

BREXIT

COSA ACCADRÀ? I POSSIBILI SCENARI

Il 31 gennaio 2020, l'accordo di recesso entra in vigore ed il Regno Unito lascia definitivamente l'Unione Europea, divenendo un paese terzo. Si segna così la fine del periodo ai sensi dell'articolo 50 TUE e l'inizio di un periodo di transizione che dovrebbe concludersi il 31 dicembre 2020.

HELP DESK BREXIT

Sommario

La situazione economica del Regno Unito al tempo del Coronavirus	1
BREXIT: cos'è accaduto sino ad ora	2
BREXIT: possibili scenari	2
3.1- Estensione del periodo di transizione	2
3.2 - Accordo di libero scambio	4
3.3 - Hard Brexit: uscita senza accordo (No-Deal)	6

1. La situazione economica del Regno Unito al tempo del Coronavirus

Il quadro economico del Regno Unito si prospetta come il peggiore da oltre 300 anni. La Banca Centrale inglese fotografa uno scenario congiunturale difficile, molteplici le ripercussioni sull'economia causate dall'emergenza COVID-19, e questo è solo uno dei tanti scenari prodotti da vari centri studi e di rilevazione del Regno Unito.

La BoE (Bank of England) ipotizza un collasso del prodotto nazionale del 30% per la prima metà dell'anno, -5% nel primo trimestre e -25% nel secondo trimestre (valore leggermente più positivo rispetto al -35% previsto dall'OBR). Questo segna il peggiore rallentamento dell'economia britannica in oltre 300 anni di storia, ovvero dalla crisi "The Great Frost" del 1708-1709.

La disoccupazione è attesa a raddoppiare, raggiungendo quota 9%, tra la seconda parte dell'anno e l'inizio del 2021 e così anche l'indice dei prezzi al consumo potrebbe rallentare fino a una soglia vicina alla deflazione dello 0,5%.

La spesa delle famiglie sembra essere il dato che segna il maggior tracollo, con una frenata del 30%. In un sistema economico, come quello del Regno Unito, basato sui consumi, la caduta di questi (commercio e servizi al dettaglio) è destinata a sferrare un colpo in proporzione molto più profondo e pericoloso rispetto ad altre economie in cui la propensione al consumo è decisamente inferiore.

Sebbene si tratti di supposizioni formulate sulla base di diversi fattori e variabili, la drammaticità del possibile impatto che si è voluto rappresentare è di monito a una presa di coscienza sulle difficoltà economiche con le quali decisori, operatori, aziende e cittadini dovranno confrontarsi nei prossimi mesi.

Per scongiurare un impatto ancor più drastico, il sistema finanziario gioca un ruolo fondamentale. La Banca Centrale ha pertanto rivolto un appello al sistema bancario; alle banche viene chiesto di non depotenziare le misure congelando il credito per mero rispetto dei criteri di capitalizzazione e di rischio. L'atteso deficit di liquidità delle aziende è stimato sui 110 miliardi di sterline: 50 miliardi potranno essere coperti dalla cassa integrazione (Jobs Retention Scheme) e 20 miliardi dalle garanzie statali sui prestiti. Mancano all'appello circa 40 miliardi, che dovranno essere forniti dal credito bancario grazie alle risorse disponibili nei bilanci, e senza mettere a repentaglio la stabilità del sistema finanziario medesimo. Le banche subiranno inevitabilmente delle perdite, senza però rischi concreti alla loro solidità.

La BoE è intervenuta in emergenza e ha tagliato i tassi nel tentativo di limitare l'impatto economico del coronavirus, riducendo il bank rate di 15 punti base, arrivando allo 0,1%. Dall'inizio della pandemia l'istituto ha tagliato i tassi due volte dallo 0,75% di partenza.

Inoltre, in una riunione straordinaria il board della Bank of England ha votato all'unanimità per aumentare il programma di acquisto di titoli di Stato del Regno Unito e di titoli societari non finanziari *investment grade* di 200 miliardi £, portando il piano a 645 miliardi. Per alcuni economisti il rialzo dell'economia atteso nel 2021 sembra un dato ottimistico, considerando i rischi della Brexit che si andrà delineando.

2. BREXIT: cos'è accaduto sino ad ora

Nel febbraio 2016 l'allora Primo Ministro inglese e leader del Partito Conservatore David Cameron negoziò un nuovo accordo con Bruxelles e decise di indire un referendum per far esprimere gli elettori sulla permanenza o meno del Regno Unito nell'Unione. Sebbene Cameron avesse promosso il referendum, durante la sua campagna elettorale, lui stesso si era detto pro permanenza; di contro, lo schieramento per l'uscita, capeggiato da Boris Johnson e Nigel Farage. Il 23 giugno 2016, dopo una dura campagna referendaria, i leave trionfarono con il 51,9% dei voti a favore dell'uscita dall'Unione Europea. Cameron in seguito si dimise ritirandosi dalla politica.

Il processo vero e proprio ebbe inizio solamente un anno dopo, il 29 marzo 2017, con la consegna della lettera da parte di Theresa May al Presidente del Consiglio Europeo Donald Tusk, nella quale chiese formalmente di lasciare l'Unione, dando avvio alla procedura dell'articolo 50 (il Trattato sull'Unione europea -TUE prevede una clausola, l'articolo 50, per il recesso volontario e unilaterale di uno Stato membro. Esso definisce la procedura di recesso in base alla quale l'UE negozia il recesso e conclude un accordo con lo Stato membro che decide di recedere).

A questo sono seguiti una serie di negoziati, rinvii, bocciature e di nuovo negoziati sino ad arrivare alla data del 31 gennaio 2020 ultimo giorno di permanenza del Regno Unito nell'Unione Europea. Tuttavia, purché il divorzio sia ufficiale a tutti gli effetti dovranno passare 11 mesi di transizione. Infatti, dal 1° febbraio al 31 dicembre 2020, poco cambierà, la normativa vigente è ancora quella europea e i rapporti commerciali sono rimasti i medesimi, con il Regno Unito all'interno del mercato unico e nell'unione doganale.

La transizione terminerà appunto il 31 dicembre 2020, data entro la quale le parti dovranno definire i rapporti sulle relazioni future attraverso i negoziati attualmente in corso. Come ben noto i punti da definire sono molteplici ed il tempo a disposizione è da molti considerato insufficiente, per questi motivi, Bruxelles e non solo si auspicano che il periodo di transizione venga esteso oltre la fine dell'anno. Il premier britannico Johnson ha però più volte escluso questa possibilità ricordando la legge "ad hoc" con cui il governo si impegna ad evitare qualsiasi estensione. Se il governo dovesse cambiare idea, occorrerebbe infatti far approvare un'altra legge in senso contrario. Inoltre, la scadenza per richiedere una proroga del periodo di transizione è stata definita per giugno. Se nel frattempo le cose non dovessero cambiare ed entro fine anno non venisse raggiunto un accordo, il Regno Unito sarà comunque fuori dall'Unione in via definitiva. Questa eventualità richiama nuovamente lo scenario ipotizzato negli ultimi tre anni, noto come No-deal.

3. BREXIT: possibili scenari

3.1- Estensione del periodo di transizione

Ufficialmente, Boris Johnson e il suo governo non hanno intenzione di chiedere alcuna proroga all'UE per estendere il periodo di transizione. Downing Street afferma che un'estensione prolungherebbe solamente l'incertezza commerciale. Anche alcuni funzionari del Numero 10 dichiarano che al momento non sussistano circostanze per cui il Regno Unito debba ritardare l'uscita definitiva dal blocco oltre il 31 dicembre 2020, sostenendo al contrario che rimanere nel blocco limiterebbe la capacità del Paese di rispondere alle crisi economiche e politiche provocate dal coronavirus. Anche David Frost, principale negoziatore del Regno Unito per la Brexit, ha affermato che l'estensione prolungherebbe semplicemente i negoziati, creando ancora più incertezza. Tuttavia, secondo uno degli ultimi sondaggi YouGov, la maggior parte dei britannici è favorevole ad un'estensione della scadenza, 55%, mentre un quarto (24%) è ancora contrario e il 21% afferma di non sapere.

A Bruxelles ci si aspetta un cambiamento nella posizione del Primo Ministro britannico e l'UE ha chiarito più volte di essere aperta ad un'eventuale richiesta. L'accordo di recesso concordato da Boris



ITALIAN TRADE AGENCY

Johnson e dai leader dell'UE lo scorso anno, prevede la possibilità di prolungare il periodo di transizione per un massimo di uno o due anni, mantenendo il Regno Unito nel mercato unico e nell'unione doganale fino alla fine del 2022. Lo stesso potrà essere prorogato una sola volta e non potrà essere successivamente modificato o esteso ulteriormente. La proroga dovrà essere decisa congiuntamente dall'UE e dal Regno Unito entro il 1° luglio 2020.

Durante il periodo di transizione il Regno Unito non essendo più Stato membro dell'Unione europea, in quanto paese terzo non parteciperà ai processi decisionali dell'UE, alle riunioni delle istituzioni (come il Parlamento europeo e il Consiglio dei ministri dell'UE) né di agenzie, organi e organismi dell'UE. Tuttavia, come convenuto con il Regno Unito, il diritto dell'UE nel suo complesso, in tutti i settori di intervento, sarà ancora applicabile al Regno Unito e nel Regno Unito, ad eccezione delle disposizioni previste dai trattati e dagli atti che non erano vincolanti nel Regno Unito prima dell'entrata in vigore dell'accordo di recesso. In particolare, il Regno Unito resterà nell'Unione doganale dell'UE e nel mercato unico con tutte e quattro le libertà - circolazione di beni, capitali, persone e servizi - e tutte le politiche dell'UE che si applicano.

Tutte le istituzioni, organi e organismi dell'Unione europea continueranno a esercitare i poteri loro conferiti dal diritto dell'UE nei confronti del Regno Unito e delle persone fisiche e giuridiche residenti o stabilite nel Regno Unito per tutto il periodo di transizione. Il Regno Unito continuerà a partecipare ai programmi dell'UE e a contribuire al bilancio dell'Unione per il periodo 2014-2020.

Durante il periodo di transizione la Corte di giustizia dell'Unione europea continua a essere competente per il Regno Unito, come pure per quanto riguarda l'interpretazione e l'attuazione dell'accordo di recesso. Il Regno Unito continua inoltre ad applicare le politiche dell'UE in materia di giustizia e affari interni, compreso il mandato d'arresto europeo.

Il Regno Unito è vincolato dalla politica comune della pesca dell'UE e dalle disposizioni degli accordi internazionali in materia. La politica estera e di sicurezza comune dell'UE si applica al Regno Unito durante il periodo di transizione e quest'ultimo deve attuare i regimi di sanzioni dell'UE e sostenere le dichiarazioni e le posizioni dell'UE nei paesi terzi e nelle organizzazioni internazionali.

Durante il periodo transitorio il Regno Unito applicherà gli accordi internazionali dell'Unione. Tuttavia il Paese potrà prendere provvedimenti per preparare e definire autonomamente nuovi accordi internazionali. Laddove tali accordi riguardino settori di competenza esclusiva dell'Unione, possono entrare in vigore o cominciare ad applicarsi durante il periodo di transizione solo previa esplicita autorizzazione dell'UE. L'Unione ha formalmente notificato ai suoi partner internazionali il recesso del Regno Unito e le disposizioni transitorie previste dall'accordo di recesso, anche per quanto riguarda gli accordi internazionali mediante una nota verbale, approvata anche dal Regno Unito. La nota verbale è stata inviata dopo la firma dell'accordo di recesso ai partner internazionali, compresi i paesi terzi e le organizzazioni internazionali.

In caso di proroga continuerebbero ad applicarsi tutte le condizioni di cui sopra. Il Regno Unito non parteciperà in qualità di Stato membro al prossimo quadro finanziario pluriennale 2021-2027 o al bilancio a lungo termine dell'UE a partire dal 2021. Tuttavia, un periodo di transizione più lungo richiederà un contributo finanziario del Regno Unito al bilancio dell'UE, in quanto il Regno Unito continuerebbe a partecipare pienamente al mercato unico con tutti i suoi vantaggi. L'importo esatto di tale contributo finanziario dovrebbe essere deciso dal comitato misto istituito per la governance dell'accordo di recesso.

3.2 - Accordo di libero scambio

Successivamente all'uscita del Regno Unito dall'UE a gennaio 2020, il 3 febbraio la Commissione europea ha adottato un progetto di direttive di negoziato globali per un nuovo partenariato con il Regno Unito. Queste toccano tutti i settori indicati nella dichiarazione politica: cooperazione commerciale ed economica, cooperazione nelle attività di contrasto e giudiziarie in materia penale, politica estera, sicurezza e difesa, partecipazione ai programmi dell'Unione e altri ambiti di cooperazione tematica.

Il 25 febbraio 2020 il Consiglio dell'UE affari generali ha approvato il mandato negoziale per l'UE e il 27 febbraio 2020 il Governo del Regno Unito ha pubblicato il mandato negoziale per il Regno Unito. I negoziati sul futuro accordo sono stati avviati il 2 marzo e dovrebbero concludersi entro l'autunno del 2020, per consentire l'entrata in vigore del nuovo accordo a partire dal 1° gennaio 2021. La Commissione europea ha pubblicato, il 18 marzo, un progetto di accordo giuridico sul futuro partenariato tra l'UE e il Regno Unito, che traduce le direttive di negoziato approvate dal Consiglio il 25 febbraio, in linea con la dichiarazione politica concordata tra l'UE e il Regno Unito nell'ottobre 2019. A causa della crisi epidemica da Covid-19, a partire dal 16 marzo i negoziatori dell'UE e del Regno Unito hanno deciso di proseguire i negoziati in videoconferenza.

I negoziati fino ad ora svolti hanno evidenziato una serie di importanti divergenze tra le parti come ad esempio l'intenzione del Governo del Regno Unito a non dare seguito agli impegni in materia di parità di condizioni per evitare concorrenza sleale; la struttura dell'Accordo, per il quale l'UE vorrebbe un unico accordo complessivo, mentre il Regno Unito vorrebbe negoziare un accordo di libero scambio e una serie di accordi settoriali distinti; la cooperazione in ambito di diritto penale, per la volontà del Regno Unito di non essere vincolato dalla Convenzione europea sui diritti dell'Uomo ed alla giurisprudenza della Corte di giustizia dell'UE; la disciplina dei diritti di pesca, che per l'UE deve rientrare nell'accordo complessivo di partenariato, mentre il Regno Unito ritiene che non vi debba essere compresa, ma debba essere regolata sulla base di un rinnovo annuale.

I negoziati in corso devono mirare a instaurare tra le parti un nuovo partenariato che comprenda i settori di interesse indicati nella dichiarazione politica. Michel Barnier, lo scorso 30 gennaio, ha indicato che il futuro accordo dovrebbe contenere almeno tre elementi: una parte economica, con un accordo di libero scambio, affiancato da un accordo sulla Pesca e da garanzie di tutela delle parità di condizioni; una parte relativa alla sicurezza interna, con pieno rispetto degli obblighi della Convenzione europea dei diritti dell'uomo (CEDU) e garanzie sulla tutela dei dati personali; una parte relativa alla sicurezza esterna.

Per quanto riguarda i singoli ambiti, le direttive di negoziato prevedono che il partenariato dovrà: assicurare un equilibrio di diritti e obblighi e condizioni di parità che garantiscano l'autonomia del processo decisionale e dell'ordinamento giuridico dell'Unione, assicurare la tutela degli interessi finanziari dell'Unione ed essere conforme agli altri principi dell'Unione, in particolare riguardo all'integrità del mercato unico e dell'Unione doganale e dell'indivisibilità delle quattro libertà.

Il partenariato dovrà includere un accordo di libero scambio nonché una ampia cooperazione settoriale. Dovrà disciplinare la pesca e poggiare su solidi impegni che garantiscano condizioni di parità per una concorrenza libera e leale, e su modalità efficaci di gestione e sorveglianza, di risoluzione delle controversie e dovrà facilitare nella misura del possibile il commercio e gli investimenti tra le parti, rispettando l'integrità del mercato unico e dell'unione doganale; dovrà poi stabilire principi, modalità e condizioni generali per la partecipazione del Regno Unito ai programmi dell'Unione e il relativo contributo a suo carico, in settori quali la scienza e l'innovazione, la gioventù, la cultura e l'istruzione, lo sviluppo e la cooperazione internazionale, le capacità di difesa, la protezione civile, lo spazio e altri settori di interesse per l'Unione.

L'accordo di libero scambio deve mirare a istituire una zona in cui sia garantita l'assenza di tariffe, diritti, tasse, oneri di effetto equivalente o restrizioni quantitative in tutti i settori, ferma restando la

presenza di condizioni di parità. Questo deve prevedere regole sui marchi e certificazioni di origine adeguate, cooperazione doganale e agevolazione degli scambi mirate ad ottimizzare le procedure, la sorveglianza e i controlli doganali e ad agevolare gli scambi commerciali e nel contempo provvedere a che le autorità doganali possano adottare alla frontiera misure efficaci di applicazione delle legittime politiche pubbliche e di tutela degli interessi finanziari, compreso il rispetto effettivo ed efficace dei diritti di proprietà intellettuale per tutte le merci soggette a controllo doganale.

Inoltre, deve prevedere la cooperazione amministrativa e l'assistenza reciproca in questioni doganali e concernenti l'imposta sul valore aggiunto (IVA), anche per lo scambio di informazioni per combattere la frode doganale e dell'IVA e altre attività illegali, e l'assistenza reciproca per il recupero dei crediti connessi a tasse e imposte. Nel settore delle misure sanitarie e fitosanitarie (SPS), si cercherà di favorire l'accesso al mercato di ciascuna parte tutelando nel contempo la salute.

Per quanto concerne la materia di scambi di servizi e di investimenti, occorrerà stabilire disposizioni globali ed equilibrate, con l'obiettivo di un livello di liberalizzazione che vada oltre gli impegni assunti dalle parti nell'OMC e che tenga conto degli accordi di libero scambio vigenti per l'Unione. Per il settore dei servizi finanziari occorre confermare l'impegno delle parti a mantenere la stabilità finanziaria, l'integrità del mercato, la protezione degli investitori e dei consumatori e la concorrenza leale, rispettando al contempo, su base di reciprocità, l'autonomia normativa e decisionale e la competenza ad adottare decisioni di equivalenza nel rispettivo interesse.

Sul profilo della proprietà intellettuale si mira a garantire la protezione e il rispetto dei diritti, salvaguardando gli attuali livelli elevati di protezione della proprietà intellettuale garantiti dalle parti, confermando la protezione delle indicazioni geografiche (IG) esistenti, come prevede l'Accordo di recesso, e approntando per la protezione di quelle future un meccanismo in grado di assicurare un livello di protezione identico. Per il commercio digitale si prevedono disposizioni volte ad agevolare l'ambito digital e a garantire a imprese e consumatori un ambiente online aperto, sicuro e affidabile. All'interno dell'UE, il Regno Unito è sempre stato al primo posto in termini di e-Commerce e secondo un rapporto Womble Bond Dickinson, l'e-Commerce rappresenterà oltre la metà (53%) delle vendite totali al dettaglio nel Regno Unito nei prossimi dieci anni (circa il 13% delle transazioni derivano dall'Europa). La Brexit potrebbe rappresentare un brutto colpo per l'intero e-Commerce europeo: fino al 69% degli inglesi smetterebbe di acquistare sul mercato internazionale online.

L'Italia ha partecipato, e sta tutt'ora partecipando al negoziato all'interno del fronte europeo. Le questioni di maggiore rilevanza nazionale sono: le garanzie per i diritti degli italiani residenti nel Regno Unito e la semplicità nelle procedure burocratiche che a tal fine dovranno essere affrontate dai cittadini italiani; la tutela delle indicazioni geografiche nell'agro-alimentare, visto che l'Italia è il paese con il più alto numero di IGP in ambito UE. Secondo l'accordo di recesso è previsto il mantenimento dell'attuale livello di protezione delle circa 3.000 denominazioni IGP degli Stati membri dell'UE, fintanto che non sia stato concluso un nuovo accordo nell'ambito delle future relazioni tra UE e Regno Unito; il mantenimento di un forte rapporto con il Regno Unito sia in materia di sicurezza e difesa, sia in materia di sicurezza interna e contrasto al terrorismo.

Il 25 marzo 2019 il Governo italiano ha adottato il Decreto Brexit per assicurare la stabilità finanziaria e l'integrità dei mercati, la tutela dei diritti dei cittadini britannici residenti in Italia, nonché il rafforzamento della rete consolare nel Regno Unito e dell'assistenza nei confronti della comunità italiana ivi residente. Lo stesso Governo ha indicato che le priorità dell'Italia per il futuro accordo tra Regno Unito e UE sono: la garanzia di un livello di mobilità che sia adeguato all'intensità degli scambi tra i cittadini; un accordo di libero scambio senza tariffe e quote che non comprometta la parità di condizioni; una forte cooperazione di sicurezza.

3.3 - Hard Brexit: uscita senza accordo (No-Deal)

Nel caso in cui, entro la fine dell'anno, l'Unione Europea e il Regno Unito non riuscissero a raggiungere un accordo, i rapporti commerciali tra le parti sarebbero regolati dalle norme dell'Organizzazione mondiale del commercio (OMC - WTO), la quale prevede l'applicazione della clausola della "nazione più favorita" (Most Favoured Nation), che impone un divieto di discriminazione: ogni stato si impegna ad accordare a ogni altro lo stesso trattamento concesso a tutti i paesi con cui non esistono specifici accordi commerciali bilaterali.

L'OCSE, in tal senso, stima per il Regno Unito una perdita di crescita del PIL pari a 2-2,5% nei primi due anni, e nel primo anno una caduta degli investimenti privati del 9% ed un aumento dell'inflazione di 3/4 di punto; per i Paesi dell'area euro una perdita di crescita del PIL pari a 0,5% nei primi due anni, con effetti maggiori sull'andamento economico di Paesi piccoli con maggiori legami commerciali con il Regno Unito quali: Irlanda, Paesi Bassi, Belgio e Danimarca; nel medio lungo periodo ci sarebbe una considerevole contrazione dei flussi commerciali in alcuni settori quali auto e ricambi auto, prodotti tessili e servizi finanziari. Per quanto riguarda in particolare l'impatto della Brexit, secondo quanto riportato dal Brexit sensitivity index elaborato dall'Agenzia di rating Standard & Poor's, l'Italia sarebbe uno dei paesi meno colpiti, infatti, su venti, l'Italia si posiziona al diciannovesimo posto. Questa conclusione deriva dall'analisi di 4 fattori determinanti: export verso il Regno Unito, finanzia, migrazione e investimenti diretti e, dall'introduzione di un cosiddetto indice di sensitività della Brexit.

Per l'Italia l'applicazione del regime commerciale OMC/WTO, determinerebbe dazi elevati per alcuni comparti (per la stima delle tariffe medie, vengono utilizzate le informazioni tratte dal WTO's Integrated Data Base sui dazi Mfn applicati dall'Unione Europea ai membri dell'Omc), in particolare si fa riferimento all'agroalimentare, con i principali settori lattiero-caseario, conserve, pasta, olio e insaccati a soffrirne maggiormente, con un dazio medio del 13%, all'abbigliamento con un dazio medio dell'11% e delle calzature a cui si applicherebbe un dazio medio del 9,1%; il comparto auto registrerebbe un dazio medio dell'8,8%, mentre risulterebbe poco penalizzato il settore dei macchinari e apparecchiature, in quanto caratterizzato da un dazio medio pari al 2,1%. Nel complesso i comparti agroalimentare, moda e auto valgono il 30,2% del made in Italy nel Regno Unito e in media segnalerebbe un dazio del 10,6% a fronte del 5,0% medio delle esportazioni sul mercato britannico (fonte Confartigianato, settembre 2019).

Al fine di stimare correttamente l'impatto di una Hard Brexit, bisogna però considerare anche l'impatto delle barriere non tariffarie, che limitano le importazioni o le esportazioni di beni o servizi attraverso meccanismi diversi dall'imposizione tariffaria, come ad esempio quote di importazione, sussidi, ritardi doganali, ostacoli tecnici. Secondo uno studio del German Economic Institute, se si considerassero anche le barriere non tariffarie, l'ammontare dell'export italiano verso il Regno Unito potrebbe ridursi nello scenario peggiore della metà. Comportando una riduzione dell'export compreso tra circa 7,5 e circa 11 miliardi di euro annui.

Il Governo Britannico, ha introdotto un nuovo regime tariffario, UK Global Tariff, che entrerà in vigore a partire dall'inizio del 2021 e si applicherà a tutte le importazioni in Regno Unito ad eccezione della presenza di accordi commerciali preferenziali (FTAs). Quindi, solo nel caso in cui i negoziati non si concludessero in tempo, allora la UK Global Tariff sarebbe applicata anche alle esportazioni italiane verso il Regno Unito a partire dal 1 gennaio 2021. Questa nuova policy punta a semplificare il regime di dazi doganali, che sarà più basso di quello attualmente applicato dalla EU Common External Tariff.

Per una valutazione hard Brexit su più fronti, sono stati presi in considerazione due studi effettuati negli ultimi anni, i quali chiariscono alcuni aspetti cruciali di un possibile no-deal.

Lo studio Bertelsmann Stiftung, condotto nel Marzo 2019 dalla fondazione Bertelsmann Stiftung utilizza un modello caratterizzato da costi degli scambi commerciali, varietà degli scambi, imprese eterogenee, mobilità del lavoro e da markup e produttività endogene. Nello stesso si evince, senza sorpresa, che in uno scenario di hard Brexit il paese che ne uscirebbe più danneggiato è proprio il Regno Unito. La ricerca ha utilizzato modelli quantitativi che incorporano i canali attraverso i quali il commercio stesso influenza i consumatori, aziende e lavoratori e forniscono una mappatura dai dati commerciali al welfare. Inoltre, il modello utilizza dati facilmente disponibili su volumi di scambio, PIL e barriere commerciali potenziali.

I dati commerciali provengono dal database COMTRADE (ITS) fornito dalle Nazioni Unite (Eurostat) per il periodo 2010-2016. Utilizzando dati sui costi commerciali e sulla base di un modello di regressione gravitazionale, si ricava una misura di "libertà commerciale" che rispecchia l'effetto di potenziamento degli scambi del mercato unico. Il modello gravitazionale (gravity model), del commercio internazionale, usato nell'analisi, è un modello in cui una caratteristica fondamentale del commercio è che il suo volume cresce in misura della crescita di esportazioni/importazioni dei suoi paesi/regioni e sia inversamente correlato alla distanza e ai costi commerciali dei due paesi/regioni. In aggiunta, consente alle aziende di ogni paese/regione di essere eterogenee nella loro produttività e dimensione ed essere influenzate in modo diverso dall'esposizione commerciale, incorporando al contempo gli impatti degli scambi nel grado di concorrenzialità tra le imprese e quindi, in definitiva, nei markup e nei prezzi. Infine, consente l'ingresso e l'uscita delle imprese dal punto di vista commerciale e che la dimensione del paese sia determinante per le tendenze commerciali. Nel modello, paesi/regioni commerciano tra di loro e sono soggetti a costi commerciali. Qualsiasi cambiamento nelle barriere commerciali incide su tutti i paesi/regioni secondo un modello di equilibrio generale, individuando le interdipendenze e quantificando gli impatti del cambiamento delle barriere commerciali sui principali risultati economici: produttività, markup, welfare e popolazione.

Da quanto si evince dalla ricerca Bertelsmann Stiftung, il benessere del Regno Unito, a seguito di una hard Brexit, scenderebbe del 2.39%, traducibile in 873 euro pro capite e un costo aggregato – calcolato come costo pro capite moltiplicato per la popolazione – di più di 57 miliardi di euro.

Allo stesso modo il benessere dell'Italia, a seguito di una hard Brexit, scenderebbe del 2.25%, traducibile in 68 euro pro capite e un costo aggregato - calcolato come costo pro capite moltiplicato per la popolazione – di più di 4 miliardi di euro.

Il declino del benessere del Regno Unito si materializzerebbe come conseguenza di una riduzione della produttività (e varietà di prodotti) del 2.20% e un aumento dei markup del 2.25%. Le simulazioni suggeriscono che ciò causerebbe che più di 750.000 persone lascerebbero il Regno Unito per prospettive migliori altrove. Allo stesso modo per l'Italia si registrerebbe una riduzione della produttività (e varietà di prodotti) e un aumento dei markup, dello 0.1% per entrambi gli indici. Più in dettaglio, le regioni italiane che vedrebbero le maggiori perdite di benessere in termini annuali a livello aggregato in milioni di euro sarebbero in ordine Lombardia (-814), Lazio (-394), Veneto (-340), Emilia-Romagna (-338) e Piemonte (-312).

Il costo aggregato, calcolato come costo pro capite moltiplicato per la popolazione, di Brexit per i Paesi appartenenti all'Area Economica Europea (escluso il Regno Unito), ammonterebbe a 43 miliardi di euro. Queste cifre sono intese su base annuale e quindi il costo one-off equivalente sarebbe molto più elevato. Paesi al di fuori dello SEE (Spazio economico europeo o Area economica europea che comprende i 27 Stati membri dell'Unione europea e tre stati aderenti all'Associazione Europea di Libero Scambio AELS: Islanda, Liechtenstein e Norvegia) infine ne trarrebbero dei piccoli guadagni. Ad esempio gli Stati Uniti vedrebbero un aumento dello 0,08% del benessere, corrispondente a 41 euro pro capite e a un totale aggregato di 13,2 miliardi di euro.

Regioni più vicine (più lontane) al (dal) Regno Unito vedrebbero cambiamenti relativi più grandi (più piccoli). Allo stesso tempo, analizzando i dati in modo più dettagliato usando una regressione lineare, si rivela anche che regioni più piccole e più produttive perdono più di quelle più grandi e meno produttive. È interessante notare che Londra sarebbe tra le regioni che perdono il minimo in termini percentuali (perdita dell'1,66%), ma quella che perde di più in termini assoluti (circa 1.700 euro pro capite) dato il suo ampio PIL pro capite.

Alcuni paesi vicini al Regno Unito, come l'Irlanda, avrebbero perdite considerevoli (1.24% di riduzione del benessere tradotta in 700 euro pro capite) mentre alcuni altri paesi lontani dal Regno Unito, sarebbero interessati solo marginalmente. Il costo aggregato, calcolato in base al costo pro capite per popolazione, della Brexit per i paesi SEE (escluso il Regno Unito) ammonterebbe a 43 miliardi di euro.

Economic costs of a hard Brexit (country level)					
Country	Change Productivity (%)	Change Markups (%)	Change Welfare (%)	Change Welfare in EUR (per capita)	Aggregate Welfare Change (Million EUR)
AUS	0.216	-0.216	0.074	34	840
AUT	-0.062	0.062	-0.205	-83	-724
BEL	-0.255	0.255	-0.400	-149	-1,691
BRA	0.236	-0.235	0.105	8	1,702
BGR	-0.083	0.083	-0.231	-16	-111
CAN	0.197	-0.197	0.056	21	774
CHL	0.221	-0.220	0.088	11	199
CHN	0.185	-0.185	0.052	4	5,257
HRV	-0.115	0.115	-0.264	-29	-122
CYP	-0.084	0.084	-0.229	-49	-42
CZE	-0.093	0.094	-0.240	-40	-424
DNK	-0.183	0.184	-0.325	-158	-902
EST	-0.121	0.121	-0.269	-43	-57
FIN	-0.113	0.113	-0.257	-101	-554
FRA	-0.201	0.202	-0.347	-120	-7,732
DEU	-0.158	0.159	-0.302	-115	-9,504
GRC	-0.081	0.081	-0.228	-37	-397
HUN	-0.101	0.101	-0.248	-29	-290
ISL	-0.176	0.176	-0.317	-173	-58
IND	0.233	-0.233	0.105	2	2,156
IRL	-1.114	1.127	-1.240	-726	-3,412
ISR	0.306	-0.305	0.167	56	480
ITA	-0.099	0.099	-0.245	-68	-4,110
JPN	0.180	-0.180	0.039	14	1,762
KOR	0.181	-0.181	0.043	11	546
LVA	-0.126	0.126	-0.274	-35	-68
LTU	-0.120	0.120	-0.269	-36	-104
LUX	-0.199	0.200	-0.336	-220	-127
MLT	-0.158	0.158	-0.306	-69	-31
MEX	0.166	-0.165	0.031	2	306
NLD	-0.306	0.307	-0.450	-186	-3,162
NZL	0.212	-0.211	0.072	25	121
NOR	-0.208	0.208	-0.345	-220	-1,157
POL	-0.098	0.098	-0.246	-28	-1,045
PRT	-0.154	0.154	-0.303	-54	-562
ROM	-0.095	0.095	-0.243	-21	-413
RUS	0.157	-0.157	0.023	2	262
SVK	-0.100	0.100	-0.247	-37	-200
SVN	-0.096	0.096	-0.242	-47	-98
ESP	-0.132	0.132	-0.279	-67	-3,115
SWE	-0.166	0.166	-0.308	-143	-1,432
CHE	-0.082	0.082	-0.221	-160	-1,336
TUR	0.174	-0.174	0.040	4	309
GBR	-2.197	2.247	-2.386	-873	-57,340
USA	0.223	-0.223	0.079	41	13,237

Notes: Columns 2 to 6 provide counterfactual changes in productivity and product diversity (column 2: % changes), markups (column 3: % changes), welfare (columns 4, 5 and 6: % changes, per capita changes in euros and aggregate changes in Million euros, respectively). Productivity corresponds to value added per worker. Welfare corresponds to the change in income that, given initial prices, would allow consumers to reach the same utility level corresponding to the counterfactual equilibrium. Markups (as defined in the model) are equivalent to price over marginal cost.

Dall'altro lato, lo studio del 2018 pubblicato su *Intereconomics*, piattaforma di dibattito per politiche economiche e sociali europee, da Michael Hüther, Markos Jung e Matthias Diermeier dell'Institut der deutschen Wirtschaft e dell'Andrew Basilakis della Stanford University si domanda “*Se non si ottiene nulla: chi paga la Brexit?*”. Di seguito quanto definito nella ricerca.

Nel breve periodo, le tariffe addebitate su ambo i lati del Canale ammonteranno a più di 15 miliardi di euro. A lungo termine, il commercio tra Regno Unito e UE potrebbe essere ridotto fino al 50%. La posizione negoziale britannica aumenta il rischio di una hard Brexit, agli scambi commerciali potrebbero quindi essere applicate tariffe WTO ed potrebbero essere esposti a nuove barriere non tariffarie paragonabili a quelle affrontate dagli esportatori statunitensi verso l'UE con la conseguenza di rimanere tagliate fuori completamente dal mercato, come ad esempio può succedere per molti esportatori di servizi nei settori finanziario e legale.

Con l'entrata nell'UE di dieci economie dell'Europa orientale nel 2004 e fino al (pre-crisi) 2007, l'importanza del mercato dell'UE per le esportazioni britanniche di merci è rimasta relativamente costante e infine è diminuita al 7% del PIL nel 2016. Nel 2018, il mercato dell'UE27 rappresentava circa il 47% di tutte le esportazioni britanniche. Il modello gravitazionale (gravity model) ha ancora un forte potere esplicativo nelle relazioni commerciali internazionali per le merci. Se guardiamo al settore automobilistico, esso è il primo esempio di questo squilibrio: un'alta percentuale di valore aggiunto nel consumo automobilistico britannico ha origine nell'UE, mentre una piccola parte del valore aggiunto nel consumo automobilistico dell'UE ha origine nel Regno Unito. Questo stesso fenomeno può essere osservato, anche se in misura minore, in tutti i settori manifatturieri. Concentrandosi sul settore dei servizi, l'importanza del mercato dell'UE è solo leggermente superiore per il Regno Unito (4,6% del PIL).

Dal punto di vista della politica economica, il quadro finanziario recentemente negoziato per il 2021-2027 sta progredendo nonostante la perdita dei contributi britannici al bilancio dell'UE. Nonostante il famoso sconto concesso al Regno Unito di Margaret Thatcher nel 1985, i contributi britannici sono rimasti significativi: tra il 2010 e il 2016, il Regno Unito ha versato un contributo netto di 9,4 miliardi di euro al bilancio dell'UE ogni anno. A prima vista, l'UE potrebbe ironicamente avere un incentivo finanziario intrinseco a negoziare una hard Brexit per colmare questa lacuna nel suo bilancio; le entrate generate dalle tariffe di nuova introduzione, raccolte dagli Stati membri, sono raccolte nel bilancio dell'UE. Per compensare i Paesi per i costi di addebito delle tariffe, l'UE concede una commissione del 20% su tutte le entrate tariffarie del Paese. Questa commissione sarà ridotta al 10% nel prossimo quadro finanziario pluriennale. Pertanto, l'UE tratterà il 90% delle entrate tariffarie addebitate nel suo bilancio. D'altro canto, il Regno Unito sarà in grado di trattenere completamente le tariffe applicate sulle importazioni dall'UE e, a sua volta, ottenere un contributo significativo al suo stesso bilancio. Per l'UE, le tariffe applicate ai prodotti britannici compenseranno in qualche modo la perdita dei contributi britannici al bilancio. Tuttavia, come per qualsiasi imposta o tassa introdotta, costi più elevati potrebbero essere seguiti da una riduzione della quantità, ad esempio minori esportazioni dal Regno Unito verso l'UE e viceversa. Per tale motivo, tariffe più elevate potrebbero pertanto non comportare automaticamente entrate più elevate. A seconda del grado di elasticità di sostituzione, i consumatori potrebbero trovare alternative più economiche (non soggette a tariffe così elevate) e i produttori adegueranno le loro catene del valore, ad esempio fornendo i clienti tramite investimenti diretti. Secondo la teoria economica, gli attori domestici hanno diversi incentivi a fare pressioni per l'introduzione delle tariffe.

Partendo dal presupposto che gli attori hanno bisogno di tempo per adeguarsi alle tariffe introdotte *ex-novo*, si può prevedere che il commercio non reagisca immediatamente ai prezzi più elevati, vale a dire che la domanda è totalmente anelastica. Nel caso di una hard Brexit, il commercio bilaterale tornerà alle regole e alle tariffe del WTO. Per l'UE come blocco commerciale, ciò significherebbe addebitare alle società britanniche una media ponderata del 2,8% delle tariffe su un volume

commerciale di 186 miliardi di euro; di conseguenza, verrebbe addebitata una media del 3,6% delle tariffe sui suoi 294 miliardi di euro di esportazioni. Tutto sommato, ciò si traduce in entrate tariffarie di 10,5 miliardi di euro per il Regno Unito e entrate tariffarie di 5,1 miliardi di euro per l'UE. Pertanto, ipotizzando volumi commerciali invariati, una hard Brexit rimborserà metà della perdita dei contributi netti del Regno Unito al bilancio dell'UE. Le entrate tariffarie più elevate per il Regno Unito rispetto a quelle dell'UE derivano da maggiori importazioni in generale e più precisamente dall'importazione di merci con aliquote tariffarie WTO più elevate. In termini assoluti, ciò dimostra un onere maggiore per l'UE rispetto alle società del Regno Unito. In termini di PIL, tuttavia, l'onere tariffario per le società del Regno Unito è 2,5 volte superiore a quello delle società dell'UE (0,08% del PIL dell'UE27 contro lo 0,22% del PIL del Regno Unito).

La tabella 1 mostra i dieci maggiori settori di esportazione dell'UE nel Regno Unito e l'aliquota tariffaria effettiva ponderata che dovranno affrontare in uno scenario di hard Brexit (WTO).

First order UK tariffs

a. First order UK tariffs charged from total trade with EU27				
Sector	Goods trade (in billion euro)	Weighted effective tariff rate (in percent)	Total tariff revenue (in billion euro)	Share of total revenues (in percent)
Vehicles, etc.	54,256	8.47	4,594	43.7
Machinery and mechani- cal appli- ances, etc.	33,981	1.20	407	3.9
Electrical machinery, etc.	25,673	1.04	266	2.5
Pharmaceuti- cal products	22,811	0.00	0	0.0
Plastics, etc.	11,414	4.61	526	5.0
Mineral fuels, etc.	10,294	1.87	192	1.8
Optical and medical equipment, etc.	8,533	0.95	81	0.8
Precious metals, etc.	6,000	0.85	51	0.5
Organic chemicals	5,626	3.41	192	1.8
Beverages, etc.	5,141	0.77	39	0.4
Total	293,813	3.60	10,518	

Sources: WTO, Eurostat, own calculations.

Le tabelle mostrano anche le entrate tariffarie totali del primo ordine generate per il Regno Unito. La combinazione di forti legami commerciali e tariffe elevate segnano l'esposizione alla Brexit del settore automobilistico: dei 10,5 miliardi di euro di tariffe dell'UE, il settore automobilistico rappresenta 4,6 miliardi di euro. Si prevede che l'effetto sarà ancora maggiore una volta prese in considerazione le importazioni dell'UE27 dal Regno Unito di merci intermedie nella produzione automobilistica. Il settore automobilistico è il più grande settore di esportazione per il Regno Unito, rappresentando il 12% delle merci britanniche esportate nell' UE27 e pagando un terzo del costo di un' hard Brexit al primo ordine. Di conseguenza, nel corso degli anni successivi verrà osservata la riprogettazione della catena del valore qualora si verificasse una hard Brexit, specialmente nel settore automobilistico. Una hard Brexit rimodellerebbe fundamentalmente le catene del valore europee e minerebbe i progressi dell'integrazione economica dell'UE.

Gli effetti del primo ordine, appena citati, costituiscono un semplice punto di riferimento per le implicazioni Brexit a breve termine, in particolare per quanto riguarda il potenziale importo delle entrate tariffarie. Le stime realistiche delle implicazioni commerciali della Brexit, tuttavia, devono tenere conto di una certa reazione dei partner commerciali che si trovano ad affrontare costi di nuova introduzione. Per avere una stima più precisa dei costi della Brexit, e degli effetti di secondo ordine, è necessario tenere conto delle barriere non tariffarie. Un'approssimazione ragionevole delle forti barriere non tariffarie alla Brexit è l'equivalente tariffario delle NTB dal commercio UE-USA. Sebbene il commercio di servizi non sia soggetto a tariffe, è interessato dalle NTB. Ciò è di particolare importanza per il Regno Unito a causa dell'importante ruolo del settore dei servizi

britannico. Esamineremo ora alcune delle tariffe aggregate HS2 e HS2 convertite in NTB per le importazioni del Regno Unito dall'UE su base settoriale.

Il settore automobilistico subirà un duro colpo in quanto l'esportatore europeo sarà soggetto non solo a tariffe dell'8,47%, ma anche a una tariffa NTB del 10,8%. Inoltre, settori come l'industria farmaceutica che devono affrontare solo tariffe trascurabili del WTO saranno soggetti a una tariffa NTB equivalente del 10,8% per un esportatore medio dell'UE. Questo NTB elevato è in parte dovuto al quadro normativo dell'UE "REACH" per i prodotti chimici che, dopo la Brexit, potrebbe non essere più vincolante per le società del Regno Unito. La risultante differenza nei requisiti per la registrazione, l'autorizzazione, l'etichettatura o l'imballaggio farebbe aumentare i costi. In totale, gli esportatori dell'UE dovrebbero affrontare costi di NTB equivalenti a 25,8 miliardi di euro, pari all'8,8% delle loro esportazioni nel Regno Unito. Le imprese britanniche dovrebbero affrontare costi di 14.6 miliardi di euro (7,9% delle loro esportazioni verso l'UE). Wyman e Chance stimano che il costo totale delle tariffe e NTB nel caso di una hard Brexit sia di circa 27 miliardi di sterline per le società britanniche e 31 miliardi di sterline per le società europee. Tuttavia, per molte NTB vi è un forte incentivo per le parti negoziali a trovare una soluzione intermedia - il Regno Unito ha rilasciato forti concessioni in termini di accettazione unilaterale dei regolamenti dell'UE. Pertanto, vi sono buone ragioni per ritenere che, nel medio termine, la NTB tra l'UE e il Regno Unito sarà inferiore rispetto a quella tra l'UE e gli Stati Uniti. Dhingra et al. forniscono un caso ottimistico, in cui il 75% dei costi equivalenti delle tariffe NTB potenzialmente riducibili diminuisce; e un caso pessimistico, in cui cadono solo il 25% dei costi equivalenti delle tariffe NTB potenzialmente riducibili. A seconda dello scenario, i costi tariffari e NTB per le società europee si trovano nell'intervallo di Wyman e Chance. Avendo una stima aggregata dei costi della Brexit, la reazione dei partecipanti al mercato in termini di riluttanza commerciale può essere approssimata in un modello semplice che incorpora elasticità commerciali. Sfortunatamente, le elasticità commerciali differiscono in modo significativo a seconda del metodo di stima. Caliendo e Parro stimano le elasticità commerciali settoriali utilizzando i dati del 1993, l'anno prima dell'introduzione del NAFTA.

Data la composizione delle esportazioni europee nel Regno Unito, questa elasticità commerciale corrisponde a circa 2,8. Sebbene tale elasticità rientri nell'intervallo previsto, potrebbe essere distorta a causa delle tendenze commerciali nordamericane che non corrispondono al caso UE-Regno Unito. Per aggirare questo problema, le elasticità settoriali specifiche per paese vengono estrapolate da Imbs e Mejean. In generale, tali elasticità risultano significativamente più elevate: per l'UE27, l'elasticità specifica del paese ponderato è 5.1. Va notato che l'uso dell'elasticità dei prezzi potrebbe sovrastimare gli effetti commerciali in quanto ciò implica che le barriere tariffarie e non tariffarie si traducono direttamente in prezzi più elevati. In realtà, specialmente nei mercati competitivi, questi costi possono far aumentare i margini delle aziende piuttosto che tradursi in prezzi più alti per i consumatori. Per esempio, Gasiorek et al. si aspettano un aumento dei prezzi del 9,8% nel settore dei trasporti (settore automobilistico ecc.) anche se le tariffe e NTB ammontano al 19,3% (ipotizzando NTB USA-UE).

Table 2
Second order effects: Exports in percent of pre-Brexit exports, respectively

Exporting country	Effect incorporating NAFTA elasticities and 25% NTB	Effect incorporating country specific elasticities and 25% NTB	Effect incorporating NAFTA elasticities and 75% NTB	Effect incorporating country specific elasticities and 75% NTB
Belgium	88.7	54.9	77.7	40.2
Greece	88.0	64.8	76.8	46.8
Lithuania	90.9	78.6	81.2	66.1
Portugal	84.9	57.0	77.9	44.7
Belgium	88.2	70.0	79.4	58.4
Spain	92.5	53.9	85.6	39.4
Luxembourg	89.4	80.9	78.3	70.1
Romania	93.2	57.8	88.4	41.7
Czech Republic	91.9	67.8	84.2	55.8
France	91.1	68.5	82.1	49.1
Hungary	89.9	72.7	81.5	57.9
Slovenia	89.6	76.3	81.6	65.2
Denmark	93.7	76.9	86.2	61.2
Croatia	88.6	77.6	71.9	54.6
Malta	87.9	77.7	67.4	50.6
Slovakia	91.5	53.1	84.2	43.3
Germany	89.9	57.2	80.6	42.9
Italy	92.3	67.5	84.7	52.6
Netherlands	89.6	76.6	76.6	59.8
Finland	91.2	87.8	81.7	76.1
Estonia	90.6	87.9	76.5	73.7
Cyprus	95.9	55.7	90.9	36.9
Austria	90.4	72.4	81.8	57.6
Sweden	92.1	76.4	83.9	65.7
Ireland	90.3	75.3	76.5	50.5
Latvia	85.6	82.9	61.0	57.2
Poland	90.4	70.8	81.5	54.3
EU	90.4	65.4	80.6	49.6
UK to EU-27	90.6	70.1	80.5	53.0

Pertanto, gli effetti stimati del secondo ordine, nella Tabella 2, per i diversi scenari dovrebbero essere considerato come una possibile gamma di implicazioni commerciali per la Brexit. Lo scenario pessimistico basato su elasticità specifiche per paese rivela il limite negativo delle stime con le esportazioni dell'UE27 nel Regno Unito ridotte al 50% degli scambi pre-Brexit; le esportazioni tedesche scese al 43% e le esportazioni belghe al 40% degli scambi pre-Brexit. Altri paesi sono meno esposti alle barriere commerciali recentemente introdotte: in Finlandia, le esportazioni verso il Regno Unito sono stimate in calo del “solo” 24%. Le esportazioni del Regno Unito verso l'UE a 27 presumibilmente calerebbero del 47%, raggiungendo il 53% degli scambi pre-Brexit. Tutto sommato, le entrate tariffarie britanniche sulle esportazioni dell'UE nello scenario più pessimistico verrebbero ridotte al solo 20% (2,1 miliardi di euro) per effetto del primo ordine, in cui il commercio è ritenuto del tutto inelastico. Le entrate dell'UE derivanti dalle tariffe sulle esportazioni britanniche scenderebbero al 23,6% (1,2 miliardi di euro). Queste stime rientrano nella gamma di modelli più sofisticati effettuati da Dhingra et al. (2017) e Felbermayr et al. (2017).

D'altro canto, se ipotizziamo che le elasticità del NAFTA possano essere applicate al caso europeo e che il 75% del costo riducibile possa essere superato con la standardizzazione

normativa, gli effetti si riducono in media a una riduzione degli scambi commerciali del 10%. Ancora una volta, questi risultati sono guidati dal settore automobilistico e dall'industria automobilistica. Queste industrie sarebbero significativamente meno colpite rispetto allo scenario peggiore.

In conclusione, anche solo pochi mesi prima che il Regno Unito lasci l'UE, gli effetti sulle relazioni commerciali bilaterali rimangono poco chiari. Le aziende e i cittadini di entrambe le parti si stanno già preparando per lo scenario peggiore: una hard Brexit. L'analisi, qui citata, prende in considerazione diversi scenari di hard Brexit in cui non viene raggiunto alcun accordo commerciale e il commercio è influenzato da tariffe e NTB da entrambe le parti. Nel breve periodo, Bruxelles e Londra possono generare entrate tariffarie rispettivamente di 5,1 e 10,5 miliardi di euro. Inoltre, a breve termine, le NTB potrebbero comportare un onere aggiuntivo fino a 14,6 miliardi di euro per le società del Regno Unito e fino a 25,8 miliardi di euro per le società dell'UE. A lungo termine, i volumi degli scambi internazionali si adegueranno - nel peggiore dei casi, gli scambi potrebbero



ITALIAN TRADE AGENCY

essere ridotti di circa il 50%. Ne consegue che una hard Brexit, specialmente se si verifica bruscamente a seguito di un crollo dei negoziati, sarà associata a costi considerevoli. A causa dei forti effetti delle tariffe commerciali introdotte *ex-novo* i negoziati non dovrebbero solo mirare a evitare una hard Brexit, ma dovrebbero cercare esplicitamente un'unione doganale. A lungo termine, tuttavia, le NTB potrebbero costituire un ostacolo altrettanto importante agli scambi e devono essere prevenute efficacemente. Tutto sommato, alla luce dei preparativi e degli adeguamenti sempre più urgenti di entrambe le parti, è disperatamente necessaria, sopra ogni cosa, chiarezza.

Fonti:

- Ambasciata d'Italia Londra - Red. Massimo Carnelos, Consigliere per gli affari economici e commerciali *"UK. Andamento economico. I dati della Banca d'Inghilterra confermano il deciso peggioramento della congiuntura"*
- Camera dei Deputati - Ufficio Rapporti con l'Unione europea (XVIII Legislatura) - *"La Brexit e i negoziati sul futuro partenariato tra l'UE e il Regno Unito"* 11 maggio 2020
- Banca d'Italia - Red. Rita Cappariello *"Brexit: una stima dei costi tariffari per i paesi dell'Unione Europea in un nuovo regime di regolamentazione degli scambi commerciali con il Regno Unito"*
- Unione europea - sezione Brexit - *ec.europa.eu*
- Notizie Geopolitiche - *"Possibile impatto di una hard Brexit sul valore aziendale delle imprese italiane"*
- Business Trustedshops - Red. Giulia Carta *"Brexit: quali sono le conseguenze per l'eCommerce?"*
- Bertelsmann Stiftung - Prof. Giordano Mion (University of Sussex, CEP, CEPR, CESifo, NIESR); Dr. Dominic Ponattu (Bertelsmann Stiftung, Programme Europe's Future) - *"Estimating the impact of Brexit on European countries and regions"* Policy Paper
- Intereconomics - Hüther, Michael; Diermeier, Matthias; Jung, Markos; Bassilakis, Andrew - *"If Nothing is Achieved: Who Pays for the Brexit?"*
- Gov.uk UKGT