

LONDRA AL BIVIO

Soft o hard? Brexit costerà fino a 100 mld

di Paolo Besio
Bernoni Grant Thornton
CONTRIBUTOR AP

Alla vigilia dalle elezioni anticipate, indette nel Regno Unito, in tutta Europa il tema della *brexit* è sempre all'ordine del giorno, sia che si parli di minacce che di opportunità. Londra può ancora scegliere quale via percorrere: può optare per l'hard Brexit, così come per una versione più soft. Certo è che **Theresa May** ha voluto anticipare le elezioni per ricevere un mandato elettorale forte da spendere al tavolo delle trattative. Le elezioni saranno un momento cruciale, poiché potrebbero anche riaprire il discorso sull'uscita dall'Unione Europea. Infatti, qualora dovessero vincere forze politiche che hanno sostenuto il *remain* potrebbe essere messo in discussione tutto, dato che il Regno Unito ha ancora due anni per tornare sui suoi passi. E che le elezioni siano un passaggio fondamentale è testimoniato dal fatto che la campagna elettorale è impostata tutta sulla Brexit, come prevedibile. Questo potrebbe aprire scenari inaspettati e non solamente teorici.

Ma facciamo un passo indietro. Il 29 aprile il Consiglio europeo ha approvato i principi guida per le negoziazioni con il Regno Unito. Il documento mira a disciplinare due distinte fasi dell'intero processo. La prima si traduce nei negoziati per l'uscita dall'Unione Europea, la seconda invece riguarda il

momento in cui si dovrà stipulare il nuovo accordo bilaterale tra UE e Regno Unito. In tutti e due i casi, non si procederà ad accordi separati, settore per settore, ma le negoziazioni dovranno condurre ad un accordo generale, senza distinzioni, ad esempio, riguardanti il comparto assicurativo e finanziario tanto caro alla *City*. Il principio che il Consiglio europeo vuole preservare, infatti, è quello dell'integrità del mercato unico. Un altro criterio che guiderà le negoziazioni è quello per cui uno Stato non membro non può godere degli stessi diritti di uno Stato che invece fa parte dell'Unione. Un'eccezione dovrebbe essere rappresentata dai cittadini europei che vivono nel Regno Unito e per i britannici che già risiedono stabilmente in Europa, che godono di diritti acquisiti e, in sostanza, non dovrebbero subire particolari conseguenze. Un tema fondamentale è quello del costo della *brexit*. Se le stime iniziali parlano di circa 60 miliardi, alcune voci rilanciano sui 100 miliardi di euro che il governo britannico dovrebbe pagare per dare seguito all'esito del referendum del giugno scorso. Anche se dal Regno Unito è arrivata la non disponibilità a sborsare una cifra così importante, difficilmente Bruxelles cederà su questo punto. Ad ogni modo, rimane un punto dirimente per arrivare ad un accordo.

AP N.7 Giu-Ago '17

Sotto il punto di vista fiscale, è importante sottolineare come l'introduzione, da parte del Regno Unito, di regimi fiscali preferenziali o aiuti di Stato, che si configurerebbero come concorrenza fiscale sleale nei confronti dell'Unione Europea, potrebbero portare al non raggiungimento di un accordo. Comunque, se si considera che in Irlanda la tassazione è al 12,5%, potrebbe essere non sopportabile un abbassamento delle tasse sotto quella soglia da parte del Regno Unito. Naturalmente, gli investitori dovrebbero tenere in considerazione questo aspetto. Ciò che sta spingendo i grandi gruppi bancari a delocalizzare verso altre capitali europee, però, è più che altro il clima di incertezza che risulta essere troppo lungo e non sopportabile per il business. L'accordo, infatti, è previsto per la fine di marzo 2019, un lasso temporale decisamente troppo lungo. Un documento dell'Unione Europea recentemente pubblicato, esamina proprio come l'incertezza fiscale possa danneggiare gravemente il business e come i governi debbano adottare policy fiscali chiare e certe nel minor tempo possibile. La situazione italiana in questo contesto. Secondo l'indice elaborato da Standard & Poor's (Brexit sensitivity index), le imprese italiane non sono particolarmente esposte verso quelle del Regno Unito. Alcuni gruppi

hanno deciso di iniziare a delocalizzare il maggior numero di attività, mantenendo unicamente quelle strettamente legate al territorio, così da sfruttare le direttive europee che impongono, almeno in questa fase, al Regno Unito di non caricare di oneri fiscali chi decide di spostarsi in altri Paesi. Anche se il sistema italiano non è eccessivamente esposto nei confronti del Regno Unito, non c'è da festeggiare. Infatti, il tema della certezza delle politiche fiscali, ancora una volta, si dimostra fondamentale per essere attrattivi nei confronti di investimenti esteri. Se si considera che una scelta, come quella del referendum, può costare 100 miliardi di euro, solo per uscire dall'Unione Europea, non va dimenticato che la stessa identica cifra può essere persa in investimenti smantellati o mancati per problematiche legate all'instabilità politica, alle complicazioni burocratiche e amministrative, alle politiche fiscali e alla incertezza del diritto. Le ultime iniziative legislative, nazionali e internazionali, come la Cooperative Compliance, gli accordi preventivi e il Patent Box, possono essere un buon punto di inizio per aumentare la nostra attrattività. La Brexit effettivamente può rappresentare un'opportunità, ma solo se sapremo adottare policy fiscali e giuridiche chiare e convenienti ●

●● **La Brexit può essere un'opportunità, ma solo se l'Ue saprà adottare policy chiare e convenienti** ●●