC) e di un piccolo numero di accordi bilaterali. Questi risalgono perfino al XIX secolo e non rispondono più alle esigenze attuali in numerosi settori. Inoltre, pochi concernono questioni economiche importanti. Le imprese svizzere si troverebbero allora in una posizione nettamente sfavorevole rispetto alla situazione attuale (ad es. accesso al mercato, ostacoli tecnici al commer-

cio, appalti pubblici, circolazione dei beni e delle persone), ciò che crea una grande incertezza a livello giuridico.

Il Consiglio federale e l'amministrazione sono già attivi

Dal momento che la Svizzera ha grande interesse a mantenere strette relazioni con il Regno Unito, deve presentarsi, in questo contesto, come un partner attivo e costruttivo, con posizioni chiare. Da diversi mesi, il Consiglio federale, che segue molto da vicino i dibattiti e gli sviluppi in Gran Bretagna, ha preso contatto con il governo britannico, per discutere del futuro. I negoziati di uscita dall'UE sono del resto esaminati anche nell'ambito di un gruppo di lavoro interdipartimentale, che elabora delle proposte di regolamentazione delle future relazioni. Questo lavoro si svolge interagendo con i rappresentanti dell'economia.

La Brexit influenza le relazioni Svizzera-UE

La Brexit influenza anche i negoziati della Svizzera con l'UE sullo sviluppo degli accordi bilaterali. La posizione dura assunta dall'UE nei confronti della Svizzera e della Gran Bretagna lo dimostra. Questa rigidità dogmatica è dovuta in parte al fatto che l'UE non ha ancora definito le sue posizioni nei settori chiave della negoziazione. La situazione evolverà dopo che le idee saranno più chiare e che l'UE avrà avviato delle riforme interne. In questo contesto, l'UE si trova di fronte alla sfida di trattare con la Svizzera senza che delle concessioni da parte sua indeboliscano la sua posizione nei confronti della Gran Bretagna in vista dei negoziati di uscita da condurre nel 2017. Prima del referendum, l'UE aveva proposto alla Gran Bretagna diversi arrangiamenti che, pur se aboliti con il voto del 23 giugno, hanno tuttavia definito lo spazio di negoziazione. Anche se la politica migratoria resterà un tema controverso nell'ambito dell'UE, è ragionevole pensare che nulla è ancora impresso sul marmo su questo tema. Anche l'UE ha tutto l'interesse affinché con la Svizzera sia trovata una soluzione ragionevole in materia di politica migratoria prima dell'inizio di aspri negoziati attorno alla Brexit.

La Gran Bretagna membro dell'AELS?

Un'adesione della Gran Bretagna all'AELS è pure stata evocata nel dibattito relativo alla Brexit. Il Regno Unito figurava nel 1960 tra i membri fondatori dell'Associazione europea di libero scambio, ma l'aveva in seguito lasciata al momento della sua adesione alla Comunità economica europea (CEE). L'AELS conta attualmente quattro membri (Svizzera, Norvegia, Islanda e Liechtenstein) e dispone di una vasta rete di 27 accordi di libero scambio con 38 Stati in totale. I suoi membri possono determinare liberamente la loro politica commerciale e concludere i loro propri accordi di libero scambio (ALS) bilaterali.

Grafico 10

L'AELS gestisce, come l'UE, una vasta rete di accordi di libero scambio.

Libero scambio svolto attivamente dall'UE e dall'AELS

Principali partner commerciali della Gran Bretagna al di fuori dell'UE e gli accordi di libero scambio (ALS) esistenti

Paese/regione	ALS-UE	ALS-AELS	ALS-CH (bilaterale)
UE			x
USA	negoziato		
Svizzera	x	x	
Cina			x
EAU	negoziato	x	
Hong Kong		x	
Arabia Saudita	negoziato	x	
Corea del Sud	x	x	
Giappone	negoziato		x
Singapore	ratifica	x	
India	negoziato	negoziato	

S, UE, AELS, SECO 2016

Attualmente, le relazioni tra la Gran Bretagna e i membri dell'AELS che sono l'Islanda, il Liechtenstein e la Norvegia sono definite nell'ambito dello SEE, mentre le relazioni tra la Gran Bretagna e la Svizzera lo sono attraverso degli accordi bilaterali con l'UE. Nulla indica finora che il governo britannico aspiri ad aderire all'AELS.

Grafico 11

La maggior parte dei settori prevede una regressione negli scambi con la Gran Bretagna.

andante importanza, crescente insicurezza

time e prospettive dei settori

Settore	Scambi	FDI	Dinamico
Chimico/farmaceutica	elevati	elevati	🔴 stagnazione, in regressione
Industria MEM	elevati	medi	🔴 in regressione
Orologeria	elevati	n.i	🔴 stagnazione, in regressione
Banche	medi	medi	🔴 stagnazione, in regressione
Assicurazioni	medi	elevati	🔴 in regressione
Aviazione	elevati	n.i	🔴 in (forte) regressione
Tessili/abbigliamento	elevati	deboli	🔴 stagnazione, in regressione
Commercio	elevati	medi	🔴 in (forte) regressione
Alberghiero	elevati	n.i	🔴 stagnazione
Tecnica medica	elevati	elevati	🔴 in (forte) crescita
Prodotti alimentari	elevati	elevati	🔴 stagnazione
Consulenza	deboli	deboli	🔴 stagnazione

e: sondaggio presso i membri, illustrazione propria



Inchiesta presso i membri di economiesuisse: ***i settori d'esportazione particolarmente colpiti***

Come mostrano le spiegazioni fornite in precedenza, l'economia britannica e quella della Svizzera sono strettamente legate. La Brexit ha di conseguenza un impatto diretto o indiretto notevole sulla Svizzera e in particolare sulle sue imprese esportatrici. È quanto risulta da un'inchiesta condotta da economiesuisse presso i suoi membri che giunge alla conclusione che l'impatto varia da un settore all'altro, sia sul piano delle conseguenze economiche (commercio e investimenti) sia per quanto concerne la posta in gioco in materia di accordi e di contesto giuridico. Le affermazioni proposte in questa inchiesta erano orientate su una prospettiva a medio e lungo termine.

Industria chimica e farmaceutica

Importanza attuale del mercato britannico La Gran Bretagna occupa un posto di primo piano nel settore degli scambi e degli investimenti. Globalmente, il Regno Unito è il terzo principale mercato di questo settore. Nel 2015, le esportazioni di merci a destinazione della Gran Bretagna (3° rango) rappresentavano un valore di 5,6 miliardi di franchi, mentre le importazioni dalla Svizzera da questo paese totalizzavano un valore di 2,1 miliardi di franchi (6° rango). Inoltre, l'industria chimica e farmaceutica elvetica occupa un numero considerevole di cittadini britannici estremamente qualificati.

Sfide poste dalla Brexit Anche se una stagnazione, o un leggero regresso dei risultati sono attesi nel settore degli scambi e degli investimenti a seguito delle incertezze legate alla Brexit e a un possibile rallentamento congiunturale, il settore dovrebbe

essere risparmiato dagli impulsi eccessivamente negativi. Attualmente, gli ostacoli all'accesso al mercato del Regno Unito sono insignificanti grazie all'accordo di libero scambio tra la Svizzera e l'UE e agli accordi bilaterali. Per quanto concerne i futuri rapporti tra la Svizzera e la Gran Bretagna, occorre fare il possibile per preservare relazioni economiche almeno strette quanto quelle esistenti, e ciò concludendo nuovi trattati (ad es. CH-UK o adesione della Gran Bretagna all'AELS) che considerino anche la libera circolazione delle persone sul mercato del lavoro e delle prescrizioni di regolamentazione. ***Accordi tra la Svizzera e l'UE minacciati dalla Brexit***

- Accordo di libero scambio tra la Svizzera e l'UE
- Accordi bilaterali I e II

Industria delle macchine, degli equipaggiamenti elettrici e dei metalli (MEM)-

Importanza attuale del mercato britannico La Gran Bretagna è uno sbocco importante per il settore MEM, in particolare per i prodotti dell'aeronautica e dell'aerospaziale, l'industria automobilistica nonché il settore della sicurezza e della difesa. Nel 2015 il volume delle esportazioni del settore è stato di circa 2,5 miliardi di franchi, ciò che pone la Gran Bretagna al sesto rango dei principali mercati. ***Sfide poste dalla Brexit*** Per il settore MEM, le condizioni negoziate dalla Svizzera nell'ambito dell'accordo di libero scambio con l'UE e dei bilaterali sono ora rimesse in discussione per quanto concerne la Gran Bretagna. Occorre dunque sostituire la regolamentazione contrattuale in maniera adeguata e fare il possibile per evitare una situazione priva di regolamentazione. In caso contrario sono da temere ulteriori ostacoli non tariffali, dazi doganali più elevati e rischi maggiori di cambio. In concreto, delle norme divergenti da quelle del mercato dell'UE genererebbero ad esempio costi supplementari e spese amministrative considerevoli per le imprese MEM svizzere. Lo stesso avverrebbe nel caso in cui dopo la Brexit si dovessero cercare altri organismi di certificazione e di controllo per ottenere l'accesso al mercato britannico. ***Accordi tra la Svizzera e l'UE minacciati dalla Brexit***

- Accordo di libero scambio tra la Svizzera e l'UE
- Accordi bilaterali I e II

Industria orologiera ***Importanza attuale del mercato britannico*** Il mercato britannico è molto importante per l'industria orologiera svizzera. Nel 2015, è stata

esportata verso la Gran Bretagna merce per un controvalore di 1,16 miliardi di franchi – ciò che corrisponde a una progressione di oltre il 19% rispetto all'anno precedente. In questi ultimi cinque anni, le esportazioni elvetiche sono perfino raddoppiate. Per l'industria orologiera svizzera, il Regno Unito è oggi l'ottavo mercato d'esportazione del mondo e il numero quattro in Europa. **Sfide poste dalla Brexit** L'accordo di libero scambio tra la Svizzera e l'UE garantisce attualmente all'industria orologiera il libero accesso al mercato britannico. In un contesto di mercato già difficile per il settore, le incertezze si sono considerevolmente rafforzate con l'uscita della Gran Bretagna dall'UE. A medio e lungo termine, ciò potrebbe tradursi in una perdita di fiducia dei clienti dell'isola – anche se la domanda proveniente dai turisti potrebbe aumentare temporaneamente a seguito della debolezza della lira sterlina. In caso di recessione in Gran Bretagna, le vendite di orologi svizzeri in questo paese diminuiranno fortemente. Il mantenimento dello status quo per quanto concerne l'accesso al mercato del Regno Unito è dunque essenziale per il settore. Questo concerne anche tutte le prescrizioni concernenti le importazioni, la distribuzione e la vendita (ad es. norme tecniche, protezione dei consumatori e dell'ambiente).- **Accordi tra la Svizzera e l'UE minacciati dalla Brexit**

- Accordo di libero scambio tra la Svizzera e l'UE
- Accordi bilaterali I e II

Banche **Importanza attuale del mercato britannico** Londra è la principale piazza finanziaria europea e dunque un centro finanziario estremamente importante per le banche svizzere. Con una quota del mercato mondiale che rappresenta circa il 37% in termini di attivi in gestione, la Gran Bretagna è inoltre di gran lunga il primo mercato dell'Europa per la gestione patrimoniale. Le due grandi banche UBS e Credit Suisse occupano nella metropoli inglese migliaia di collaboratori principalmente attivi nella banca d'investimento, a anche nella gestione patrimoniale e per quanto concerne gli affari di private banking nonché le funzioni di gruppo. Come per il settore assicurativo, il passaporto europeo riveste un'importanza cruciale per le grandi banche, poiché permette loro di servire i clienti dell'UE/SEE da Londra. Le unità operative londinesi delle grandi banche facilitano anche gli affari con importanti clienti internazionali, in particolare nei settori della negoziazione di titoli e della gestione patrimoniale. **Sfide poste dalla Brexit** Considerato come i negoziati tra la Gran Bretagna e l'UE a proposito del futuro reciproco accesso al mercato non siano ancora stati

avviati, è difficile valutare con certezza le potenziali ripercussioni della Brexit. Per questo le imprese interessate attendono prima di prendere decisioni – in particolare a proposito di una possibile delocalizzazione di unità operative e di impieghi. Di fatto, i fondamenti e le informazioni richieste per pronunciarsi sono ancora lacunose, poiché il processo di negoziazione, il calendario preciso e, soprattutto, il contenuto del futuro accordo di ritiro tra l'UE e il Regno Unito non sono ancora noti. È possibile che trascorra ancora del tempo prima che questi aspetti possano essere chiariti. In generale, il settore si attende una stagnazione o perfino un calo delle attività del mercato, associato ad un aumento dei rischi economici e giuridici: la piazza finanziaria di Londra è la piattaforma degli affari commerciali delle grandi banche europee e la porta d'entrata sul mercato interno dei capitali proveniente dagli Stati non membri dell'UE. Se il Regno Unito perdesse l'accesso al mercato interno europeo a seguito della sua uscita dall'UE, queste due funzioni sarebbero largamente minacciate. Se la Gran Bretagna fosse privata del passaporto europeo senza che questa perdita sia ammortizzata da un accesso al mercato sulla base di un regime di equivalenza, le conseguenze possono essere molteplici. Da una parte bisogna ammettere che gli affari transfrontalieri del settore bancario dovranno essere trasferiti in altri paesi membri dell'UE (ad es. nel Lussemburgo o a Francoforte). Anche le grandi banche saranno colpite. Per la Svizzera nei confronti dell'UE questa situazione potrebbe d'altra parte diventare un'opportunità per stabilire congiuntamente con la Gran Bretagna delle procedure d'equivalenza chiare per gli Stati europei. Queste ultime sono attualmente estremamente laboriose e complesse. In merito alle relazioni bilaterali tra la Svizzera e la Gran Bretagna, il settore è del parere che tutte le condizioni quadro applicate finora dagli accordi bilaterali con l'UE debbano essere inserite in un altro accordo. In questo contesto, il settore vede un potenziale di miglioramento della regolamentazione degli affari transfrontalieri, in particolare nel settore dei prodotti d'investimento. Sarebbe inoltre auspicabile che la Svizzera chiarisca rapidamente con la Gran Bretagna le proprie intenzioni a proposito del reciproco riconoscimento del contesto di regolamentazione. ***Accordi tra la Svizzera e l'UE minacciati dalla Brexit***

- Passaporto europeo (trattato UE senza partecipazione né influenza della Svizzera)
- Bilaterali I (in particolare libera circolazione delle persone)

- Accordo sullo scambio automatico di informazioni fiscali con l'Unione europea

Assicurazioni (Zurich Insurance Group)/importanza attuale del mercato britannico

Ad eccezione degli affari con le grandi imprese nel segmento «non vita», gli scambi transfrontalieri tra gli assicuratori svizzeri e la Gran Bretagna non sono significativi. Il fatto che i grandi assicuratori svizzeri trattino nel Regno Unito (sulla piazza finanziaria di Londra) gran parte dei loro affari con i clienti domiciliati nell'UE/SEE e nel resto del mondo svolge un ruolo nettamente più importante. Si tratta innanzitutto di clienti industriali con attività transfrontaliere e una presenza multinazionale che ha bisogno di soluzioni assicurative molto estese sul piano geografico. Per un assicuratore svizzero che occupa migliaia di collaboratori in Gran Bretagna, questi affari rappresentavano nel 2015 un volume di circa 4 miliardi di franchi. Il passaporto europeo è cruciale in questo contesto. Esso permette a tutti gli operatori finanziari domiciliati in uno Stato membro dell'UE/SEE di distribuire i loro prodotti e servizi nell'insieme dell'UE/SEE. Un'omologazione separata in altri paesi del blocco economico non è necessaria (riconoscimento dell'equivalenza della regolamentazione).

Sfide poste dalla Brexit Gli operatori svizzeri di servizi finanziari non hanno accesso diretto al mercato dell'UE. Gli accordi bilaterali tra la Svizzera e l'UE lo escludono esplicitamente. Attualmente, il passaporto europeo permette così alle compagnie assicurative elvetiche di proporre i loro servizi nell'insieme dell'UE/SEE, generalmente attraverso il centro finanziario di Londra. Per questo le ripercussioni della Brexit per il settore svizzero delle assicurazioni attivo a livello internazionale dipendono fortemente dalla capacità della Gran Bretagna di ottenere, per la piazza finanziaria di Londra, la libera circolazione dei servizi sul territorio dell'Unione europea anche in qualità di paese non membro in occasione dei negoziati di uscita dall'UE. In caso di perdita del passaporto europeo (abolizione della libera circolazione dei servizi), alcune attività transfrontaliere dovrebbero essere trasferite verso altre piazze dell'UE/SEE. Alcuni assicuratori potrebbero allora essere confrontati a una diminuzione sostanziale – tra un quarto e un terzo – del volume dei premi. Nel contempo, sarebbe indispensabile creare e concedere una licenza a nuove entità giuridicamente autonome per poter continuare a svolgere attività in Gran Bretagna. È dunque essenziale che la Gran Bretagna riesca a negoziare con l'UE un accordo sulla libera circolazione dei servizi. Attualmente, ciò resta aleatorio. Se non dovesse riuscirci, potrebbero però presentarsi delle

opportunità per la piazza finanziaria di Zurigo, nel senso che si assisterebbe al trasferimento verso il centro finanziario di Zurigo di una parte delle attività della City di Londra. Secondo il settore, l'accesso diretto e senza ostacoli al mercato britannico e alla seconda piazza finanziaria del mondo deve continuare ad essere garantito nell'ambito degli accordi bilaterali tra la Svizzera e il Regno Unito. In concreto, si tratta di concludere un accordo di libero scambio della seconda generazione che comprenda anche la libera circolazione delle persone e dei servizi (finanziari). Bisognerebbe dapprima definire tra i due paesi delle regolamentazioni equivalenti nel settore delle assicurazioni (in particolare in merito alle esigenze di fondi propri). ***Accordi tra la Svizzera e l'UE minacciati dalla Brexit***

- Passaporto europeo (trattato UE senza partecipazione né influenza della Svizzera)
- Bilaterali I (in particolare libera circolazione delle persone)
- Accordo tra la Svizzera e l'UE sull'assicurazione diretta
- Accordo di libero scambio tra la Svizzera e l'UE
- Accordo sullo scambio automatico di informazioni fiscali con l'Unione europea

Infrastruttura dei mercati finanziari SIX (in particolare Borsa svizzera) Siccome la data del 23 giugno 2016 fissata per il voto era nota da un certo tempo, SIX ha potuto prepararsi: è stato attuato un dispositivo per poter assorbire le fluttuazioni del corso e i volumi importanti. Per la borsa, la Brexit si è svolta senza incidenti. ***Effetti di scala realizzabili unicamente con un accesso al mercato*** L'accesso al mercato britannico è essenziale per l'infrastruttura svizzera dei mercati finanziari. Nel settore del commercio di titoli e dei settori «a valle» (compensazione e regolamento), SIX genera quasi l'80% della propria cifra d'affari nei paesi europei stranieri, in particolare nel Regno Unito. Al momento, non è ancora chiaro se alcune attività del SIX saranno trasferite dal Regno Unito verso altri paesi dell'UE, né come la regolamentazione relativa all'accesso al mercato britannico si presenterà per l'UE e la Svizzera e quando sarà adottata. È possibile che i negoziati tra l'UE e la Gran Bretagna abbiano degli effetti sul piano dei contenuti e del calendario dei negoziati tra l'UE e la Svizzera in merito all'accesso al mercato. Comunque sia, è vitale che SIX conservi un accesso senza restrizioni ai due mercati. Gli eventi futuri saranno dunque

seguiti molto attentamente. **Certezza giuridica per una struttura dei mercati finanziari stabile e affidabile** SIX ha quale mandato garantire la certezza e il funzionamento dell'infrastruttura nell'interesse della piazza finanziaria anche in circostanze nuove. Dal punto di vista dei clienti e degli investitori, la fase d'incertezza post-Brexit deve restare la più breve possibile allo scopo di limitare gli eventuali inconvenienti che potrebbero derivarne per gli attori dei mercati finanziari interessati. **Attività di consulenza/Importanza attuale del mercato britannico** Per le società di consulenza svizzere, gli scambi bilaterali con la Gran Bretagna non svolgono un ruolo importante. Esse non effettuano degli investimenti sostanziali in questo paese. Di conseguenza, il volume dei servizi transfrontalieri è debole rispetto alla cifra d'affari totale. L'attrattività delle società di consulenza britanniche potrebbe potenzialmente aumentare con il raffreddamento del mercato locale. **Sfide poste dalla Brexit** Benché il settore di consulenza assuma in prima linea dei collaboratori locali, le società di consulenza devono poter ricorrere, per alcuni progetti di loro clienti, a perizie specifiche che provengono spesso da paesi europei vicini, compresa la Gran Bretagna. Al contrario, i collaboratori svizzeri che dispongono di conoscenze specifiche (ad es. banche, industria chimica/farmaceutica, produzione) sono mobilitati per dei progetti all'estero. In relazione alla Brexit, le società di consulenza svizzere sarebbero dunque in prima linea fortemente penalizzate da una restrizione della libera circolazione delle persone. Di conseguenza, i nuovi accordi internazionali tra la Gran Bretagna e la Svizzera devono garantire il reciproco accesso al mercato del lavoro e il riconoscimento completo dei diplomi. Inoltre, la collaborazione tra l'economia e le università dei due paesi dev'essere ulteriormente rafforzata. **Accordi tra la Svizzera e l'UE minacciati dalla Brexit**

- Bilaterali I (in particolare libera circolazione delle persone)

Industria alimentare/Importanza attuale del mercato britannico Gli scambi bilaterali con la Gran Bretagna rivestono grande importanza per l'industria alimentare elvetica. Nel 2015 per il cioccolato, ad esempio, soltanto le esportazioni verso la Germania (14'000 tonnellate) hanno superato quelle verso il Regno Unito. Questo paese occupa anche un posto importante per gli scambi di prodotti di conservazione (biscotti, ecc.), di pasticceria, della birra e delle bevande (caffè, ecc.) e figura nei top 10 dei principali mercati d'esportazione e d'importazione dei produttori alimentari svizzeri. La piazza economica britannica accoglie anche degli investitori considerevoli. Diverse società svizzere vi

hanno aperto dei siti di produzione, degli uffici e dei centri di distribuzione.**Sfide poste dalla Brexit**Grazie all'accordo di libero scambio con l'UE del 1972 e agli accordi bilaterali I e II, le derrate alimentari trasformate ed esportate dalle società svizzere hanno un accesso illimitato alla Gran Bretagna. La Brexit potrebbe mettere in pericolo questo accesso, ciò che rischierebbe di rincarare le esportazioni e le importazioni. Oltre al nuovo quadro di regolamentazione bilaterale con la Svizzera, le future relazioni tra l'UE e il Regno Unito e in particolare l'accesso al mercato saranno determinanti per i futuri investimenti. Per le imprese, è inoltre importante vedere come evolve il contesto britannico (fiscalità delle imprese, ad esempio).**Accordi tra la Svizzera e l'UE minacciati dalla Brexit**

- Accordo di libero scambio Svizzera-UE
- Accordi bilaterali I e II

Industria tessile/Importanza attuale del mercato britannicoCon delle esportazioni per un valore di 35 milioni di franchi, il Regno Unito era l'ottava destinazione delle esportazioni di tessili svizzeri nel 2015. I tessili tecnici costituiscono la maggior parte delle esportazioni. Per l'abbigliamento svizzero, il Regno Unito si situa perfino al sesto rango dei principali mercati d'esportazione (45 milioni di franchi).**Sfide poste dalla Brexit**Attualmente, gli accordi in vigore per il settore del tessile e dell'abbigliamento non creano ostacoli particolari agli scambi con la Gran Bretagna. La situazione potrebbe cambiare con la Brexit, ciò che comporterebbe delle incertezze politiche ed economiche notevoli. Considerato il ruolo preponderante del mercato britannico, il ramo del tessile, estremamente sensibile alle fluttuazioni monetarie, sarebbe ancora più colpito in caso di recessione e di una nuova svalutazione dell'euro e della lira sterlina. L'incertezza giuridica attuale rischia di comportare una stagnazione degli investimenti e una delocalizzazione di alcuni processi di produzione dalla Gran Bretagna verso la Germania o l'Austria. L'ampiezza dei cambiamenti a livello degli scambi con la Gran Bretagna dipende soprattutto dalla possibilità di negoziare un accordo di libero scambio separato con questo paese o della sua adesione all'accordo di libero scambio del 1972 tra la Svizzera e l'UE. Se gli accordi in vigore (soprattutto gli accordi bilaterali I e II, l'accordo di libero scambio Svizzera-UE) non possono essere sostituiti da trattati equivalenti, si può temere un aumento dei dazi doganali e degli ostacoli al commercio non tariffali, come degli obblighi di etichettaggio o delle prescrizioni relative ai vari

prodotti riconosciuti dalla Gran Bretagna. Questo indebolirebbe ulteriormente la competitività delle imprese svizzere. In un primo tempo, occorre pertanto garantire lo status quo rispetto alla rete attuale di accordi (accordi bilaterali I e II, accordo di libero scambio Svizzera-UE). Considerata la forte dipendenza dell'industria dei tessili e dell'abbigliamento dell'UE, occorre vegliare, nell'eventualità di negoziati nell'ottica della conclusione di un accordo di libero scambio separato con la Gran Bretagna, all'adesione di quest'ultima alla Convenzione paneuromediterranea (convenzione PEM). Senza questa adesione della Gran Bretagna alla zona paneuromediterranea, l'industria dei tessili e dell'abbigliamento potrà sfruttare in maniera insufficiente il potenziale di un accordo di libero scambio con la Gran Bretagna. Un'altra questione da esaminare in relazione ai negoziati per un accordo di libero scambio separato è la liberalizzazione e la modernizzazione delle regole d'origine e una semplificazione della certificazione d'origine, sempre che questo non ostacoli l'adesione nella zona PEM. Infine, per quanto concerne l'accesso al mercato britannico, bisogna mirare alla soppressione degli ostacoli tecnici al commercio e all'armonizzazione o al reciproco riconoscimento di prescrizioni (ad es. sull'inflammabilità, l'abbigliamento per bambini o la rinuncia ad una designazione dei prodotti specifica all'UE). Per quanto concerne la nuova legge Swissness, è essenziale che la Gran Bretagna e la Svizzera riconoscano reciprocamente le regole del "made in" e quelle sulle indicazioni d'origine e che i design e i marchi registrati in Svizzera siano protetti anche sul territorio del Regno Unito.

Accordi tra la Svizzera e l'UE minacciati dalla Brexit

- Accordo di libero scambio Svizzera-UE
- Convenzione PEM
- Accordi bilaterali I e II (soprattutto ostacoli tecnici al commercio, libera circolazione delle persone, accordo sulla ricerca, appalti pubblici)

Industria alberghiera/Importanza attuale del mercato britannico Per l'industria alberghiera svizzera, la Gran Bretagna è il quarto mercato principale se si considera la provenienza dei clienti (dopo la Svizzera, la Germania e gli Stati Uniti). Nel 2015 i clienti britannici sono stati all'origine del 4,6% (1,6 milioni) dei pernottamenti negli hotel del paese. In questi ultimi dieci anni, la loro quota è tuttavia diminuita di oltre il 40% in totale. I viaggi d'affari dei Britannici in Svizzera hanno per principali destinazioni Zurigo e Ginevra, e quelli dei vacanzieri il Vallese e l'Oberland bernese.

Sfide poste dalla Brexit Non si può

prevedere l'impatto dalla Brexit a lungo termine sul traffico turistico verso la Svizzera. In caso di rallentamento economico, di aumento della disoccupazione e di netta svalutazione della lira sterlina rispetto al franco svizzero bisogna attendersi conseguenze negative per il turismo e l'industria alberghiera svizzera. Dal punto di vista del settore, è dunque importante garantire un traffico turistico fluido e senza visti tra la Gran Bretagna e la Svizzera. **Accordi interessanti**

- Accordi bilaterali II (soprattutto la convenzione di Schengen)

Industria aeronautica/Importanza attuale del mercato britannico La Gran Bretagna riveste un'importanza considerevole per il traffico aereo svizzero, ciò che riflette le strette relazioni economiche tra i due paesi. Nel 2015, 2,8 milioni di passeggeri si sono recati dalla Svizzera nel Regno Unito con l'aereo. In termini di numero di passeggeri, il Regno Unito è il principale mercato nell'ambito dell'Europa (perfino prima della Germania). Swiss International Air Lines propone, da sola, 161 collegamenti settimanali verso la Gran Bretagna. easyJet propone pure dei collegamenti regolari soprattutto a partire da Basilea e da Ginevra. Il numero di collegamenti aerei quotidiani dalla Svizzera verso Londra (terzo aeroporto del mondo) supera il numero di collegamenti InterCity delle FFS tra Zurigo e Berna. **Sfide poste dalla Brexit** Le conseguenze della Brexit sull'aviazione dipendono fortemente dall'accesso al mercato britannico di cui disporrà l'economia svizzera in futuro. Un deterioramento avrà probabilmente un impatto negativo sui volumi di traffico aereo tra la Svizzera e il Regno Unito. È soprattutto il numero di turisti britannici che visitano la Svizzera – principalmente in inverno – che rischierebbe di diminuire. Un indebolimento supplementare della lira sterlina rispetto al franco svizzero farebbe della Svizzera una destinazione molto costosa. Oggi, l'accesso al mercato dell'aviazione è regolato nell'accordo sul traffico aereo tra la Svizzera e l'UE (accordi bilaterali I). Non vi sono restrizioni tranne il cabotaggio che non è molto conseguente economicamente (servizi di trasporto di un paese con un'impresa di trasporto straniera). Dopo l'uscita della Gran Bretagna, questo accordo non fornirà più nessuna base. Al suo posto, la Svizzera dispone unicamente di un accordo sul trasporto aereo bilaterale del 1950 che non è più adeguato e dovrà essere sostituito. Un accordo standard liberale sarebbe auspicabile. Nella misura in cui, in Svizzera e in Gran Bretagna, l'aviazione è regolamentata sulla base del diritto comunitario (standard AESA), occorre inoltre chiarire il ruolo dell'UE in questo settore. Ogni volta che ciò è possibile, bisognerà evitare delle disposizioni

divergenti nell'accordo bilaterale tra la Gran Bretagna e la Svizzera. **Accordi tra la Svizzera e l'UE minacciati dalla Brexit**

- Accordi bilaterali I (soprattutto l'accordo sul trasporto aereo)

Industria medtech/Importanza attuale del mercato britannico Con un volume degli scambi di oltre 500 milioni di franchi, la Gran Bretagna è l'ottavo mercato d'esportazione e il settimo mercato d'importazione del settore. Al di là degli scambi bilaterali, alcune imprese del settore producono direttamente nel Regno Unito e sono per alcuni importanti datori di lavoro. Zimmer Biomet, ad esempio, occupa quasi un migliaio di persone. Secondo uno studio del settore realizzato in Svizzera (prima della decisione della Brexit), il 17% delle aziende intervistate avevano già effettuato degli investimenti in Gran Bretagna o prevedevano di farlo. **Sfide poste dalla Brexit** Le imprese medtech che producono per il mercato mondiale devono sempre soddisfare le esigenze di regolamentazione dei relativi mercati. Per la Gran Bretagna, le regolamentazioni comunitarie vengono finora applicate. Scegliere il mercato europeo per fare la sua entrata sul mercato con un nuovo prodotto era considerato abbastanza interessante (rispetto agli Stati Uniti e alla Cina ad esempio), nonostante un grado elevato di sicurezza dei pazienti. Numerose questioni si pongono dopo la Brexit. Si ignora ad esempio se il Regno Unito prevederà prescrizioni divergenti (prescrizioni relative ai prodotti, protezione dei dati, istanze di controllo e di certificazione separate, ecc.). Il mantenimento della libera circolazione delle persone e l'evoluzione della politica fiscale britannica sono decisivi per le imprese insediate in Gran Bretagna. Le previsioni di crescita inizialmente positive per il mercato britannico saranno ancora oggetto di correzioni. **Accordi tra la Svizzera e l'UE minacciati dalla Brexit**

- Libera circolazione delle persone nell'ambito dell'UE
- Accordo istituyente l'AELS
- Accordi bilaterali I
- Accordo Svizzera-UE sul reciproco riconoscimento in materia di valutazione della conformità (ARM)
- Diverse ordinanze e direttive dell'UE che sono pertinenti per l'accesso al mercato e che si applicano anche in Svizzera attraverso l'ARM e l'integrazione nel diritto svizzero. Queste ultime comprendono le direttive europee relative

ai prodotti medicali e alle diagnostica in vitro, che saranno sostituite da due nuove regolamentazioni europee all'inizio del 2017 (MDR/IVDR).

Riassunto dell'inchiesta condotta presso i nostri membri

Il mercato britannico riveste grande importanza per la maggior parte dei settori dell'economia svizzera e ciò in maniera identica per le merci, i servizi e gli investimenti. Non vi sono al momento problemi o ostacoli importanti da segnalare trattandosi di relazioni economiche bilaterali nel settore delle merci. Le società finanziarie non hanno certo un accesso diretto dalla Svizzera verso l'Inghilterra e l'Unione europea, ma è relativamente facile oggi aggirare questo ostacolo attraverso delle succursali con sede a Londra (concessione di passaporti europei). E gli istituti presenti sul posto possono anche perfettamente gestire la clientela internazionale. In Svizzera e in Gran Bretagna, numerose imprese sono tuttavia già ora fortemente sotto pressione a seguito del franco forte e della debolezza della lira sterlina. Una recessione che colpirebbe il Regno Unito complicherebbe ulteriormente le cose con un degrado del contesto economico. Ciò che preoccupa numerose società elvetiche dopo il voto sulla Brexit è in particolare il rischio di perdere un accesso oggi eccellente al mercato britannico. Nuovi ostacoli tariffali e non tariffali al commercio o prescrizioni britanniche sui prodotti diverse dalle norme europee complicherebbero ulteriormente gli scambi. Le società di servizi finanziari temono inoltre che Londra possa perdere il suo accesso privilegiato all'UE. Tutti questi fattori comportano dunque una grande incertezza giuridica per le imprese svizzere. Quest'ultima pesa parecchio ed è aggravata dalla prospettiva di negoziati di uscita tra l'Unione europea e la Gran Bretagna, il cui esito è attualmente molto difficile da prevedere. In questo contesto, è ancora più delicato per le imprese prendere decisioni strategiche a lungo termine. Oggi è evidente che la scomparsa degli accordi bilaterali I e II, dell'accordo di libero scambio tra la Svizzera e l'UE e di vari accordi settoriali creerebbe, al capitolo delle relazioni economiche con il Regno Unito, un vuoto che occorrerebbe colmare rapidamente. Una soluzione equivalente sotto forma di un accordo bilaterale globale con il Regno Unito riveste dunque un'importanza cruciale per l'insieme dei settori. Oltre alla liberalizzazione delle merci, questa soluzione dovrà anche considerare quella dei servizi.



Garantire l'accesso al mercato e la certezza giuridica, ***sfruttare le opportunità***

A breve termine, l'influenza della Brexit sui rapporti tra la Svizzera e il Regno Unito dovrebbe essere solo marginale. Le regole in vigore mantengono la loro validità per i cittadini e le imprese dei due paesi. A medio e lungo termine tuttavia, l'insieme degli accordi bilaterali della Svizzera con l'UE perderà validità per il Regno Unito. Per l'economia elvetica, è dunque essenziale che la certezza giuridica e le buone condizioni quadro attuali siano garantite, o estese se si presentasse l'opportunità. Considerata la complessità del dossier Brexit, il Regno Unito darà la priorità ai negoziati con l'Unione europea, il suo principale partner commerciale. Annunciata per fine marzo 2017, l'attivazione dell'art. 50 del Trattato di Lisbona potrebbe tuttavia essere ritardata fino all'ottenimento della luce verde da parte del Parlamento, come ha richiesto l'Alta Corte di Giustizia di Londra. Alle prese con questi negoziati, il Regno Unito dovrà, nelle sue relazioni economiche con i paesi terzi, concentrarsi sui suoi principali partner commerciali. Ora, anche se la Svizzera figura fra questi, i nostri politici devono attivarsi rapidamente. **La Svizzera fa indiscutibilmente parte della**

«prima cerchia» dei principali partner commerciali La Svizzera deve costantemente sensibilizzare i suoi partner britannici sull'importanza e i vantaggi delle relazioni economiche elvetico-britanniche e intensificare i contatti. In quanto destinazione di investimenti e partner commerciale importante del Regno Unito, la Svizzera fa chiaramente parte della «prima cerchia» degli Stati con i quali il Regno Unito auspica rinegoziare le sue relazioni economiche in priorità. Essa deve dunque vegliare a poter sottoscrivere rapidamente un memorandum d'intesa corrispondente con Londra. Qui, la politica può contare sul sostegno totale dell'economia. **Status quo+ in materia d'accesso al mercato reciproco**

e garanzia della certezza giuridica Nel contesto della Brexit, il mantenimento della certezza giuridica è vitale per l'economia svizzera. Per questo bisognerà già disporre di una soluzione contrattuale bilaterale quando il Regno Unito uscirà dall'UE, sapendo che il mantenimento materiale degli accordi bilaterali I e II nonché dell'accordo di libero scambio Svizzera-UE è centrale. A titolo transitorio, si può immaginare il ricorso ad una clausola di grandfathering (protezione dei diritti acquisiti). Si tratta di evitare per quanto possibile le divergenze di regolamentazione. L'economia chiede che il reciproco accesso al mercato sia concretizzato da un accordo di libero scambio di ampia portata di ultima generazione, che includa anche la liberalizzazione del commercio dei servizi, nonché una cooperazione regolamentare rafforzata tra i due paesi (status quo+). Altri accordi settoriali dovranno essere stipulati se necessari, lo scopo è in particolare quello di garantire in futuro un accesso totalmente libero alla manodopera qualificata proveniente da altri Stati partner. **Non lasciarsi sfuggire**

l'opportunità di aprire maggiormente l'accesso al mercato I cambiamenti rappresentano anche un'opportunità di impegnarsi su nuove strade e di ottimizzare gli strumenti a disposizione a vantaggio di tutte le parti interessate. L'economia svizzera percepisce il divorzio tra il Regno Unito e l'UE come un'opportunità per discutere l'ampliamento dell'accesso al mercato reciproco. Al di là degli accordi conclusi con l'UE, diversi settori dell'economia svizzera vedono già oggi un potenziale nell'armonizzazione e l'equivalenza delle regolamentazioni (ad es. nel settore delle prestazioni finanziarie) o la liberalizzazione delle regole d'origine. Si tratta dunque, nell'ambito di un intenso dialogo tra rappresentanti dell'economia e della politica dei due paesi, di identificare e sfruttare sistematicamente tutte le opportunità di rafforzare le relazioni economiche bilaterali. **La Svizzera è aperta alla discussione nell'ottica di un'adesione del Regno Unito all'AELS** L'adesione del Regno Unito all'AELS dev'essere presa in considerazione al più presto a medio o lungo termine. Fondamentalmente

aperta a una discussione in vista di questa adesione, l'economia svizzera ritiene tuttavia che un dibattito più spinto sia prematuro a questo stadio. Il Regno Unito dovrebbe dapprima manifestare l'interesse per questa adesione, ciò che non è stato finora il caso. Solo sulla base di un'analisi dettagliata degli obiettivi comuni, delle questioni istituzionali, delle eventuali riforme intraprese dall'UE e della futura dinamica in seno all'associazione di libero scambio che tutte le parti interessate potranno pronunciarsi in maniera trasparente sull'ammissione di un nuovo membro.