

23 dicembre 2021

**Giorgio Behr, imprenditore Behr Bircher Cellpack BBC Group,  
co-presidente autonomiesuisse**

## **Darsi tempo: come la Svizzera e l'UE possono trovare una buona soluzione**

**Dopo la fine dei negoziati tra la Svizzera e l'UE sull'accordo quadro, si discute in merito a una reazione rapida, a trattative per accordi settoriali o a contributi di coesione più elevati. Avendo interrotto i negoziati, si ritiene che il Consiglio federale sia costretto ad agire. Tuttavia, l'UE potrebbe aver fatto un primo passo decisivo verso la rottura già a novembre 2019 (Felix Müller sulla NZZ am Sonntag 27 giugno 2021, pagina 20). Da un punto di vista comunicativo, il Consiglio federale ha forse perso una chance in quell'occasione. Pazienza. La Svizzera deve in ogni caso esaminare il suo rapporto con l'UE e adeguarsi agli sviluppi. Allo stesso tempo, bisogna evitare di adottare ingenuamente la narrativa di un'«erosione» degli accordi. Senz'altro è richiesta una certa «fretta» per l'analisi, anche per lanciare un primo segnale a Bruxelles. Tuttavia, il prossimo negoziato dovrebbe essere ben preparato e affrontato «prendendosi del tempo».**

### **Preparazione: fattore decisivo per il successo dei negoziati**

I negoziati possono anche fallire. La Svizzera deve prepararsi a poter vivere a lungo termine anche senza una «nuova» soluzione con l'UE e con «provocazioni» occasionali. Devono essere presi in considerazione sia le debolezze della Svizzera e le possibili soluzioni indipendenti, eventualmente con altri partner, sia i «punti di forza» e le possibili concessioni nei confronti dell'UE. Poiché l'UE esercita pressione di tanto in tanto, può essere utile esaminare possibili «misure scomode» da parte della Svizzera. Per quanto riguarda i tre temi più discussi, ovvero mercato energetico, ricerca e riconoscimento reciproco delle autorizzazioni, la Svizzera può migliorare notevolmente la sua situazione. Se affronta la questione seriamente.

A tal proposito, alcuni spunti di riflessione. Un accordo sul mercato energetico non darebbe alla Svizzera alcuna garanzia di rifornimento in situazioni di crisi. Fidarsi di eventuali garanzie sarebbe ingenuo. Ad eccezione della Francia, la maggior parte degli Stati UE dipende dalle importazioni. Pertanto, sembra discutibile che la Svizzera venga rifornita di corrente in modo prioritario. Ci troviamo in una buona situazione per quanto riguarda la produzione di elettricità in termini di emissioni di CO<sub>2</sub>. Le centrali a energia solare in isolate valli in alta quota, il riciclaggio di rifiuti nucleari al posto dello «stoccaggio definitivo» o la produzione di energia elettrica con concetti come l'acceleratore di particelle rappresentano possibili approcci per soluzioni autonome o al di fuori dell'UE.

Gli investimenti di multinazionali controllate dallo Stato in parchi di energia eolica all'estero potrebbero essere combinati con una partecipazione locale agli impianti di separazione dell'idrogeno. In una situazione d'emergenza la corrente dai parchi eolici non sarebbe «disponibile» per la Svizzera. L'idrogeno, invece, può essere trasportato e immagazzinato presso di noi. Le altre due questioni relative al mercato energetico sono risolvibili: il commercio energetico può avvenire tramite società affiliate all'estero.

In merito all'accesso alla rete, anche l'UE ha dei problemi: le reti nelle regioni frontaliere sono intrecciate e la conduzione della corrente attraverso la Svizzera è essenziale per alcuni Paesi limitrofi. La seconda sfida riguarda la ricerca: le migliori università al mondo e la relativa competenza di ricerca non risiedono all'interno dell'UE. Pertanto, possono essere considerati in alternativa accordi con altri Paesi. Lo scambio con le università dell'UE può essere promosso anche in un altro modo. La Svizzera impiega notevoli risorse a tal scopo e dispone quindi di margini di manovra. Per il terzo problema, l'autorizzazione dei prodotti all'interno dell'UE, ci sono semplici soluzioni: tante aziende fanno certificare i loro prodotti da organi di omologazione UE, anche perché è più conveniente che da noi. Con una società affiliata nell'UE, l'organo di omologazione elvetico potrebbe certificare i prodotti applicando la stessa procedura sia per i mercati nell'UE che per la Svizzera. La Svizzera potrebbe ricorrere senza problemi ad aiuti iniziali per la costituzione di una tale società. Con un approccio «Cassis de Dijon-plus» la Svizzera potrebbe riconoscere le autorizzazioni in modo mirato per l'intero mercato UE o solo per singoli Paesi che garantiscono la qualità in tal senso. Inoltre, la Svizzera non dovrebbe semplicemente incassare ogni «no» dell'UE. Nel caso del disconoscimento delle autorizzazioni esistenti nel campo della tecnologia medica, l'UE ha probabilmente leso i contratti esistenti. Giustamente la Svizzera non lo accetta. Chi cede sempre subito, spesso stimola ulteriori attacchi.

## **Non creare precedenti: l'obiettivo è una soluzione integrale**

Sembra allettante dare un rapido «segnale» con progressi negli accordi settoriali, una sorta di «campo di addestramento» con l'aiuto della risoluzione di questioni individuali. Tuttavia, molti problemi possono essere risolti da soli e precipitarsi in singoli settori comporta dei rischi: quando si tratta di accordi su questioni oggettivamente definite, vi è la tendenza a fare concessioni che non sarebbero mai fatte in generale. L'UE ha ripetutamente cercato di creare dei precedenti. La Svizzera dovrebbe quindi mettere sul tavolo un pacchetto globale e portarlo al traguardo come una «soluzione finale» integrale.

Tre punti sono essenziali. Qualsiasi controversia (e probabilmente ce ne sono meno di quanto si pensi) che non può essere risolta amichevolmente in comitati congiunti o altre commissioni esistenti dovrebbe essere chiarita in modo finale da un vero tribunale arbitrale. Un tribunale arbitrale è «vero» quando ogni parte può nominare lo stesso numero di membri, i nominati scelgono insieme una terza persona e per il procedimento la commissione si orienta a regole esistenti e riconosciute a livello internazionale. Inoltre, il procedimento non deve essere legato all'interpretazione delle norme da parte di determinate istituzioni. Secondo: nell'ambito dei contributi di coesione la Svizzera si impegnerà a supportare finanziariamente lo sviluppo in determinate regioni dell'UE. Terzo: la Svizzera deve introdurre questioni aperte attuali o prevedibili e negoziare concessioni da parte dell'UE così come fare concessioni.

La preparazione di questa lista è compito dei dipartimenti, mentre i negoziati dovrebbero essere condotti solo da un team istruito e nominato a tal scopo dal Consiglio federale. La capacità di avere una visione d'insieme, valutare correttamente le concessioni di entrambe le parti e fare passi tattici intermedi è possibile solo se c'è un team di negoziazione (permanente) responsabile. Con le loro conoscenze i dipartimenti supportano dietro le quinte il team di negoziazione. Le azioni individuali da parte dei singoli dipartimenti hanno raramente successo. È fondamentale un gruppo di lavoro forte. La diplomazia, la competenza chiave del DFAE, è richiesta prima e dopo i negoziati. In caso di domande tecniche, molti dipartimenti possono apportare un contributo con le loro conoscenze. Il DFGP, d'altra parte, sta guadagnando sempre più esperienza nel trattare con l'UE in merito all'accordo di Schengen (purtroppo) dinamico e molto ampio. Vi sono quindi risorse sufficienti per l'istruzione del team da parte dell'intero Consiglio federale.

Sarebbe utile, ma non obbligatorio, prevedere delle opportunità per uno scambio regolare di idee tra gli organi più importanti di entrambi i partner. Le commissioni parlamentari devono incontrarsi regolarmente, così come i rappresentanti dei dipartimenti. L'obiettivo non è interpretare gli accordi e nemmeno crearne di nuovi. Piuttosto, le sensibilità dei

politici dovrebbero essere «percepiti» in una fase iniziale e le possibili difficoltà amministrative dovrebbero essere riconosciute in tempo utile attraverso lo scambio tra esperti.

Il mandato negoziale deve essere attuato nella consapevolezza che un fallimento porterà nuove sfide per la Svizzera, ma grazie a sforzi «indipendenti» non limiterà il benessere in modo duraturo e massiccio. In molte questioni attuali e possibili future c'è un certo margine di manovra. Nelle aree tecniche, come nel caso dell'Accordo di Schengen, può essere accettato un certo grado di automatismo e di allineamento con i regolamenti di competenza dell'UE. Ma non di più.

## **Prossimi passi: evitare passi falsi**

Dopo un «periodo di cooling off» in cui raramente sono utili troppe «visite di alto livello», con il maggior numero possibile di Paesi UE ha senso fare ciò che si definisce «remettere la pendule à l'heure». Il Consiglio federale deve quindi mostrare al Parlamento, ai cantoni e alla popolazione che non affronterà problemi come il mercato energetico, la ricerca e il riconoscimento reciproco delle autorizzazioni «in modo comodo» con un accordo con l'UE, ma in modo indipendente. Per la discussione prima dell'inizio dei negoziati delinea i dati chiave dei suoi obiettivi così come l'approccio previsto. In questo modo il Parlamento, i cantoni e altri esponenti possono essere coinvolti in anticipo. Tuttavia, gli elementi cardine devono rimanere i seguenti: nessuna attuazione automatica del diritto UE, un vero tribunale arbitrale, un dare e avere in una lunga lista di questioni con un certo margine di negoziazione e la prosecuzione dei contributi di coesione in misura trattabile. Le richieste di elaborazione di un piano B sono errate.

L'unica alternativa in caso di fallimento dei negoziati è la prosecuzione dello status quo. Pertanto, dobbiamo iniziare immediatamente a migliorare la nostra situazione in merito alle carenze di elettricità o all'insufficiente rete internazionale nella ricerca, in modo autonomo e indipendentemente da ciò che sta accadendo nell'UE e con l'UE. Inoltre, il Consiglio federale deve nominare un team di negoziazione e obbligare i dipartimenti a negoziare soluzioni a livello internazionale nella loro area di competenza (anche con Stati non membri dell'UE) solo attraverso questo team. I negoziati saranno accompagnati, da parte dell'UE, da duri annunci nei media e provocazioni più o meno efficaci o addirittura imbarazzanti come nel caso dell'equivalenza dei mercati finanziari. In questa fase, la politica e i media dovrebbero esercitare l'autodisciplina.

# autonomiesuisse

aperta al mondo vincente libera

La discussione è possibile nel periodo che precede i negoziati, ma deve essere conclusa prima dell'inizio. Dopodiché bisogna attendere il risultato dei negoziati. Siamo tutti chiamati ad agire coesi durante le trattative, senza colpire alle spalle il team di negoziazione o il Consiglio federale. In molti paesi dell'UE i partiti e i gruppi di interesse che sono spesso in disaccordo su questioni interne si riuniscono intorno alla posizione del governo nei negoziati «contro» i Paesi esteri. In tal senso abbiamo ancora molto da recuperare.

## autonomiesuisse – un'iniziativa dell'economia svizzera

**autonomiesuisse** è un'iniziativa ad ampio raggio di imprenditori svizzeri e personalità del mondo economico centrista. Si sta dedicando a una collaborazione economica in partenariato con gli Stati dell'UE, ma anche a livello mondiale. L'indipendenza politica garantisce alla Svizzera buone condizioni quadro per l'economia e la società. Il modello di successo svizzero conseguente dovrebbe permanere anche in futuro.

**autonomiesuisse** conta oltre 750 membri. Chiunque voglia partecipare a una Svizzera aperta al mondo, vincente e libera, può dare un contributo su [autonomiesuisse.ch/it/sostegno](https://autonomiesuisse.ch/it/sostegno).

## Contatto

Come comitato diretto della copresidenza di **autonomiesuisse**, saremo lieti di fornirvi informazioni riguardo all'accordo quadro Svizzera-UE dal punto di vista economico e imprenditoriale.

**Dott. Hans-Jörg Bertschi**

+41 79 330 50 72

[hans-joerg.bertschi@bertschi.com](mailto:hans-joerg.bertschi@bertschi.com)

**Prof. Dott. Martin Janssen**

+41 79 413 20 00

[martin.janssen@ecofin.ch](mailto:martin.janssen@ecofin.ch)

**Dott. Hans-Peter Zehnder**

+41 79 330 58 08

[hans-peter.zehnder@zehndergroup.com](mailto:hans-peter.zehnder@zehndergroup.com)

## Social media

