



Il variegato ricorso dell’UE ad elementi esterni per la disciplina del commercio internazionale e i suoi riflessi su *Brexit*

Matteo Ortino*

SOMMARIO: 1. – Introduzione. – 2. Le norme tecniche. – 3. Paesi terzi e le norme tecniche nel ‘nuovo quadro legislativo’. – 4. Gli accordi internazionali di mutuo riconoscimento: il caso dei prodotti farmaceutici. – 5. Le decisioni di equivalenza di regimi giuridici stranieri: il caso dei servizi finanziari. – 6. Conclusioni.

1. La Brexit offre lo spunto per mettere in evidenza l’eterogeneo ecosistema giuridico di cui l’ordinamento dell’Unione europea (UE) si avvale per regolare il commercio di merci e servizi con Paesi terzi. Anche ove ci si soffermi su singoli segmenti di tale ecosistema, ad esempio su particolari norme (come le *norme tecniche* a cui le merci e servizi devono conformarsi per accedere legittimamente al mercato interno UE) oppure su determinati settori economici (come quello farmaceutico o dei servizi finanziari), emerge immediatamente la varietà delle sue componenti e articolazioni.

Quanto appena rilevato deriva anzitutto dall’esigenza dell’UE di garantire l’assolvimento delle funzioni basilari di ogni ordinamento giuridico, ossia la produzione di regole e il controllo del loro rispetto. A tale fine, in relazione al commercio internazionale, l’ordinamento UE ha bisogno di fare ricorso ad

* Professore associato di Diritto dell’economia presso l’Università di Verona.

una varietà di soggetti, procedimenti e strumenti. Per riassumere in forma schematica, è possibile evidenziare come l'ecosistema giuridico rilevante nei rapporti internazionali dell'UE sia composto, tra l'altro, da:

a) varie tipologie di regole, tra cui le norme giuridiche e le norme tecniche, pubbliche o private;

b) vari livelli ordinamentali dell'UE e nazionali;

c) vari attori coinvolti, tra cui: istituzioni UE, agenzie e organismi UE, autorità nazionali, organismi privati europei, organismi privati nazionali e organizzazioni internazionali;

d) varie 'categorie' di Stati: gli Stati membri dell'UE, gli Stati membri dello Spazio economico europeo (SEE) o della sola Associazione europea di libero scambio (EFTA), Stati terzi connessi all'UE da accordi internazionali bilaterali, Stati membri dell'organizzazione mondiale del commercio (WTO), ecc.

e) vari procedimenti regolatori e di controllo delle regole: il c.d. nuovo approccio, oggi 'nuovo quadro legislativo (*new legislative framework*), gli accordi bilaterali internazionali di mutuo riconoscimento, le decisioni unilaterali UE di equivalenza, ecc.

In particolare, è opportuno se non indispensabile che alle attività di regolazione e/o a quella di controllo, strumentali alla disciplina dei rapporti commerciali internazionali dell'UE, partecipino anche soggetti pubblici e/o stranieri (cioè, di Paesi terzi). La necessità di effettuare una sorta di 'delega' (non in senso tecnico) a tali soggetti esterni deriva soprattutto da considerazioni pratiche, dall'esigenza di alleggerire il lavoro delle autorità pubbliche interne all'UE e ai suoi Stati membri. Tali 'deleghe' sono almeno in parte disciplinate dall'UE per quanto attiene i limiti e le modalità di esercizio, fissando il tipo di regole interessate dalla delega, i soggetti deputati alla loro elaborazione e/o al controllo della loro osservanza, i procedimenti da seguire nell'esercizio di tali attività, gli Stati terzi ed eventualmente le organizzazioni internazionali in materia di commercio transfrontaliero coinvolti nella delega.

Una panoramica di questo tipo, sebbene solo abbozzata, può essere utile a dare una prima idea delle varie opzioni tecniche a disposizione del Regno Unito e dell'Unione per accordarsi sui loro rapporti giuridici e commerciali post Brexit per quello che riguarda anche solo determinate discipline (es. le norme tecniche) o determinati settori (es. quello farmaceutico e dei servizi finanziari). Allo stesso fine, a titolo illustrativo, merita soffermarsi su alcune delle principali articolazioni mediante le quali l'UE disciplina gli scambi con Paesi terzi. Sono articolazioni che possono essere rappresentate con cerchi concentrici, in cui al centro si colloca l'UE; e a seconda del grado decrescente

di integrazione giuridica e commerciale tra il Paese terzo e quest'ultima, il primo è posizionato in cerchi sempre più lontani dal centro, sebbene a questo in qualche modo e misura comunque connesso. Anzi, per una rappresentazione più granulare e allo stesso tempo per un approccio analitico più adeguato è probabilmente utile fare ricorso al concetto e allo studio delle reti: l'Unione costituisce il nodo centrale a cui sono collegati in vario modo gli Stati terzi, a mo' di nodi decentrati. Le singole connessioni presentano uno spessore diverso a seconda della quantità e della qualità di interazione e integrazione presente tra l'UE e lo Stato terzo (o raggruppamento di Stati terzi).

2. Una delle articolazioni più interessanti della disciplina UE dei rapporti commerciali con Paesi terzi è quella che attiene alle norme tecniche private e il nuovo quadro legislativo.

Due parole di inquadramento sembrano opportune. Una componente fondamentale dell'economia, e in particolare del commercio transfrontaliero di merci e servizi, è costituita dalle norme tecniche, di natura volontaria, elaborate da privati o da soggetti pubblici. Nello specificare generalmente gli aspetti più prettamente tecnici di una disciplina normativa o comunque di scelte politiche di fondo adottate dall'autorità pubblica, nazionale, internazionale o sovranazionale, e nonostante la mancanza di vincolatività giuridica formale, tali norme infatti possono avere un impatto notevole non solo sull'attività produttiva e commerciale privata, ma anche sulla capacità di un determinato settore economico di autoregolarsi (in particolare tramite norme tecniche private) e sulle funzioni normative dei pubblici poteri.

Le norme tecniche possono essere distinte e raggruppate sulla base di vari criteri, tra i quali vi sono le caratteristiche e la natura (pubblica o privata) del 'regolatore', e l'ambito geografico-giurisdizionale in cui lo stesso opera. Alcune norme sono prodotte all'interno di organismi di normalizzazione che sono in qualche modo riconosciuti dall'autorità pubblica (nazionale, regionale o internazionale), mentre altre norme sono prodotte da altri soggetti, privi di un tale 'riconoscimento'¹. Per quanto attiene ai primi, i principali organismi privati di normalizzazione a livello internazionale ed europeo sono rispettivamente l'*International Organization for Standardization* (ISO) e l'*European Committee for Standardization* (CEN) e l'*European Committee for Electrotechnical Standardization* (CENELEC). A livello nazionale, si può fare l'esempio del *British Standard Institution* (BSI). Gli organismi

¹ P. MAVROIDIS, R. WOLFE, *Private Standards and the WTO: Reclusive no More*, in *World Trade Review*, 2017, p. 1 ss.

internazionali e europei sono composti dai delegati di organismi nazionali. Tra gli organismi pubblici di elaborazione di norme tecniche si può ricordare la *Codex Alimentarius Commission* e il Comitato di Basilea di vigilanza bancaria.

Per quanto riguarda invece i secondi, un esempio tra i tanti possibili è il GLOBAL G.A.P., un organismo privato, rappresentativo di produttori e venditori di prodotti agricoli, che elabora norme per la certificazione dell'intero processo produttivo, a partire dagli input utilizzati fino al momento in cui il prodotto esce dall'impresa agricola. Nel prosieguo, l'analisi si concentrerà sui primi, di natura privata, e in particolare su quelli europei, vista la loro stretta rilevanza con il tema dei rapporti giuridici e commerciali tra il Regno Unito e gli altri Paesi europei dopo *Brexit*.

Il sistema di norme tecniche in Europa (come quelle internazionali) si basa su pilastri nazionali, che sono gli organismi nazionali di normalizzazione, membri delle organizzazioni europee (e internazionali). Un organismo nazionale di normalizzazione è lo sportello unico per tutte le parti interessate ed è il principale punto di accesso al sistema concordato, che comprende la normazione regionale (e internazionale). In Europa, è responsabilità dei membri nazionali delle organizzazioni europee di implementare le norme europee come norme nazionali. Gli organismi nazionali di normalizzazione distribuiscono e vendono la norma europea implementata e devono ritirare qualsiasi norma nazionale in conflitto.

Nel diritto dell'UE, una distinzione importante è quella tra norme armonizzate e norme non armonizzate. Le prime, a differenza delle seconde, sono adottate da uno degli organismi europei di normalizzazione sulla base di una richiesta presentata dalla Commissione, e intendono essere quindi delle specifiche tecniche di obblighi previsti dalla legislazione UE. Un prodotto conforme a tali norme tecniche, e quindi a tali specifiche, soddisfa la presunzione di conformità alla normativa UE, e in quanto tale può liberamente circolare ed essere venduto in tutti gli Stati dell'UE (in base al 'nuovo approccio' all'armonizzazione adottato dalla UE dalla seconda metà degli anni Ottanta del secolo scorso, su cui ritorneremo *infra*).

Le norme tecniche sono, per definizione, volontarie. La decisione da parte di un produttore o di un prestatore di osservare una norma tecnica è assunta sulla base di un'analisi costi/benefici. Questi ultimi derivano in gran parte dalla possibilità di ridurre i costi transattivi, in quanto la conformità a determinate norme facilita la commercializzazione del prodotto, sul piano economico, legale e/o del marketing, nei rapporti interprofessionali (B2B) e/o in quelli con i consumatori (B2C), a livello interno ma soprattutto internazionale. Sul piano legale, come già detto, la conformità di un prodotto

ad una norma armonizzata europea permette al produttore in uno Stato membro dell'UE, ma anche al produttore extra-europeo, di vendere tale prodotto in tutti i Paesi membri dell'UE e in altri paesi europei (che più avanti specificheremo) senza dover modificare le specifiche tecniche dello stesso a seconda del mercato nazionale di destinazione. A di là di tali effetto 'liberalizzante', l'adesione a norme tecniche può rispondere anche ad altre esigenze di mercato (es. assicurazioni in termini di sicurezza o di corretto funzionamento a beneficio dell'acquirente, rispondenza a determinati desiderata dei consumatori).

3. Per quanto riguarda le norme tecniche, uno dei gruppi di Stati terzi che risulta più integrato all'UE è quello incluso nel funzionamento del nuovo quadro legislativo². Quest'ultimo è la versione aggiornata del 'nuovo approccio' già sopra menzionato, in base al quale il legislatore UE si limita ad armonizzare i requisiti essenziali di una determinata normativa disciplinante determinati prodotti, prevedendo allo stesso tempo il ricorso ad altri soggetti, ed in particolare alle tre organizzazioni europee di normazione (CEN, CENELEC e ETSI³, indicate complessivamente con l'acronimo inglese ESOs) e ai c.d. organismi notificati, per l'esercizio delle attività, rispettivamente, di elaborazione delle norme tecniche idonee a specificare i requisiti essenziali e di verifica che un determinato prodotto sia comunque conforme agli stessi requisiti. Con la marchiatura CE un produttore, in determinati settori merceologici, certifica che il proprio prodotto è conforme ai requisiti tecnici previsti dalla normativa UE, o in quanto ha adottato le norme elaborate dalle ESOs, o in quanto ha seguito altre norme tecniche certificate da un organismo notificato.

Ciò che rileva ai nostri fini è che le suddette organizzazioni europee di normazione vedono tra i loro membri anche organismi nazionali di normazione di Paesi terzi, e che gli organismi notificati ai quali i produttori possono rivolgersi per la suddetta verifica possono essere anche organismi collocati in Paesi terzi. Per quanto riguarda il CEN e il CENELEC si tratta di organismi nazionali provenienti da Paesi terzi che fanno parte dell'EFTA e dei Paesi "likely to become members of European Union or EFTA".⁴ Inoltre,

² Il "nuovo quadro legislativo" del 9 luglio 2008 consiste nel regolamento (CE) 765/2008, del 9 luglio 2008, che definisce i requisiti per l'accreditamento e la sorveglianza del mercato relativi alla commercializzazione dei prodotti; decisione 768/2008 / CE, del 9 luglio 2008, su un quadro comune per la commercializzazione dei prodotti; e regolamento (CE) 764/2008, del 9 luglio 2008, che stabilisce procedure relative all'applicazione di alcune norme tecniche nazionali a prodotti legalmente commercializzati in un altro Stato membro.

³ *European Communications Standards Institute*.

⁴ Così l'art. 7.1 dello Statuto del CEN.

vi sono di organismi altri Paesi terzi, anche non europei, ‘affiliati’ all’organizzazione di normazione.

Di conseguenza, anche tali Paesi terzi sono “rappresentati” (quanto meno sul piano dell’*expertise* e delle caratteristiche tecniche e di mercato nazionali) nel processo normativo UE (per quanto riguarda l’attività delle ESOs), e sono “autonomi” sul piano della certificazione dei prodotti sulla base della quale possono circolare liberamente in tutto il mercato UE-SEE (nel senso che i produttori di un Paese terzo non hanno bisogno di rivolgersi ad un certificatore di uno Stato membro dell’UE).

Sebbene non soddisfi più i requisiti per essere membro a pieno titolo del CEN e CENELEC, è molto verosimile che l’organismo di normazione britannico, il *British Standards Institution*, rimarrà comunque coinvolto a diverso titolo nelle attività di normazione di tali organizzazioni. Infatti, come accennato, negli ultimi anni vi è stata un’apertura verso organismi nazionali provenienti da altri Paesi terzi, che sono stati in qualche modo affiliati alle suddette organizzazioni. Inoltre, visto che una parte delle norme tecniche europee discende in realtà da quanto deciso a livello internazionale in seno all’ISO, ove il BSI rimane membro a pieno titolo, è possibile ritenere che l’allontanamento del Regno Unito dall’*hub* normativo UE potrà essere in qualche misura attenuato.

4. Il meccanismo delle norme tecniche affidate ad organismi privati si applica solo a certe categorie di merci. Non è esteso in particolare a quei settori nei quali i rischi sono molto alti e particolarmente complessi, e che quindi si ritiene esigano un ruolo più diretto e pervasivo del regolatore pubblico, anche tramite un’apposita agenzia di regolazione e controllo. Si tratta per esempio del settore farmaceutico, dei pesticidi e delle auto.

In simili settori, per agevolare il commercio transfrontaliero da e verso l’UE, e allo stesso tempo garantire la sicurezza dei prodotti, si fa ricorso tra l’altro agli accordi bilaterali di mutuo riconoscimento. Anche in questo caso, come in quello di cui al precedente paragrafo, l’UE si affida ad organismi esterni e, in queste ipotesi, stranieri, per l’esercizio di determinate attività relative alle norme tecniche. A differenza del nuovo approccio, tuttavia, nella loro versione comune, gli accordi bilaterali in parola prevedono il mutuo riconoscimento non delle rispettive normative tecniche o giuridiche (sebbene non sia escluso che essi facciano riferimento anche a norme armonizzate o a standard globali elaborati da privati o da organismi pubblici⁵), quanto

⁵ In tema di prodotti farmaceutici, per es., vi sono le *good manufacturing practices* ‘globali’ elaborate in seno all’Organizzazione mondiale della sanità, che servono da modelli di base per

piuttosto delle attività di verifica svolte all'estero dell'osservanza delle sue norme da parte del produttore straniero.

Più precisamente, gli accordi di mutuo riconoscimento stabiliscono le condizioni in base alle quali una Parte (l'UE) accetterà i risultati della valutazione di conformità eseguiti dagli organismi di certificazione e di ispezione designati dell'altra parte (paese non membro) per dimostrare la conformità ai requisiti del primo (l'UE), e viceversa. Tali accordi comprendono elenchi pertinenti di laboratori designati, organismi di ispezione e organismi di valutazione di conformità sia nell'UE che nel paese terzo.

Nel settore farmaceutico, per esempio, l'UE ha stipulato accordi di mutuo riconoscimento con vari Paesi terzi (Canada, Giappone, Stati Uniti, Australia, Nuova Zelanda, Israele, Svizzera), al fine tra l'altro di facilitare l'accesso a mercati stranieri di farmaci e di promuovere la convergenza di sistemi di controllo. L'oggetto del mutuo riconoscimento sono i sistemi di certificazione dei farmaci e i sistemi di ispezione delle buone pratiche di fabbricazione (*good manufacturing practices*). Tramite tali accordi i Paesi interessati riconoscono come equivalenti i sistemi di certificazione e di ispezione, e si impegnano a mantenerli equivalenti. Gli accordi permettono alle autorità UE e a quelle del paese terzo di fare reciproco affidamento sui sistemi di controllo stranieri, per verificare il rispetto delle buone pratiche di fabbricazione⁶, scambiarsi informazioni sulle ispezioni effettuate e sui difetti rilevati, ed evitare la duplicazione di controlli sui prodotti al momento dell'importazione (essendo tali controlli effettuati nel paese di fabbricazione dall'autorità competente di tale paese).

L'accordo bilaterale di mutuo riconoscimento tra il Regno Unito e l'UE è una delle opzioni possibili per gestire, anche solo per singoli settori, i nuovi rapporti tra le due giurisdizioni. Proprio in materia farmaceutica, l'opportunità di ricorrere a tale strumento, anche a prescindere da accordi più ampi, è stata invocata pubblicamente da esponenti dell'industria farmaceutica, in considerazioni dell'importanza di mantenere stretta la collaborazione internazionale in questo ambito, di importanza commerciale e soprattutto sociale⁷.

le norme tecniche nazionali relative alle modalità di fabbricazioni dei farmaci all'insegna della sicurezza.

⁶ Per quanto riguarda l'ordinamento UE, compreso il SEE, v. la direttiva 2003/94/CE della Commissione, dell'8 ottobre 2003, che stabilisce i principi e le linee direttrici delle buone prassi di fabbricazione relative ai medicinali per uso umano e ai medicinali per uso umano in fase di sperimentazione, G.U. L 262 del 14.10.2003, p. 22-26.

⁷ Si veda ad es. la lettera aperta inviata alle istituzioni UE e al governo britannico dall'industria biotecnologica e farmaceutica a favore della conclusione di un accordo di mutuo riconoscimento, www.efpia.eu/news-events/the-efpia-view/statements-press-releases/need-for-a-mutual-recognition-agreement-between-the-eu-and-uk/.

5. Vi è un terzo regime nel quale l'UE, al fine di regolare e facilitare il commercio tra il mercato interno e i mercati extra-UE, si avvale dell'attività normativa e/o di controllo esercitata da soggetti in Paesi terzi. È quello dell'equivalenza.

Si tratta di un processo nel quale la Commissione europea valuta e stabilisce unilateralmente che il sistema giuridico di uno Stato terzo – relativamente ad un determinato settore, come quello dei servizi finanziari – sul piano normativo, della vigilanza e dell'enforcement è da considerarsi equivalente a quello corrispondente dell'UE. In questo caso, tra l'UE e lo Stato terzo non vi sono regimi normativi necessariamente identici (come invece il regime del nuovo approccio), né ci si limita a riconoscere come equivalente il sistema di controlli (come invece nel caso degli accordi di mutuo riconoscimento). Da un lato, non si tratta di identità ma di equivalenza, la cui determinazione si basa sulla capacità del sistema giuridico straniero di realizzare certi risultati, come quello di tutelare la stabilità del sistema bancario, tenendo conto degli specifici rischi presenti in tale sistema. La valutazione di equivalenza, quindi, non può che essere, così come per gli accordi di mutuo riconoscimento, effettuata caso per caso. Dall'altro lato, non ci si limita a ricorrere al sistema di controllo straniero, bensì ci si affida all'ordinamento straniero anche per quanto riguarda la normativa sostanziale applicabile, se ritenuta funzionalmente equivalente. Dal riconoscimento di equivalenza, ad es. del diritto dei servizi finanziari del paese terzo, deriva che i soggetti regolati stranieri potranno evitare di duplicare oneri normativi, così come, se così stabilisce la Commissione, potranno operare nell'UE rimanendo sottoposti al regime giuridico del paese di provenienza⁸.

Gli obiettivi che l'UE intende perseguire mediante il riconoscimento di equivalenza in ambito di intermediazione finanziaria sono sostanzialmente assimilabili a quelli dei regimi di cui ai precedenti paragrafi. E cioè, conciliare l'integrazione tra il mercato UE e quelli extra-UE con la contestuale protezione degli interessi pubblici sottesi alla relativa disciplina (es. la stabilità finanziaria e la protezione degli utenti dei servizi finanziari); promuovere la convergenza regolatoria verso norme internazionali; e infine, dare impulso alla cooperazione con le autorità di vigilanza di Paesi terzi.

L'applicazione del regime di equivalenza per gestire i rapporti tra l'UE e il Regno Unito avrebbe notevoli vantaggi per entrambi, in particolare in

⁸ Le decisioni di equivalenza della Commissione possono prevedere condizioni o limiti, in relazione agli obiettivi perseguiti dalla concessione del riconoscimento. Sul tema v. J. Deslandes, C. Dias, M. Magnus, *Third country equivalence in EU banking and financial regulation*, In-Depth Analysis European Parliament, 2019.

materia di servizi finanziari. Tale regime costituisce uno degli scenari più realistici mediante il quale evitare una riduzione drastica del grado di integrazione raggiunto tra il Regno Unito e l'UE nel campo dei servizi finanziari. Riduzione che si avrebbe certamente ove i rapporti tra il Regno Unito e l'UE ricadessero semplicemente nel quadro dell'Organizzazione mondiale del commercio, e più specificamente dell'Accordo GATS. La liberalizzazione internazionale dei servizi, e in particolare dei servizi finanziari, realizzata per mezzo di tale Accordo è stata fino ad ora estremamente limitata.

È uno scenario tra i più realistici, come detto, ma non di facile realizzazione. Alla base del problema vi è essenzialmente il vizio genetico della campagna pro-*Brexit* e della stessa posizione tenuta dal Regno Unito nei negoziati con l'UE. E cioè la contraddizione di voler (continuare a) beneficiare dell'integrazione commerciale con il mercato UE, a cui cioè poter avere libero accesso, rivendicando però allo stesso tempo la volontà di riconquistare l'autonomia nell'esercizio dei propri poteri normativi e giurisdizionali. È evidente che si ricade nel tentativo mai fino ad oggi riuscito di fare quadrare il cerchio. Non si tratta di impedimenti di natura meramente politica: l'equivalenza dei regimi normativi stranieri per essere riconosciuta dalla UE presuppone oggettivamente il mantenimento di una convergenza – abbiamo detto di natura funzionale – del sistema giuridico britannico (es. in tema di servizi finanziari) con quello UE⁹. Vista la forte dinamicità del diritto, in particolare in settori attraversati da un forte carica innovativa, come quello finanziario, lo sforzo tecnico e politico necessario a mantenere equivalenti i due sistemi col passare del tempo sarebbe certamente immane. L'equivalenza sarebbe poi preclusa ove prevalessse l'orientamento (politico e di pensiero economico) a favore di un approccio fortemente liberistico teso alla deregolamentazione del sistema finanziario britannico al fine di creare una sorta di centro bancario *off-shore* mondiale, combinato con un omologo in campo tributario, che faccia concorrenza agli altri centri finanziari mondiali secondo la logica del ribasso.

6. Abbiamo sopra accennato alla contraddizione che si trova alla radice della posizione britannica di mirare allo stesso tempo all'integrazione

⁹ In materia di servizi finanziari, il ruolo principale di monitorare, dopo la decisione della Commissione, il mantenimento delle condizioni di equivalenza del sistema giuridico-finanziario straniero (con una particolare attenzione ai rischi per la stabilità finanziaria, l'integrità del mercato, la protezione dell'investitore e il funzionamento del mercato interno) è stato affidato dal legislatore UE alle competenti Agenzie europee (l'EBA, l'ESMA e l'EIOPA). V. l'art. 33, par. 3, dei regolamenti fondativi, n. 1093, 1094, 1095 del 2010, recentemente emendati sul punto.

economica e all'autonomia giuridica. È una contraddizione insanabile in quanto dimensione economica e giuridica non sono scindibili, ma in buona parte le due facce della stessa medaglia. Questo vale tanto per il commercio di manufatti semplici, come i giocattoli, che hanno comunque bisogno di essere prodotti secondo adeguate norme tecniche a tutela *in primis* della salute dei consumatori; quanto per le merci più complesse, come i medicinali, e ancora di più per i servizi, il cui contenuto in buona parte consiste proprio nella condotta imposta dall'ordinamento.

Riteniamo che, sul piano giuridico, e anche su quello politico, l'unica via di uscita delle negoziazioni relative a Brexit tra le parti in gioco che non elida molti dei benefici dell'integrazione economico-giuridica finora raggiunta in questi decenni, non possa che passare dalla diversità e dall'articolazione delle soluzioni. Per fattori giuridici ed extra-giuridici, il risultato finale in termini di autonomia/integrazione su cui, almeno nel lungo termine, sarà vario, e quindi non monocoloro né uniforme. Diversi saranno gli strumenti giuridici a cui si ricorrerà per realizzare l'autonomia e conservare l'integrazione, così come diversa sarà la misura in cui sarà realizzata. Inoltre, diverso sarà il modo e l'intensità con cui l'UE continuerà a ricorrere ad elementi esterni, privati e pubblici, tra cui quelli localizzati nel Regno Unito, per mantenere il flusso degli scambi transfrontalieri. La diversità corrisponderà tra l'altro al tipo di bene o settore interessato dal commercio transfrontaliero e alla tipologia di intervento regolatore del commercio che si riterrà necessario.

È probabile quindi che, soprattutto nel medio-lungo termine, il rapporto tra il Regno Unito e UE sarà un mosaico di regimi legali, invece che un accordo monolitico o un *no-deal* assoluto. Gli esiti dipenderanno tra l'altro dal tipo di settore economico e da quanto densa è, e di quali strumenti giuridici si avvale, la pertinente normativa giuridica ritenuta necessaria per la tutela degli interessi pubblici connessi a quel settore. Certamente, uno degli aspetti ricorrenti, sebbene in varie forme e gradi, sarà il ricorso dell'UE a soggetti, sistemi giuridici e meccanismi esterni per regolamentare il proprio commercio transfrontaliero.

ABSTRACT

The EU and the Many Ways it Relies on Foreign Elements to Regulate International Trade. Some implications for Brexit

It is likely that, especially in the medium-long run, the relationship between the UK and the EU will be a patchwork of legal regimes, as opposed to a monolithic deal or an absolute no deal. The outcome(s) will depend inter alia on the type of economic sector and on how thick is the relevant legal rulebook needed for the protection of the public interests connected to that sector. One of the aspects that will be recurring, although in various forms and degrees, will be the EU's reliance on external actors, legal systems and mechanism to regulate its cross-border trade.

Il variegato ricorso dell'UE ad elementi esterni per la disciplina del commercio internazionale e i suoi riflessi su Brexit

È probabile che, soprattutto nel medio-lungo termine, il rapporto tra il Regno Unito e UE sarà un mosaico di regimi legali, invece di un accordo monolitico o di un *no-deal* assoluto. Gli esiti dipenderanno tra l'altro dal tipo di settore economico e da quanto densa è la pertinente normativa giuridica ritenuta necessaria per la tutela degli interessi pubblici connessi a quel settore. Uno degli aspetti ricorrenti, sebbene in varie forme e gradi, sarà il ricorso dell'UE a soggetti, sistemi giuridici e meccanismi esterni per regolamentare il proprio commercio transfrontaliero.