

VIEW

Cos'è il Ceta e cosa prevede?

Il Ceta (Comprehensive economic and trade agreement) è un trattato tra la Ue e il Canada entrato in vigore in via provvisoria il 21 settembre 2017. Prevede l'eliminazione del 99% dei dazi sui prodotti commercializzati dalla Ue con il Canada. Riconosce la protezione di oltre 143 indicazioni geografiche europee in Canada di cui 41 italiane, offre maggiore certezza giuridica alle società dei servizi e una maggiore mobilità dei dipendenti, consentendo il

riconoscimento reciproco delle qualifiche professionali. Il Ceta regola inoltre l'armonizzazione delle procedure sulla risoluzione delle dispute tra operatori con l'istituzione di tribunali arbitrali per la risoluzione di controversie tra aziende multinazionali, sulla circolazione di capitali e persone, sulla tutela dei marchi, dei brevetti e della proprietà intellettuale, nonché sulla libertà di accesso a gare private e appalti pubblici.

BREXIT AI TEMPI SUPPLEMENTARI

La partita tra Londra e Bruxelles sulla partnership si deciderà nel «transition period», su cui va trovato un accordo entro l'autunno. Ma le posizioni di partenza sono molto distanti. L'opzione di una modifica del modello canadese per includere i servizi finanziari.

di Eugenio Montesano

Hard Brexit, Soft Brexit, No Brexit. Il 2018 è l'anno di tempo che inglesi ed europei hanno davanti per definire le linee generali del futuro partenariato. Finora i tatticismi tra Londra e Bruxelles non hanno portato cambiamenti tangibili, ma la tabella di marcia rimane serrata: i prossimi due mesi saranno impiegati per stabilire le regole del gioco del periodo di transizione chiesto dalla Gran Bretagna che prenderà il via il 29 marzo 2019 e durerà fino a quando Londra uscirà ufficialmente dalla Ue nel marzo 2021. L'accordo sui termini del «transition period» va trovato entro l'autunno, così da lasciare ai rispettivi parlamenti il tempo di ratificarlo.

Il 29 gennaio scorso i 27 stati membri hanno approvato il progetto di orientamenti che la Commissione europea utilizzerà come mano di apertura al tavolo delle trattative sul periodo di transizione, che dovrebbero concludersi entro marzo così da far partire la seconda fase dei negoziati, quelli sulla partnership commerciale. Durante il periodo di transizione Londra contribuirà al bilancio comunitario, dovrà rispettare le norme Ue senza poter influire sulla loro stesura e potrà avviare negoziati con paesi terzi ma senza poterli concludere prima dell'uscita definitiva.

“Il termine di ottobre 2018 per la definizione del «withdrawal agreement» è estremamente sfidante”, osserva Paolo



> Paolo Besio

Responsabile dell'area International Tax e Transfer Pricing di Bernoni Grant Thornton



Se verrà rispettato l'impegno di definire i termini dell'accordo di transizione entro fine marzo, gli operatori finanziari e commerciali avranno tempo per decidere se rimanere o no, prima che si consumi il divorzio definitivo

Besio, responsabile dell'area International Tax e Transfer Pricing di Bernoni Grant Thornton. “Le posizioni sono ancora distanti, con la frangia hard Brexit che vorrebbe ridurre gli obblighi attuali a partire dal 29 marzo 2019. Qui le negoziazioni saranno anche domestiche londinesi”.

Ma se quello tra Londra e l'Europa non è mai stato un matrimonio d'amore, le ragioni per un rapporto di interesse sono pressanti soprattutto sul fronte britannico, con la City determinata a preservare il proprio ruolo di piazza globale per i servizi finanziari, che contano per il 10% del Pil britannico. Ma il rischio di un esodo è tutt'altro che superato. “Pur di rimanere all'interno del mercato unico, molti operatori che erano basati nel Regno Unito hanno preferito spostarsi, o stanno concretamente progettando lo spostamento, in paesi membri anche a fiscalità più elevata”, sottolinea Besio.

Per Westminster la transizione gioca dunque un ruolo chiave, dovendo consentire alle parti di negoziare con calma un partenariato che contempli un accordo di libero scambio. Secondo le ultime proposte – per una volta bipartisan – la partnership potrebbe essere modellata sul Ceta, l'accordo tra Ue e Canada. “Il Ceta è il modello di accordo più avanzato tra quelli stipulati dall'Ue”, spiega Besio. “Tuttavia, sarà necessario integrarlo per comprendere i servizi finanziari. Occorre anche considerare la tempistica: le negoziazioni per il Ceta si sono concluse in cinque anni”. Il nodo è più complicato da sciogliere del previsto: Londra è favorevole a conservare la libera circolazione dei capitali, mentre Bruxelles ha più volte ribadito l'impraticabilità di un partenariato «à la carte».

“La questione sarà chiarita nelle prossime settimane”, afferma Besio. “Se verrà rispettato l'impegno di definire i termini dell'accordo di transizione entro fine marzo, gli operatori finanziari e commerciali avranno tempo per decidere se rimanere o no, prima che si consumi il divorzio definitivo”. L'impressione è che il Regno Unito, paese importatore con un deficit della bilancia commerciale di 12,2 miliardi di sterline e un'inflazione al 3%, difficilmente possa permettersi di tirare la corda fino a spezzarla.