

Articolo

Brexit e reali conseguenze giuridico-economiche nel 2017.

Paolo Zagami

Premessa

Il 2016 è stato caratterizzato da una serie di consultazioni popolari che hanno sovvertito l'ordine costituito e ribaltato equilibri ed assetti consolidati. Tra le tante il riferimento è, in particolare, alla uscita della Gran Bretagna dalla Unione Europea ed alla vittoria del Partito Repubblicano nelle elezioni statunitensi e, per quanto riguarda il nostro versante nazionale, alla bocciatura della riforma costituzionale proposta dal Governo. In questa sede ci si soffermerà brevemente su quelle che nell'immediato sono state e che nel futuro prossimo potranno essere alcune conseguenze giuridico-economiche della c.d. "Brexit" da molti analisti considerata - a torto o a ragione - come una svolta epocale nei rapporti (non solo politici ed istituzionali) tra il Regno Unito ed il resto del mondo.

Le conseguenze giuridiche

Sul piano strettamente giuridico si desidera subito evidenziare come in realtà il Regno Unito era e continuerà ad essere un sistema giuridico comunque basato sulla c.d. “Common Law”. Al riguardo, come è noto, in linea di massima, nel sistema giuridico di “Common Law” non esistono codici scritti a cui riferirsi per disciplinare la materia e quindi - basandosi su precedenti casi analoghi - è necessario disciplinare il più possibile il contratto commerciale internazionale laddove invece nel sistema giuridico di “Civil Law” i contratti sono disciplinati dal codice civile e le parti sottostanno alla legge codificata non potendo esserci deroghe a clausole o disposizioni imperative. Dunque, nel Regno Unito tutto quello che non viene disciplinato direttamente dal legislatore viene rimesso al libero accordo delle parti e quindi è facile comprendere quanto era e quanto sarà molto importante redigere in modo puntuale e preciso il testo del contratto se si vuole scongiurare l’eventualità, assai frequente, di controversie derivanti dalla presenza di lacune nell’accordo. In altri termini, in Gran Bretagna non esisteva e continuerà a non esistere un modello legale di contratto cui le parti possono rinviare e che sia in grado di definire in modo sufficientemente preciso ed esauriente gli aspetti più importanti del rapporto d’affari (come, ad esempio, in Italia, dove di fatto il contratto di compravendita è compiutamente disciplinato

nel codice civile agli articoli 1470 e seguenti). In definitiva, per circoscrivere il rischio rappresentato da un’errata interpretazione dell’accordo, il contratto predisposto con un soggetto appartenente ad un ordinamento di “Common Law” dovrà – adesso post Brexit ancora di più - presentare clausole molto precise e puntigliose ed avere una lunghezza media superiore a quella di un tipico contratto italiano. Dunque, a livello pratico, da un lato, la negoziazione dei contratti commerciali non sarà differente perché in particolare richiederà la necessaria integrazione tra due sistemi differenti e, dall’altro lato, la disciplina inglese sui contratti non sarà particolarmente influenzata dalla Brexit, posto che la materia contrattuale è principalmente governata come evidenziato dai principi di common law e dal principio cardine che vige nel Regno Unito del “freedom of contract” che da prevalenza all’accordo raggiunto dalle parti. Rilevanti conseguenze invece si avranno (e già si sono avute) riguardo a molte altre materie giuridico-legali. Tra le tante deve necessariamente essere sottolineato, in primis, che la Brexit incide sulla attività dei liberi professionisti e sul riconoscimento dei loro titoli professionali. In passato il riconoscimento automatico delle qualifiche all’interno della Unione Europea aveva consentito la creazione di un mercato straordinariamente aperto anche per le professioni regolamentate, come ad esempio

quella di avvocato. Adesso i professionisti italiani - ma anche ad esempio quelli francesi e/o tedeschi - incontreranno grandi ostacoli nel riconoscimento dei propri titoli professionali a Londra perché la disapplicazione della direttiva numero 2013/55 (che ha sostituito la numero 2005/36) farà uscire il Regno Unito dal quadro normativo sull'accesso anche parziale a una professione regolamentata. Molto problematica sarà anche la tematica inerente il riconoscimento delle sentenze. Infatti, tra gli Stati dell'Unione europea è attualmente in vigore il Regolamento Bruxelles Ibis che prevede un regime di pieno riconoscimento e libera circolazione delle sentenze ottenute in uno Stato dell'UE in tutti gli altri Stati che ne fanno parte. Una altra importante conseguenza dell'uscita del Regno Unito dall'Unione Europea sarà dunque che le parti di un contratto non potranno fare più affidamento su tale regime (salvo ovviamente un diverso accordo nella negoziazione in uscita). Così, chi abbia concluso un accordo di giurisdizione in favore del giudice inglese, gallese, scozzese e nord irlandese contando sulla validità ed efficacia dell'accordo nonché sulla circolazione della sentenza eventualmente emanata dal giudice del Regno Unito sarà costretto a riconsiderare l'opportunità della sua scelta. Tra le altre molte rilevanti conseguenze giuridiche in questa sede è opportuno menzionare, infine, quelle riguardanti i diritti

di proprietà intellettuale che continueranno ad essere efficaci nel Regno Unito fino a che la Brexit non entrerà in vigore. Peraltro, l'insieme di normative che verrà emanato dall'Unione Europea e dal Regno Unito per gestire le conseguenze della Brexit certamente affronterà anche quest'area ed in proposito potranno essere adottate due diverse soluzioni tra loro alternative: a) i diritti di proprietà intellettuale dell'UE si convertiranno automaticamente in diritti di proprietà intellettuale nazionali del Regno Unito mantenendo la data di deposito originale; b) i diritti di proprietà intellettuale dell'UE verranno convertiti in diritti di proprietà intellettuale nazionali del Regno Unito solo su richiesta del titolare.

Le conseguenze economiche

Sul piano economico per quanto riguarda in generale l'Italia va subito precisato che ancora ad oggi il Regno Unito è in assoluto il terzo Paese nei rapporti di scambio e pertanto si può affermare che - nonostante la Brexit ed anche la crisi economico-finanziaria globale degli ultimi anni - le relazioni commerciali tra Regno Unito e Italia continuano ad essere strette ed articolate. In particolare il livello di esportazioni dall'Italia al Regno Unito e viceversa è molto elevato per i più svariati settori merceologici e lo è soprattutto per i prodotti inerenti le c.d "tre F", vale a dire Food, Fashion and Furniture (o per dirla all'italiana le c.d "tre A", vale a dire

Alimentati, Abbigliamento ed Arredamento). Ciò nondimeno, inevitabilmente è da aspettarsi che a breve si registreranno importanti modifiche nei più svariati settori economico-finanziari. In primo luogo, vi sarà certamente un deciso aumento delle barriere commerciali e dei dazi doganali tra l'UE ed il Regno Unito con incremento dei costi e degli obblighi fiscali. Al riguardo, il Regno Unito potrà tentare di negoziare un accordo globale di libero scambio con l'UE, consentendo un migliore controllo anche in materia di norme, regolamenti e standard di applicazione oppure stabilire accordi commerciali bilaterali analoghi a quelli con gli Stati Uniti, la Cina e l'India che già esportano nel Regno Unito con facilità. In ogni caso siamo solo all'inizio di un lungo periodo di negoziazione per nuovi accordi commerciali ed è tutta da verificare la reazione dei mercati alle scelte che verranno effettuate. Con l'uscita dalla Unione Europea invece certamente non varrà più il principio della libertà di circolazione e di stabilimento e ciò sarà di particolare importanza per le piccole e medie imprese che operano nel settore dei servizi e che in particolare stipulano contratti quali il franchising, la distribuzione e l'agenzia. In tali contratti dovranno essere rivalutati i costi relativi agli spostamenti delle persone e di beni, dal momento che il Regno Unito non farà appunto più parte dello spazio di libera circolazione delle persone, delle merci, servizi e capitali. Importanti conseguenze si avranno anche per le grandi imprese e società. Ed infatti molti

colossi bancari da decenni stabilizzati a Londra hanno già preparato le valigie per abbandonare la City e spostare le attività in una altra capitale europea perché preoccupate dalla prospettiva di una "hard Brexit", ovvero la possibilità che il Paese esca completamente non solo dall'Unione ma anche dal mercato unico europeo. Se così fosse, infatti, le banche perderebbero il diritto di vendere liberamente servizi e prodotti finanziari da Londra in tutti i 28 Stati comunitari e per continuare questo business (che rappresenta circa il 20% del fatturato della City) dovrebbero pagare dazi e tariffe doganali oltre a chiedere valanghe di autorizzazioni alle autorità di ogni singolo Paese. Anche le operazioni di investimento aziendale diventerebbero più costose ed i costi amministrativi aumenterebbero con conseguente perdita – secondo alcune stime – di ben 70 mila posti di lavoro. In sostanza, Londra che – a parere dello scrivente – è attualmente il principale paradiso fiscale del mondo potrebbe presto diventare un semplice hub internazionale al pari di molti altri. Peraltro, è evidente che i negoziati circa i servizi finanziari saranno lunghi e difficili in quanto sono strategici sia per il Regno Unito che per l'UE. Bisogna infatti ricordare che il Regno Unito è il centro finanziario leader a livello di UE: incide per quasi il 25% dei servizi finanziari dell'UE e il 40% delle sue esportazioni di servizi finanziari. Ed anche se attualmente nessun mercato finanziario sarebbe in grado di

sostituire Londra, la perdita di un “passaporto europeo” per le banche del Regno Unito rischia di portare al trasferimento di alcuni segmenti di business verso altri punti di ingresso al mercato della Unione Europea. Insomma, è vero che subito dopo la Brexit le Borse hanno retto e nessuna piaga biblica si è abbattuta sul Regno Unito ma sul medio e lungo termine le conseguenze sul piano economico e finanziario potrebbero essere molto rilevanti. Con la precisazione che ad oggi in realtà – sebbene molti giornali e riviste abbiano parlato di “caduta libera”, di “disastro” e di “svalutazione epocale” della sterlina – la moneta inglese è viva, vegeta ed abbastanza forte tanto da essere ritornata al momento in cui si scrive ad un tasso di cambio con l’euro pari ad 1,19 (perfino più alto della media del tasso di cambio nel 2012). D’altra parte vero è che l’uscita del Regno Unito dalla Unione Europea con la conseguente forte oscillazione valutaria ha avuto un effetto significativo su gli accordi commerciali esistenti e che nel negoziare nuovi accordi dovrà seriamente essere preso in considerazione come allocare il rischio di future ulteriori variazioni di valore della sterlina.

Conclusioni

Sulla base delle considerazioni, dei dati e delle valutazioni sopra evidenziate, è da ritenere che con e per la “Brexit” – a parte qualunque decisione politica – semmai vi dovesse essere

una vera “rivoluzione” sul piano giuridico e su quello economico questa comunque non sarà nel 2017 ma casomai in un periodo molto più lontano dovendo le conseguenze sedimentarsi su un raggio di tempo maggiore. Peraltro, il dato inconfutabile è che - sia che sarà una “hard brexit” sia che sarà una “soft brexit” - il Regno Unito andrà in controtendenza rispetto alla generale tendenza alla globalizzazione giuridica, economica e finanziaria, considerato che con l’uscita dall’Unione Europea si è affermato il generale principio della autonomia, centralità ed indipendenza della Gran Bretagna in qualunque settore.



Paolo Zagami
Avvocato – Studio Legale Zagamilaw