

Studi legali da mesi al fianco delle aziende per aiutarle nella complessa uscita dell'Uk dall'Ue

# Brexit, un divorzio lento e ancora da dover gestire

Pagine a cura di **FEDERICO UNNIA**

**L'**unica cosa certa è che mai divorzio fu più complicato. A poche ore dal fatidico 31 ottobre, data in cui si dovrà compiere la Brexit, cioè l'uscita del Regno Unito dall'Ue, non si sa bene cosa accadrà e soprattutto quali saranno nel *day by day* le implicazioni di questo nuovo rapporto tra Ue e Uk. Gli studi legali si stanno esercitando sugli scenari possibili, forti del lavoro avviato da oltre due anni con team di professionisti dedicati. Ma procediamo con ordine.

• **Finanza.** «Nonostante la Brexit non sia ancora esecutiva abbiamo già potuto notare negli ultimi anni, principalmente nel settore della finanza, una febbricitante attività preparatoria all'impatto che ne deriverà in molti settori economico-finanziari», spiega **Madeleine Horrocks**, partner di **Orrick**. «In particolar modo le banche Uk hanno cominciato da tempo a spostare alcuni dei propri core business con controparti Italiane dal Regno Unito verso un altro paese europeo (per es. Francia, Irlanda e Lussemburgo). In aggiunta stiamo raccogliendo i segnali di una riduzione della dominanza della legge inglese nel settore di *debt capital markets*, ad esempio in materia di Eurobond e programmi di debito, anche a fronte della scelta di alcuni dei più importanti emittenti italiani di permettere l'emissione di titoli governati dalla legge italiana. Anche considerando lo straordinario impatto della Brexit e l'imminenza della data, ad oggi non è ancora possibile fornire una risposta certa alla questione. Al fotofinish della scadenza, il governo Britannico è riuscito a raggiungere un accordo di uscita con l'Ue e ad ottenere l'approvazione in principio del Parlamento Uk alla sostanza dell'accordo (risultato non scontato considerando che si tratta di un governo senza la necessaria maggioranza). Tuttavia, il Parlamento non ha approvato una tempistica accelerata per permettere l'uscita il 31 ottobre. Infine, l'ipotesi di uscire dall'Ue senza accordo, il cosiddetto "no deal Brexit", sembra non percorribile. Quindi in assenza di "deal", assisteremo molto probabilmente a un'ulteriore estensione temporale e l'attuazione della Brexit sarà

posticipata per la terza volta».

«Uno dei pilastri su cui si regge l'Unione europea è il mercato unico, che nel settore dei servizi finanziari si sostanzia nei principi dell'autorizzazione unica e del c.d. "passaporto": gli intermediari autorizzati in uno Stato membro possono operare all'interno di tutti gli altri senza dover porre in essere ulteriori adempimenti, se non una snella procedura di notifica tra le autorità di vigilanza competenti», spiegano **Anna Ferraresso** (managing associate) e **Giulio Farolfi** (associate) di **Linklaters**. «Una delle conseguenze della Brexit, senza dubbio tra le più importanti nel settore finanziario, è proprio la perdita di questo passaporto. Salvo si raggiunga davvero un accordo, un "deal",

appunto, in questi ultimi giorni che separano dal 31 ottobre, gli intermediari inglesi che vorranno continuare ad operare negli Stati dell'Unione europea dovranno chiedere un'apposita autorizzazione in ciascuno di loro – Italia compresa. Sin dai primi mesi successivi al referendum i maggiori intermediari inglesi hanno iniziato a ripensare il loro business in modo da mantenere l'accesso alle piazze finanziarie europee, secondo quel processo di «relocation» che, per la più parte, è consistito nel trasferire parte delle strutture e del personale a una società del gruppo già insediata in un altro Stato membro o ivi appositamente costituita. L'alternativa era quella di interrompere la prestazione di servizi finanziari ai clienti europei, stante il rischio di incorrere in esercizio abusivo di attività riservata (che, quanto meno, in Italia è sanzionata penalmente). Tale processo ha rivelato tutta la complessità del settore e messo in luce come l'armonizzazione della disciplina dei mercati finanziari non sia comunque tale da consentire di trasferire semplicemente l'infrastruttura londinese in una diversa città europea. Occorre ricordare che a poche settimane di distanza dalla "nuova" Brexit, le autorità hanno richiamato nuovamente gli operatori inglesi al rispetto degli obblighi informativi e di notifica che sono condizione di accesso al regime transitorio».

«Prendendo spunto dall'attività svolta a partire dalla data del referendum», dice ad **Affari Legali** **Luca Andrea Frignani**, responsabile della sede Londra di **Chiomenti**, «ci aspetta-

mo che la consulenza fornita in relazione all'attuazione della Brexit (a prescindere dalla forma che essa prenderà) sia principalmente rivolta ai profili legali, regolamentari e fiscali del mercato dei capitali, dei beni e della circolazione delle persone. In caso di "disorderly brexit" ci aspettiamo inoltre particolare attenzione da parte dei nostri clienti con riferimento ai temi del contenzioso transfrontaliero e della cooperazione giudiziaria. Il settore del Financial Institution Group sembra essere quello maggiormente preparato rispetto alle conseguenze derivanti dalla Brexit, e molti attori hanno già adottato precauzionalmente misure volte a mitigarne gli effetti. Ciononostante, riteniamo che temi quali la legge applicabile ed i

stitutional Change Taskforce. In questo quadro si inserisce il tema Brexit e tutti gli effetti che ne conseguiranno per i nostri clienti. A tutt'oggi – seppur il futuro si sta lentamente delineando – nessuno sa quali saranno i veri cambiamenti che conseguiranno a Brexit ma già da tempo assistiamo i nostri clienti (in particolare nel settore delle istituzioni finanziarie ma non solo) nella loro preparazione ai possibili scenari a seguito di Brexit».

• **Procedure di insolvenza.** «Negli ultimi giorni si sono succedute varie ipotesi: dal raggiungimento di un "accordo di massima" tra Regno Unito e Unione europea in ordine ai termini della c.d. «Brexit» alla possibilità di un (ulteriore) rinvio del termine per

l'uscita del Regno Unito dall'Ue al 31 gennaio 2020 (conformemente al Benn Act)», spiega **Federico Canazza**, partner di **Weigmann Studio legale**.

«Qualora si giungesse all'accordo, il Regolamento (Ue) 2015/848 relativo alle procedure di insolvenza («Euir») dovrebbe ragionevolmente continuare a trovare integrale applicazione. In caso di "no deal", invece, occorrerebbe avere a mente ciò che, ad oggi, recita l'articolo 1 dello *European Union (Withdrawal) Act 2018* (varato il 26 giugno 2018 dal Parlamento britannico), il quale dispone l'abrogazione dello *European Communities Act 1972*, con la conseguenza che a partire dal primo giorno successivo alla Brexit il diritto dell'Unione Europea cesserebbe di applicarsi al Regno Unito. L'articolo 3 dello stesso *European Union (Withdrawal) Act 2018* riconosce che la normativa Ue in vigore prima della Brexit costituirebbe diritto nazionale sempre dal primo giorno successivo alla Brexit. Tale assunto, però, secondo le indicazioni ad oggi fornite dal Governo britannico (le quali, a seguito dell'annuncio "accordo di massima", potrebbero essere riviste), non riguarderebbe l'Euir, in quanto verrebbero meno le condizioni di reciprocità sottese a tale disciplina, con la conseguenza che non troverebbe applicazione il principio per cui, qualora il territorio in cui è situato il centro degli interessi principali del debitore (c.d. "Comi") sia nel Regno Unito, la procedura di insolvenza ivi aperta sarebbe riconosciuta, senza formalità, all'interno dell'Unione europea

e viceversa. Allo stato, in caso di "no deal", sarebbero ipotizzabili due soluzioni operative per mantenere un regime simile a quello oggi in vigore: la firma di un trattato bilaterale tra il Regno Unito e l'Unione europea; oppure, il ricorso ad una convenzione multilaterale sottoscritta dai singoli Paesi europei che garantisca certezza nella circolazione transfrontaliera delle decisioni relative a una procedura di insolvenza e che eviti la duplicazione dei procedimenti in Stati diversi, quale l'*Uncitral Model Law on Cross-Border Insolvency* (che, però, allo stato, vanta un numero limitato di stati firmatari in Europa, tra i quali il Regno Unito). In difetto, ci sarebbe da immaginare un ritorno al passato, con il moltiplicarsi delle azioni volte al riconoscimento delle reciproche sentenze e dei singoli provvedimenti di esecuzione delle procedure nonché con la necessità di valutare di volta in volta l'esperibilità delle azioni di massa», conclude Canazza.

«Nel caso invece di Hard Brexit banche, imprese finanziarie assicurative e imprese di investimento del Regno Unito attive in Italia potranno continuare a operare alle condizioni di cui al decreto legge 25 marzo 2019, no. 22 (convertito con legge di conversione 20 maggio 2019, no. 41) (il cosiddetto "Decreto Brexit")», spiegano **Raimondo Premondo** e **Marco Zaccagnini**, entrambi partner della sede londinese dello studio legale **Gianni, Origoni, Grippo, Cappelli & Partners**. «Le regole distinguono per tipologia di servizio e di clienti, imponendo misure che vanno dall'immediata cessazione dell'attività (ma con la previsione di un grace period di sei mesi per consentire l'ordinata chiusura dei rapporti esistenti) alla continuazione normale per un periodo transitorio di 18 mesi, in ogni caso fermo l'obbligo di notifica alle autorità competenti. Con qualche eccezione, le regole prevedono la cessazione dell'attività di sviluppo di nuova clientela e la continuazione dei rapporti esistenti nella pendenza dello stabilimento di un soggetto regolamentato EU attraverso il quale continuare i rapporti ovvero dell'ottenimento dell'autorizzazione a operare dal Regno Unito in regime di libera prestazione». Per quanto riguarda le imprese italiane che svolgono servizi nel Regno Unito, la *Eea Passport Rights (Eu Exit) Regulations 2018* e le relative disposizioni attuative prevedono un regime di autorizzazione temporanea alla prestazione di servizi, che permetterebbe agli intermediari di continuare



profili autorizzatori possano impattare sull'operatività ed efficacia dei contratti relativi alcuni prodotti finanziari e assicurativi».

Secondo **Luca Picone**, country managing partner di **Hogan Lovells**, «è molto importante focalizzarci principalmente sulle aree ad alto rischio senza cercare di coprire tutti gli scenari possibili in contemporanea. Le aree principali che abbiamo considerato riguardano l'effetto di Brexit sui flussi di dati cross border, sulla complicità nei mercati regolamentati, sui contratti e sistemi di back office. In particolare contratti sono il miglior strumento che sia lo studio che i clienti possono utilizzare in maniera versatile ed efficace passando dall'incremento dei prezzi alle clausole accessorie in caso di force majeure post-Brexit. Sugeriamo quindi di fare particolare attenzione ai contratti che si stanno perfezionando per valutare se questi possano esporre le parti a potenziali rischi. Hogan Lovells si caratterizza per aver posto al centro della propria attività legale l'assistenza a clienti in settori all'avanguardia e particolarmente regolamentati. Già dal 2014 abbiamo creato un team internazionale dedicato a simili circostanze: la Con-

Supplemento a cura di **ROBERTO MILIACCA**  
rmiliacca@italiaoggi.it  
e **GIANNI MACHEDA**  
gmacheda@italiaoggi.it

# Dall'alimentare ai brevetti, al lavoro: cosa cambia

l'operatività per un periodo di tre anni dopo la data di recesso. «Il termine per usufruirne è tuttavia ancora aperto solo per le imprese di investimento e i fondi, non per banche e assicurazioni. Il suggerimento alle imprese di investimento è quindi di valutare entro il 30 ottobre questa strada, che richiede una notifica alla Financial Conduct Authority. Agli intermediari che non beneficeranno di questo regime sarà preclusa la possibilità di nuovo business e i contratti esistenti dovranno essere sciolti entro 5 anni (15 per i contratti assicurativi) secondo quanto previsto da un regolamento del 28 febbraio 2019, fatta salva ovviamente la possibilità di costituire un soggetto autorizzato locale. E' tuttavia plausibile che, nel caso di Hard Brexit, vengano implementate nuove e ulteriori misure d'emergenza», aggiungono.

• **Lavoro.** «Potrebbe cambiare tutto e potrebbe non cambiare niente», dice **Valeria Morosini**, partner di **Toffoletto De Luca Tamajo**. «Infatti ad oggi tutte le ipotesi sono ancora in campo (no deal, accordo tra Ue e Uk o ulteriore rinvio). Tuttavia, sembrerebbe che anche in caso di no deal dal 1° novembre i cittadini europei residenti nel Regno Unito potranno richiedere alternativamente il riconoscimento del "Settled status", nel caso risiedano nel paese da almeno 5 anni o il "Pre-Settled Status" nel caso vi risiedano da un periodo inferiore con la possibilità di continuare a risiedere e lavorare in Uk». Eventuali ristrutturazioni che dovessero interessare sedi in Uk come saranno gestite? «Ad oggi», spiega Morosini, «non è possibile prevedere quale sarà la normativa applicabile, essendo ancora in campo tutte le ipotesi (no deal, accordo...). In caso di No deal, ristrutturazioni che dovessero interessare le sedi inglesi dovranno rispettare il diritto inglese, come risultante dalla inapplicabilità diretta delle fonti europee e dalle decisioni della Corte di Giustizia. Nel caso in cui fosse invece approvato dal parlamento l'accordo raggiunto il 17 ottobre 2019, non vi dovrebbero essere cambiamenti nella normativa per il periodo transitorio, ossia fino alla fine del 2020».

«Con specifico riguardo al settore finanziario, caratterizzato da un contesto regolamentare di riferimento molto stringente, questi trasferimenti potrebbero avere un impatto significativo sul pacchetto retributivo dei dipendenti trasferiti in ragione delle diverse norme applicabili in materia di remunerazione», spiegano **Federica Barbero** head of employment & incentive - Italy, e **Angela Bruno**, managing associate di **Linklaters**, «ivi incluso il bonus cap, la durata dei periodi di differimento per il pagamento dei bonus e l'applicazione delle clausole di malus e claw-back (i c.d. meccanismi di aggiustamento ex post) a una popola-

zione aziendale più ampia. Tematica, quest'ultima, spesso soggetta anche a confronto sindacale laddove il trasferimento dei dipendenti sia avvenuto, o avverrà, nell'ambito di una riorganizzazione societaria attuata attraverso trasferimenti d'azienda». Con particolare riferimento ai soggetti responsabili di team a livello europeo, o di una linea di business, e che ricoprono ruoli strategici ed apicali, molte aziende, soprattutto nel settore finanziario, hanno proposto l'instaurazione di un rapporto di lavoro ex novo presso altre filiali europee, con un mutamento significativo del contesto giuslavoristico di riferimento, nell'ambito di negoziazioni individuali complesse e dall'esito incerto. «Molte aziende si stanno interrogando su quale sarà il regime di mobilità dei lavoratori inglesi nell'ambito della Ue. Nello scenario più sfavorevole e in assenza di diversi accordi, tali lavoratori potrebbero essere equiparati ai lavoratori extra-Ue che attualmente necessitano di un visto in caso di trasferte per brevi periodi ovvero di un permesso di lavoro in caso di trasferimenti permanenti per ragioni di lavoro, il tutto, dunque, con aggravio di adempimenti burocratici e delle relative tempistiche», concludono.

• **Alimentare.** «Con Brexit il Regno Unito diventerà per la Ue un paese terzo», spiega **Giorgia Andreis** partner dello **Studio Andreis e Avvocati Associati**. «Non sarà più chiamato ad applicare la legislazione alimentare comunitaria, bensì proprie norme nazionali, e i rapporti commerciali dovranno seguire le regole dell'import/export fra paesi Ue e paesi extra Ue. In sostanza, l'operatore che intenda esportare nel Regno Unito dovrà assicurare la conformità del suo prodotto alle disposizioni Ue, adempiendo però alle richieste normative specifiche e diverse del Paese destinatario della referenza». Per fare alcuni esempi, partendo dalla etichettatura, la Commissione chiarisce che le norme Ue continuano ad applicarsi agli alimenti che siano commercializzati sul territorio dell'Unione, a prescindere da dove questi siano prodotti.

Tuttavia, gli alimenti che provengono dal Regno Unito riporteranno necessariamente delle modifiche alla loro presentazione (modifiche che per la maggior parte dei prodotti possono essere rese a stallo discorso, in sostanza vale per la composizione degli alimenti: la legislazione sugli ingredienti e sui limiti per i contaminanti e i residui si applica a tutti gli alimenti immessi sul mercato Ue, a prescindere dal luogo di produzione», prosegue Andreis. «Più articolato il discorso su igiene e sicurezza, atteso che in questo caso la Commissione distingue fra importazione di alimenti di origine animale e importazione di alimenti di origine non animale. Al di là del

fatto che in ogni caso devono essere garantite le condizioni richieste dalle normative comunitarie in materia, per gli alimenti di origine animale è previsto che sia vietato il loro ingresso sul mercato comunitario a meno che il Regno Unito non sia inserito negli elenchi dei paesi terzi ai fini di sicurezza pubblica e polizia sanitaria e dei paesi terzi provvisti dei piani di sorveglianza dei residui conformi alla normativa Ue. Anche gli stabilimenti dove tali prodotti sono preparati devono essere iscritti negli elenchi di salute pubblica. Per quanto concerne l'importazione di alimenti di origine non animale, invece, non si richiede la registrazione del Paese terzo e degli stabilimenti in appositi elenchi; è previsto comunque che gli alimenti di questo tipo immessi sul mercato comunitario siano soggetti a controlli ufficiali periodici, organizzati sulla base di piani di controllo nazionali pluriennali e volti a coprire tutti gli aspetti della normativa alimentare», aggiunge. «Con particolare riguardo alle denominazioni di origine protette dal nostro "pacchetto qualità" (Dop, Igp, Stg), alle denominazioni/indicazioni geografiche protette e menzioni tradizionali dei vini, delle bevande spiritose e dei prodotti vitivinicoli aromatizzati, ebbene è previsto che tali denominazioni, protette nell'Unione l'ultimo giorno del periodo di transizione, possono essere usate nel Regno Unito a decorrere dalla fine di detto periodo e senza ulteriore esame».

• **Marchi e brevetti.** «I brevetti tradizionali (compresi quelli concessi di sede Europea) sono i titoli di proprietà industriale che verranno meno influenzati dalla Brexit: trattandosi di titoli territoriali la loro nazionalizzazione in Uk verrà gestita ancora con le regole convenzionali», spiega ad **Affari Legali Giovanni Casucci**, partner ed head of *Ip and technology group* di **Dentons** in Italia. «Allo stesso modo, la fase giudiziaria non potrà che limitarsi a determinare effetti di validità e contraffazione nel Regno Unito così come avviene ora. È evidente che la Brexit comporterà l'uscita del Regno Unito dal progetto del Brevetto Unitario e dell'ancor più importante progetto della *Unified Patent Court*, comportando lo spostamento della sede di Londra originariamente assegnata come parte della *Central Division* (assieme a Parigi e Monaco) a una nuova sede (apparentemente Milano dovrebbe avere tutte le credenziali)». «Per quanto concerne i titoli con effetto unitario (Marchio europeo, Design comunitario registrati e non registrati, Varietà vegetali comunitarie) questi diritti verranno convertiti in diritti nazionali britannici. Il Regno Unito aveva già pubblicato una serie di "Statutory Instruments" (11) tra il 2018 e il 2019 diretti a entrare in vigore nel momento in cui Brexit

si sarebbe perfezionata (sia con un *Withdrawal Agreement* che in sua assenza, come si temeva per avvenire). Si segnala in particolare il 269 del 2019 inerente ai marchi. Esiste già una soluzione diretta a fare in modo che le aspettative dei titolari di pregressi titoli comunitari possano continuare a esprimere efficacia nel Regno Unito successivamente alla Brexit. «Nel caso in cui il marchio venga a scadenza nei sei mesi anteriori alla Brexit potrà ancora beneficiare nel semestre successivo dell'opzione di rinnovo prevista dall'art 53 del Reg. Marchio europeo e quindi venire riconosciuto ancora nel Regno Unito come un diritto analogo e le tasse pagate in Euipo copriranno per un decennio il Regno Unito. Nel caso un Marchio europeo venga richiesto prima della Brexit e non sia stato ancora concesso o rifiutato, pare che pur potendo invocare la data di priorità relativa alla domanda di marchio europeo si debba però pagare la tassa di concessione nel Regno Unito. Per quanto concerne i contenziosi in essere prima della data di uscita, i medesimi avranno effetto anche nel Regno Unito. Un tema da non ignorare è quello dell'esaurimento dei diritti: per effetto della Brexit è plausibile ritenere che l'Ue non consideri le importazioni dal Regno Unito come coperte dall'effetto dell'esaurimento con la conseguenza di ritenere illecite tali importazioni recanti marchi (anche se non contraffatti) senza il consenso dei titolari che operano nell'Ue che potrebbero impedirne la commercializzazione nel territorio comunitario», conclude Casucci.

• **Life-science.** «In caso di uscita senza accordo, il Regno Unito cesserà di far parte dell'*European medicines regulatory network* (Emrn), e la *Medicines and Healthcare Products Regulatory Agency* (Mhra) eserciterà le funzioni di controllo sui medicinali attualmente attribuite all'Unione a livello centrale», ricorda **Roberto Jachia**, partner di **De Berti Jachia Franchini Forlani Studio Legale**. «A norma dell'articolo 46 delle *Human Medicines Regulations* (Hrm), costituisce attualmente un reato la vendita, la fornitura o le relative offerte di medicinali non autorizzati ad un soggetto all'interno dello Spazio economico europeo (See). In caso di uscita senza accordo, il reato riguarderà le vendite e le relative offerte di medicinali nel Regno Unito quanto nell'Unione/See. La maggior parte dei nuovi medicinali e farmaci biosimilari vengono ora commercializzati a seguito di un'autorizzazione centralmente rilasciata dall'Ema (*Centrally Authorized Products, Caps*). Pertanto, al fine di assicurare che il loro uso continui ad essere autorizzato nel territorio britannico anche dopo l'uscita dall'Unione, essi verranno automaticamente considerati come approvati

dal Regno Unito per il mercato interno, e i titolari disporranno di un breve periodo di *opt out*. Infine, all'Mhra verranno attribuite tutte le attività di farmacovigilanza».

Alla luce dell'incertezza che continua a circondare il destino del Regno Unito, le imprese farmaceutiche dovrebbero tenersi aggiornate sulle ripercussioni giuridiche di cui si dovrà tener conto quando il Regno Unito diventerà un Paese terzo. «La Commissione e l'Ema continuano a fornire e ad aggiornare delle linee guida per aiutare le imprese a far fronte ad un no deal scenario. È possibile», aggiunge Jachia, «che i titolari delle Aic debbano adeguare le procedure e introdurre eventuali modifiche, affinché queste restino valide e utilizzabili anche dopo che il Regno Unito avrà lasciato l'Ue. Inoltre, dovranno attivarsi con sufficiente anticipo per evitare ripercussioni sulla continuità della fornitura di medicinali per uso umano e veterinario nell'Unione, analizzando proattivamente le autorizzazioni in loro possesso onde valutare la necessità di eventuali modifiche, e presentando le eventuali domande di trasferimento o di variazione necessarie in tempo utile, tenendo conto dei termini procedurali previsti».

• **Dazi e commercio.** Secondo **Nicla Picchi**, managing partner dello studio legale **Picchi, Angelini & Associati** «In caso di Hard Brexit la Gran Bretagna si troverebbe automaticamente (in tema di dazi, così come in tutti gli altri complessi aspetti delle transazioni internazionali) nella posizione di uno qualunque degli oltre 160 paesi aderenti al Wto. A livello mondiale, le regole contenute nei trattati negoziati in ambito Wto - che riguardano una pluralità di aspetti essenziali del commercio internazionale (misura dei dazi applicabili ai vari prodotti, controlli alle importazioni, regole di origine, indicazioni e denominazione protette ecc.) - realizzano una sorta di "minimo comune denominatore" tra i paesi aderenti, finalizzato a rendere meno complessi gli scambi commerciali. In aggiunta a questi accordi, vari gruppi di paesi appartenenti a determinate regioni del mondo (Asia, America Latina ecc.) hanno negoziato regole ulteriori, che valgono solo tra di loro».

Infine per **Marco Gubitosi**, London resident managing partner di **Legance** «il suggerimento è, in genere, quello di farsi ben assistere nella riorganizzazione dei mercati di riferimento e dei prodotti utilizzati, facendo attenzione al succedersi, probabilmente non sempre in maniera ordinata delle normative primarie e secondarie che regolano il relativo settore di impresa. Ci aspettiamo una maggiore attività nell'area regolamentare, contrattualistica internazionale, fiscale, private client, bancaria e finanziaria e joint venture».