

Data: 15.03.2021

A poche settimane dall'uscita del Regno Unito dall'Ue, molti i capitoli da chiarire

Brexit, una separazione nel segno dell'incertezza

DI FEDERICO UNNIA

Brexit, si parte. Passata la fase delle schermaglie giuridico-politiche tra Unione Europea e Regno Unito, con l'approvazione del *Trade and Cooperation Agreement* la nuova stagione delle relazioni tra Ue e Uk entra nel vivo. Ma non senza problemi.

Nel settore finanziario, per esempio. «L'impatto della Brexit è fortissimo in ragione del blocco pressoché totale delle attività in mancanza di un regime di equivalenza per la libera prestazione di servizi», spiega **Massimiliano Danusso**, partner di **BonelliErede**. «Questa implica lo studio di fenomeni complessi per la prestazione di servizi finanziari e la stipula di nuovi contratti che richiede approfondimenti di fenomeni quali la reverse enquiry e gli effetti dei c.d. *life cycle events* sui contratti in essere. Se pensiamo alle controversie, gli effetti sono in parte attenuati in Italia dalle nostre regole interne per il riconoscimento delle clausole

di giurisdizione esclusiva e il riconoscimento delle sentenze estere. Gli effetti della Brexit si sentiranno in questo settore perché si intensificheranno le tecniche dilatorie note come l'*Italian Torpedo*, tecnica che consiste nell'iniziare un giudizio in Italia prima che la controparte lo inizi nel Regno Unito. Questo creerà ostacoli per il riconoscimento delle sentenze inglesi in Italia».

Nella sede di Londra dello studio legale **Gianni & Origoni** hanno registrato un aumento delle operazioni, «sia sul fronte dell'espansione delle imprese italiane sul mercato inglese, come pure sulle operazioni legate al mercato interno e transnazionale», dice **Marco Zaccagnini** partner responsabile della sede di Londra di Gianni & Origoni. «Molte operazioni implicano il reperimento di risorse da parte delle aziende sul mercato, tramite l'ingresso di nuovi soci nella compagine sociale o finanziamenti, e/o riorganizzazioni societarie, al fine di gestire

la situazione post-pandemica. Altre operazioni sono collegate ad investimenti in start up che hanno avuto modo di crescere durante il periodo pandemico». Inoltre, «nelle ultime settimane abbiamo registrato un aumento delle richieste relative alla

verifica dei presupposti legali di licenze ad autorizzazioni per l'erogazione di servizi o la vendita di certe categorie di prodotti. L'accordo del 24 dicembre 2020 prevede norme più restrittive nel settore finanziario e quello dell'aviazione».

«L'uscita del Uk dallo spazio giuridico euro-

peo comporta conseguenze negative in merito alla cooperazione giudiziale tra Uk ed Italia. In attesa dell'adesione del Regno Unito alla Convenzione di Lugano. Questo impatta sia sulla gestione di contenziosi in essere, ma an-

che sulla scelta, per futuri contratti, della legge e del foro competente», dice **Andrea Frignani**, socio Responsabile della sede di Londra di **Chiomenti**

«Nelle ultime settimane abbiamo notato un incremento delle richieste

legate ad alcuni specifici profili che invece sono rimasti senza una disciplina propria. Un esempio la disciplina dei revisori di paesi terzi» dice **Anna Ferrareso**, financial Regulation Managing associate di **Linklaters**. «È cresciuta l'attenzione sulla scelta della legge inglese e dei tribunali inglesi che è ovviamente molto comune nei contratti internazionali. Le principali aree di cambiamento riguardano la competenza dei tribunali britannici per i procedimenti iniziati dopo il 31 dicembre 2020 e il riconoscimento e l'esecuzione delle sentenze rese in procedimenti avviati dopo il 31 dicembre 2020 (cioè delle sentenze del Regno Unito nell'Ue o delle sentenze dell'Ue nel Regno Unito). Quest'ultimo aspetto comporta-

rà un aumento dei costi e delle incertezze da valutare caso per caso».

Altro tema sono esportazioni e fiscalità. Secondo **Roberto Egori**, Tax partner di Linklaters «A partire dal 1° gennaio gli acquisti e le cessioni di beni tra Regno Unito e Stati membri dell'Ue non si qualificano più come scambi intracomunitari, ma come importazioni ed esportazioni. Diverse imprese europee che prima di Brexit effettuavano solamente scambi con soggetti residenti nel Regno Unito e in altri Stati membri dell'Ue si sono così

gruppi societari operanti tra Regno Unito e Unione Europa», dice **Marco Gubitosi**, London Managing partner di **Legance**. «Anche in relazione agli investimenti cross border registriamo numerose implicazioni, specialmente nell'impatto dei rispettivi regimi Fdi (e.e. *Golden Power Rules*) così come nelle valutazioni di sinergie tra investitori strategici o finanziari anglosassoni e società italiane oggetto di investimento atteso il nuovo e modificato contesto economico, giuridico e politico. In tema poi di esportazioni di tecnologie Ci sono numerosi temi, da formali procedure di importazioni ed esportazioni a temi più sostanziali quali il riconoscimento delle certificazioni di qualità dei prodotti o semilavorati e della complementarietà degli stessi anche tenuto conto che tecnologie e semilavorati spesso rientrano nell'ambito delle Global Chain Value (catene globali del valore) e conseguentemente incertezze o blocchi rispetto ad uno di questi componenti può riverberar-

trovate a dover adempiere a nuove diverse formalità, dall'identificazione diretta nel Regno Unito al disbrigo degli obblighi di natura doganale».

«Dal nostro osservatorio notiamo implicazioni importanti nella riorganizzazione di

si nelle fasi di produzione successive creando distonie significative di scala e filiera. Le piccole e medie imprese italiane partecipano alle catene globali del valore come imprese intermedie e, oltre a poter avere significativi effetti sulla filiera sono generalmente anche quelle che, a causa del cosiddetto «effetto frusta», possono subire più danni da effetti macroeconomici e giuridici».

«Seguiamo con attenzione i profili correlati sia alla strutturazione di nuove operazioni di finanza strutturata domestiche e cross-border, che alle operazioni già concluse, per le quali vi è la necessità di condurre un'analisi di conformità della contrattualistica con gli aspetti di diritto inglese», dice **Madeleine Horrocks**, partner del team Finance di **Orrick Italia**. «Le maggiori implicazioni sono dovute all'inserimento, nella contrattualistica, delle previsioni necessarie per minimizzare gli impatti dovuti alla presenza di due sistemi giuridici che sono diventati paralleli ma non armonizzati. Nella strutturazione delle operazioni di cartolarizzazione

con emissioni di titoli asset-backed securities («Abs»), gli operatori finanziari italiani ed europei sono ora tenuti a considerare a monte se intendano o meno offrire gli Abs ad investitori istituzionali dell'Ue, ad investitori istituzionali del Regno Unito o ad entrambi. Nell'ipotesi in cui intendano offrire gli Abs anche nel Regno Unito di fatto gli investitori del Regno Unito dovranno assicurarsi che la struttura dell'operazione soddisfi anche gli obblighi imposti dal Regolamento Cartolarizzazioni Uk. Questo impone non solo di modificare ed includere i riferimenti relativi ad ambo i quadri normativi nel set documentale e l'inclusione di apposite selling restrictions relative al Regno Unito, ma anche strutturare l'operazione così da garantire, a livello contrattualistico, che il mantenimento del rischio e gli obblighi di reporting dell'operazione soddisfino sia le linee guida Ue, che quelle del Regno Unito».

«La Brexit e la fine del periodo transitorio hanno comportato un alto grado di incertezza in merito agli strumenti di diritto internazionale privato ai quali poter ricorrere nell'ambito delle controversie commerciali transnazionali», commenta **Michele Massironi**, partner responsabile del team Corporate di **La Scala Società tra Avvocati per azioni**. «È di questi giorni la notizia della comunicazione notificata dal Regno Unito al Consiglio dell'Unione Europea con la quale si dà atto di non ritenere più applicabili la Convenzione di Roma del 1980 sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali e la Convenzione di Bruxelles del 1968 sulla

competenza giurisdizionale. La reviviscenza di tali Convenzioni era stata ipotizzata dagli interpreti come una possibile soluzione al vuoto normativo su tali rilevanti profili che era conseguito alla cessazione del periodo transitorio. La questione è rilevante se si considera che il «foro inglese» è largamente utilizzato nell'ambito della contrattualistica internazionale come soluzione di compromesso individuata negozialmente tra parti appartenenti ad ordinamento diversi».

Per **Alessandro Zappasodi**, equity partner di **Pedersoli Studio Legale** «il processo di riorganizzazione delle attività in Europa non si è concluso; i mesi futuri possono portare un'ulteriore delocalizzazione di talune strutture operative in poli finanziari come Parigi, Francoforte e Milano. Sarà decisivo comprendere se il Regno Unito terrà fede alle dichiarazioni seguite ad esito della conclusione dell'accordo di recesso con la Ue, in cui aveva rassicurato che Brexit non si sarebbe risolta in un bonfire of regulation».

«Le tematiche che impattano maggiormente sulle imprese riguardano l'import/export di beni: dal 1° gennaio scorso le operazioni tra l'Ue e Regno Unito non rappresentano più cessioni intracomunitarie», dice **Gabriella Perotti** associate dello studio legale **Picchi, Angelini & Associati**, «ma si configura-
no come esportazioni/importazioni con un paese terzo (con l'eccezione dell'Irlanda del Nord, che sostanzialmente continuerà ad appartenere al territorio doganale comunitario, pur facendo al contempo parte anche del territorio Iva

del Regno Unito). In tema di marcatura di certi prodotti industriali, la valutazione di conformità Ce finora richiesta, sarà sostituita dal marchio Ukca (*UK Conformity Assessed*) - obbligatorio dal 1° gennaio 2022 per immettere questi prodotti sul mercato del Regno Unito. I soggetti esportatori dovranno rivolgersi agli organismi riconosciuti dal «Department for Business, Energy & Industrial Strategy» del governo del Regno Unito, ed espletare la relativa procedura».

«In ambito contrattuale», ricorda **Claudio Visco** managing partner dello studio **Macchi di Cellere Gangemi**, «sulla scelta del foro è incerto il quadro normativo che troverà applicazione e se questa si tradurrà in un maggior ricorso alle clausole arbitrali fino ad oggi poco usate in ambito finanziario. Lo scorso anno, il Regno Unito ha chiesto l'adesione alla Convenzione di Lugano che ha un regime simile a quello del Regolamento Ue n. 1215/2012, tuttavia, la Convenzione di Lugano richiede il consenso degli Stati contraenti e riproporrebbe il problema delle cd. torpedo actions, problema che era stato risolto in ambito europeo dal Regolamento Bruxelles Recast, ma non affrontato dalla Convenzione di Lugano. Il Regno Unito aveva anche avviato il processo di adesione alla Convenzione dell'Aia del 2005 sulla scelta del foro competente. Questa Convenzione contiene un regime differente e limitato rispetto a quello previsto nel Regolamento Bruxelles Recast anche se il processo di adesione non richiede il consenso degli Stati aderenti. Di fatto tale processo si è interrotto dal

periodo di transizione». «Siamo spettatori di problemi relativi alla circolazione dei beni, non più libera, ma soggetta ad un sistema complesso, dispendioso e ancora *work in progress*», prosegue Visco: «dal 1° Aprile 2021 la richiesta di certificazioni aggiuntive tra cui documentazioni sanitarie sarà estesa ad altre merci quali carne, miele, latte o prodotti a base di uova e mangimi ad alto rischio non di origine animale. Si riproporranno i problemi evidenziati nel settore della pesca. Da luglio il nuovo regime doganale entre-

rà in vigore in toto e saranno richieste dichiarazioni doganali complete che si

aggiungeranno all'aumento dei controlli fisici della merce. Il problema ha un impatto economico notevole, l'Hmrc stima che il costo aggiuntivo per le sole dichiarazioni

doganali, per le società inglesi avrà un costo pari a 7 miliardi di sterline (8,1 mld di euro)».

«Non abbiamo registrato maggior quantità di lavoro reale da o verso il Regno Unito, ma registriamo maggiori problemi e incertezza per fare cose che prima della Brexit erano semplici o chiaramente disciplinate», dice

Roberto Jacchia partner di **De Berti Jacchia Franchini Forlani Studio Legale**. «Penso ad una notifica di un atto

giudiziario nel Regno Unito, l'esecuzione in Italia di una sentenza inglese, la decisione su che tipo di clausola per la competenza in caso di controversie o che clausola arbitrale inserire in un contratto internazionale con parti nel Regno Unito. Anche tutto ciò che

riguarda la mobilità delle persone, le formalità autorizzatorie e di compliance, le questioni di stabilimento delle imprese e i contratti di public procurement deve essere riveduto e reinventato giorno per giorno. In certe aree ancora, ci si trova già di fronte a una vera e propria duplicazione delle procedure e delle formalità. Brexit sta producendo incertezza e complessità in tutti i settori, proprio nella tutela dei diritti, pianificazione e gestione dei contenziosi».

«Al momento ci occupiamo soprattutto di aspetti operativi, vale a dire gli aspetti doganali e di certificazione, i test di conformità e il tema dell'origine preferenziale del prodotto e tutte le conseguenze che ne derivano. È una novità per entrambi, Italia e U.K., e sono riflessioni e valutazioni che vanno in entrambe le direzioni», dice **Lucia Bressan** name partner dello **Studio Legale Bressan**. «Normalmente

l'aggravio di oneri e costi non è previsto contrattualmente, perché le clausole correttive

di aggiustamento e di equilibrio dei valori sono clausole piuttosto complesse e richiedono un approccio preventivo. Molte aziende ci hanno coinvolto

per rendere compliant la loro piattaforma di e-commerce.

L'Inghilterra è uscita anche dal *Digital Single Market* e che sul punto la normativa comunitaria fino al 31 dicembre applicabile anche per il Regno Unito, proteggeva in particolare modo il consumatore inglese. A ciò collegato, il tema delle conseguenze della

Brexit sulla politica della protezione dei dati».

«Diversi nostri clienti hanno avuto la necessità di intervenire su questioni legate a rapporti negoziali già in essere per rivederne aspetti specifici» dice **Federico Canazza** partner di **Weigmann Studio Legale**.

«Un aspetto di particolare interesse riguarda il fatto che, dal 1° gennaio 2021, il Regolamento (Ue) 2015/848 relativo alle procedure di insolvenza non trova più applicazione (salvo per procedimenti iniziati prima di tale data) e le sentenze emesse dai tribunali fallimentari del Regno Unito non sono automaticamente riconosciute negli Stati membri dell'Ue e viceversa, così che la giurisdizione e il

riconoscimento delle decisioni in materia di insolvenza sono regolati dalle leggi interne del Regno Unito e dei singoli Stati dell'Ue. Abbiamo gestito la richiesta all'ufficio marchi britannico di trasformazione in un marchio nazionale Ue di un

marchio europeo che era ancora allo stato di domanda alla data del 31 dicembre 2020, ciò in quanto le domande di marchio europeo non registrate alla fine del periodo di transizione non vengono automaticamente convertite in una domanda di marchio equivalente del Regno Unito. Nel settore automotive, dopo molti anni di vigenza di un contratto di fornitura quadro l'impresa inglese, considerate le modifiche introdotte dalla Brexit al regime doganale, ha chiesto di essere sollevata dalle attività relative; sono stati allora modificati i termini di resa dei prodotti, da *Ex Works* («franco

fabbrica») a *Free Carrier* (Fca), in maniera che fosse il venditore italiano legittimato ad occuparsi dello sdoganamento della merce all'esportazione».

«L'uscita della Gran Bretagna dall'Ue modifica uno scenario consolidato e pone interrogativi.», dice **Filippo Danovi**, partner di **Danovi**

& Giorgianni:

«si pensi alla possibile variazione per l'Italia e gli altri Stati dell'Ue dei criteri attributivi di giurisdizione (laddove i Regolamenti non abbiano comunque ad applicarsi), si pensi ancora al fatto che nel Regno Unito la giurisdizione è ripartita e differenziata tra Gran Bretagna, Scozia, Galles e Irlanda del Nord, con la necessità quindi di meglio specificare il giudice al quale si intenda fare riferimento. In attesa di un assetto stabile vi sarà una naturale sfiducia per entrambe le parti a sottoporsi alla giurisdizione dell'altro contraente. La scelta di un arbitrato internazionale potrebbe risultare vincente in quanto permette di affidarsi a un giudice terzo rispetto a entrambi, individuare concordemente la legge applicabile alla controversia, e pervenire in tempi celeri a un risultato (il lodo) idoneo a circolare e ad essere dotato della necessaria efficacia anche esecutiva».

Ezio Perillo, già Giudice al Tribunale dell'Unione europea e attualmente Of Counsel di **Grimaldi Studio Legale**, è stato nominato dal Consiglio dell'Ue membro del collegio arbitrale per la Brexit, previsto dall'accordo sul recesso del Regno Unito di Gran Bretagna e Irlanda del Nord dall'Unione europea. Il collegio avrà un ruolo determinante nella definizione dei rapporti Ue-Regno Unito post

Brexit in quanto dovrà risolvere – con efficacia vincolante per entrambe le parti del giudizio – le controversie che derivano dall'applicazione dell'accordo.

Altro tema monitorato dagli studi sono le implicazioni in tema di diritto del lavoro. «Dal punto di vista giuslavoristico non ho visto significativi riflessi, posto che la mobilità del personale, anche all'interno dei gruppi multinazionali che seguo, è drasticamente ridotta: quindi anche quella da e per il

Regno Unito», dice **Luca Dafra** senior partner di **Ichino Brugnattelli e Associati**. «Il lavoro da remoto ha dimostrato come non sempre sia essenziale la dislocazione fisica delle persone. Questo, unito agli incentivi per il «rientro dei cervelli», rafforzati nella Legge di Bilancio 2021, sta portando ad avere un ingente flusso di lavoratori qualificati, che rientrano in Italia, pur svolgendo la propria attività in favore di società con sedi all'estero».

Altro settore caldo è quello del diritto sanitario e dispositivi medici, mai come in questi ultimi mesi d'attualità. «Il Governo inglese ha pubblicato una Guida specifica con i requisiti per commercializzare i dispositivi medici in Ue. Oltre alla verifica e calendarizzazione con i propri clienti dei vari adempimenti richiesti dal Governo inglese, un lavoro importante è stato svolto per la selezione e la negoziazione dei contratti con soggetti in grado di ricoprire il ruolo di Uk Responsible person» ricordano **Silvia Stefanelli** co-fondatrice ed **Eleonora Lenzi** manager di **Stefanelli&Stefanelli**. «La Brexit inoltre, anche con la fir-

voro importante è stato svolto per la selezione e la negoziazione dei contratti con soggetti in grado di ricoprire il ruolo di Uk Responsible person» ricordano **Silvia Stefanelli** co-fondatrice ed **Eleonora Lenzi** manager di **Stefanelli&Stefanelli**. «La Brexit inoltre, anche con la fir-

ma del Trade and Cooperation Agreement, richiede nella maggior parte dei casi di rinegoziare i contratti della filiera di distribuzione, al fine di prevenire o quanto meno mitigare i costi ed i ritardi causati dall'appesantimento degli adempimenti bu-

rocratici richiesti, a partire dall'ottenimento della marcatura Ukca che comporta che il dispositivo sia conforme alla normativa tecnica del Regno Unito, che potrebbe nel tempo discostarsi da quella comunitaria, fino agli adempi-

menti doganali e fiscali. «Nel tempo si prevede un forte aumento del contenzioso. Anche problemi legati al fatto che dal 1/1/2021 non è più applicabile nel Regno Unito il c.d. «principio di esaurimento comunitario», secondo il quale una volta che un determinato bene viene legalmente messo in commercio nel territorio dell'Ue e dello Spazio Economico Europeo (SEE) dal titolare di uno o più dei diritti di proprietà industriale ad esso collegati.

—© Riproduzione riservata—



Gabriella Perotti



Marco Gubitosi



Marco Zaccagnini



Roberto Jacchia



Massimiliano Danusso



Anna Ferrareso



Filippo Danovi



Ezio Perillo



Madeleine Horrocks



Eleonora Lenzi



Andrea Frignani



Lucia Bressan



Claudio Visco