

LO SCENARIO ECONOMICO MONDIALE





LO SCENARIO ECONOMICO MONDIALE

1.1 Scambi internazionali e investimenti diretti esteri

1.1.1 L'attività economica e i conti con l'estero

Nel 2017 l'attività economica globale ha continuato sul sentiero di crescita imboccato nella seconda parte dell'anno precedente. Nelle ultime stime del Fondo monetario internazionale (FMI), pubblicate ad aprile dell'anno in corso, le previsioni sono state riviste al rialzo rispetto a quelle dell'ottobre 2017. Il PIL mondiale a parità di poteri d'acquisto è aumentato del 3,8 per cento nel 2017 e dovrebbe crescere ad un tasso leggermente più alto nel biennio 2018-19, attestandosi al 3,9 per cento (tavola 1.1)¹. La ripresa è stata guidata dal proseguire dell'andamento positivo delle economie dei paesi emergenti asiatici, da una ripresa degli investimenti nelle economie avanzate e da un aumento dei prezzi di alcune materie prime, tra cui il petrolio, che ha beneficiato i paesi esportatori di questi prodotti.

Tavola 1.1 - Quadro macroeconomico

Aree e paesi	Prodotto interno lordo ⁽¹⁾ (var. %)				Prodotto interno lordo ⁽²⁾ (quote percentuali sul PIL mondiale)				Saldo di conto corrente (in percentuale del PIL)			
	2016	2017 ⁽³⁾	2018 ⁽³⁾	2019 ⁽³⁾	2016	2017 ⁽³⁾	2018 ⁽³⁾	2019 ⁽³⁾	2016	2017 ⁽³⁾	2018 ⁽³⁾	2019 ⁽³⁾
Economie avanzate	1,7	2,3	2,5	2,2	41,9	41,3	40,7	40,1	0,7	0,8	0,7	0,5
<i>Stati Uniti</i>	1,5	2,3	2,9	2,7	15,5	15,3	15,1	14,9	-2,4	-2,4	-3,0	-3,4
<i>Giappone</i>	0,9	1,7	1,2	0,9	4,4	4,3	4,2	4,0	3,8	4,0	3,8	3,7
Area dell'euro	1,8	2,3	2,4	2,0	11,7	11,6	11,4	11,2	3,4	3,5	3,2	3,2
Economie emergenti e in via di sviluppo	4,4	4,8	4,9	5,1	58,1	58,7	59,3	59,9	-0,3	-0,1	-0,1	-0,2
Europa centrale e orientale	3,2	5,8	4,3	3,7	3,5	3,6	3,6	3,6	-1,8	-2,6	-2,9	-2,7
Comunità degli Stati Indipendenti	0,4	2,1	2,2	2,1	4,5	4,5	4,4	4,3	0,0	1,3	2,8	2,3
<i>Russia</i>	-0,2	1,5	1,7	1,5	3,2	3,2	3,1	3,0	2,0	2,6	4,5	3,8
Paesi asiatici emergenti	6,5	6,5	6,5	6,6	31,5	32,4	33,2	34,1	1,4	0,9	0,6	0,6
<i>Cina</i>	6,7	6,9	6,6	6,4	17,7	18,2	18,7	19,2	1,8	1,4	1,2	1,2
<i>India</i>	7,1	6,7	7,4	7,8	7,2	7,4	7,7	8,0	-0,7	-2,0	-2,3	-2,1
America centro-meridionale	-0,6	1,3	2,0	2,8	7,9	7,7	7,6	7,5	-1,9	-1,6	-2,1	-2,3
<i>Brasile</i>	-3,5	1,0	2,3	2,5	2,6	2,6	2,5	2,5	-1,3	-0,5	-1,6	-1,8
Medio Oriente e Africa settentrionale	4,9	2,2	3,2	3,6	6,7	6,6	6,6	6,6	-4,6	-0,6	1,1	0,2
Africa sub-sahariana	1,4	2,8	3,4	3,7	3,0	3,0	3,0	3,0	-4,1	-2,6	-2,9	-3,1
<i>Sudafrica</i>	0,6	1,3	1,5	1,7	0,6	0,6	0,6	0,6	-3,3	-2,3	-2,9	-3,1
Mondo	3,2	3,8	3,9	3,9	100,0	100,0	100,0	100,0	-	-	-	-

⁽¹⁾ A prezzi costanti e tassi di cambio basati sulle parità dei poteri d'acquisto.

⁽²⁾ A prezzi correnti e tassi di cambio basati sulle parità dei poteri d'acquisto.

⁽³⁾ Stime e previsioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI, World Economic Outlook, aprile 2018

L'attività economica ha avuto un andamento differenziato nelle diverse aree geografiche. Tra gli stessi paesi emergenti dell'Asia, che restano di gran lunga i più dinamici e il cui PIL si stima aumenterà nel complesso ad un ritmo superiore al sei per cento annuo, dopo il forte rialzo

* Redatto da Giulio Giangaspero (ICE) con la supervisione di Giorgia Giovannetti (Università di Firenze)

⁽¹⁾ Imf (2018), *Cyclical Upswing, Structural Change*, World Economic Outlook, April 2018 <http://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2018/03/20/world-economic-outlook-april-2018>

del 2017, si prevede un andamento stazionario nel 2018-19², soprattutto per effetto del lieve rallentamento in corso in Cina³. Al contempo, i tassi di crescita di alcune economie avanzate, come gli Stati Uniti, il Giappone e i maggiori paesi europei, che pure nel 2017 hanno mostrato una dinamica superiore alle aspettative, continueranno a restare vicini o al di sotto del due per cento annuo fino al 2019.

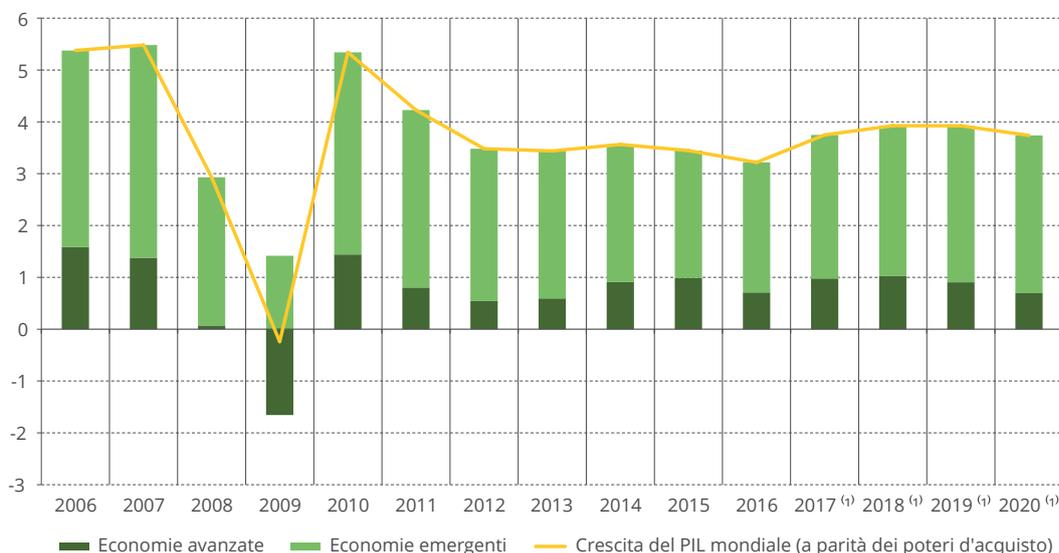
Benché dunque nel 2017 e nell'anno in corso emergano segnali positivi, non mancano gli elementi di rischio negli scenari previsionali – come le politiche protezionistiche attuate dagli Stati Uniti e le contromisure prese dal Governo cinese, oltre che il perpetrarsi delle tensioni geopolitiche in Medio Oriente e in America Latina – che impongono estrema cautela: resta infatti la preoccupazione che il recente andamento sia congiunturale e che i limiti alla crescita siano di natura strutturale.

Dopo il forte rallentamento del 2016, nel 2017 le economie avanzate hanno accelerato e la produzione è aumentata del 2,3 per cento rispetto all'anno precedente. Sebbene anche nell'anno in corso questi paesi dovrebbero mostrare un andamento al di sopra del loro potenziale, con un aumento della produzione stimato al 2,5 per cento, a partire dal 2019 si prevede un rallentamento.

Torna ad aumentare il differenziale di crescita tra paesi emergenti e avanzati, che si era progressivamente fino al 2015. Il FMI stima infatti per i paesi emergenti un'accelerazione della crescita nel prossimo biennio, in concomitanza con un lieve rallentamento nelle economie avanzate (grafico 1.1).

Grafico 1.1 - Contributi alla crescita del PIL mondiale

Variazioni percentuali



⁽¹⁾ Stime e previsioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

② Adb (2018), *How Technology Affects Jobs*, Asian Development Outlook, April 2018, <http://dx.doi.org/10.22617/FLS189310-3>

③ Rapporto CER n.4/2017.

Il miglioramento ciclico della produzione manifatturiera ha favorito la crescita in tutti i paesi avanzati soprattutto a partire dalla seconda metà del 2016, e questo andamento positivo è continuato anche nel 2017 e nell'anno in corso. La politica monetaria accomodante e misure di sostegno alla produzione e all'occupazione, per quanto dagli esiti non sempre efficaci considerati i limiti imposti dalle dimensioni del debito pubblico e dalle regole in materia di bilancio in molti paesi dell'Unione europea, hanno contribuito a questo andamento.

Negli Stati Uniti le politiche monetaria e fiscale espansive stanno spingendo il paese verso la piena occupazione, e la crescita della produzione è prevista in aumento del 2,3 nel 2017 e del 2,9 nel 2018. Una volta che tali politiche, in particolare quella fiscale, avranno diminuito i propri effetti, le ricadute sull'aumento del PIL si attenueranno e la prospettiva per il biennio 2019-20 è di un aumento di poco superiore al due per cento.

I paesi dell'Area dell'euro, secondo le stime del FMI, hanno registrato nel 2017 una crescita del PIL del 2,3 per cento, rispetto all'1,8 per cento del 2016, un'espansione largamente sostenuta dalla domanda interna e dall'aumento dei prestiti a famiglie e imprese. Nel 2018 la crescita dell'area dovrebbe attestarsi al 2,4 per cento ma, come menzionato, le previsioni per il biennio successivo mostrano un rallentamento e un assestamento su tassi vicini al due per cento annui. Il quadro resta tuttavia piuttosto eterogeneo tra le economie dei singoli paesi. La Germania e soprattutto la Spagna dovrebbero crescere a ritmi superiori alla media europea, mentre la Francia e l'Italia si dovrebbero collocare sotto la media. I paesi emergenti dell'Unione, in particolare Romania e Polonia, e alcune economie di dimensioni minori, quali Irlanda, Islanda ed Estonia, registrano tassi di crescita quasi doppi rispetto a quelli degli altri paesi avanzati.

In Giappone l'attività economica nel 2017 è cresciuta dell'1,7 per cento, dopo il modesto +0,9 per cento del 2016, grazie a una domanda globale dei prodotti giapponesi in aumento e al rafforzamento degli investimenti nel settore privato. Anche il settore pubblico ha contribuito a sostenere l'economia, con una politica fiscale espansiva.

L'Asia emergente continua ad essere l'area che cresce più rapidamente, contribuendo per quasi il 60 per cento alla crescita della produzione mondiale, e Cina e India si confermano i principali motori dell'economia a livello globale. In entrambi i paesi l'ottima performance del 2017 (PIL in aumento del 6,9 per cento in Cina e del 6,7 per cento in India) è stata sostenuta dalle esportazioni nette, in ripresa dopo un 2016 negativo, e da un robusto aumento dei consumi privati. Le previsioni mostrano un leggero rallentamento dei tassi dell'economia cinese, che prosegue nella transizione ad un modello di sviluppo più maturo con un maggiore peso della domanda interna rispetto alle esportazioni, mentre per l'India il FMI stima una crescita molto sostenuta anche nei prossimi anni (+7,4 per cento nel 2018 e +7,8 per cento nel 2019).

In Russia, paese che sta beneficiando dell'aumento delle quotazioni petrolifere, il PIL è cresciuto dell'1,5 per cento nel 2017, invertendo il trend negativo del 2015-16. Anche nel prossimo biennio la produzione economica dovrebbe aumentare, mantenendosi su tassi stabili, simili a quelli attuali, anche se si prevede un abbassamento delle quotazioni del petrolio nel prossimo futuro.

In Brasile, paese esportatore di materie prime, l'attività economica cresce, sebbene a tassi contenuti (+1,0 per cento nel 2017 e +2,3 per cento nel 2018), ma la situazione politica ancora incerta non sembra garantire una ripresa economica duratura nel medio periodo. Nei restanti paesi dell'America Latina le prospettive di crescita non sono molto diverse da quelle brasiliane, con l'unica eccezione della Colombia, dove si prevede un aumento della produzione industriale superiore al tre per cento nel biennio 2018-19. In Venezuela, infine, la recessione è così grave da avere portato il paese sull'orlo di una crisi umanitaria, la cui soluzione resta ancora lontana.

I paesi produttori di petrolio del Medio Oriente hanno sperimentato un brusco rallentamento dell'attività economica nel 2017 – con l'Arabia Saudita che registra la prima contrazione del PIL

dal 2009 – e le riforme strutturali necessarie ad un maggiore diversificazione produttiva sono divenute ormai improcrastinabili. Nei paesi africani del bacino del Mediterraneo, escluso il caso della Libia che resta ancora di difficile lettura, le previsioni sono positive in particolare per Egitto e Marocco, con tassi di crescita superiori al quattro per cento in entrambi i paesi fino al 2019. In Algeria lo scenario previsivo è al ribasso per l'incertezza sull'andamento delle quotazioni petrolifere, nonostante la situazione politica sia più stabile rispetto ai paesi confinanti.

In Africa sub-sahariana il PIL è aumentato del 2,8 per cento del 2017 e le stime indicano una accelerazione al 3,4 per cento nel 2018. Tale andamento caratterizza i due terzi dei paesi della regione, sostenuta da una domanda globale in aumento, dai prezzi delle materie prime cresciuti nel corso del 2017 e da un miglioramento nell'accesso al mercato dei capitali. In questo quadro generale, tuttavia, i due maggiori paesi dell'area, Nigeria e Sud Africa, registrano tassi di crescita piuttosto bassi, inferiori al due per cento, pesando sull'andamento dell'intera regione. Al contempo, alcune economie sono cresciute a ritmi molto più sostenuti della media (tra i più grandi si segnalano Etiopia, Ghana, Senegal e Tanzania), mentre altre, specialmente quelle interessate da conflitti interni (Burundi, Congo e Sud Sudan), mostrano un declino nel livello del PIL nel 2017, confermato anche nelle previsioni per il biennio 2018-19.

Nel 2017 gli squilibri globali nei saldi di parte corrente delle bilance dei pagamenti (espressi in percentuale del PIL) hanno fatto registrare alcune importanti variazioni (tavola 1.1). Il disavanzo corrente degli Stati Uniti si è mantenuto stabile nel 2017, ma le previsioni indicano un peggioramento nel prossimo biennio. L'avanzo cinese risulta in diminuzione. Nell'Area dell'euro si conferma l'avanzo nei saldi, sebbene il dato aggregato nasconda condizioni molto differenziate tra i paesi: restringendo il campo d'analisi alle economie di dimensioni maggiori, registrano saldi positivi l'Italia (2,9 per cento del PIL nel 2017) e, soprattutto, Paesi Bassi e Germania (valori vicini al 9 per cento del PIL) e all'estremo opposto mostrano disavanzi il Regno Unito (-4,1 per cento del PIL) e più moderatamente Francia (-1,4 per cento). In Giappone nel 2017 si conferma un leggero aumento del saldo di parte corrente, con previsioni stabili nel biennio 2018-19. Infine, il 2017 ha segnato un aumento del saldo russo rispetto all'anno precedente, con previsioni di ulteriore rialzo nel prossimo biennio.

Grafico 1.2 - Prezzi in dollari delle materie prime

Indici 2007=100



⁽¹⁾ Stime e previsioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

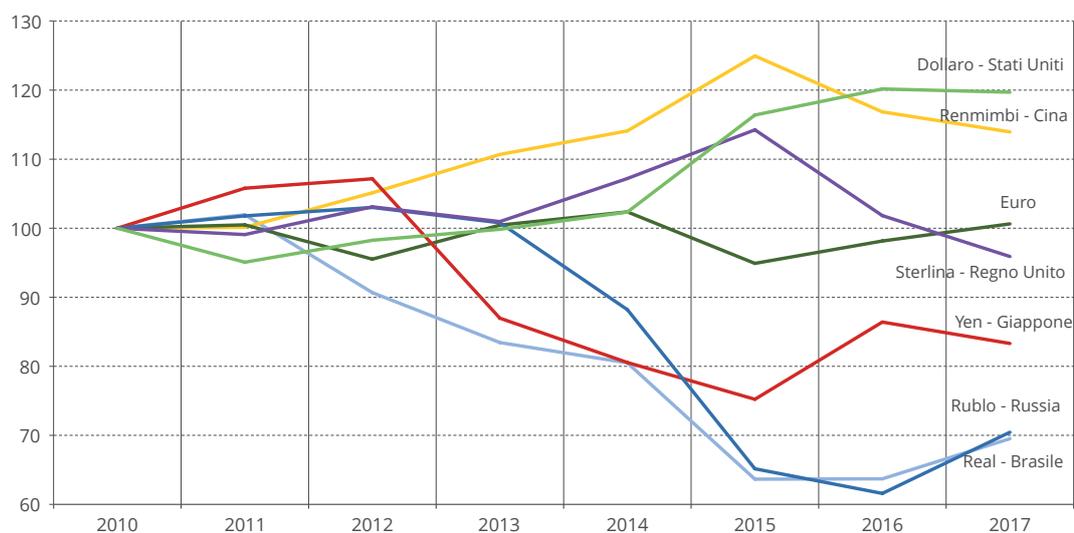
I prezzi delle materie prime energetiche sono cresciuti nel corso del 2017, con un aumento consistente in special modo del prezzo del petrolio, il cui prezzo al barile ha toccato i 65 dollari a gennaio 2018 assestandosi poi a 50 dollari a maggio 2018⁴, e le previsioni per il medio-termine mostrano valori tendenti al ribasso (grafico 1.2). La forte domanda di metalli di base dovuta alla ripresa economica nelle maggiori economie e i tagli alla produzione in Cina hanno trainato al rialzo il prezzo dei metalli nel 2017, andamento che proseguirà pure nel 2018, ma anche in questo caso le stime mostrano una stabilizzazione nel biennio successivo. Infine, anche le materie prima alimentari registrano un andamento in crescita, con aumenti più contenuti rispetto a beni energetici e metalli, ed anche in questo caso, secondo le stime, il livello dei prezzi dovrebbe stabilizzarsi nel medio termine.

Tra le principali valute (grafico 1.3), dopo il continuo apprezzamento del renmimbi dal 2010 al 2015, nel 2016 e 2017 il tasso di cambio effettivo nominale della valuta cinese è diminuito leggermente. L'andamento del dollaro si è stabilizzato nel corso del 2017, riflettendo le aspettative sulla normalizzazione della politica monetaria; tuttavia, nell'anno in corso si è registrato un apprezzamento della valuta statunitense rispetto all'euro, a causa dell'incertezza conseguente alle elezioni italiane e sul futuro della valuta comune europea. Nel momento in cui scriviamo (giugno 2018), si assiste ad un riequilibrio del rapporto tra le due monete. Si è confermato nel 2017 il forte deprezzamento della sterlina inglese e infine, restando nell'ambito delle principali valute utilizzate negli scambi internazionali, rublo e real nel 2017 hanno invertito la tendenza al deprezzamento degli ultimi anni. Tuttavia, nel 2018, mentre la sterlina registra un nuovo apprezzamento, rublo e real nei primi mesi dell'anno si sono deprezzate.

Secondo le stime del FMI, il commercio internazionale di beni e servizi ai tassi di cambio di mercato è cresciuto appena del 4,9 per cento nel 2017, dopo aver registrato nel 2016 la peggiore performance degli ultimi venti anni, escludendo il 2009. Le stime del FMI mostrano un andamento simile anche per 2018-19, suggerendo che gli scambi internazionali sembrano avere perso definitivamente il ritmo degli anni Novanta e Duemila (grafico 1.4).

Grafico 1.3 - Tassi di cambio effettivi nominali

Indici 2007=100



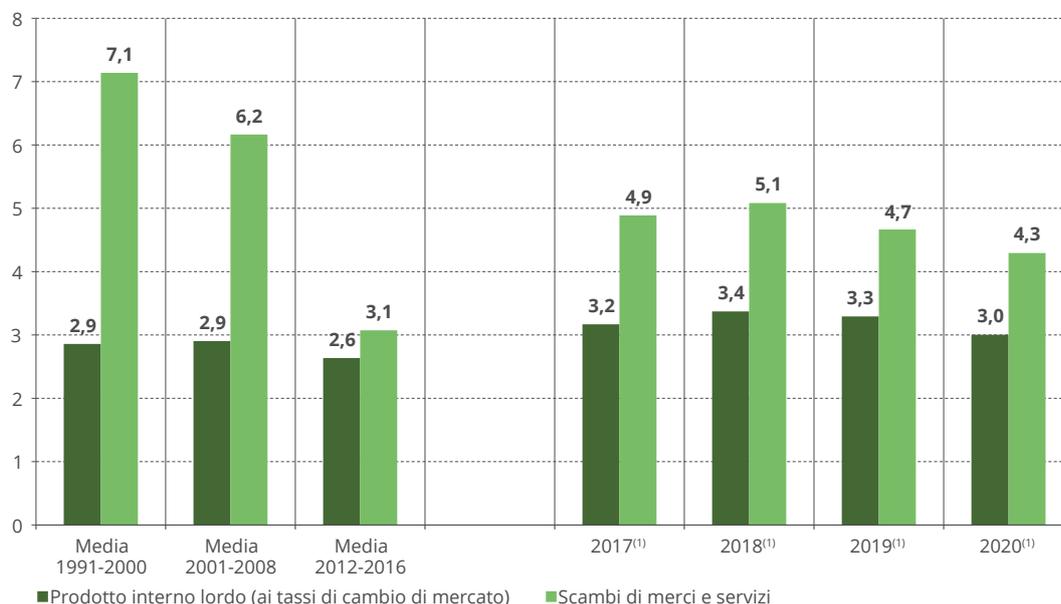
(¹) Stime e previsioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

4 Average Petroleum Spot Price, fonte: FMI.

Grafico 1.4 - Produzione e commercio mondiali

Variazioni percentuali in volume



⁽¹⁾ Stime e previsioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Si conferma, pertanto, il fenomeno del rallentamento della crescita degli scambi rispetto al PIL, che caratterizza l'attuale ciclo economico globale. Anche se nel biennio in corso (2017-2018) produzione e commercio sono cresciuti, le previsioni per il medio termine stimano un nuovo rallentamento. L'attuale accelerazione non ha dunque alterato la fase in corso, caratterizzata da un abbassamento dell'elasticità apparente degli scambi internazionali rispetto al reddito mondiale.

Il rallentamento degli scambi non si è tuttavia manifestato con la stessa intensità in tutte le aree del mondo (grafico 1.5). Confrontando i livelli medi dell'elasticità delle importazioni rispetto al reddito tra il decennio precedente alla crisi economica globale e il periodo 2012-17, si nota che nei paesi avanzati europei questo rapporto è aumentato, per effetto di una riduzione delle importazioni inferiore a quella del PIL. Nei paesi emergenti, e soprattutto in quelli asiatici, tuttavia, l'elasticità si è ridotta considerevolmente, fino a scendere ad un valore al di sotto dell'unità.

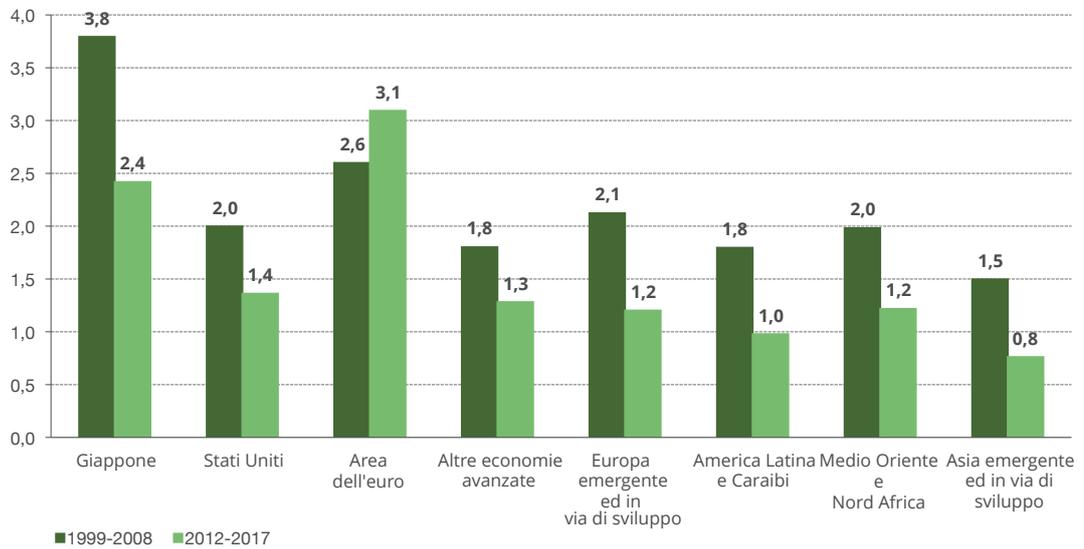
Il rallentamento della crescita degli scambi internazionali dei paesi asiatici (grafico 1.6) è da ricollegarsi a un insieme di determinanti. A livello globale, il fenomeno delle reti internazionali della produzione sembra essere giunto a maturazione e le reti hanno probabilmente cessato di espandersi ulteriormente.

Inoltre, un elemento comune ai paesi emergenti è un livello di elasticità delle importazioni rispetto al reddito in media inferiore a quello delle economie avanzate. Anche se le cause sono di diversa natura, la ragione principale è che nelle economie emergenti il settore *tradable* è molto rilevante e ciò determina una crescita delle importazioni più simile a quella del PIL, dunque con un'elasticità tendenzialmente vicina all'unità e un suo sostanziale andamento pro-ciclico. Di conseguenza, nell'attuale fase in cui la produzione cresce ad un ritmo inferiore rispetto al trend di lungo periodo, l'elasticità avrà un andamento analogo⁵.

⁵ <https://voxeu.org/article/cyclical-forces-global-trade-slowdown>

Grafico 1.5 - Elasticità delle importazioni rispetto al reddito per principali paesi e aree geo-economiche

Rapporto tra i tassi medi annui di crescita in volume delle importazioni di beni e servizi e del PIL, a prezzi costanti

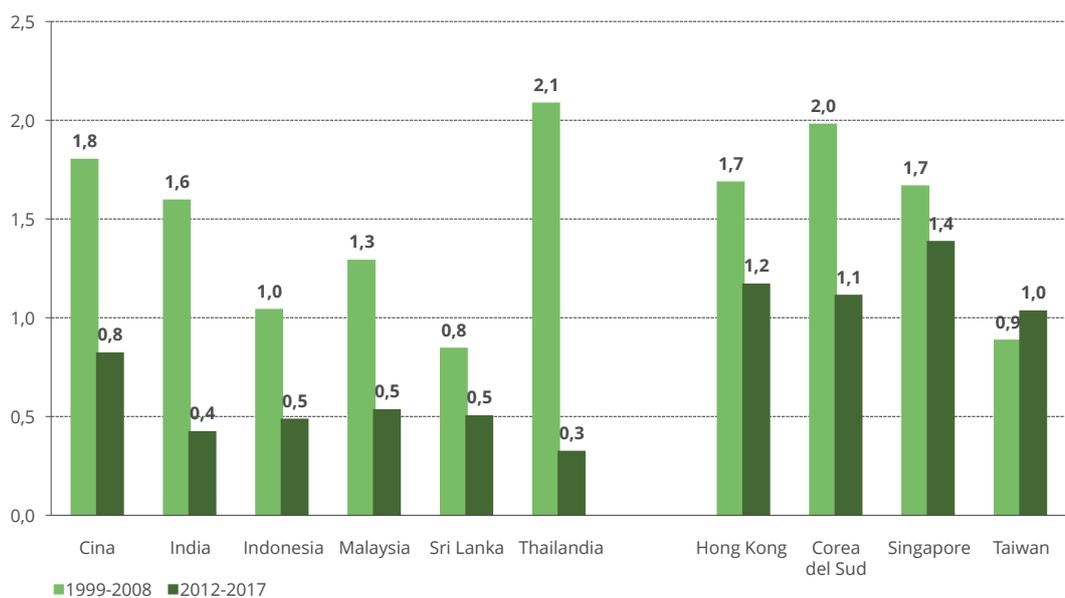


Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

La dinamica del PIL per il mondo e per le altre aree geografiche è stata calcolata con dati aggregati usando i tassi di cambio a parità di poteri d'acquisto. Diversamente, nel grafico 1.4 la dinamica del PIL mondiale è calcolata utilizzando i tassi di cambio di mercato, per renderla meglio confrontabile con la dinamica degli scambi.

Grafico 1.6 - Elasticità delle importazioni rispetto al reddito per principali paesi asiatici

Rapporto tra i tassi medi annui di crescita in volume delle importazioni di beni e servizi e del PIL, a prezzi costanti



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Infine, a livello regionale, potendo beneficiare dell'aumento del reddito disponibile di una parte crescente della popolazione dei paesi asiatici, il contributo della domanda interna alla crescita è stato superiore rispetto al passato e la produzione si è orientata maggiormente verso il mercato interno piuttosto che verso i mercati esteri. In tali dinamiche il ruolo della Cina è fondamentale, e il rallentamento cinese è a sua volta un elemento che influenza le altre economie della regione e amplifica gli effetti descritti. In sintesi, il rapido *catching up* dei paesi emergenti, in particolare della Cina, prima della crisi aveva determinato ritmi di crescita degli scambi internazionali elevati e irripetibili. Oggi lo sviluppo economico degli emergenti è sempre più sostenuto da settori con minore capacità di attivazione delle importazioni (terziario, costruzioni, ad esempio) rispetto al comparto della produzione industriale, con un conseguente rallentamento strutturale della domanda di beni dall'estero. Inoltre, anche sul fronte della produzione e mantenendo il focus sull'economia cinese, l'attuale rallentamento del maggiore paese asiatico è parte del suo stesso percorso di sviluppo, che si sta posizionando su ritmi di crescita minori e più sostenuti dai consumi e dai servizi.⁶

1.1.2 Scambi di merci

Dopo la cattiva performance del 2016 (produzione cresciuta del 2,5 per cento e commercio internazionale cresciuto del 2,3 per cento ai tassi di cambio di mercato), il 2017 ha segnato un momento abbastanza positivo per la crescita degli scambi internazionali, cresciuti in quantità del 4,5 per cento (tavola 1.2). Gli elementi congiunturali⁷ legati alla ripresa degli investimenti hanno trainato la crescita degli scambi, soprattutto nei paesi emergenti; ed anche la ripresa migliore del previsto nei paesi avanzati ha avuto effetti positivi sull'andamento dei grandi paesi esportatori, come Germania, Stati Uniti e Giappone. Tuttavia, nelle previsioni del FMI, la crescita sembra toccare un picco nel 2017 e 2018 per poi stabilizzarsi nuovamente nel periodo successivo.

Le ragioni strutturali della debolezza degli scambi sono collegate, oltre che al già richiamato cambiamento in atto nel modello di sviluppo cinese, allo spostamento geografico del motore della crescita a livello globale verso economie di paesi e aree geografiche, con l'Asia emergente in testa, che presentano ancora un grado di apertura internazionale inferiore a quello di Europa e Stati Uniti, e dunque una minore capacità di attivare gli scambi internazionali. Infatti, se si esclude il 2017, anno nel quale gli scambi sono ripresi, in tutta l'Asia emergente nel 2014, a prezzi correnti, erano rimasti invariati rispetto all'anno precedente e, in linea con quanto discusso a proposito della bassa elasticità delle importazioni al reddito in periodi di rallentamento della produzione, nel biennio 2015-16 la diminuzione delle importazioni era stata molto consistente (soprattutto nel 2015, con una riduzione superiore al 13 per cento). I maggiori paesi dell'area, India, Indonesia, Corea del Sud, Singapore e Taiwan hanno inoltre sperimentato cali di esportazioni e importazioni in tutto il triennio 2014-16.⁸

A questi fattori regionali si aggiungono, tra gli elementi che motivano una riduzione degli scambi internazionali, un ritmo più equilibrato di crescita dei prezzi delle materie prime, la frenata nel processo di liberalizzazione commerciale multilaterale e dei suoi benefici sul commercio e il rallentamento dell'espansione delle catene globali del valore.

⁶ Interessante il confronto con l'economia sud-coreana, che alla fine degli anni Novanta ha sperimentato un andamento del Pil pro-capite analogo a quello attuale cinese (si veda ad es. CSC, Scenari Economici, n. 26/2016).

⁷ Nelle parole del FMI, l'economia sperimenta un *cyclical rebound in global trade*.

⁸ Adb (2018), *op. cit.*

Tavola 1.2 - Esportazioni mondiali di merci

Valori in miliardi di dollari correnti e variazioni in percentuale ⁽¹⁾

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Valori	16.165	12.561	15.301	18.338	18.496	18.953	18.968	16.519	16.029	17.730
Variazioni percentuali										
<i>Valori</i>	15,4	-22,6	21,7	20,0	0,2	2,1	0,4	-13,2	-3,1	10,8
<i>Quantità</i>	1,9	-12,4	14,0	5,5	2,0	2,6	2,4	2,3	1,6	4,5
<i>Valori medi unitari</i>	13,3	-11,6	6,8	13,8	-1,8	-0,5	-1,9	-15,2	-4,6	6,1

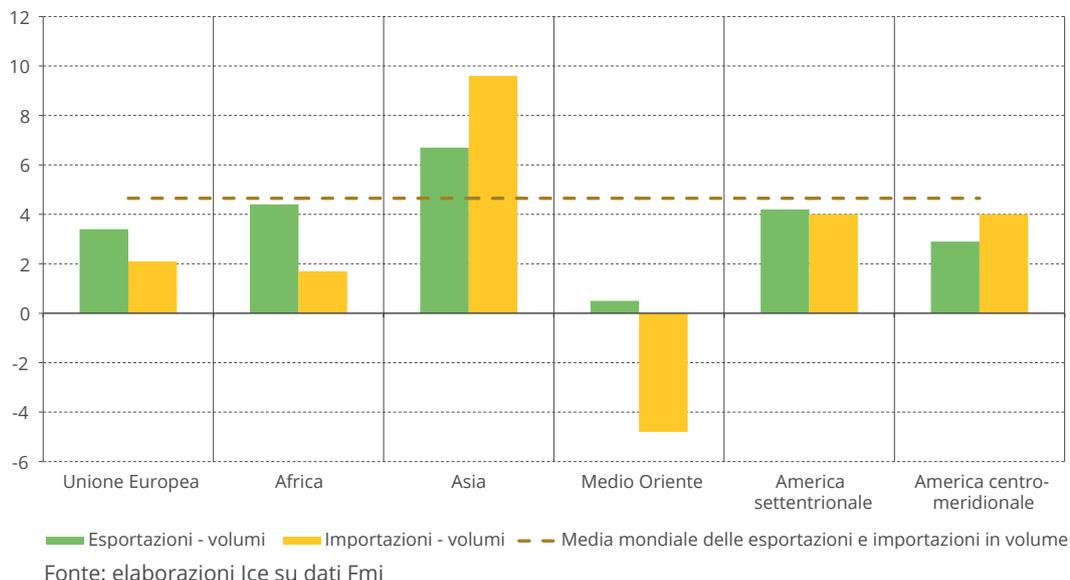
⁽¹⁾ Compresa le riesportazioni di Hong Kong.

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Tutte le aree geo-economiche hanno mostrato incrementi nei volumi di merci esportate, ad esclusione dei paesi del Medio Oriente, nei quali l'aumento delle quotazioni petrolifere non è riuscito a contrastare l'andamento negativo delle economie e stimolare le importazioni (grafico 1.7). Gli aumenti più consistenti sono stati registrati da Asia, soprattutto con riferimento alle importazioni (aumentate di poco meno del 10 per cento rispetto al 2016), e con una buona performance anche delle esportazioni dell'area.

Grafico 1.7 - Esportazioni e importazioni di merci per area geografica nel 2017

Variazioni percentuali rispetto all'anno precedente



Alla crescita dell'interscambio mondiale di merci nel 2017 hanno contribuito soprattutto i settori più strettamente legati ai corsi delle materie prime, che mostrano aumenti molto significativi rispetto all'anno precedente (prodotti dell'industria estrattiva: +30,7 per cento; derivati del petrolio: +27,8 per cento; cfr. tavola 1.3). Gli altri settori-chiave nello spiegare la crescita degli scambi nel corso dell'ultimo anno sono l'elettronica e i prodotti chimici, che hanno registrato tassi di variazione al di sopra della media, mentre i macchinari sono cresciuti in linea con il commercio mondiale. Tra i settori che sono cresciuti di meno i mezzi di trasporto (esclusi gli autoveicoli) e i prodotti tessili e di abbigliamento.

Considerare il periodo dal 2011 al 2017 permette di cogliere le dinamiche di carattere più

strutturale relative al peso e al contributo alla crescita al commercio mondiale dei vari aggregati merceologici. Da questo punto di vista, nonostante il buon andamento dell'ultimo anno, i settori connessi alle materie prime sono quelli che mostrano le variazioni negative maggiori, a causa della forte riduzione dei prezzi delle *commodities* negli ultimi anni. Se, infatti, escludiamo i prodotti energetici e le materie prime, il tasso di crescita medio annuo degli scambi passa da -0,4 per cento a +0,9 per cento nel periodo considerato. In questo quadro, il comparto dell'industria del legno, i macchinari, i prodotti tessili e quelli alimentari presentano variazioni negative o vicine allo zero. Sul fronte opposto, invece, i prodotti farmaceutici, l'elettronica e i mezzi di trasporto (compresi gli autoveicoli) mostrano una crescita sostenuta e un aumento della loro quota relativa sul totale delle merci scambiate.

Tavola 1.3 - Commercio mondiale⁽¹⁾ per settori

Elaborazioni su valori in miliardi di dollari

Settori	Composizione						Variazione %		Contributo alla crescita ⁽²⁾	
	2003	2008	2011	2015	2016	2017	2016-17	2012-17 tcma ⁽³⁾	2015-16	2016-17
Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca	2,7	2,7	2,9	3,0	3,1	3,0	6,9	0,0	0,0	0,2
Prodotti dell'industria estrattiva	7,7	13,3	13,5	8,4	7,1	8,4	30,7	-8,0	-1,5	2,2
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	5,5	5,0	5,4	5,7	6,0	5,9	8,4	1,2	0,1	0,5
Prodotti tessili e articoli d'abbigliamento	5,7	4,1	4,1	4,8	4,8	4,5	3,7	0,9	-0,1	0,2
Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	1,3	1,0	1,1	1,4	1,4	1,4	5,9	2,9	0,0	0,1
Legno e prodotti in legno; carta e stampa	2,9	2,1	2,0	2,0	2,0	1,9	5,4	-0,9	0,0	0,1
Coke e prodotti petroliferi raffinati	2,6	4,8	5,1	3,6	3,1	3,6	27,8	-6,0	-0,6	0,9
Sostanze e prodotti chimici	7,7	7,6	7,8	7,5	7,4	7,5	11,9	-1,0	-0,3	0,9
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	3,1	3,0	3,2	3,7	3,9	3,9	10,7	3,1	0,1	0,4
Articoli in gomma e materie plastiche, altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	3,7	3,4	3,4	3,9	4,0	3,8	6,3	1,4	-0,1	0,3
Metalli di base e prodotti in metallo	7,1	9,3	8,8	8,8	8,7	8,6	9,5	-0,7	-0,3	0,8
Computer, apparecchi elettronici e ottici	13,4	11,3	11,5	13,2	13,4	13,6	11,9	2,4	-0,1	1,6
Apparecchi elettrici	4,8	4,4	4,3	5,1	5,2	5,1	8,9	2,3	0,0	0,5
Macchinari ed apparecchi n.c.a.	10,6	9,6	8,9	9,0	9,1	9,0	10,1	-0,2	-0,2	0,9
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	10,2	8,3	7,6	8,8	9,3	9,0	7,1	2,3	0,3	0,7
Altri mezzi di trasporto	3,6	3,0	3,2	3,7	3,9	3,6	0,9	1,7	0,1	0,0
Altri prodotti delle industrie manifatturiere(compresi i mobili)	3,8	3,3	3,4	4,3	4,4	4,3	6,4	3,2	0,1	0,3
Altri prodotti n.c.a.	3,9	3,9	3,7	3,1	3,2	3,0	5,9	-3,7	0,0	0,2
Totale prodotti	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	10,7	-0,4	-2,5	10,7

⁽¹⁾ Il commercio mondiale è approssimato, in mancanza di dati ufficiali aggiornati, sommando alle esportazioni di 49 paesi (quelli dell'Ue a 27 più Argentina, Australia, Brasile, Canada, Cile, Cina, Colombia, Corea del sud, Filippine, Giappone, Hong Kong, Indonesia, Malesia, Messico, Norvegia, Nuova Zelanda, Perù, Stati Uniti, Sud Africa, Svizzera, Taiwan e Turchia) le loro importazioni dal resto del mondo.

⁽²⁾ Peso della variazione delle esportazioni di ogni settore sul valore delle esportazioni totali dell'anno precedente.

⁽³⁾ Tasso di crescita medio annuo

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

L'andamento di medio periodo delle quote sugli scambi internazionali per area geografica, misurate in valori a prezzi correnti, mostra che, dopo la crisi economica globale del 2008-10, l'Unione Europea e l'America settentrionale non hanno più recuperato il terreno perso a favore dell'Asia. Nel 2017, in particolare, si registra un leggero aumento di quota di tutte le aree emergenti a fronte di una sostanziale tenuta dell'Asia e di un ulteriore leggero calo dell'Europa e dell'America del Nord. Per quel che riguarda le importazioni, invece, nel 2017 sono aumentate le quote dell'Asia e della Comunità degli Stati indipendenti, in linea con quanto già detto a proposito della generale crescita della produzione industriale dei Paesi asiatici e con la leggera ripresa dell'economia russa (tavola 1.4).

Tavola 1.4 - Scambi di merci per aree geografiche

Pesi percentuali sui valori a prezzi correnti

Aree geografiche	Esportazioni					Importazioni				
	2000	2007	2010	2015	2016	2000	2007	2010	2015	2016
Unione Europea ⁽¹⁾	38,1	38,3	33,2	33,6	33,3	38,5	39,5	34,2	32,8	32,6
Paesi europei non UE	2,7	3,1	3,1	3,5	3,4	2,8	3,2	3,2	3,6	3,6
Comunità degli Stati Indipendenti	2,2	3,7	4,3	2,6	2,9	1,2	2,6	2,9	2,0	2,2
Africa	2,3	3,1	3,3	2,2	2,4	1,9	2,6	3,1	3,0	3,0
America settentrionale	19,0	13,1	12,5	13,8	13,4	25,1	18,9	16,7	18,8	18,2
America centro-meridionale	3,1	3,7	4,2	3,2	3,3	3,1	3,3	4,0	3,3	3,2
Medio Oriente	4,1	5,5	6,9	5,1	5,4	2,5	3,3	3,7	4,3	4,0
Asia e Oceania	28,4	29,5	32,6	36,0	35,9	25,0	26,7	32,2	32,1	33,3
Mondo	100,0									

⁽¹⁾ A 28 paesi.

Fonte: elaborazioni Ice su dati OMC

Nel 2017 la graduatoria dei principali paesi esportatori mondiali di merci è risultata molto simile all'anno precedente ad esclusione della Corea del Sud, che guadagna due posizioni (tavola 1.5). Tutti i paesi europei devono ancora recuperare i livelli (in valori correnti) del 2011, con Giappone, Regno Unito che registrano le variazioni negative più consistenti nel periodo (oltre due punti percentuali persi in media ogni anno), seguiti da Francia, Italia e Paesi Bassi; anche la Germania ha perso 0,3 punti percentuali in media ogni anno dal 2011 al 2017. Per contro, oltre alla Cina e Hong Kong, anche gli Stati Uniti e la Corea del Sud registrano un tasso positivo di crescita delle esportazioni, sebbene ad un livello inferiore.

La Corea del Sud entra nelle prime dieci posizioni anche come importatore di merci, superando il Canada, che passa in undicesima posizione. Anche in questo caso uno sguardo che abbracci un periodo più lungo mostra con maggiore chiarezza le tendenze in atto: solo gli Stati Uniti, la Cina e Hong Kong sembrano avere superato le difficoltà degli ultimi anni e hanno aumentato le importazioni dal 2011 ad oggi. Gli altri paesi, e soprattutto Giappone e Italia, nonostante la ripresa (la crescita delle importazioni nel 2017 è stata molto netta), non sono ancora riusciti a recuperare il terreno perduto.

Nel 2017 il surplus commerciale della Cina ha subito un ulteriore ridimensionamento, dopo quello del 2016, scendendo a 421 miliardi di dollari, mentre quello della Germania si è consolidato poco al di sotto dei 300 miliardi, sostanzialmente ai livelli dello scorso anno. Tutti i paesi esportatori di materie prime energetiche hanno avuto un miglioramento del saldo, grazie all'aumento dei prezzi delle *commodities*. Tra i paesi non esportatori di materie prime, l'Italia mantiene un attivo consistente, pari a 54 miliardi di dollari, di poco inferiore a quello del

2016. Considerando le situazioni di disavanzo, aumenta molto il deficit statunitense, passato dai -799 dell'anno precedente a -863 miliardi, elemento che sembra avere motivato le politiche dell'amministrazione Trump volte a favorire una sua riduzione (grafico 1.8). Aumenta anche il disavanzo commerciale dell'India e si mantiene elevato quello del Regno Unito, seppure in lieve calo.

Tavola 1.5 - I primi 10 esportatori mondiali di merci

Valori in miliardi di dollari correnti e variazioni percentuali rispetto all'anno precedente

Graduatorie			Paesi	Valori		Variazioni percentuali		Quote percentuali		
2011	2016	2017		2016	2017	2012-17 ⁽¹⁾	2017	2011	2016	2017
1	1	1	Cina	2.098	2.263	3,0	7,9	10,4	13,1	12,8
2	2	2	Stati Uniti	1.451	1.547	0,7	6,6	8,1	9,1	8,7
3	3	3	Germania	1.334	1.448	-0,3	8,5	8,0	8,3	8,2
4	4	4	Giappone	645	698	-2,7	8,3	4,5	4,0	3,9
5	5	5	Paesi Bassi	571	652	-0,4	14,1	3,6	3,6	3,7
7	8	6	Corea del Sud	495	574	0,5	15,8	3,0	3,1	3,2
10	6	7	Hong Kong	517	550	3,2	6,5	2,5	3,2	3,1
6	7	8	Francia	502	535	-1,8	6,7	3,3	3,1	3,0
8	9	9	Italia	462	506	-0,6	9,6	2,9	2,9	2,9
9	10	10	Regno Unito	410	445	-2,1	8,6	2,8	2,6	2,5
Somma dei primi 10 paesi				8.485	9.219	0,4	8,7	49,0	52,9	52,0
Mondo				16.029	17.730	-0,6	10,6	100,0	100,0	100,0

⁽¹⁾ Tasso di crescita medio annuo.
Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Tavola 1.6 - I primi 10 importatori mondiali di merci

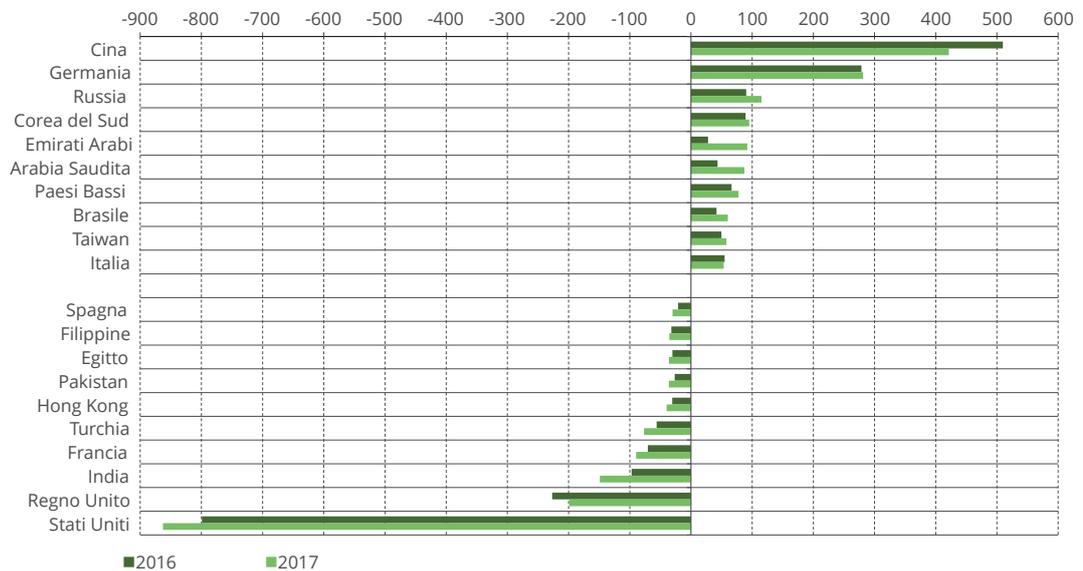
Valori in miliardi di dollari correnti e variazioni percentuali rispetto all'anno precedente

Graduatorie			Paesi	Valori		Variazioni percentuali		Quote percentuali		
2011	2016	2017		2016	2017	2012-17 ⁽¹⁾	2017	2011	2016	2017
1	1	1	Stati Uniti	2.250	2.409	1,0	7,1	12,2	13,8	13,4
2	2	2	Cina	1.588	1.842	0,9	16,0	9,4	9,7	10,2
3	3	3	Germania	1.056	1.167	-1,2	10,5	6,8	6,5	6,5
4	5	4	Giappone	608	672	-3,9	10,6	4,6	3,7	3,7
6	4	5	Regno Unito	636	644	-0,8	1,2	3,7	3,9	3,6
5	6	6	Francia	572	625	-2,3	9,2	3,9	3,5	3,5
10	7	7	Hong Kong	547	590	2,4	7,8	2,8	3,4	3,3
7	8	8	Paesi Bassi	505	574	-0,6	13,7	3,2	3,1	3,2
9	11	9	Corea del Sud	406	478	-1,5	17,8	2,8	2,5	2,7
8	10	10	Italia	407	453	-3,5	11,2	3,0	2,5	2,5
Somma dei primi 10 paesi				8.576	9.454	-0,4	10,2	52,5	52,7	52,5
Mondo				16.287	18.024	-0,4	10,7	100,0	100,0	100,0

⁽¹⁾ Tasso di crescita medio annuo.
Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Grafico 1.8 - Principali surplus e deficit commerciali nel 2017

Miliardi di dollari



Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

1.1.3 Scambi di servizi

Nel 2017 le esportazioni di servizi commerciali (5.247 miliardi di dollari, +7 per cento rispetto all'anno precedente) sono tornate a crescere dopo un biennio di sostanziale stazionarietà (grafico 1.9). La ripresa è connessa soprattutto all'andamento migliore del previsto delle economie dei paesi avanzati, nei quali la componente dei servizi, sia in termini di contributo al PIL sia di peso negli scambi internazionali, è più elevata rispetto ai paesi emergenti. Tutti i principali paesi mostrano buoni tassi di crescita, con l'unica eccezione del Regno Unito. La quota dei servizi sul totale delle esportazioni mondiali è circa il 23 per cento anche nel 2017, con una sostanziale stabilità nell'ultimo triennio.

Grafico 1.9 - Esportazioni mondiali di servizi

Valori in miliardi di dollari correnti e quote in percentuale

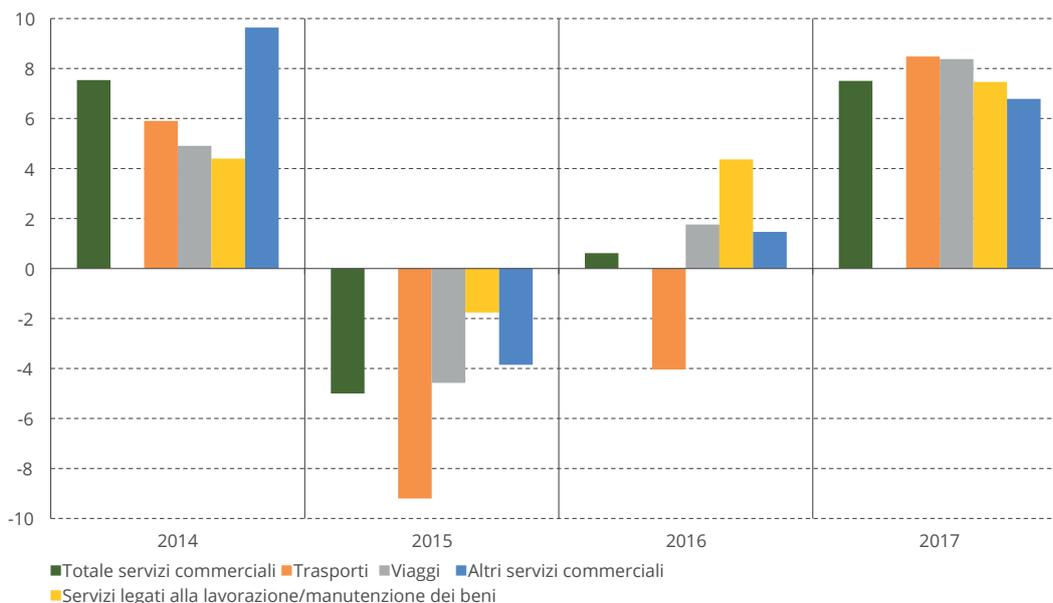


Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Tutti i principali settori hanno fatto registrare aumenti, con le esportazioni legate ai servizi di trasporto (che incidono per il 18 per cento sul totale) in crescita dell'8,5 per cento e quelle dei viaggi (che pesano per il 25 per cento) dell'8,4 per cento rispetto al 2016. L'unica categoria a crescere meno della media mondiale è quella dei servizi connessi alla lavorazione e produzione dei beni, in aumento del 6,8 per cento (grafico 1.10).

Grafico 1.10 - Esportazioni mondiali di servizi per categoria

Variazioni percentuali rispetto all'anno precedente



Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Tavola 1.7 - I primi 10 esportatori mondiali di servizi commerciali

Valori in miliardi di dollari correnti e variazioni percentuali rispetto all'anno precedente

Graduatorie			Paesi	Valori		Variazioni percentuali 2017	Quote percentuali		
2011	2016	2017		2016	2017		2011	2016	2017
1	1	1	Stati Uniti	734	762	3,8	14,0	15,0	14,5
2	2	2	Regno Unito	328	325	-0,9	7,0	6,7	6,2
3	3	3	Germania	276	300	8,5	5,7	5,7	5,7
4	4	4	Francia	235	264	12,6	5,4	4,8	5,0
5	5	5	Cina	208	226	8,7	4,6	4,3	4,3
7	8	6	Paesi Bassi	187	204	8,9	4,0	3,8	3,9
10	6	7	Irlanda	156	186	19,7	2,5	3,2	3,5
6	7	8	India	161	183	13,7	3,2	3,3	3,5
8	9	9	Giappone	169	180	6,6	3,2	3,5	3,4
9	10	10	Singapore	149	156	4,6	2,7	3,1	3,0
Somma dei primi 10 paesi				2.603	2.787	7,1	52,7	53,3	53,1
Mondo				4.880	5.247	7,5	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

I primi cinque paesi esportatori nel 2017 restano gli stessi dell'anno precedente e, tra questi, solo il Regno Unito, secondo esportatore dopo gli Stati Uniti, vede la sua quota ridursi progressivamente dal 2011 ad oggi. In forte crescita nel medesimo periodo per contro l'Irlanda,

che ha potuto beneficiare delle politiche di attrazione degli investimenti, che hanno portato alcuni gruppi multinazionali a stabilire in quel paese diverse funzioni dedicate ai servizi commerciali (tavola 1.7). L'Italia mantiene la quattordicesima posizione anche nel 2017.

Dal lato delle importazioni si registra solo uno scambio di posizioni tra Irlanda, che scende al sesto posto e Regno Unito, che sale al quinto (tavola 1.8). L'Italia mantiene la tredicesima posizione, con un incremento dei servizi acquistati dall'estero pari al 10,9 per cento rispetto all'anno precedente.

Tavola 1.8 - I primi 10 importatori mondiali di servizi commerciali

Valori in miliardi di dollari correnti e variazioni percentuali rispetto all'anno precedente

Graduatorie			Paesi	Valori		Variazioni percentuali	Quote percentuali		
2011	2016	2017		2016	2017	2017	2011	2016	2017
1	1	1	Stati Uniti	483	516	6,8	9,7	10,2	10,2
2	2	2	Cina	449	464	3,3	7,1	9,4	9,2
3	3	3	Germania	303	322	6,1	5,9	6,4	6,4
4	4	4	Francia	235	245	4,0	4,8	4,9	4,9
5	6	5	Regno Unito	202	202	-0,2	4,5	4,3	4,0
9	5	6	Irlanda	206	199	-3,4	2,9	4,3	3,9
7	7	7	Paesi Bassi	184	198	7,6	3,6	3,9	3,9
6	8	8	Giappone	182	189	3,5	4,2	3,8	3,7
10	9	9	Singapore	155	164	5,4	2,8	3,3	3,2
8	10	10	India	133	153	15,5	3,0	2,8	3,0
Somma dei primi 10 paesi				2.534	2.651	4,6	48,5	53,3	52,6
Mondo				4.757	5.044	6,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

1.1.4 Investimenti diretti esteri

Nel 2017 i flussi globali degli investimenti diretti esteri in entrata (IDE) sono diminuiti del 23 per cento, attestandosi a 1.430 miliardi di dollari (grafico 1.11), un andamento in contrasto con l'accelerazione sperimentata da PIL e scambi internazionali⁹. Il significativo calo degli investimenti è stato causato in buona parte da una diminuzione del 22 per cento del valore delle fusioni e acquisizioni, che invece avevano contribuito a moderare il trend al ribasso nel biennio scorso: la tenuta nel 2016 era infatti frutto di alcune grandi ristrutturazioni di importanti multinazionali. La diminuzione degli investimenti nel 2017 ha compreso tutti i settori: primario, manifatturiero e servizi. La riduzione del rendimento sugli investimenti, significativa soprattutto in Africa e in America centrale e meridionale, è stata un fattore chiave nella frenata degli investimenti e potrebbe avere ripercussioni sulle prospettive a lungo termine degli IDE. In questo quadro, le previsioni per il 2018 non sono favorevoli e, ad esempio, il valore degli investimenti *greenfield* annunciati - un indicatore delle tendenze future - risulta in diminuzione del 14 per cento.

Una ripresa della crescita economica, maggiori volumi di scambi internazionali e prezzi delle materie prime in rialzo avrebbero dovuto favorire un potenziale aumento degli investimenti globali. Tuttavia, persistono significativi rischi nello scenario geo-politico e una elevata incertezza delle politiche economiche e commerciali, con le ricadute sulla governance degli organismi

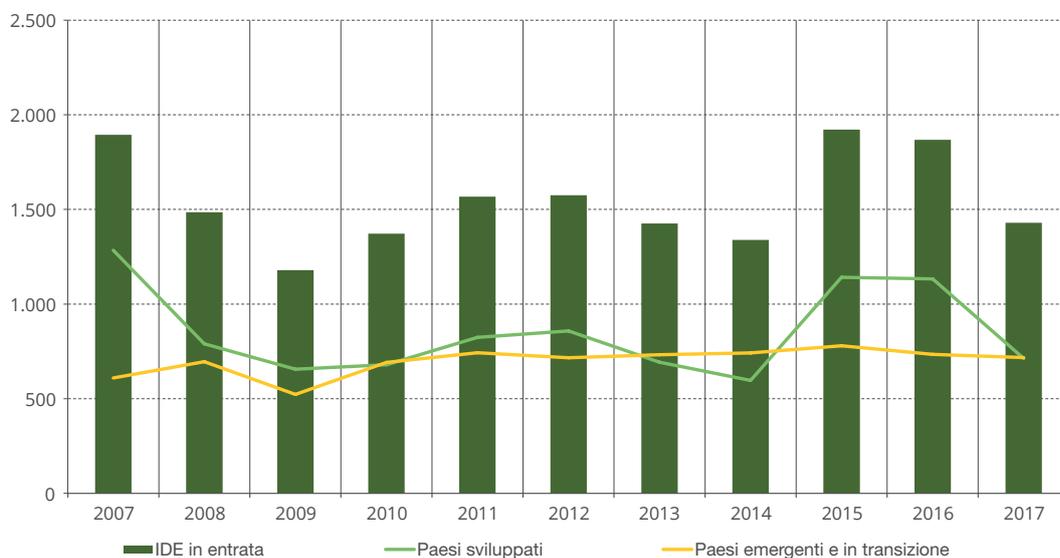
⁹ Unctad, World Investment Report 2018, *Investment and New Industrial Policies*, giugno 2018.

internazionali. Al contempo, è probabile che l'intensificarsi delle tensioni commerciali potrebbe influenzare negativamente i nuovi investimenti, soprattutto quelli connessi all'ampliamento delle reti produttive internazionali; inoltre, lo stesso rallentamento della fase espansiva delle reti produttive è senza dubbio correlato al recente andamento degli IDE. In ogni caso, benché i flussi siano in diminuzione e i tassi di crescita annuali non siano mai tornati ai livelli precedenti al 2007, adottando un'ottica di più largo respiro e facendo riferimento ai dati di stock degli investimenti, è importante sottolineare che il grado di interdipendenza tra le economie continua ad aumentare e le relazioni produttive tra i paesi restano ampie e pervasive.

I flussi verso i paesi in via di sviluppo sono rimasti stabili a quota 671 miliardi di dollari. È stato determinante il ruolo dell'Asia emergente, che si conferma l'area geografica che attrae il maggior volume di investimenti al mondo. Il 2017 pertanto è caratterizzato da un riequilibrio della destinazione degli investimenti tra paesi emergenti e avanzati, avvenuto anche perché, a fronte della sostanziale tenuta degli emergenti, gli IDE diretti nei paesi avanzati hanno registrato un brusco declino, del 37 per cento, che ha riportato la loro quota sul totale vicinissima al 50 per cento, con una perdita di 10 punti percentuali rispetto al 2016. Gran parte di questo calo è spiegato da un ritorno ai valori precedenti al 2016 di Stati Uniti e Regno Unito, che nel 2016 avevano registrato un aumento molto significativo. Infine, i paesi in via di transizione hanno sperimentato anch'essi una contrazione, con 47 miliardi di dollari di investimenti attratti ed una quota sul totale del 3,3 per cento.

Grafico 1.11 - Investimenti diretti esteri in entrata

Flussi, valori in miliardi di dollari

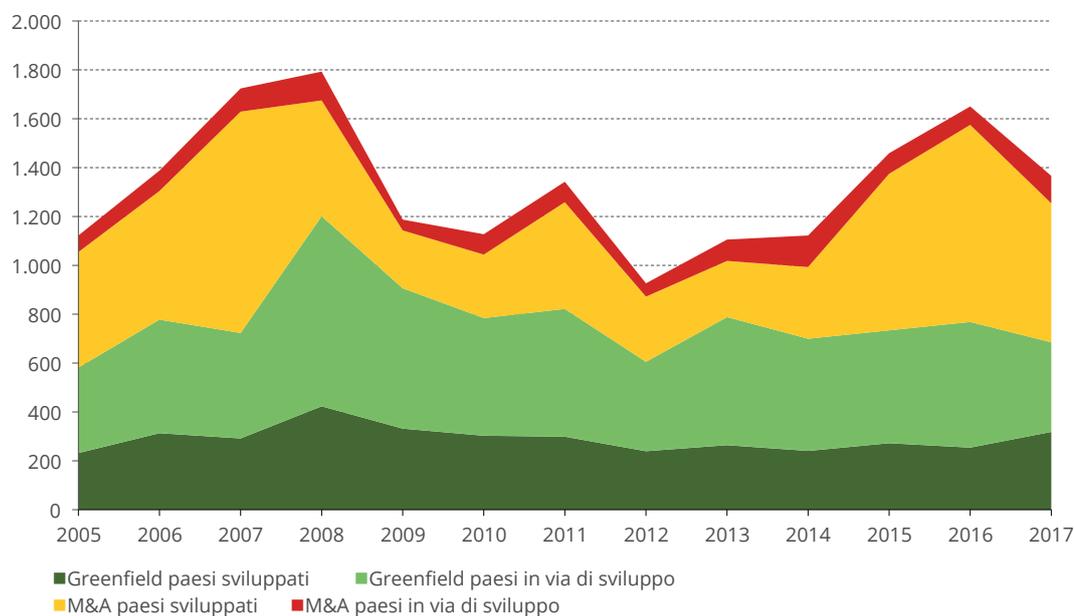


Fonte: elaborazioni ICE su dati Unctad

Secondo i dati parziali relativi alla distribuzione degli IDE per tipo di operazione, nei paesi avanzati le fusioni e acquisizioni, anche se in calo, si sono confermate come la componente più importante, mentre nei paesi in via di sviluppo continuano a prevalere gli investimenti greenfield (grafico 1.12).

Grafico 1.12 - Stime sulla composizione degli IDE in entrata

Miliardi di dollari



Fonte: elaborazioni ICE su dati UNCTAD

Nel dettaglio delle aree geografiche (tavola 1.9), nel 2017 i flussi verso l'Unione Europea sono stati pari a 304 miliardi di dollari, in forte contrazione rispetto all'anno precedente. Anche nel Nord America, dove è preponderante il peso degli Stati Uniti, la variazione negativa è stata molto consistente, soprattutto a causa della riduzione nelle operazioni di ristrutturazione proprietaria delle multinazionali, che ha provocato un crollo nel valore delle operazioni M&A dell'area.

Tavola 1.9 - Investimenti diretti esteri: flussi in entrata e in uscita per aree geografiche

Valori in miliardi di dollari a prezzi correnti e variazioni percentuali rispetto all'anno precedente

Aree geografiche	Flussi in entrata							Flussi in uscita						
	Valori			Var. %	Composizione %			Valori			Var. %	Composizione %		
	2011	2016	2017	2017	2011	2016	2017	2011	2016	2017	2017	2011	2016	2017
Paesi sviluppati	824	1.133	712	-37,1	52,6	60,7	49,8	1.129	1.041	1.009	-3,1	72,2	70,7	70,6
Unione Europea	435	524	304	-42,1	27,7	28,1	21,2	494	453	436	-3,8	31,6	30,7	30,5
Altri paesi europei	50	41	30	-26,3	3,2	2,2	2,1	67	74	-18	-124,4	4,3	5,0	-1,3
America settentrionale	270	494	300	-39,4	17,2	26,5	21,0	449	354	419	18,4	28,7	24,0	29,3
Altri paesi sviluppati	70	74	79	7,0	4,5	4,0	5,5	119	161	172	7,1	7,6	10,9	12,0
Paesi in via di sviluppo	664	670	671	0,1	42,3	35,9	46,9	379	407	381	-6,4	24,3	27,6	26,6
America centro-meridionale e Caraibi	198	140	151	8,3	12,6	7,5	10,6	52	9	17	85,6	3,3	0,6	1,2
Asia centrale e orientale	320	390	398	2,0	20,4	20,9	27,9	278	342	305	-10,7	17,8	23,2	21,3
Medio Oriente	53	31	26	-17,1	3,4	1,6	1,8	30	37	33	-11,1	1,9	2,5	2,3
Africa	47	53	42	-21,5	3,0	2,8	2,9	5	11	12	7,5	0,3	0,8	0,8
Paesi in transizione	79	64	47	-27,1	5,1	3,4	3,3	56	25	40	59,0	3,6	1,7	2,8
Comunità degli Stati Indipendenti	70	58	39	-32,0	4,5	3,1	2,8	55	25	39	61,0	3,5	1,7	2,8
Europa sud-orientale	8	5	6	20,4	0,5	0,2	0,4	0	0	0	12,3	0,0	0,0	0,0
Mondo	1.568	1.868	1.430	-23,4	100,0	100,0	100,0	1.564	1.473	1.430	-2,9	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati UNCTAD

I flussi di investimenti diretti verso le economie in via di sviluppo sono rimasti stabili e il modesto incremento degli IDE in America Latina è stato compensato dal consistente declino in Africa. Per l'America Latina si tratta del primo aumento in sei anni, ma il picco che era stato raggiunto nel 2011 è ancora molto lontano. Sul risultato dell'Africa ha pesato il basso prezzo del petrolio e di altre materie prime nel 2017, con i grandi paesi esportatori di commodities, che hanno registrato una riduzione nella loro capacità di attrarre i flussi; alcuni paesi con una diversificazione relativamente maggiore delle loro economie, come Etiopia e Marocco, hanno invece mostrato una maggiore stabilità rispetto all'anno precedente.

Tavola 1.10 - Investimenti diretti esteri in entrata: principali paesi destinatari⁽¹⁾

Valori in miliardi di dollari a prezzi correnti

Graduatoria ⁽²⁾	Paesi	Flussi						Consistenze					
		Valori			Composizione %			Valori			Composizione %		
		2012	2016	2017	2012	2016	2017	1990	2000	2017	1990	2000	2017
1	Stati Uniti	199	457	275	12,6	24,5	19,3	540	2.783	7.807	24,6	37,7	24,8
2	Cina	121	134	136	7,7	7,2	9,5	21	193	1.491	0,9	2,6	4,7
3	Hong Kong	70	117	104	4,5	6,3	7,3	202	435	1.969	9,2	5,9	6,2
4	Brasile	76	58	63	4,8	3,1	4,4	37	-	778	1,7	-	2,5
5	Singapore	60	77	62	3,8	4,1	4,3	30	111	1.285	1,4	1,5	4,1
6	Paesi Bassi	25	86	58	1,6	4,6	4,1	72	244	975	3,3	3,3	3,1
7	Francia	16	35	50	1,0	1,9	3,5	104	184	875	4,7	2,5	2,8
8	Australia	60	48	46	3,8	2,6	3,2	80	122	662	3,7	1,6	2,1
9	Svizzera	29	48	41	1,9	2,6	2,9	34	102	1.060	1,6	1,4	3,4
10	India	24	44	40	1,5	2,4	2,8	2	16	378	0,1	0,2	1,2
11	Germania	28	17	35	1,8	0,9	2,4	227	471	931	10,3	6,4	3,0
12	Messico	22	30	30	1,4	1,6	2,1	22	122	489	1,0	1,6	1,6
13	Irlanda	47	15	29	3,0	0,8	2,0	38	127	880	1,7	1,7	2,8
14	Russia	30	37	25	1,9	2,0	1,8	-	30	447	-	0,4	1,4
15	Canada	43	37	24	2,7	2,0	1,7	113	325	1.084	5,1	4,4	3,4
16	Indonesia	19	4	23	1,2	0,2	1,6	9	25	249	0,4	0,3	0,8
17	Spagna	26	20	19	1,6	1,1	1,3	66	156	644	3,0	2,1	2,0
18	Israele	9	12	19	0,6	0,6	1,3	4	20	129	0,2	0,3	0,4
19	Italia	0	22	17	0,0	1,2	1,2	60	123	413	2,7	1,7	1,3
20	Corea del Sud	9	12	17	0,6	0,6	1,2	5	44	231	0,2	0,6	0,7
	Mondo	1.575	1.868	1.430	100,0	100,0	100,0	2.196	7.380	31.524	100,0	100,0	100,0

⁽¹⁾ Ad esclusione dei centri finanziari nei Caraibi

⁽²⁾ In base ai flussi 2016

Fonte: elaborazioni ICE su dati UNCTAD

Nonostante il calo del 40 per cento, gli Stati Uniti si confermano il primo paese per attrazione dei flussi di Ide e, di gran lunga, il primo per la consistenza dello stock, con quasi un quarto di tutti gli investimenti mondiali (tavola 1.10). La Cina, protagonista di una scalata nella classifica dei principali destinatari di Ide dal 1990 ad oggi, ha attratto 136 miliardi di dollari nel 2017 ed è il terzo paese per consistenza dei flussi, con Hong Kong che resta in seconda posizione per lo stock complessivo. Un altro paese asiatico, Singapore, si colloca in cima alla classifica sia per i flussi sia per lo stock.

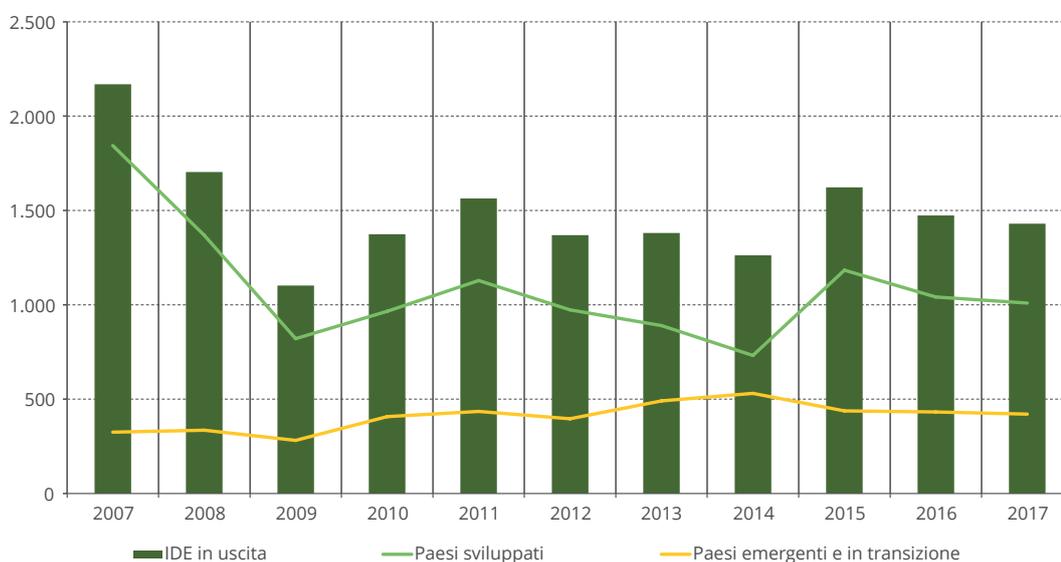


Il primo paese europeo in questa graduatoria è l'Olanda, in sesta posizione per flussi in entrata nel 2017; anche dal punto di vista degli stock i Paesi Bassi mostrano una relativa stabilità nel lungo periodo. L'Italia, dopo una buona performance nel 2016, ha perso sei posizioni, ponendosi al diciannovesimo posto con 17 miliardi di dollari di investimenti in entrata.

Anche i flussi mondiali di investimenti diretti in uscita nel 2017 hanno registrato una flessione, sebbene inferiore a quella dei flussi in entrata (tre per cento). Paesi emergenti (comprendendo anche quelli in transizione) e sviluppati sono stati caratterizzati da andamenti simili, cosicché la quota sul totale degli IDE in uscita è rimasta stabile, con i paesi sviluppati che realizzano il 70 per cento degli investimenti e quelli emergenti e in transizione il restante 30 per cento (tavola 1.11 e grafico 1.13).

Grafico 1.13 - Investimenti diretti esteri in uscita

Flussi, valori in miliardi di dollari



Fonte: elaborazioni ICE su dati UNCTAD

Nel dettaglio geografico, le imprese multinazionali europee hanno diminuito nel 2017 i propri investimenti del 21 per cento, con Paesi Bassi e Svizzera che rappresentano i casi più evidenti, essendo mancate le grandi operazioni di fusione che avevano caratterizzato le imprese dei due paesi nel 2016 (tavola 1.10). Al contrario, alcune multinazionali del Regno Unito hanno completato operazioni di acquisizione, che hanno riportato il paese nella classifica dei principali investitori al mondo.¹⁰ L'aumento degli investimenti tedeschi è frutto invece di utili reinvestiti e prestiti infra-societari. L'Italia ha fatto registrare una brusca variazione negativa e le multinazionali del nostro paese hanno ridotto i flussi in uscita dai 17 miliardi del 2016 ai quattro miliardi di dollari del 2017 (oltre il 70 per cento in meno). Considerando gli stock, l'Italia mantiene una buona presenza nei paesi in transizione (Russia e paesi dell'Europa orientale in particolare) e in Africa, dove anzi aumenta le consistenze dal 2011 al 2017; tuttavia, l'internazionalizzazione produttiva resta ancora un punto debole dell'economia italiana¹¹.

In America del Nord, gli Stati Uniti restano il principale paese investitore al mondo, con un

¹⁰ British American Tobacco ha acquisito le rimanenti quote di Reynolds American (Stati Uniti) per 49 miliardi di dollari e Reckitt Benckiser ha acquisito Mead Johnson Nutrition (Stati Uniti) per 17 miliardi di dollari.

¹¹ Si veda il Capitolo 4 di questo Rapporto per maggiori informazioni.

aumento molto consistente degli utili reinvestiti dalle multinazionali, in buona parte effetto della riforma fiscale varata nel dicembre 2017 dalla Presidenza statunitense.

Gli investimenti provenienti dai Paesi in via di sviluppo sono scesi a 381 miliardi di dollari, con un calo del 6 per cento rispetto all'anno precedente. Gli IDE cinesi in uscita sono diminuiti per la prima volta dal 2003 (da 196 a 125 miliardi di dollari), come risultato di politiche del Governo volte a ridurre i flussi di capitale, in particolare nei settori immobiliare, del turismo e dell'entertainment. Gli aumenti di Hong Kong (83 miliardi di dollari investiti all'estero nel 2017) e India (11 miliardi di dollari) non hanno compensato questa riduzione.

In America Latina, nonostante la situazione economica resti preoccupante, alcune multinazionali hanno ripreso le proprie attività internazionali e i flussi in uscita sono cresciuti, sebbene nei tre principali paesi investitori (Cile, Colombia e Brasile) la variazione tra 2017 e 2016 sia negativa.

Tavola 1.11 - Investimenti diretti esteri in uscita: principali paesi di origine⁽¹⁾

Valori in miliardi di dollari a prezzi correnti

Graduatoria ⁽²⁾	Paesi	Flussi						Consistenze					
		Valori			Composizione %			Valori			Composizione %		
		2012	2016	2017	2012	2016	2017	1990	2000	2017	1990	2000	2017
1	Stati Uniti	318	281	342	23,2	19,1	23,9	732	2.694	7.799	32,5	36,4	25,3
2	Giappone	123	145	160	8,9	9,9	11,2	201	278	1.520	8,9	3,8	4,9
3	Cina	88	196	125	6,4	13,3	8,7	4	28	1.482	0,2	0,4	4,8
4	Regno Unito	21	-23	100	1,5	-1,5	7,0	229	940	1.532	10,2	12,7	5,0
5	Hong Kong	83	60	83	6,1	4,1	5,8	12	379	1.804	0,5	5,1	5,9
6	Germania	62	51	82	4,5	3,5	5,8	309	484	1.607	13,7	6,5	5,2
7	Canada	56	74	77	4,1	5,0	5,4	85	443	1.487	3,8	6,0	4,8
8	Francia	35	63	58	2,6	4,3	4,1	120	366	1.452	5,3	4,9	4,7
9	Lussemburgo	90	44	41	6,6	3,0	2,9	0	0	241	0,0	0,0	0,8
10	Spagna	-4	38	41	-0,3	2,6	2,9	16	129	597	0,7	1,7	1,9
11	Russia	28	27	36	2,1	1,8	2,5	0	19	382	-	0,3	1,2
12	Corea del Sud	31	30	32	2,2	2,0	2,2	2	21	356	0,1	0,3	1,2
13	Singapore	20	28	25	1,5	1,9	1,7	8	57	841	0,3	0,8	2,7
14	Svezia	29	6	24	2,1	0,4	1,7	51	124	401	2,2	1,7	1,3
15	Paesi Bassi	18	172	23	1,3	11,7	1,6	110	305	1.605	4,9	4,1	5,2
16	Belgio	34	22	21	2,5	1,5	1,5	0	0	691	0,0	0,0	2,2
17	Thailandia	10	12	19	0,8	0,8	1,3	0	3	107	0,0	0,0	0,3
18	Irlanda	23	29	19	1,6	2,0	1,3	15	28	899	0,7	0,4	2,9
19	Emirati Arabi Uniti	3	13	14	0,2	0,9	1,0	0	2	124	0,0	0,0	0,4
20	Taiwan	13	18	11	1,0	1,2	0,8	30	67	321	1,3	0,9	1,0
	Mondo	1.370	1.473	1.430	100,0	100,0	100,0	2.255	7.410	30.838	100,0	100,0	100,0

⁽¹⁾ Ad esclusione dei centri finanziari nei Caraibi

⁽²⁾ In base ai flussi 2017

Fonte: elaborazioni ICE su dati UNCTAD



Rotte di trasporto, infrastrutture e mutamenti nella tecnologia del trasporto marittimo

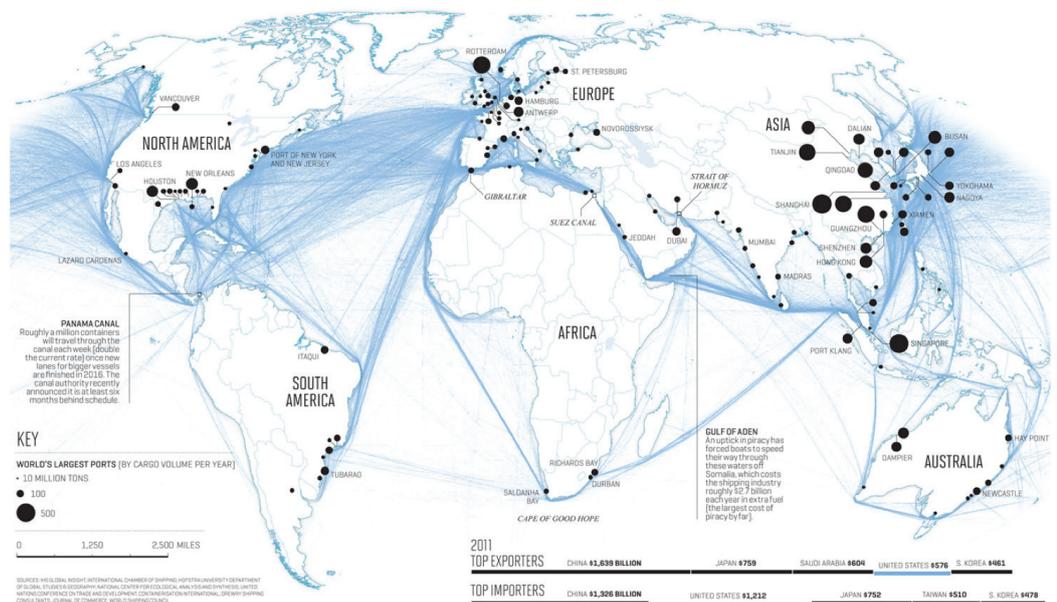
di Luca De Benedictis*

Introduzione

Nonostante la nostra percezione di viaggiatori aerei e di comunicatori eterei, più dell'80 per cento del volume (e circa il 70 per cento del valore) del commercio mondiale avviene via mare. Il tasso di crescita del trasporto marittimo è stato in media del 3 per cento negli ultimi quarant'anni, portando gli scambi a 10,3 miliardi di tonnellate nel 2016, ultimo dato disponibile di fonte UNCTAD (2017).¹ Circa il 15 per cento del valore delle importazioni è speso globalmente in trasporti e assicurazioni, con una maggior incidenza per i Paesi con reddito pro capite più basso.²

Oltre ai mutamenti della domanda e dell'offerta internazionale di beni e servizi, ai processi di frammentazione della produzione, allo sviluppo di catene globali del valore, anche le caratteristiche del trasporto navale, nella sua triplice dimensione associata all'*infrastruttura portuale*, alle *navi* e alle *rotte di navigazione*, contribuiscono a determinare la conformazione degli scambi internazionali.

Figura 1 - Rotte e porti nel commercio mondiale



Fonte: Lloyds, 2017.

* Università degli studi di Macerata; Cres Rossi Daria; Luiss

- 1) Gli ultimi tre anni hanno però mostrato un tasso di crescita del settore al di sotto della media storica.
- 2) Secondo l'UNCTAD (2017) il peso dei costi di trasporto sul valore delle importazioni è pari al 22 per cento per le isole, al 19 per cento per i paesi senza sbocco sul mare e al 21 per cento per i *least developed countries*. Buona parte di questi costi è attribuita alla carenza infrastrutturale o alla limitatezza del mercato locale, la quale non permette di sfruttare economie di scala.

A partire dagli anni '80 del secolo scorso, il baricentro del trasporto navale si è spostato dall'Oceano Atlantico all'Oceano Pacifico (De Benedictis e Tajoli, 2008). Prima, grazie al ruolo crescente del Giappone nel commercio mondiale, e poi negli ultimi due decenni, soprattutto grazie al peso sempre più rilevante delle economie emergenti asiatiche e della Cina, in particolare, il commercio mondiale ha visto crescere il peso dell'Asia in modo determinante.

Porti

L'indicazione immediata di questo mutamento è percepibile dalla semplice osservazione dei porti e delle rotte nel 2011 visualizzati nella Figura 1 (gli ultimi dati disponibili, che si riferiscono al 2016, mostrano un andamento analogo). Al primo posto vi è il porto di Shanghai (Cina), con un volume di 36,54 milioni di TEU³, seguito da quello di Singapore con 30,92 milioni di TEU, da Shenzhen (Cina), Ningbo-Zhoushan (Cina) e Hong Kong (Cina) tra i 25 e i 20 milioni di TEU. Escludendo altri porti cinesi, il porto di Busan (Corea del Sud) è al sesto posto, Jebel Ali, Dubai (Emirati Arabi Uniti) al nono, Rotterdam (Paesi Bassi) all'undicesimo⁴ e, insieme a Port Klang (Malaysia), questi porti movimentano tra i 10 e i 20 milioni di TEU. Il primo porto statunitense è Los Angeles con 8,82 milioni di TEU⁵, quello latino-americano è Santos (Brasile) con 3,78 milioni di TEU⁶, quello africano è Port Said (Egitto) lungo il canale di Suez, con 3,6 milioni di TEU, mentre quello australiano è Sydney con meno di 3 milioni di TEU.

Agli inizi del XXI secolo questa graduatoria era diversa. Gli attori erano già sostanzialmente gli stessi, ma il primo porto in classifica era Hong Kong, seguito a ruota da Singapore. Anche Rotterdam e Amburgo, in Europa, e Los Angeles e Long Beach, negli Stati Uniti, svolgevano ancora un ruolo predominante. In termini di volume di merce trasportata⁷, Rotterdam era al secondo posto, South Louisiana e Houston (Stati Uniti) erano rispettivamente al quinto e al sesto, e i porti di Chiba e Nagoya (Giappone) erano al settimo e all'ottavo posto in graduatoria. La crescita vertiginosa del ruolo dei porti cinesi ha modificato radicalmente questo panorama.

La dinamica della domanda e dell'offerta di scambi internazionali ha certamente guidato questo orientamento geografico, ma la tecnologia del trasporto marittimo, la containerizzazione (Broeze, 1998), la maggior rilevanza delle navi porta-container rispetto alle navi cisterna e la crescita dimensionale del cabotaggio⁸ hanno determinato una selezione tra porti, a vantaggio di quelli

- ³ L'*unità* equivalente a venti piedi o TEU (acronimo di *twenty-foot equivalent unit*) è la misura standard di volume nel trasporto dei container ISO (International Organization for Standardization) e corrisponde a circa 40 metri cubi totali.
- ⁴ Altri porti europei di grande rilevanza sono Antwerp (Belgio) al quattordicesimo posto, Hamburg (Germania) al diciottesimo posto, Brema (Germania) al venticinquesimo, Valencia (Spagna) al trentaduesimo. Il primo porto italiano in graduatoria è Gioia Tauro, al sessantaquattresimo posto.
- ⁵ Mentre Los Angeles è al diciannovesimo posto, Long Beach e New York sono al ventunesimo e al ventitreesimo posto e Vancouver (Canada) è al cinquantesimo posto con 3,05 milioni di TEU.
- ⁶ Il porto di Colon (Panama), lungo il Canale di Panama, è al quarantunesimo posto, di poco inferiore a Santos.
- ⁷ Il *Total Cargo Volume* è l'unità di misura (alternativa al TEU) maggiormente utilizzata nel trasporto marittimo, generalmente considerata in migliaia di tonnellate (*Cargo Tonnage*). Questa non riguarda unicamente il trasporto intermodale, ma comprende il peso di rinfuse solide e liquide, in cisterna, di veicoli *roll-on/roll-off* (Ro/Ro), di attrezzature industriali e il contenuto dei container di spedizione (escluso il peso del contenitore).
- ⁸ In base alle stime basate sugli ordinativi SRM (2017) prevede che, "al 2020, vi saranno 1043 navi di stazza superiore a 7500 TEU (105 di queste addirittura superiori a 18000) e rappresenteranno il 52% della capacità in circolazione (nel 2016 ne rappresentavano il 46%)".





che garantivano un pescaggio⁹ sufficiente a navi di grandissima dimensione, oltre che spazi di manovra conformi, infrastrutture logistiche adeguate e corridoi di trasporto intermodale acqua-terra.

In questo contesto il crescente ruolo degli investimenti privati ha ulteriormente modificato le condizioni di mercato, che fino a qualche decennio fa vedevano le infrastrutture portuali e anche le compagnie di navigazione come degli *asset* irrinunciabili dal punto di vista dell'operatore pubblico. Ora, sempre di più, il connubio tra dimensione nazionale, infrastruttura portuale e flotta navale appare ridimensionato¹⁰. In tale scenario appare inoltre cruciale il ruolo della gestione e delle autorità portuali¹¹.

Navi

Il 17 per cento del trasporto mondiale odierno riguarda il trasporto in container, il 53 per cento è costituito invece da rinfuse solide¹² (*bulk*) e il rimanente 30 per cento riguarda il trasporto via navi cisterna (*tank*) di rinfuse liquide, quali gas, greggio e derivati del petrolio. Nel 1990, più del 50 per cento del trasporto riguardava quest'ultima voce, mentre solo il 3 per cento riguardava l'uso di container. Una rivoluzione nell'organizzazione dei trasporti mondiali è già avvenuta (Levinson, 2013), una prossima è alle porte, basata sulla tecnologia digitale, sull'*e-commerce* e sui processi di ottimizzazione nella gestione dei piccoli trasporti, sul *cloud computing*, sui *big data*, sulla *Internet of Things* e sulla stampa 3D, oltre che sull'uso della tecnologia satellitare per la tracciabilità delle rotte e la sicurezza nella navigazione. Questa nuova rivoluzione può portare a indubbi vantaggi, ma anche a profonde disparità nell'appropriazione degli stessi.

Un'analisi della struttura proprietaria della flotta mondiale e dell'industria navale può essere di supporto. Agli inizi del 2017 il valore del capitale costituito da navi in navigazione ammontava a 829 miliardi di dollari statunitensi, secondo i dati dell'UNCTAD (2017). La proprietà di tale flotta si ripartisce tra cinque paesi principali, la Grecia, il Giappone, la Cina, la Germania e Singapore. A questi è attribuibile una quota di mercato del 49,5 per cento del settore. L'Italia, con 768 navi, è al ventesimo posto in graduatoria, ma (grazie alla produzioni di navi di lusso) passa al decimo in termini di valore della flotta, pari a 23 miliardi di dollari statunitensi, e al secondo posto per valore medio per tonnellata di stazza¹³.

Circa il 70 per cento della flotta commerciale batte bandiera differente da quella del paese proprietario. Dal punto di vista della registrazione i cinque paesi più rilevanti sono Panama, la Liberia, le Isole Marshall, Hong Kong e Singapore, che congiuntamente assorbono il 57,8 delle quote di mercato.

⁹ Con *pescaggio* si intende l'altezza di quella porzione della nave che rimane immersa nell'acqua e che è quindi compresa tra la linea di galleggiamento ed il punto inferiore estremo della chiglia.

¹⁰ Come sottolineato da SRM (2017), "gli investimenti della compagnia di stato cinese Cosco nel porto del Pireo ed in quello di Rotterdam, oppure del terminal che lo Shanghai International Port Group intende gestire in Israele, ed anche del terminal di Vado Ligure in Italia" sono tra gli esempi più recenti degli accordi pubblico-privato in cui la presenza di agenzie governative di paesi esteri o di società private sia associata al più tradizionale controllo pubblico. Tra il 2000 e il 2016 circa 68,8 miliardi di dollari statunitensi sono stati investiti da privati in 292 progetti in infrastruttura portuale, superstrutture, terminal a modalità multipla, drenaggio di canali per navi porta container, attrezzatura per il lo sbarco e lo stoccaggio di rinfuse solide e liquide (soprattutto per il trasporto di gas)".

¹¹ Per quel che riguarda l'Italia e l'attuazione della riforma delle autorità portuali e le sue implicazioni, si veda SRM (2017), con particolare riferimento al Decreto 169/2016 di "Riorganizzazione, razionalizzazione e semplificazione delle autorità portuali".

¹² Le cui maggiori sono i minerali ferrosi, i cereali, il carbone, la bauxite, l'alluminio e i fosfati.

¹³ Gli Stati Uniti sono al primo posto in termini di valore complessivo della flotta.

Tre paesi, la Corea del Sud, la Cina e il Giappone, hanno costruito nel 2016 il 91,8 per cento delle navi, in termini di tonnellaggio. Quattro paesi, l'India, il Bangladesh, il Pakistan e la Cina, hanno, con il 94,9 per cento del mercato, pressoché il monopolio della dismissione e dello smantellamento navale, nel 2016.

Figura 2 - Tassi di crescita annuali della flotta mondiale

Variazioni percentuali anno su anno, 2000-2016



Fonte: UNCTAD, *Review of Maritime Transports*, various issues

Negli ultimi anni il tasso di crescita del numero di navi che compongono la flotta mondiale si è costantemente ridotto (vedi figura 2), in contemporanea con una sistematica sostituzione di navi di media dimensione con navi di grande e grandissima dimensione. Questo – come sostenuto dall'UNCTAD (2017) – porta, nonostante la domanda crescente, al permanere di un eccesso di offerta nella capacità di stivaggio, il quale contribuisce a determinare una pressione al ribasso del costo di trasporto via mare, che ha caratterizzato la fase di globalizzazione avviata nel secondo dopoguerra (De Benedictis e Helg, 2002)¹⁴. La tendenza generale potrebbe comunque rallentare o addirittura invertirsi nel caso in cui il mercato rafforzasse la convergenza verso una struttura oligopolistica dominata da quattro gruppi principali a carattere transnazionale: G6¹⁵; CKYHE¹⁶; 2M¹⁷ e Ocean Three¹⁸. Una strategia di cartello da parte di questi ultimi potrebbe portare ad un aumento dei costi di trasporto soprattutto sulle lunghe tratte, dove queste mega-alleanze coprono l'intero mercato (si veda ad esempio la tratta Asia-Nord Europa).

¹⁴ L'andamento dei prezzi non è però uniforme e varia da tratta a tratta a seconda dell'anno in considerazione. Si veda la Tabella 3.1 del Rapporto UNCTAD (2017, p.46).

¹⁵ Del gruppo G6 fanno parte: l'American President Line (Singapore); l'Hapag Lloyd (Germania); Hyundai Merchant Marine (Corea del Sud); Mtsui OSK Line (Giappone); NYK Line (Giappone) e l'Orient Overseas Container Line (Hong Kong – Cina).

¹⁶ Del gruppo CKYHE fanno parte: COSCO (Cina); K Line (Giappone); Yang Ming (Taiwan – Cina); Hanjin Shipping (Corea del Sud) e Evergreen (Taiwan – Cina).

¹⁷ Del gruppo 2M fanno parte: Maersk (Danimarca) e MSC (Svizzera).

¹⁸ Del gruppo Ocean Three fanno parte: CMA-CGM (Francia); China Shipping – CSCL (Cina) e UASC (Qatar).



Rotte

Un ultimo aspetto su cui è necessario soffermarsi è quello del mutamento delle rotte di navigazione. Queste sono rimaste incentrate sulle rotte “pendulum” (che permettono un’andata e un ritorno seguendo sostanzialmente la medesima rotta) – la South-China Express (SCX) che impiega 39 giorni per un percorso andata e ritorno da Los Angeles a Singapore; l’Atlantic Express (ATX) da Amburgo a Charleston in 27 giorni; e Asia-Mediterranean (EUM) da Barcellona a Shanghai in 49 giorni – e sugli snodi del Canale di Suez e del Canale di Panama.

Negli ultimi anni, oltre alla segmentazione degli operatori tra *Short Sea* (intra-Mediterraneo, dove l’Italia copre una rilevante fetta di mercato) e rotte mondiali di trasporto (come le sopra citate SCX e ATX o l’EUM), la riapertura del Canale di Panama nel giugno del 2016 a navi di grandi dimensioni, quali le Post-Panamax, e il raddoppio di una parte del Canale di Suez¹⁹, inaugurata nell’agosto del 2015, fanno prevedere margini di mutamento rispetto al passato.

A tali innovazioni²⁰, si aggiunge lo sviluppo del progetto infrastrutturale Cinese *One Belt One Road* con particolare riferimento alla *Silk Maritime Road*, descritta nella Figura 3.

Figura 3 - One Belt One Road



Fonte: Reuters

Quest’ultima, che coinvolge la Cina, ma anche paesi come lo Sri-Lanka (con gli investimenti nel porto di Hambantota), il Pakistan (con il porto di Gwadar) o la Somalia (con il porto di Djibouti), incrementerà l’utilizzo della rotta EUM. L’effetto potrebbe essere rilevante per due motivi. Da

- 19) Quest’ultimo aggiunge una nuova corsia di navigazione, più ampia e più profonda, consentendo il passaggio delle navi in direzioni opposte. In seguito a tale ampliamento, circa cento navi possono transitare ogni giorno, il doppio di quanto avveniva in precedenza, riducendo anche il tempo di transito e senza limite alla dimensione dei vettori.
- 20) Per un’analisi dei potenziali effetti sul mutamento delle rotte e sugli scambi internazionali dovuti all’apertura e dello sviluppo di una rotta artica si veda Aksenov et al. (2017).

una parte, già adesso più del 50 per cento degli scambi in prodotti petroliferi passano per l'Oceano Indiano. Dall'altra, i numerosi investimenti cinesi nei porti e nelle infrastrutture dei terminali marittimi di molti paesi del Medio Oriente e soprattutto nei porti mediterranei del Pireo, di Vado Ligure, di Port Said, di Haifa e di Istanbul e nel Nord Europa, in particolare nel porto di Rotterdam, indicano un interesse ben preciso a sviluppare e potenziare le rotte di trasporto nell'area.

Conclusioni

La storia e l'analisi economica ci insegnano che i costi di trasporto incidono sostanzialmente sulla possibilità di trarre vantaggio dai benefici degli scambi mondiali. Costi di trasporto troppo elevati isolano i paesi e i loro cittadini, e viceversa. Ma ciò che va soprattutto ricordato è che gli effetti del mutamento delle rotte e delle infrastrutture marittime in generale, incluse quelle legate ai porti e alle navi, sono necessariamente relativi (Freyer, 2009; Hugot e Umana Dajud, 2016), implicando sempre benefici relativi per alcuni paesi e svantaggi relativi per altri, guadagni relativi per alcuni attori economici e perdite relative per altri.

L'andamento dei costi di trasporto, il mutamento nella struttura degli scambi mondiali, la concentrazione nel mercato dei trasporti e la segmentazione dello stesso vanno rilevati e analizzati con sistematicità e inclusi con altrettanta sistematicità nelle descrizioni degli andamenti del commercio mondiale. Tale informazione è indispensabile per poter valutare vantaggi e svantaggi relativi delle trasformazioni avvenute e di quelle a venire.

Bibliografia

- Aksenov, Yevgeny, Ekaterina E. Popova, Andrew Yool, AJ George Nurser, Timothy D. Williams, Laurent Bertino, and Jon Bergh (2017), "On the future navigability of Arctic sea routes: High-resolution projections of the Arctic Ocean and sea ice", *Marine Policy*, 75, 300-317.
- Broeze Frank (1998), 'Containerisation and the globalisation of liner shipping' in David J. Starkey e Gelina Harlaftis (ed.), *Global Markets; the Internationalisation of the Sea Transport Industries since 1850*, Newfoundland, 385-423.
- Center for Strategic and International Studies (2018), *China's Maritime Silk Road*, CSIS Strategic Report, Washington, marzo.
- De Benedictis Luca e Rodolfo Helg (2002), "Globalizzazione", *Rivista di Politica Economica*, 92 (3/4), 139-210.
- De Benedictis Luca e Lucia Tajoli (2008), "La rete degli scambi internazionali", *Rapporto Annuale ICE 2007*, capitolo 1.
- Feyrer James (2009), "Distance, trade, and income-the 1967 to 1975: Closing of the Suez canal as a natural experiment", *National Bureau of Economic Research wp*, 15557.
- Hugot Jules e Camilo Umana Dajud (2016), "Trade Costs and the Suez and Panama Canals", *Cepii wp*, 29-2016.
- Levinson Marc (2013), *The Box. La scatola che ha cambiato il mondo*, Egea, Milano.
- Lloyd Maritime Intelligence (2017), *The Top 100 Ports in 2015*, Lloyd Maritime Intelligence | Informa.
- SRM (2017), *Italian Maritime Economy*, Rapporto annuale 2017, Giannini Editore.
- UNCTAD (2017), *Review of Maritime Transport*, UNCTAD/RMT/2017, UNCTAD, Ginevra.





La centralità dei paesi nelle catene globali del valore

di Isabella Cingolani*, Pietro Panzarasa** e Lucia Tajoli***

La pervasività delle catene globali del valore (CGV) nell'economia mondiale ha stimolato diversi studi sugli effetti dell'organizzazione internazionale della produzione sul commercio mondiale e sulle economie dei paesi coinvolti. In particolare, a partire dai lavori di Gereffi et al. (2005), Costinot et al. (2013) e Antràs e Chor (2013)¹, è stato messo in evidenza come la posizione delle imprese e dei paesi all'interno delle catene produttive internazionali sia importante nel determinare la capacità di organizzare la produzione, migliorare la produttività e ottenere quote significative di valore aggiunto generato nella produzione. Nella letteratura sulle CGV si ipotizza normalmente una distribuzione del valore aggiunto che segue la cosiddetta "smile curve", ovvero un andamento non-lineare ad U, in cui la maggior parte del valore è generato nelle fasi più a monte (creazione, design e innovazione dei prodotti) e più a valle (distribuzione e servizi ai clienti) del processo produttivo (Baldwin 2013)¹. Questo andamento non-lineare rimane anche se la specifica distribuzione della generazione di valore cambia a seconda delle caratteristiche della tecnologia e del settore. È dunque importante capire il posizionamento dei paesi nelle CGV per studiare correttamente gli effetti che la partecipazione alle varie fasi può avere sulle economie dei paesi. Tuttavia, dal punto di vista empirico, verificare l'effettivo posizionamento di imprese e paesi nelle CGV non è semplice, soprattutto nel caso in cui non sia possibile ricorrere a microdati a livello di impresa, che di solito non sono facilmente disponibili.

In questo lavoro² proponiamo di utilizzare dei nuovi indicatori per determinare il posizionamento dei paesi all'interno delle CGV in alcuni settori a partire dai dati di commercio internazionale, disponibili per tutti i paesi con un elevato livello di dettaglio. Studiamo pertanto la rete degli scambi internazionali tra paesi generata dall'esportazione e importazione di beni a diverso grado di lavorazione, considerando l'esportazione e l'importazione di beni intermedi (ovvero non destinati ad utilizzi finali ma per impieghi in ulteriori fasi produttive) come il segno della presenza di una rete di produzione internazionale. Osservando i flussi di scambio di beni intermedi tra paesi, si evidenzia che molti processi produttivi internazionali, più che essere organizzati in sequenza come delle catene, costituiscono in realtà una fitta rete di scambi incrociati. Per questo motivo, si può parlare di *Reti Globali del Valore* (RGV) o reti internazionali di produzione piuttosto che di CGV. Analizzare questi scambi tra paesi vedendoli come reti di produzione consente anche di applicare gli strumenti di analisi delle reti a questo contesto, e in particolare di studiare la centralità dei diversi paesi nei processi produttivi internazionali.

La centralità di un nodo (un paese, nel nostro caso) all'interno di una rete è una proprietà particolarmente rilevante, perché consente di misurare quanto un particolare nodo si trovi connesso e vicino ad altri e quanto attraverso queste connessioni possa esercitare influenze su altri. Nell'analisi delle reti, la centralità di un nodo è infatti misurata in funzione della struttura di connessioni. L'ipotesi alla base di questo studio è che la centralità di un paese sia direttamente

* Imperial College London

** Queen Mary University of London

*** Politecnico di Milano

¹ Baldwin R., 2013, "Global supply chains: why they emerged, why they matter, and where they are going", in *Global value chains in a changing world*, D. Elms e P. Low, eds., WTO Report.

² L'analisi e i risultati qui riportati sono tratti da "Countries' positions in the international global value networks: centrality and economic performance" di I. Cingolani, P. Panzarasa e L. Tajoli, *Applied Network Science*, 2017.

correlata al suo potere di mercato, in quanto un paese centrale risulta strettamente connesso ad un insieme rilevante di fornitori e/o di mercati di sbocco. Nell'analisi, però, si evidenzia come i paesi possano essere centrali in fasi diverse delle catene di produzione, e dunque come a parità di centralità misurata a livello globale possano invece rivestire ruoli diversi nelle varie fasi della RGV e dunque beneficiare di vantaggi diversi (per esempio in termini di generazione di valore aggiunto) dalla partecipazione alle stesse.

I settori analizzati

Lo studio si basa su dati di scambio internazionale estratti dal *database* BACI-CEPII³. I flussi si riferiscono agli anni 2007 e 2014 e includono 221 paesi. Sono raccolti ad un livello di dettaglio corrispondente a codici a 6 cifre, secondo il sistema internazionale di classificazione *Harmonized System* (HS - Rev. 2). Abbiamo limitato questo studio all'analisi di tre settori industriali: Elettronica (Codice HS02 85XXXX), Veicoli a motore (Codice HS02 87XXXX), e Tessile e Abbigliamento (Codici HS02 da 50XXXX a 63XXXX incluso). Questi infatti risultano essere tre dei settori in cui le RGV hanno maggiore rilevanza.

Per ricostruire la mappatura delle RGV abbiamo applicato la classificazione *Broad Economic Categories* per assegnare a ciascun codice HS02 a 6 cifre una delle seguenti categorie economiche generali: "beni intermedi", "beni di consumo" e "beni capitali" (Tabella 1). Successivamente abbiamo aggregato i beni di consumo finale e i beni capitali in un'unica categoria denominata "prodotti finiti". Abbiamo dunque utilizzato le due categorie di prodotti intermedi e prodotti finiti per distinguere le RGV dalle tradizionali reti di scambio internazionale. Infatti nelle RGV i paesi possono svolgere ruoli distinti come importatori o esportatori di beni intermedi o di prodotti finiti, variando la loro posizione nelle varie fasi del processo produttivo.

Tavola 1. Valori, quota e tasso di variazione dei beni intermedi, di consumo e capitali nei settori dell'Elettronica, Motoveicoli, e Tessile e Abbigliamento

Valori in dollari (prezzi correnti), quota e tasso di variazione in percentuale, anni 2007 e 2014

Settore industriale	Valore di scambio globale	Variazione dell'interscambio (2007-2014)	Quote	
	(migliaia di dollari)		2014	2007
Elettronica	2.241.940	26%	-	-
<i>Beni intermedi</i>	1.285.900	22%	57%	54%
<i>Beni di consumo</i>	232.250	-1%	10%	32%
<i>Beni capitali</i>	723.790	46%	32%	15%
Veicoli a motore	1.364.500	15%		
<i>Beni intermedi</i>	402.230	29%	29%	17%
<i>Beni di consumo</i>	733.480	11%	54%	58%
<i>Beni capitali</i>	228.760	8%	17%	23%
Tessile e Abbigliamento	753.750	25%		
<i>Beni intermedi</i>	262.210	20%	35%	39%
<i>Beni di consumo</i>	491.540	28%	65%	61%

³ http://www.cepii.fr/CEPII/en/bdd_modele/presentation.asp?id=1

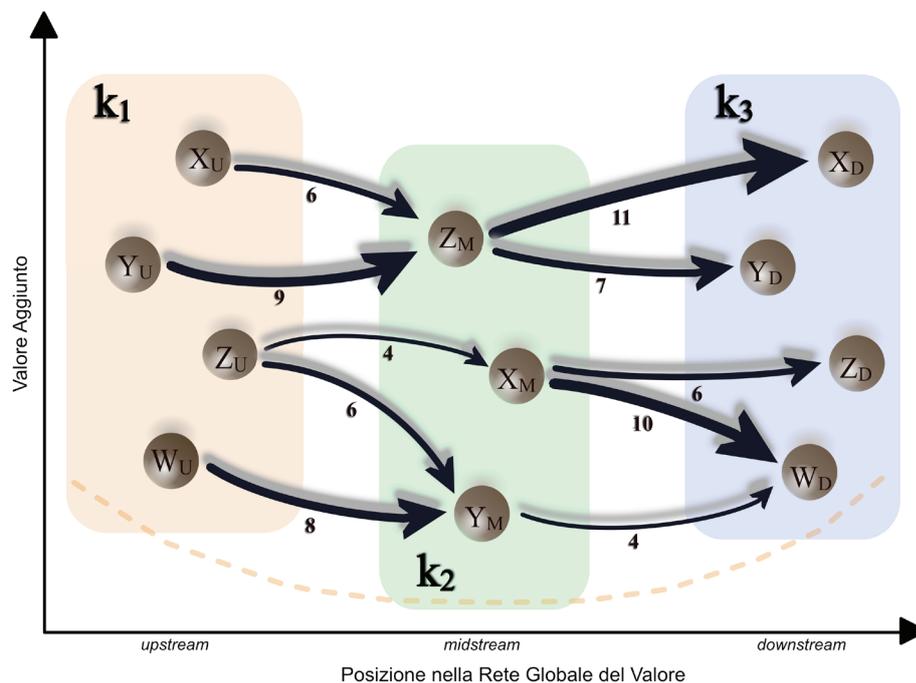


Metodologia

Costruzione delle Reti Globali del Valore

Per costruire le RGV, ci siamo serviti di un modello di rete “multi-partito”, ovvero di una rete in cui i nodi (i paesi, nel nostro caso) appartengono a partizioni o categorie diverse. Le categorie sono qui definite dal tipo di flusso di scambio ricevuto e generato da ciascun paese, e sono ordinate secondo la logica della sequenzialità della produzione (Figura 1). La denominazione “multi-partito” deriva del fatto che nell’analisi i nodi possono essere classificati in più di una categoria, e le diverse categorie vengono analizzate congiuntamente. Nello specifico, i paesi possono essere classificati come esportatori di beni intermedi (paesi a monte della rete del valore), come importatori di beni intermedi ed esportatori di prodotti finiti (paesi in posizione di intermediazione tra paesi a monte e a valle della rete del valore), e infine come importatori di prodotti finiti (paesi a valle della rete del valore). Uno stesso paese può essere classificato come paese a monte del processo produttivo (*upstream*), a valle (*downstream*), o in posizione intermedia (*midstream*) nella catena del valore. Un paese appartenente a una certa classe scambia solo con paesi diversi da sé stesso e classificati come appartenenti a classi che sono direttamente precedenti o successive a quella di appartenenza, rispettando una logica strettamente sequenziale (e dunque vengono trascurati gli scambi all’interno della stessa classe). Ad esempio, il paese Italia (uno dei paesi-nodo *upstream*) esporta beni intermedi nel settore del Tessile e Abbigliamento

Figura 1 - Esempio di una rete input-output pesata tripartita



Gli insiemi k_1 , k_2 , e k_3 rappresentano tre fasi produttive. Sono permesse connessioni solo da nodi nell’insieme k_1 a nodi nell’insieme k_2 , e connessioni dai nodi nell’insieme k_2 ai nodi nell’insieme k_3 . Sotto ciascuna connessione è indicato il valore di ciascun flusso di scambio. Lo spessore di ciascuna connessione è proporzionale al corrispondente valore. I paesi posizionati nelle fasi *upstream* e *downstream* sono quelli che ricavano dalla produzione internazionale maggiori vantaggi in termini di creazione di valore aggiunto. La linea rossa tratteggiata rappresenta la così detta “smile-curve” ipotizzata in letteratura che mette in relazione la posizione nella catena produttiva e la creazione di valore aggiunto.

ad altri paesi che importano beni intermedi ed esportano prodotti finiti nello stesso settore (paesi-nodo *midstream*). Le esportazioni di prodotti finiti da parte di questi ultimi possono infine risultare come importazioni di prodotti finiti da parte dell'Italia (che in questo caso verrebbe classificata come uno dei paesi-nodo *downstream*). Da notare che l'Italia può anche occupare una posizione *midstream* e, per essere classificata tale, risulterebbe connessa a paesi-nodo diversi da sé stessa e in posizione *upstream* (classe precedente) e *downstream* (classe successiva).

La centralità nelle Reti Globali del Valore

Il ruolo che i paesi occupano all'interno delle RGV può essere rivelato attraverso l'applicazione di adeguate misure di centralità alle reti di scambio di beni intermedi e prodotti finiti. A questo fine, utilizziamo le seguenti tre misure di centralità, in grado di catturare il grado con cui un paese svolge un ruolo preponderante in una o più delle tre fasi di produzione qui sinteticamente riportate come *upstream*, *midstream* e *downstream* in un dato settore.

Ad una prima approssimazione, definiamo come *upstreamness* (U) di un paese in un dato settore la tendenza di questo ad esportare beni intermedi verso quei paesi che, a loro volta, importano beni intermedi ed esportano prodotti finiti in misura relativamente maggiore rispetto agli altri paesi. Definiamo similamente la *downstreamness* (D) di un paese in un dato settore come la tendenza di questo ad importare prodotti finiti preferenzialmente da quei paesi che importano beni intermedi ed esportano prodotti finiti in misura relativamente maggiore rispetto agli altri paesi. Infine, definiamo la *midstreamness* (M) di un paese come la tendenza di quest'ultimo da un lato ad importare beni intermedi da quei paesi che esportano beni intermedi in misura relativamente maggiore rispetto agli altri paesi e, dell'altro lato, ad esportare prodotti finiti verso quei paesi che importano prodotti finiti in misura relativamente maggiore rispetto agli altri paesi.

Così definite, le sopradescritte misure di centralità tengono però conto solo della rilevanza dei nodi con cui un paese intrattiene relazioni dirette di scambio. Al fine di catturare gli effetti di rete sulla centralità di un nodo e quindi gli effetti delle relazioni indirette con gli altri paesi, le tre misure di *upstreamness*, *midstreamness* e *downstreamness* sono state messe in relazione tra loro (Eq. 1) in modo tale per cui: a) l'*upstreamness* v_u di un paese $u \in U$ è funzione della *midstreamness* μ_m di tutti i paesi $m \in M$ a cui è direttamente connesso con intensità $X_{u,m}^{INT}$ proporzionale ai flussi di esportazione di beni intermedi (INT); b) la *downstreamness* δ_d di un paese $d \in D$ è funzione della *midstreamness* μ_m di tutti i paesi $m \in M$ a cui è direttamente connesso con intensità $Q_{m,d}^{PF}$ proporzionale ai flussi di importazione di prodotti finiti (PF); e infine c) la *midstreamness* μ_m di un paese $m \in M$ è funzione delle *upstreamness* v_u e *downstreamness* δ_d di quei paesi $u \in U$ e $d \in D$ a cui è connesso, rispettivamente, con intensità $X_{u,m}^{INT}$ e $Q_{m,d}^{PF}$ proporzionali, rispettivamente, ai flussi di importazione di beni intermedi e ai flussi di esportazione di prodotti finiti. Le misure di centralità così formalizzate sono quindi in grado di catturare il ruolo di un paese nelle RGV in funzione dell'intera struttura e intensità di interazione tra le diverse componenti del sistema collocate nelle diverse fasi di produzione e consumo.

$$\left\{ \begin{array}{l} v_u = \sum_{m \in M} X_{u,m}^{INT} \cdot \mu_m \\ \delta_d = \sum_{m \in M} Q_{m,d}^{PF} \cdot \mu_m \\ \mu_m = \sum_{u \in U} X_{u,m}^{INT} \cdot v_u + \sum_{d \in D} Q_{m,d}^{PF} \cdot \delta_d \end{array} \right. \quad (Eq. 1)$$



In questo modo, ad esempio, la *upstreamness* dell'Italia nel settore Tessile e Abbigliamento (ovvero la sua centralità nelle fasi a monte dell'organizzazione internazionale della produzione in questo settore) non è semplicemente funzione del valore assoluto di beni intermedi esportati verso gli altri paesi, ma è anche funzione delle *midstreamness* dei paesi ai quali lo esporta, ovvero dipende dall'esportare beni intermedi verso snodi più o meno rilevanti della rete di produzione internazionale. Analogamente, i paesi relativamente più centrali in termini di *midstreamness* verso cui l'Italia esporta beni intermedi non sono necessariamente quelli che importano di più in assoluto beni intermedi ma sono anche quelli che scambiano relativamente di più con quei paesi che sono centrali sia in termini di *upstreamness* che di *downstreamness*. In questo modo, l'*upstreamness* dell'Italia nel settore del Tessile e Abbigliamento è funzione sia della centralità dei nodi *upstream* sia di quella dei nodi *downstream* a cui l'Italia è indirettamente connessa attraverso i paesi *midstream*.

Risultati dell'analisi

I risultati delle misure descritte applicate alla struttura di scambi nel settore Tessile e Abbigliamento, Veicoli a motore, ed Elettronica sono riportati in forma sintetica nelle figure 2, 3 e 4, che riportano i venti paesi che risultano più centrali nelle diverse fasi della rete di produzione internazionale, dove la prima posizione è assegnata al paese più centrale nella rete di scambi secondo la metodologia descritta in precedenza. Nelle figure è anche riportato il cambiamento di posizione nella classifica di centralità dei vari paesi tra il 2007 e il 2014. Lo spessore ai due estremi di ciascuna linea è proporzionale al punteggio di centralità ottenuto nei rispettivi anni dal paese corrispondente.

Nel settore Tessile e Abbigliamento (Fig. 2) si vede come nel tempo sia cresciuta la centralità della Cina nelle fasi più a monte della RGV. La Cina risulta nel tempo di gran lunga il paese "assemblatore" più centrale in questo comparto: la prima posizione nella fase *midstream* è mantenuta dalla Cina sia nel 2007 che nel 2014, e lo spessore costante della linea indica che il valore relativo di centralità, oltre alla posizione, è rimasto costante nel tempo. Ma nel periodo osservato, la Cina mostra di avere internalizzato una quota maggiore di fasi a monte, diventando nel 2014 il paese più centrale anche in questa fase. Altri paesi asiatici hanno seguito un percorso simile: per esempio, India, Pakistan e Vietnam mostrano una decisa crescita di centralità nelle fasi *upstream*. In questo contesto di notevoli cambiamenti, l'Italia mantiene un livello di centralità relativamente stabile ed elevato, passando dalla nona alla decima posizione nelle fasi più a monte e dalla settima alla nona posizione nelle fasi intermedie. Molto maggiore è la perdita di centralità dell'Italia nella fase *downstream*. Questo può essere legato alla maggiore crescita di altri mercati di sbocco ma anche a cambiamenti nell'organizzazione internazionale della produzione in questo settore che nelle fasi finali risulta meno controllata dall'Italia.

Guardando al settore dei Motoveicoli (Fig. 3) emergono subito le reti di produzione del Nord America e dell'Europa e la loro organizzazione. Gli Stati Uniti sono il paese più centrale nella fase *upstream* e ancor di più in quella *downstream*, mentre il Messico seguito dal Canada risulta il più centrale nelle fasi intermedie. La Germania si posiziona al terzo posto sia nelle fasi a monte che in quelle intermedie, indicando di rivestire un ruolo molto rilevante per una parte cospicua del processo produttivo in questo settore. Nelle fasi a valle, però, Regno Unito e Francia risultano più centrali rispetto alla Germania. L'Italia appare in decima posizione sia nelle fasi a monte che in quelle intermedie, e nona in quelle a valle. Ma mentre a monte e a valle la centralità dell'Italia è diminuita, anche in modo significativo, appare in crescita la centralità italiana nelle fasi intermedie, indicando un riposizionamento del paese nelle reti di produzione in questo settore.

Nel settore dell'elettronica (Fig. 4), l'Asia orientale conferma la propria centralità nelle fasi a monte e intermedie. In questo settore la Cina rinforza la propria centralità nelle fasi intermedie, ma non modifica il proprio ruolo in quelle a monte. Un paese che cresce notevolmente in termini di centralità nelle fasi iniziali risulta essere il Vietnam. Gli Stati Uniti invece appaiono come il mercato di sbocco più rilevante per l'intero periodo. La dicotomia Nord America-Asia orientale nella RGV in questo settore appare ancora più evidenziata nella Fig. 5, in cui la posizione dei nodi *upstream* e *downstream* è rappresentata anche geograficamente. In questo settore l'Europa risulta avere un ruolo meno centrale nelle fasi di maggiore creazione del valore aggiunto, anche se i maggiori paesi europei compaiono nella classifica. Anche l'Italia appare in bassa posizione tra i venti paesi più centrali nelle fasi a monte e a valle, mentre non risulta avere un ruolo rilevante nelle fasi intermedie.

Conclusioni

I risultati dell'analisi svolta mostrano come siano diversi i paesi che occupano le posizioni più centrali nelle RGV a seconda della fase di produzione che viene considerata e come si siano registrati anche diversi riposizionamenti dei paesi nella classifica di centralità nelle varie fasi. Questi risultati, dunque, indicano come i paesi nel tempo si spostino lungo le CGV. Per esempio, sia nel settore tessile-abbigliamento sia nell'elettronica, l'analisi evidenzia un riposizionamento verso le fasi a monte dei processi produttivi non solo della Cina, ma anche di diversi altri paesi asiatici, rendendo questi paesi non più dei semplici "assemblatori", ma molto più centrali in fasi cruciali della produzione rispetto a dieci anni fa. Questo può essere dovuto sia ad una evoluzione dei vantaggi comparati dei paesi nelle diverse fasi di uno stesso processo produttivo, che richiedono competenze e conoscenze diverse, sia ad un deliberato sforzo per posizionarsi in fasi in cui i benefici in termini di creazione di valore e redditività risultino essere maggiori. Nel complesso, il quadro che emerge è quello di una costante evoluzione nel tempo delle RGV e del ruolo che in esse assumono i vari paesi.

Figura 2 - Centralità dei paesi nelle Reti Globali del Valore. Tessile e abbigliamento

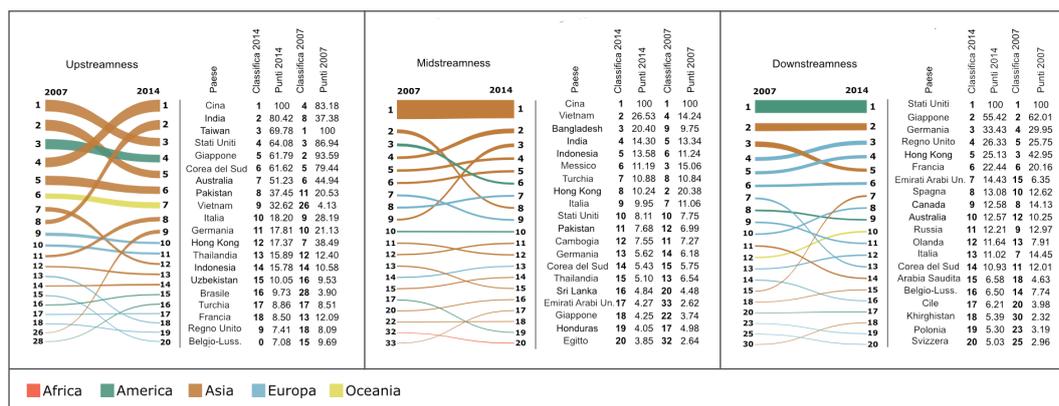




Figura 3 - Centralità dei paesi nelle Reti Globali del Valore. Motoveicoli

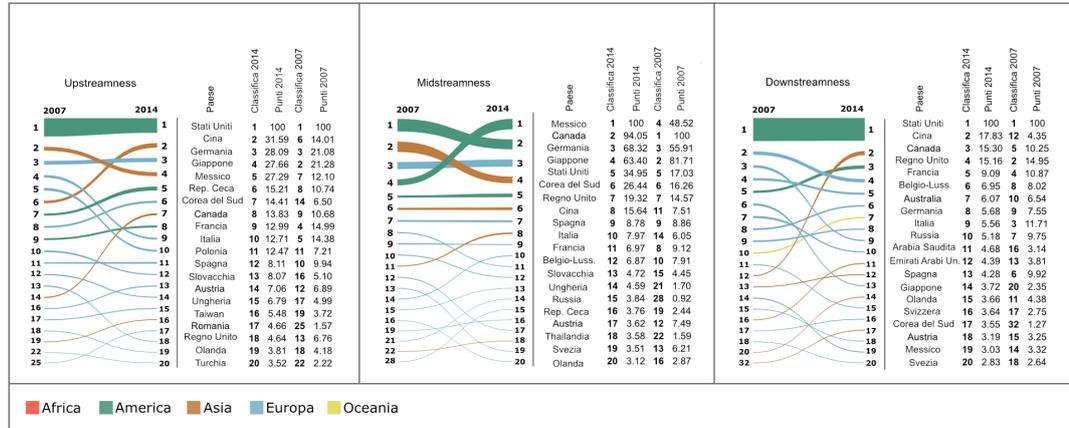
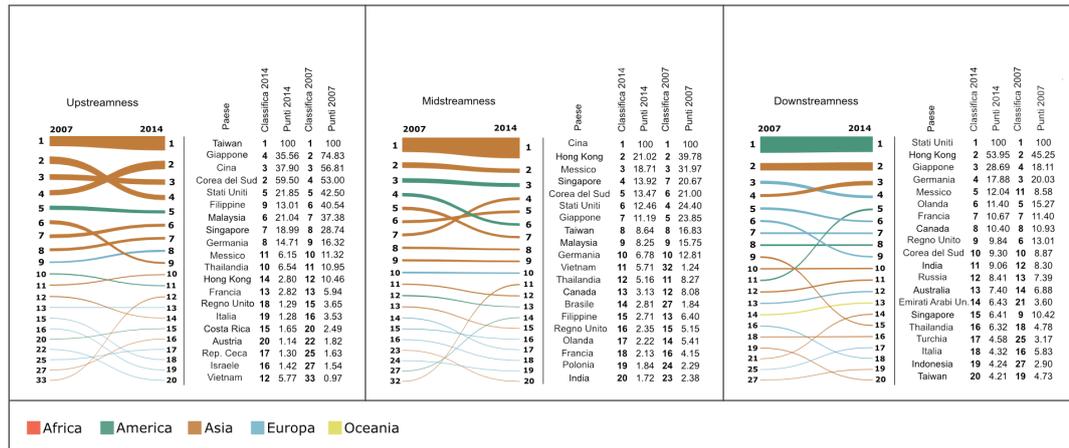
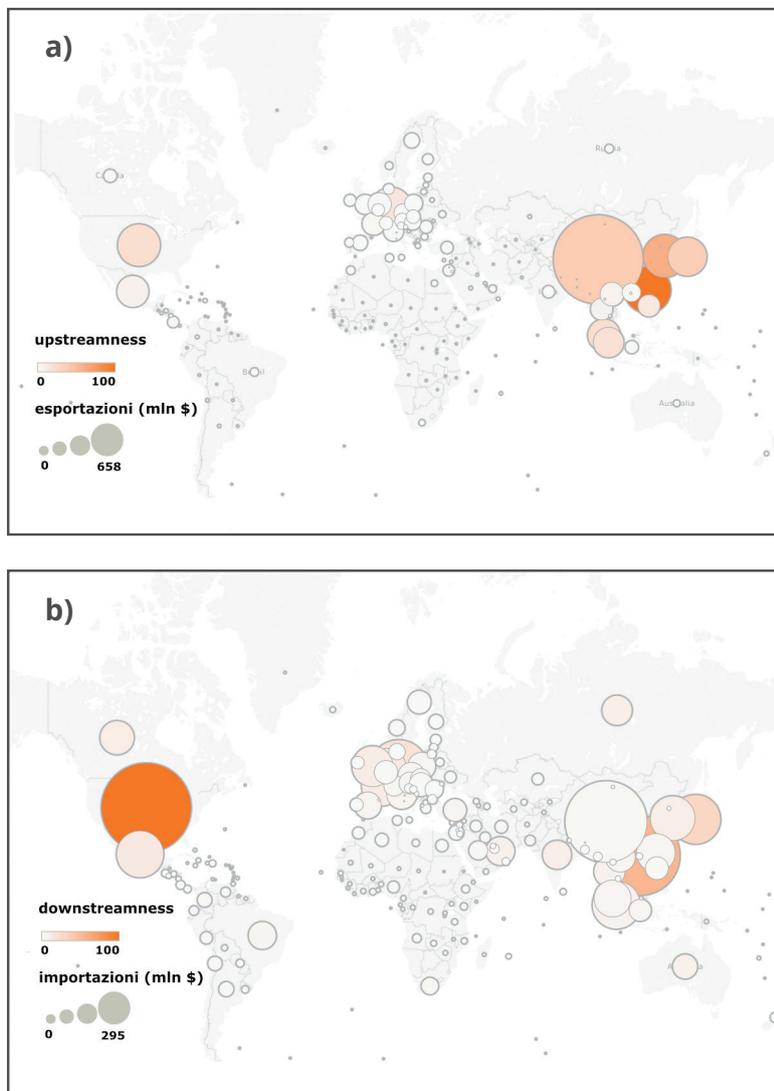


Figura 4 - Centralità dei paesi nelle Reti Globali del Valore. Elettronica



I diagrammi riportano la variazione della classifica e dei punti ottenuti dai primi 20 paesi classificati secondo la rispettiva misura di centralità *upstreamness* (colonna a sinistra), *midstreamness* (colonna al centro) e *downstreamness*

Figura 5 - Posizionamento nelle fasi upstream e downstream. Elettronica



I pannelli (a) e (b) mostrano la mappa geografica nella quale ogni paese è rappresentato come un cerchio il cui diametro è proporzionale alle esportazioni totali (pannello a) e alle importazioni totali (pannello b) di prodotti di Elettronica, il cui colore varia in funzione del valore corrispondente di centralità *upstreamness* (pannello a) e *downstreamness* (pannello b).

1.2. Le politiche per l'integrazione dei mercati internazionali*

Le tensioni tra Stati Uniti, Cina, Unione Europea e altri paesi, sommate alle incertezze legate alle varie crisi geopolitiche, stanno generando forti preoccupazioni sul futuro delle relazioni commerciali: per la prima volta dall'istituzione dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC) si paventa una guerra commerciale tra le principali economie, dove ad azioni unilaterali di "difesa commerciale" rischiano di seguire misure ritorsive da parte dei paesi colpiti. Una spirale di questo tipo potrebbe ostacolare il consolidamento della ripresa dalla più grave crisi economica del dopoguerra¹² e sancire il collasso definitivo del regime multilaterale, governato dall'OMC.

Le vicende degli ultimi mesi sembrano molto distanti da quanto affermava il documento conclusivo approvato nel 2017 alla riunione del G20¹³: il comunicato ribadiva infatti l'impegno dei partecipanti a promuovere un'economia mondiale aperta, ad arginare le spinte protezionistiche per facilitare gli scambi commerciali e gli investimenti esteri, contrastando allo stesso tempo eventuali pratiche illecite. Era stato sottoscritto l'intento di adottare politiche appropriate per garantire uno sviluppo equo e inclusivo, nel quadro di relazioni commerciali internazionali stabili e basate su regole condivise. Anche con riguardo alle reti produttive internazionali (RPI), o "catene globali del valore"¹⁴, i paesi del G20 avevano riaffermato l'importanza del loro ruolo nel favorire la crescita economica, pur sottolineando la necessità di promuovere adeguati standard sociali e ambientali.

Diversamente, nel seguire la propria agenda politica¹⁵, l'amministrazione degli Stati Uniti ha adottato nei primi mesi del 2018 una serie di misure unilaterali che hanno provocato forti reazioni internazionali. L'obiettivo principale degli Stati Uniti è quello di favorire la crescita economica e l'occupazione interna: tuttavia, nel voler ridisegnare la propria politica commerciale, sembrano aver adottato una visione che si scontra con la realtà degli scambi internazionali, con l'organizzazione delle imprese e con l'interdipendenza economica tra paesi.

Da un lato, sembra non si considerino le reti produttive internazionali, il fatto che le imprese scambino quote considerevoli di beni intermedi e che le misure adottate possano influire sui costi e sull'organizzazione delle catene di fornitura. Dall'altro, non si valuta che i deficit commerciali bilaterali, la cui eliminazione è considerata uno degli obiettivi fondamentali, hanno

*Redatto da Cristina Castelli (ICE), elaborazioni di Simone Capuzzo (ICE) e supervisione di Giorgia Giovannetti (Università di Firenze).

- ¹² Stime econometriche della Banca Centrale Europea indicano che, a fronte di un'ipotetico rialzo medio dei dazi americani del 10 per cento, se i partner commerciali reagissero allo stesso modo, il commercio mondiale potrebbe diminuire nel primo anno del 3 per cento e il PIL mondiale contrarsi di un punto percentuale. L'impatto sarebbe negativo per gli Stati Uniti e, in minor misura, anche per l'Unione Europea.
- ¹³ L'ultima riunione del G20, di cui fanno parte l'Unione Europea e altri 19 paesi, si è tenuta ad Amburgo il 7 e l'8 luglio 2017; il comunicato finale è scaricabile da: <http://www.consilium.europa.eu/it/press/press-releases/2017/07/08/g20-hamburg-communique/>.
- ¹⁴ Le reti produttive internazionali (RPI) o *global value chains*, sono formate da imprese leader di filiera che coordinano una rete di fornitori di beni e servizi, interni o esterni al proprio perimetro aziendale, localizzate anche in paesi diversi, che concorrono alla realizzazione dei beni finali. Secondo l'UNCTAD, le RPI riguardano circa l'80 per cento delle esportazioni mondiali, cfr. UNCTAD (2013), *World Investment Report*. Per approfondire si veda anche l'ultimo libro di R. Baldwin (2016), *The Great Convergence: Information Technology and the New Globalisation*, Cambridge MA.
- ¹⁵ Si veda la *2018 Trade Policy Agenda and 2017 Annual report of the President of the United States on the Trade Agreements Program*, scaricabile da: <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/reports-and-publications/2018/2018-trade-policy-agenda-and-2017>

un'importanza economica limitata, ancora minore quando si considerano i flussi di scambio in valore aggiunto al posto del valore lordo.¹⁶

Riepilogando quanto avvenuto nella prima metà del 2018, a gennaio gli Stati Uniti hanno adottato delle prime misure restrittive all'import di lavatrici e di pannelli fotovoltaici, destinate in primo luogo a Cina e Corea del Sud, facendo ricorso alla "clausola di salvaguardia" prevista dai trattati OMC e diretta a tutelare i produttori nazionali da aumenti eccessivi delle importazioni, consentendo ai paesi di imporre per un certo periodo dazi più elevati.¹⁷

Successivamente, nel mese di marzo, gli Stati Uniti hanno annunciato l'introduzione di un dazio del 25 per cento sulle importazioni di acciaio e del 10 per cento sull'alluminio, senza limiti temporali, sostenendo che il ricorso a queste misure è giustificato da motivi di "sicurezza nazionale".¹⁸ Quest'azione ha riguardato non solo la Cina ma anche l'Unione Europea e altri partner commerciali (Australia, Argentina, Brasile, Canada, Corea del Sud, Messico). Dopo vari incontri bilaterali, agli inizi di giugno gli Stati Uniti hanno deciso di applicare questi dazi nei confronti dell'Unione Europea e dei partner dell'accordo di libero scambio NAFTA (la cui revisione, attualmente in corso, non sembra procedere in linea con le attese statunitensi).

Tuttavia, il dipartimento del commercio statunitense ha anche deciso di esentare, caso per caso, le imprese americane che presentano una richiesta, motivata, e salvo l'opposizione di terzi. Trattandosi di autorizzazioni per singolo prodotto, questa procedura rappresenta un costo commerciale e complica evidentemente l'operatività delle imprese coinvolte nelle *global value chains* (solo nella prima fase sono state presentate quasi ventimila richieste di esenzione).¹⁹

L'Australia è stata esentata, mentre Argentina, Brasile e Corea del Sud hanno raggiunto un accordo con gli Stati Uniti per adottare delle restrizioni quantitative all'export,²⁰ diversamente dalla UE che rimane contraria a strumenti di questo tipo. In risposta, l'Unione Europea ha introdotto delle misure compensative per 2,8 miliardi di euro, consistenti nell'applicazione di dazi a una serie di prodotti statunitensi (principalmente beni finali²¹), oltre a ricorrere al meccanismo di risoluzione delle controversie dell'OMC, e anche il governo messicano e quello canadese hanno agito in maniera analoga.

¹⁶ Si veda ad esempio R.Z. Lawrence (2018), *Five Reasons Why the Focus on Trade Deficits is Misleading*, Policy Brief 16-6, PIIE - Peterson Institute for International Economics.

¹⁷ Si veda il comunicato stampa *President Trump Approves Relief for U.S. Washing Machine and Solar Cell Manufacture* su <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office>.

¹⁸ In passato un innalzamento dei livelli tariffari per motivi di sicurezza nazionale basato sulla sezione 232 del Trade Expansion Act del 1962 è avvenuto molto raramente, e prima dell'istituzione dell'OMC. Tale motivazione è infatti controversa per via dell'ampia discrezionalità e per il fatto di poter variare, ad ogni momento, il livello dei dazi, l'elenco dei partner commerciali, l'elenco dei prodotti da includere e la durata temporale delle misure.

¹⁹ Si veda l'articolo *Trump's Tariffs Could Spur Surge in Company Exclusion Requests*, Bloomberg, 1 giugno 2018: "..... South Carolina-based Greenfield Industries Inc., which makes drill bits and other products, has submitted more than 1,100 exclusion requests because it makes more than 30,000 standard items for stock, said Ty Taylor, the company's president... The EU, Canada and Mexico together account for about 40 percent of U.S. steel imports, according to Moody's. Companies are required to file a separate, detailed request for each product. Taylor said members of his engineering, information technology and materials staff worked for two or three weeks on his requests. But there was little choice, he added. "These tariffs will consume all of my profit," Taylor said by phone. "I can suck it up for a little bit, and my parent company is going to help us a little bit, but you can't do it long term".

²⁰ Nel caso dell'acciaio, è prevista un'esenzione per Argentina, Australia, Brasile e Corea del Sud, mentre per l'alluminio sono stati esentati Argentina e Australia. Per Argentina, Brasile e Corea del Sud sono state stabilite delle quote riguardanti l'acciaio, per Argentina riguardano l'alluminio. Si veda la *Presidential Proclamation Adjusting Imports of Steel into the United States*, del 31 maggio 2018, scaricabile da: <https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/presidential-proclamation-adjusting-imports-steel-united-states-4/>

²¹ Si veda il comunicato stampa UE del 20 giugno 2018 *European Union adopts rebalancing measures in reaction to US steel and aluminium tariffs* e il regolamento UE adottato da Comitato sulle misure di salvaguardia, G/L/1237 G/SG/N/12/EU/1, con la lista dei prodotti.

Il fatto che la riunione del G7²² si sia chiusa in evidente disaccordo, con il ritiro degli Stati Uniti dal comunicato finale congiunto, non ha contribuito a migliorare il clima internazionale e la spirale delle ritorsioni sembra dunque essersi avviata. Con il rischio, nel prossimo futuro, che l'amministrazione statunitense intraprenda ulteriori azioni unilaterali, più volte annunciate, dirette a ridurre le importazioni di autoveicoli e della relativa componentistica, sempre adducendo come base giuridica la sicurezza nazionale.²³ Queste altre misure, se adottate, potrebbero avere effetti potenzialmente dirimpenti sui flussi commerciali della *global value chain* dell'automotive, molto integrata a livello internazionale. Se oltre a Canada e Messico venisse colpita anche l'Europa, come più volte annunciato, ne sarebbe interessata in primo luogo la Germania ma la questione è rilevante anche per l'Italia, dato che oltre il 20 per cento dell'export verso gli Stati Uniti riguarda questo settore.

Considerando invece le relazioni tra Stati Uniti e Cina, in risposta all'innalzamento dei dazi sull'acciaio e sull'alluminio, il governo cinese aveva annunciato di voler applicare - come contromisura - dei dazi del 25 per cento su 128 categorie di prodotti. Come passo successivo, gli Stati Uniti hanno deciso di applicare una tariffa del 25 per cento a una lista di 1.102 prodotti cinesi (linee tariffarie), per un valore di circa 50 miliardi di dollari²⁴: ne fanno parte prevalentemente beni intermedi ad alta intensità tecnologica e beni strumentali riguardanti i settori aerospazio, ICT, robotica, meccanica, che sarebbero beneficiari del piano di politica industriale *Made in China 2025*. La decisione è stata presa dopo una serie di incontri tra le due delegazioni: pur non accettando la richiesta americana di ridurre il deficit bilaterale per un ammontare di 200 miliardi di dollari, la Cina aveva proposto di abbassare i dazi per una serie di prodotti dei settori automotive, energia e su alcuni beni agricoli, in modo da venire incontro alle richieste degli Stati Uniti.

Ciò non è stato ritenuto sufficiente, la questione è complessa e riguarda soprattutto aspetti della politica industriale cinese. Difatti, queste ultime misure sono state avviate ricorrendo a un'altra base giuridica (Section 301 del Trade Act 1974)²⁵, che autorizza l'amministrazione statunitense a eseguire indagini sull'adozione da parte cinese di pratiche commerciali scorrette relative, nello specifico, al trasferimento tecnologico e alla protezione della proprietà intellettuale, lesive degli interessi delle industrie statunitensi in Cina. Si tratta di una disputa non nuova, che - oltre

²² La riunione dei paesi del G7 si è tenuta a Québec, in Canada l'8 e il 9 giugno 2018. Vi hanno partecipato Canada, Francia, Germania, Giappone, Italia, Regno Unito, Stati Uniti.

²³ Si veda il comunicato stampa del 23 maggio 2018: *"The investigation will determine whether imports of automobiles, including SUVs, vans and light trucks, and automotive parts into the United States threaten to impair the national security as defined in Section 232...During the past 20 years, imports of passenger vehicles have grown from 32 percent of cars sold in the United States to 48 percent. From 1990 to 2017, employment in motor vehicle production declined by 22 percent, even though Americans are continuing to purchase automobiles at record levels. Now, American owned vehicle manufacturers in the United States account for only 20 percent of global research and development in the automobile sector, and American auto part manufacturers account for only 7 percent in that industry...This investigation will consider whether the decline of domestic automobile and automotive parts production threatens to weaken the internal economy of the United States, including by potentially reducing research, development, and jobs for skilled workers in connected vehicle systems, autonomous vehicles, fuel cells, electric motors and storage, advanced manufacturing processes, and other cutting-edge technologies. [...]"* <https://www.commerce.gov/news/press-releases/2018/05/us-department-commerce-initiates-section-232-investigation-auto-imports> .

²⁴ La lista è stata modificata rispetto a quella iniziale, riguardante 1.333 prodotti, e tolti alcuni prodotti di elettronica di consumo; secondo la comunicazione ufficiale, inizialmente i dazi riguarderanno 818 linee tariffarie, riguardanti circa 34 miliardi di dollari, e in un secondo momento 284 linee tariffarie, per 26 miliardi di dollari.

²⁵ USTR Investigation under Section 301 of the Trade Act 1974, scaricabile da <https://ustr.gov/sites/.../USTR%20301%20Fact%20Sheet.pdf>.

ad essere sollevata davanti all'OMC²⁶ - potrebbe essere regolamentata attraverso strumenti negoziali mirati, piuttosto che tramite strumenti di tipo tariffario, in modo da evitare tensioni commerciali: ad esempio, nell'ambito di un accordo bilaterale sugli investimenti esteri (BIT), auspicato da più parti²⁷, che era stato avviato ma poi interrotto.

In aggiunta, il dipartimento ha annunciato l'applicazione di restrizioni agli investimenti cinesi negli Stati Uniti. Peraltro, se le misure su acciaio e alluminio rischiano di rendere meno competitiva la produzione di beni finali negli Stati Uniti, queste ultime misure tariffarie possono danneggiare anche le imprese americane aventi affiliate localizzate in Cina, da cui proviene larga parte delle importazioni statunitensi di questi prodotti (circa il 60 per cento).²⁸ In questo senso si sono espresse - molto chiaramente - anche 45 associazioni industriali statunitensi, sottolineando in una lettera aperta al Presidente come i dazi danneggerebbero in primo luogo le catene di fornitura delle imprese, oltre i consumatori, e di temere pesanti conseguenze economiche con un impatto negativo anche sull'occupazione.²⁹ Per tenerne conto, l'amministrazione statunitense ha previsto di adottare anche in questo secondo caso la procedura di esenzione, per impresa e per singolo prodotto.

La risposta della Cina non si è fatta attendere e - al momento - la contromisura equivalente riguarda l'applicazione di dazi del 25 per cento su una lista di prodotti statunitensi pari a circa 50 miliardi di dollari³⁰, a cui potrebbero seguire dazi americani per altri 200 miliardi verso i beni cinesi, destinati a salire a 400 in caso di rinvase.

1.2.1 L'accesso ai mercati internazionali: dazi e misure non tariffarie sugli scambi di merci

In questo paragrafo sono riportati alcuni indicatori sul grado di apertura dei mercati internazionali, relativi sia alle barriere di tipo tariffario che alle cosiddette misure non tariffarie (MNT), definite in generale come strumenti (diversi dai dazi) che possono avere un effetto economico sui flussi di scambio.

Per quanto gli ultimi dati a disposizione non tengano in considerazione gli sviluppi più recenti, dal 2014 è evidente una tendenza al rialzo delle barriere tariffarie (grafico 1.14). Considerando

²⁶ Gli Stati Uniti hanno formalmente avviato nel marzo 2018 una disputa presso l'OMC per violazione dell'Accordo TRIPS (Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights, l'Accordo sugli aspetti commerciali dei diritti di proprietà intellettuale); anche l'UE ha avviato una consultazione presso l'OMC, si veda *China-Certain Measures on the Transfer of Technology, Request for Consultations by the European Union*, doc. OMC: WT/DS549/1G/L/1244 IP/D/39.

²⁷ Si veda C. Bergstein (2015) *A Bilateral Investment Treaty and Economic Relations between China and the United States*, in "Towards a US-China Investment Treaty", PIIE Briefing - Peterson Institute for International Economics e C. Garner (2017) *Resolve the U.S.-China Bilateral Investment Treaty: A Win-Win for U.S.- China Economic Relations*.

²⁸ Per approfondire si veda lo studio di M.E. Lovely e Liang (2018), *Trump Tariffs Primarily Hit Multinational Supply Chains, Harm US Technology Competitiveness*, Policy Brief, PIIE Peterson Institute for International Economics.

²⁹ La lettera riporta, tra l'altro, che *"Tariffs on product components would hurt U.S. manufacturing exports by making it more expensive to obtain key inputs and disrupting existing supply chains. This would have a negative impact on American jobs."* Il testo integrale è scaricabile dal link: <http://www.itic.org/dotAsset/883ba45b-a06a-4b2a-b6ab-5c84c8a4a865.pdf>

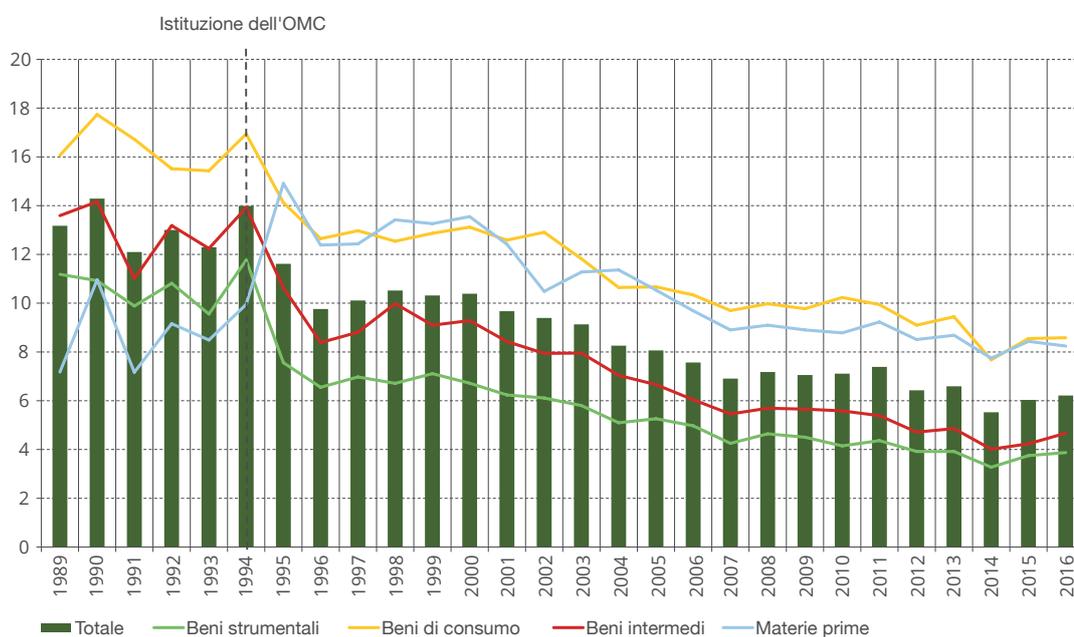
³⁰ Per approfondire si veda C.P. Bown (2018) *More than Soybeans: Trump's Section 301 Tariffs and China's Response*, PIIE - Peterson Institute for International Economics.

l'andamento dei dazi "effettivamente applicati" alle merci³¹, classificate in base alla destinazione economica, negli ultimi anni il livello medio è salito per tutti i gruppi di prodotti. Come si può osservare, il grado di protezione tariffaria varia considerevolmente tra le categorie merceologiche: i beni di consumo, seguiti dalle materie prime, presentano infatti una tariffazione quasi doppia (superiore all'8 per cento) in confronto ai prodotti intermedi e ai beni strumentali.

In un mondo caratterizzato dalla presenza di reti produttive internazionali, dove la gran parte del commercio internazionale avviene tra imprese che scambiano beni intermedi e beni strumentali³² che (insieme ai servizi) entrano a far parte dei processi produttivi, il livello dei dazi applicati agli input produttivi tende ad essere relativamente contenuto, in modo da non gravare sui costi di approvvigionamento delle imprese e quindi sulla competitività dei prodotti finali.³³

Grafico 1.14 - Dazi effettivamente applicati, per gruppi di prodotti

Medie aritmetiche semplici delle aliquote percentuali



Nonostante ciò, dal 2014 è in corso un rialzo delle tariffe anche per i beni intermedi (passate, in media, dal 4 per cento al 4,7 per cento), con aumenti considerevoli nel caso dei prodotti in legno, in plastica e gomma, dei prodotti in metallo, per citarne alcuni (grafico 1.15). Una delle preoccupazioni riguardanti le misure protezionistiche adottate recentemente dagli Stati Uniti, che in buona parte colpiscono input produttivi (e che, come accennato, in futuro potrebbero

³¹ Le tariffe "effettivamente applicate" riportate nei grafici elaborati con i dati WITS (Banca Mondiale) sono medie calcolate in base ai dazi più bassi applicabili ai prodotti considerati, includendo anche le tariffe preferenziali. Le tariffe doganali sono infatti di tre tipi: le tariffe consolidate sono le massime applicabili, stabilite dai paesi membri dell'OMC in sede negoziale e non necessariamente sono quelle effettivamente applicate; le tariffe MFN (*Most Favoured Nation*), in base alla clausola della nazione più favorita contenuta nel General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), sono le tariffe applicate alle importazioni dai paesi membri dell'OMC, in assenza di un regime preferenziale; le tariffe preferenziali sono quelle accordate nell'ambito di un accordo di liberalizzazione commerciale, spesso pari a zero o comunque inferiori alle tariffe MFN. Per ulteriori approfondimenti si veda: http://wits.worldbank.org/WITS/wits/WITSHelp/Content/Data_Retrieval/P/Intro/C2.Types_of_Tariffs.htm

³² Si veda l'approfondimento *Gli scambi internazionali di beni intermedi* nel Rapporto ICE, *L'Italia nell'Economia Internazionale* (2017).

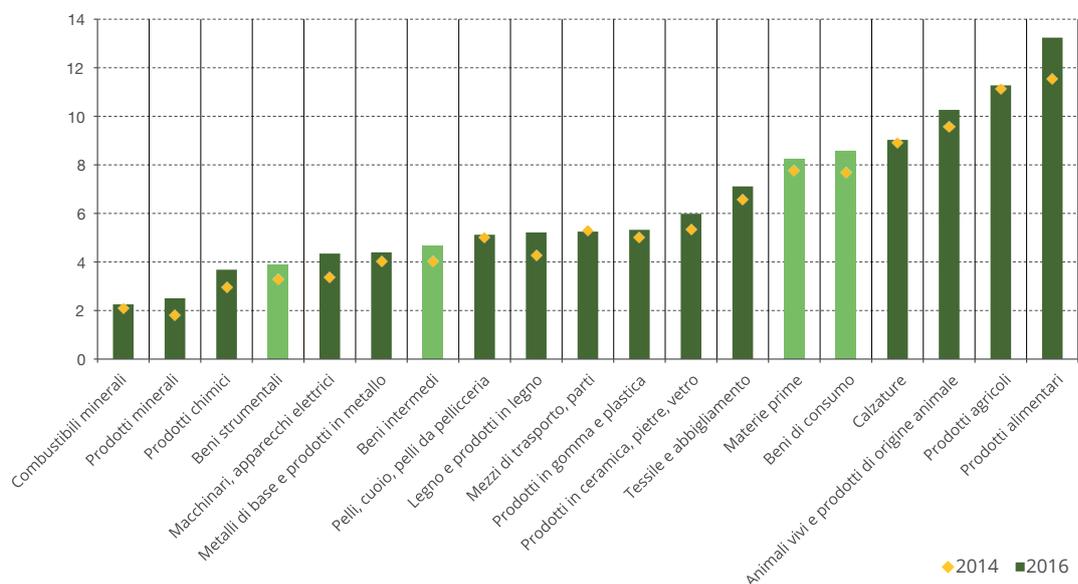
³³ OCSE (2015) *Trade Policy Implications of Global Value Chains*, OECD Trade Policy Note.

includere anche la componentistica auto), è l'impatto negativo sui costi di approvvigionamento delle stesse imprese americane, con il rischio di minare la loro competitività e, in ultima analisi, la capacità di mantenere i livelli occupazionali.

Le tariffe applicate ai prodotti alimentari (13,2 per cento, rispetto all'11,5 del 2014), quelli agricoli (fermi all'11,3 per cento) e la voce "animali e prodotti di origine animale" (10,3 per cento) sono - come di consueto - le più elevate, oltre ad essere in aumento. Un grado di protezione elevato lo si osserva poi per le importazioni di calzature (9 per cento) e per il tessile-abbigliamento (salito al 7,1 per cento dal 6,6 del 2014).

Grafico 1.15 - Dazi effettivamente applicati, per settori

Medie aritmetiche semplici delle aliquote percentuali



Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca Mondiale (WITS)

Dal punto di vista geografico esiste una forte eterogeneità, con dazi comparativamente elevati in paesi emergenti quali il Brasile e l'India (rispettivamente 10,7 e 7,7 per cento), mentre il Giappone e gli Stati Uniti presentano un grado di protezione molto più contenuto, intorno al 3 per cento (al 2016).³⁴ Come si vede dal grafico 1.16, le tariffe applicate dai paesi BRIC³⁵ sono superiori a quelle applicate dai paesi avanzati riportati nel grafico, anche con riguardo ai beni intermedi. Tuttavia, se consideriamo il rapporto tra i dazi applicati ai beni intermedi e il grado di protezione complessivo, si osserva una maggiore propensione a proteggere le importazioni di parti e componenti in Russia, Stati Uniti e in Giappone.

Passando a considerare le MNT, come noto gli effetti di queste misure sono spesso difficili da valutare per via della loro complessità e scarsa trasparenza, e talvolta rappresentano forme

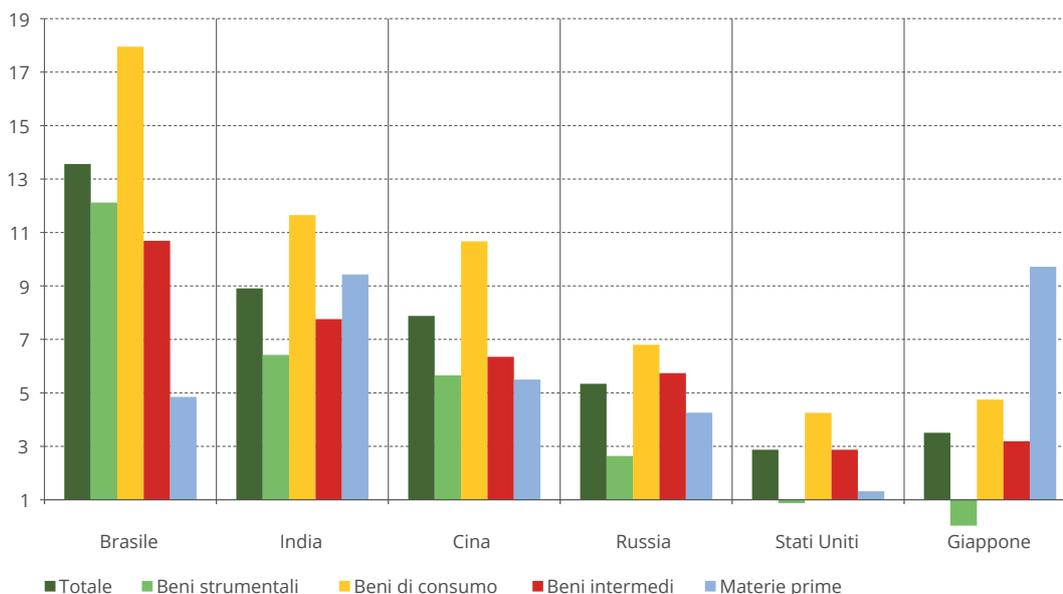
³⁴ Con riguardo all'Unione Europea, i dazi medi (MFN, applicati) sono pari al 5,2 per cento, con notevoli differenze tra i prodotti agricoli (11,1) e quelli non-agricoli (4,2); cfr. World Tariff Profiles (2017), p.82.

³⁵ Brasile, Russia, India e Cina.

celate di neo-protezionismo. La gamma degli strumenti classificati come MNT è molto ampia³⁶ ed è sempre più diversificata: vi sono incluse sia misure di politica commerciale (quote import, restrizioni alle esportazioni, misure di difesa commerciale, sussidi all'export) che l'adozione di regolamentazioni di vario genere (tra cui standard tecnici, norme sanitarie e fitosanitarie).

Grafico 1.16 - Dazi effettivamente applicati, per paesi e gruppi di prodotti, anno 2016

Medie aritmetiche semplici delle aliquote percentuali



Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca Mondiale (WITS)

Considerando in primo luogo le misure di difesa commerciale rilevate dall'OMC (in base alle notifiche dei membri sui dazi *anti-dumping*, sulle misure di compensazione e di salvaguardia³⁷), il ricorso a questi strumenti è disciplinato dai trattati dell'OMC, dove sono riportate le procedure volte a regolamentarne le modalità di adozione, gli obblighi di trasparenza e di notifica.³⁸ Possono essere attivate temporaneamente dai paesi membri in caso di pratiche commerciali illecite (quando le imprese praticano il *dumping*, se le esportazioni beneficiano di sussidi pubblici, o in caso di un aumento eccessivo delle importazioni, tale da danneggiare i produttori nazionali) e consistono nella possibilità di innalzare il livello dei dazi e di adottare misure discriminatorie nei confronti di singoli partner commerciali. È interessante notare che il documento conclusivo

³⁶ Per approfondire si veda R. Minetti e L. Salvatici, *Non Tariff Measures: an Introductory Guide*, Fondazione Manlio Masi, scaricabile da: http://fondazionemasi.it/public/masi/files/WP_12_Non_Tariff_Measures_-_An_Introductory_Guide.pdf e la classificazione dell'UNCTAD, scaricabile da: <http://unctad.org/en/Pages/DITC/Trade-Analysis/Non-Tariff-Measures/NTMs-Classification.aspx>. Inoltre, l'approfondimento di G. Orefice e D. Suverato *Misure non tariffarie: quali sono e quanto costano alle imprese italiane?* pubblicato in questo Rapporto, nel Focus.

³⁷ Questi strumenti di "difesa commerciale" consistono generalmente nell'applicazione di dazi, con tariffe che possono essere anche superiori ai tassi consolidati (come ad esempio per le misure *anti-dumping*) o di misure quantitative, che pertanto impattano in maniera restrittiva sui flussi di scambio. Si veda l'approfondimento di M. Zanardi *Protezione anti-dumping e liberalizzazione del commercio internazionale*, pubblicato in questo Rapporto, nel Focus.

³⁸ Si veda General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) per le procedure *anti-dumping*; Agreement on Subsidies and Countervailing Measures per le misure di compensazione e i sussidi all'export; Agreement on Safeguards per le calusole di salvaguardia e si consulti il sito dell'OMC: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/agrm8_e.htm.

adottato dai paesi del G20, nel luglio 2017, aveva espressamente sottolineato la loro legittimità e la loro funzione di contrasto a comportamenti commerciali scorretti; tuttavia, generalmente sono ritenute misure piuttosto controverse, in quanto possono nascondere obiettivi protezionistici che esulano dalla loro funzione.

In riferimento a queste misure, il grafico 1.17 mostra che durante gli anni della crisi globale lo stock delle misure entrate in vigore è notevolmente aumentato, essendo passato da 2.012 misure nel 2011 a 2.494 nel 2017³⁹: difatti, a fronte di nuove azioni di difesa commerciale, ogni anno ne viene eliminato un numero decisamente inferiore mentre, in base agli accordi OMC, questi strumenti dovrebbero decadere dopo 4-5 anni, o comunque essere riesaminati.

Stati Uniti e India sono i paesi che nel 2017 hanno presentato il maggior numero di nuove procedure di difesa commerciale e di misure entrate effettivamente in vigore. Per contro, nel caso dell'Unione Europea si nota che il numero di misure entrate in vigore è simile a quello delle misure eliminate (grafico 1.18). Va inoltre rilevato che, al fine di contenere gli effetti restrittivi sui flussi di scambio, nel caso dell'UE i regolamenti europei sull'adozione delle misure di difesa commerciale vanno oltre le norme OMC, e tentano di contenere gli effetti restrittivi⁴⁰.

Grafico 1.17 - Andamento delle misure di difesa commerciale avviate, eliminate e entrate in vigore

Numero di misure notificate dagli stati membri all'OMC



(*) Dati preliminari, aggiornati a maggio 2018

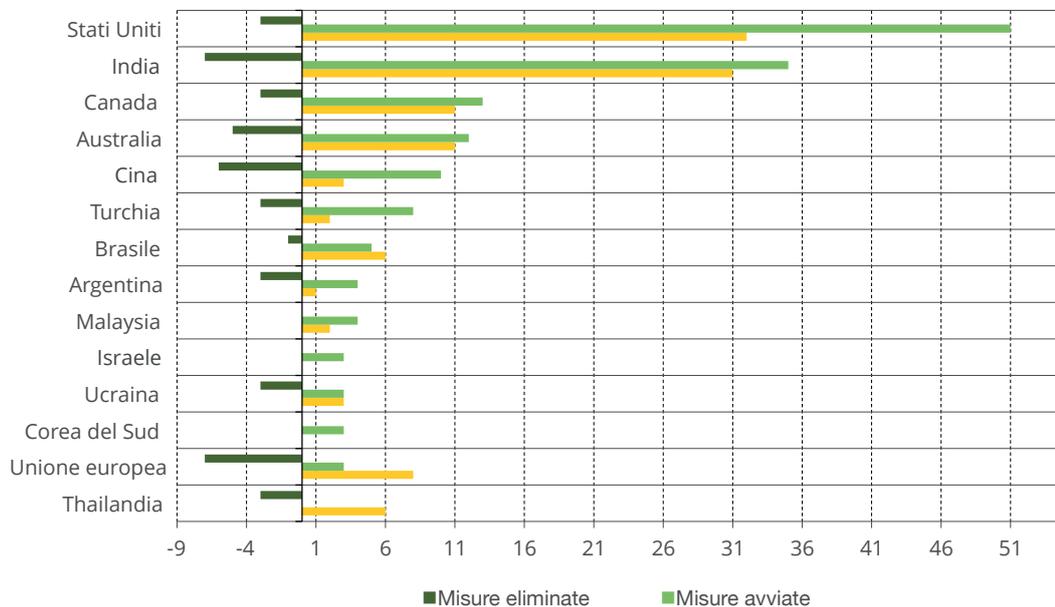
Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC (I-TIP)

³⁹ I dati relativi alle misure notificate all'OMC nel 2017 sono da considerarsi preliminari.

⁴⁰ Ad esempio, per l'*anti-dumping* le norme UE prevedono la *lesser duty rule* ("regola del dazio inferiore") per cui le autorità, dopo avere certificato una condotta sleale da parte di un'impresa, possano imporre alla stessa un dazio a un livello inferiore rispetto al margine di *dumping* (definito come la differenza fra il prezzo che l'esportatore applica a un prodotto nel mercato di provenienza e il prezzo dello stesso esportatore sul mercato dell'UE), qualora questo livello sia giudicato sufficiente per eliminare il pregiudizio. Va rilevato che l'UE ha recentemente approvato un nuovo regolamento sulle misure di difesa commerciali, volte a renderle più efficaci: si veda <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1859>;

Grafico 1.18 - Numero di misure di difesa commerciale avviate, eliminate ed entrate in vigore nel 2017⁽¹⁾, per paese

Misure notificate dagli stati membri all'OMC



⁽¹⁾ Dati preliminari

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC (I-TIP)

Con riguardo ad altre categorie di misure non tariffarie (misure sanitarie e fitosanitarie, norme tecniche e restrizioni quantitative), il grafico 1.19 riporta i dati sulle misure avviate e su quelle entrate in vigore, anno per anno, notificate all'OMC.⁴¹ Pur avendo fini non-economici e del tutto legittimi (come la protezione della sanità pubblica, dei consumatori, della sicurezza nazionale), anche queste misure si prestano talvolta a perseguire intenti protezionistici.

Nel 2017 sia le regolamentazioni tecniche che le norme sanitarie/fitosanitarie sono aumentate del 3 per cento circa, salendo rispettivamente a 1.956 e a 1.117, mentre le restrizioni quantitative (quote, contingentamenti) appaiono essere meno utilizzate che in passato, con una sola notifica presentata. Va anche rilevato che - in linea di principio - le restrizioni quantitative sono vietate dal GATT, salvo circostanze eccezionali, nel qual caso sono soggette all'obbligo di trasparenza.⁴² Passando a considerare lo stock di queste misure, a fine 2017 il numero delle normative tecniche è salito complessivamente a 23.690 (in base alle notifiche ne risultano attualmente in vigore 2.710), seguite dalle misure sanitarie e fitosanitarie (16.729, di cui 3.493 risultano essere effettive).⁴³ Sempre considerando i dati sulla consistenza, la distribuzione geografica mostra una particolare concentrazione nei paesi asiatici, in America centrale e meridionale e nel Nordamerica (grafico 1.20). Tuttavia, ciò non implica automaticamente che queste aree presentino una maggiore chiusura agli scambi, poiché il grado di restrizione che ne deriva può essere molto differente.

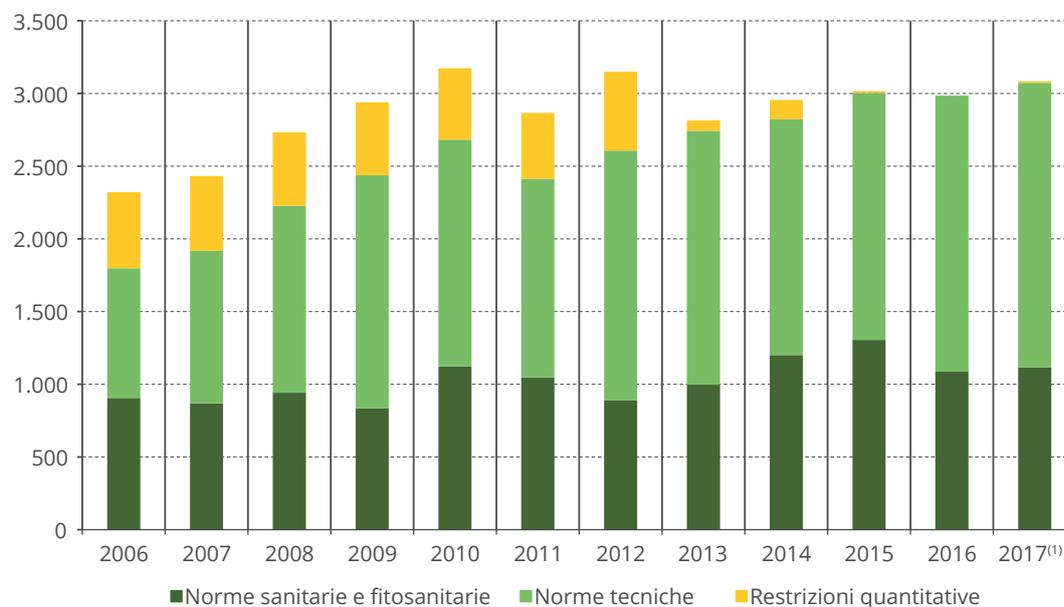
⁴¹ Per le norme sanitarie e fitosanitarie le modalità di notifica sono regolamentate nell'Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures (SPS Agreement) e le norme tecniche nell'Agreement on Technical Barriers to Trade. Per i dati sul numero di notifiche si veda l'*Integrated Trade Intelligence Portal* (I-TIP), accessibile da <http://i-tip.wto.org>.

⁴² Per approfondire si veda il sito OMC: https://www.wto.org/english/tratop_e/markacc_e/qr_e.htm.

⁴³ Rispetto ai dati sulle misure di difesa commerciale e sulle restrizioni quantitative, i dati sulle misure sanitarie/fitosanitarie e sulle norme tecniche sono meno accurati, in quanto gli stati membri possono limitarsi a una comunicazione iniziale e spesso non informano dell'avvenuta entrata in vigore o dell'eliminazione della misura; si veda la nota metodologica di I-TIP: <https://i-tip.wto.org/goods/Forms/Methodology.aspx>

Le restrizioni quantitative (2.909, in vigore) riguardano soprattutto l'Asia e i paesi europei con, rispettivamente, 1.230 e 769 misure. In aggiunta, l'OMC rileva tra le misure non tariffarie soggette a notifica informazioni sui sussidi alle esportazioni - presenti soprattutto nei paesi europei e in America centro-meridionale (con 214 e 110 misure notificate).

Grafico 1.19 - Misure non tariffarie notificate dagli stati membri all'OMC

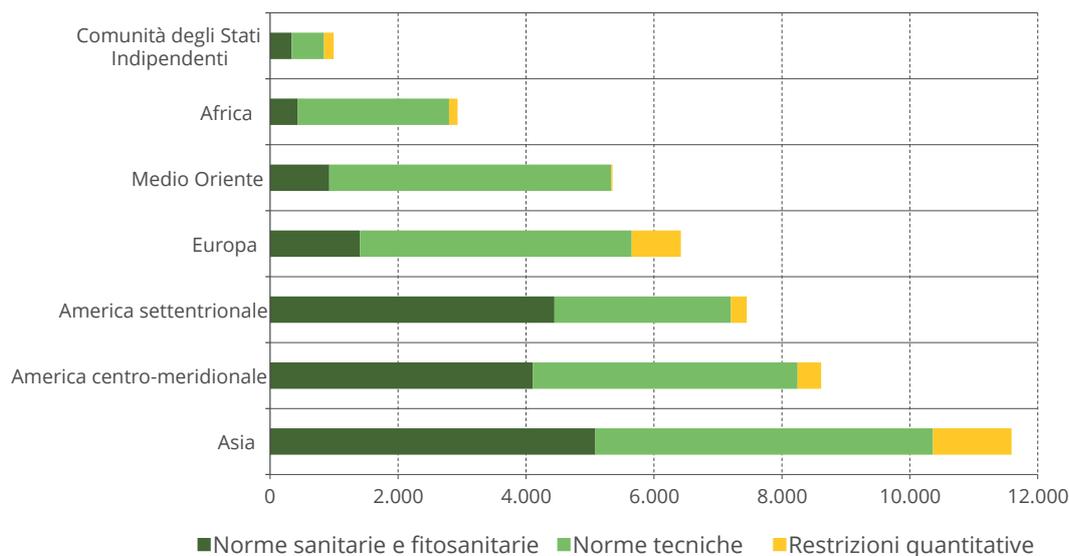


⁽¹⁾ Dati preliminari, aggiornati a maggio 2018; le norme sanitarie, fitosanitarie e le norme tecniche includono un elevato numero di misure avviate (1.161 e 1.799 nell'ultimo anno) per le quali manca la notifica sull'avvenuta entrata in vigore o sulla loro eliminazione. Il numero di restrizioni quantitative è effettivo.

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC (I-TIP)

Grafico 1.20 - Stock di misure non tariffarie per area geografica

Numero di misure notificate all'OMC dagli stati membri al 31 dicembre 2017⁽¹⁾



⁽¹⁾ Dati preliminari, aggiornati a maggio 2018; le norme sanitarie, fitosanitarie e le norme tecniche includono un elevato numero di misure avviate, per le quali manca la notifica sull'avvenuta entrata in vigore o sulla loro eliminazione. Il numero di restrizioni quantitative è effettivo.

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC (I-TIP)

Nel concludere questa sintetica analisi su alcune delle misure non tariffarie adottate dai paesi, meritano infine un accenno le “regole di origine”, classificate tra le MNT per il fatto che - in presenza di processi di produzione localizzati in differenti paesi - possono ostacolare il funzionamento delle reti produttive internazionali e l’operatività delle imprese.⁴⁴ Tuttavia, a differenza delle misure sopra considerate, le regole di origine non sono disciplinate a livello multilaterale. Durante l’Uruguay Round era stato raggiunto un primo accordo (*Agreement on Rules of Origin*) che è consistito in una dichiarazione di intenti e in un programma di lavoro (*Harmonisation Work Programme, HWP*⁴⁵), ma da tempo non si registrano progressi.⁴⁶ In anni recenti sono state solo definite delle linee guida sulle regole di origine preferenziali per i paesi meno sviluppati (Conferenza Ministeriale dell’OMC di Bali nel 2013 e successiva Conferenza di Nairobi del 2015).

1.2.2 Le barriere al commercio di servizi

Insieme alle materie prime e ai beni intermedi, i servizi fanno parte degli input necessari alle imprese per produrre i beni finali: in un’ottica di *global value chain* si distinguono i servizi riferiti alle fasi che precedono la produzione (ricerca e sviluppo, design, progettazione) e a quelle post-produzione (marketing, logistica, distribuzione).

Le imprese possono individuare i fornitori di input produttivi sul mercato interno o in altri paesi, tuttavia gli scambi internazionali di servizi spesso sono limitati da regolamentazioni e da procedure interne, che toccano le diverse modalità di fornitura.⁴⁷ Tra le barriere più comuni che limitano l’accesso al mercato da parte di fornitori esteri rientrano le licenze, il riconoscimento di qualificazioni professionali, varie limitazioni agli investimenti e al movimento internazionale delle persone.

Stime dell’OCSE suggeriscono che le barriere agli scambi di servizi sono molto superiori ai dazi doganali, in termini di equivalenza tariffaria. Ciò ostacola considerevolmente l’interscambio, con costi superiori per consumatori e imprese. Facilitare gli scambi internazionali di servizi contribuisce infatti a incrementare la produttività e la competitività delle imprese, con potenziali ricadute positive sulla crescita delle esportazioni⁴⁸ e sullo sviluppo dell’economia digitale che - come noto - è fortemente basata sui servizi.⁴⁹

Per misurare il grado di apertura agli scambi di servizi, l’OCSE mette a disposizione una base dati con un indicatore che ne rileva le barriere, calcolando un “indice di restrizione” per paese e per settore, aggiornato annualmente (Services Trade Restrictiveness Index, STRI, cfr. grafici 1.21-

⁴⁴ Si veda il riquadro, pubblicato nel Focus di questo Rapporto.

⁴⁵ Per ulteriori approfondimenti si veda il sito OMC: http://www.wto.org/english/tratop_e/roi_e/roi_info_e.htm.

⁴⁶ OMC (2017), *Report of the Committee on Rules of Origin*, 11 ottobre 2017, G/L1188.

⁴⁷ Le modalità di fornitura dei servizi sono: fornitura transfrontaliera (modalità 1); fruizione all’estero (modalità 2); presenza commerciale (modalità 3); movimento di persone fisiche (modalità 4); cfr. l’accordo multilaterale General Agreement on Trade in Services (GATS).

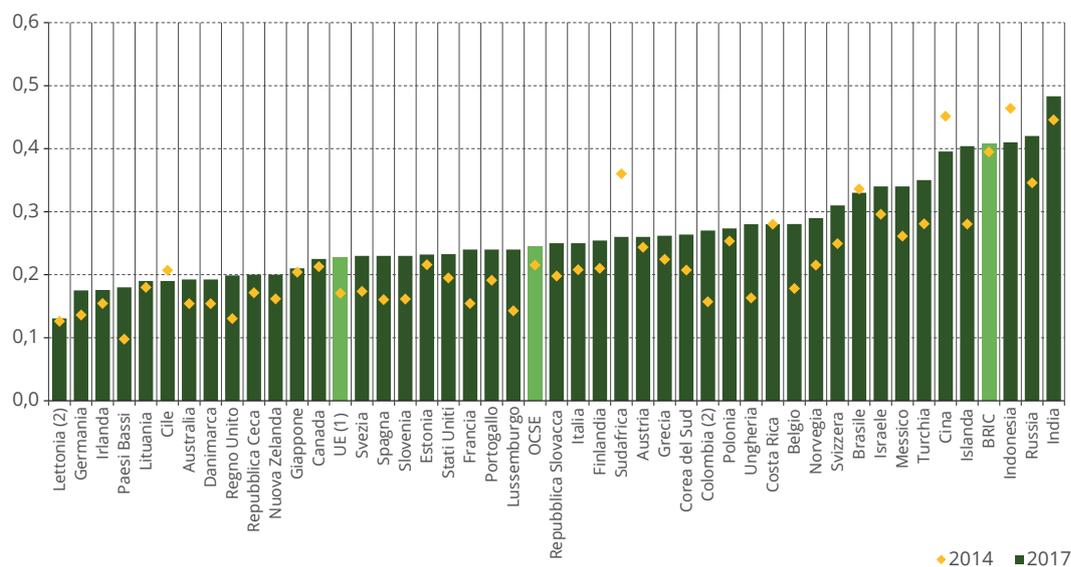
⁴⁸ Si veda Nordas H.K. e Rouzet D. (2015), *The impact of Services Trade Restrictiveness on Trade Flows-First Estimates*, *OECD Trade Policy Papers* n.178.

⁴⁹ Si veda *OECD Services Trade Restrictiveness Index: Policy Trends up to 2018*, OCSE gennaio 2018.

1.23).⁵⁰ Come nel caso delle barriere tariffarie, gli indici STRI mostrano un'elevata eterogeneità: il confronto tra paesi segnala che alcune economie emergenti – in primo luogo India, Russia e Indonesia – presentano un grado di chiusura maggiore (tra 0,48 e 0,41) rispetto alla media OCSE (pari a 0,24, con un picco registrato dall'Islanda con 0,40) e a quella dell'Unione Europea (0,23). Anche all'interno della UE, tuttavia il grado di apertura diverge sostanzialmente: la Lettonia registra l'indice più basso tra tutti i paesi in graduatoria (0,13), seguita da Germania, Irlanda, Paesi Bassi, Lituania, Danimarca che si collocano poco al di sopra (0,18-0,19). Per contro, Belgio, Polonia, Austria, Grecia presentano indici di restrizione superiori alla media dell'UE.

Rispetto al 2014, il primo anno in cui è stata effettuata questa rilevazione, in generale le barriere agli scambi di servizi sono aumentate in molti paesi, anche europei (pur con delle differenze). Per contro, Sudafrica, Cina, Indonesia e, in misura minore, il Cile, hanno raggiunto un maggiore grado apertura.

Grafico 1.21 - Indice di restrizione al commercio di servizi per paesi, anno 2017
Media aritmetica semplice riferita a 22 settori



(1) esclusi Bulgaria, Cipro, Croazia, Malta, Romaniaa

(2) anno 2015

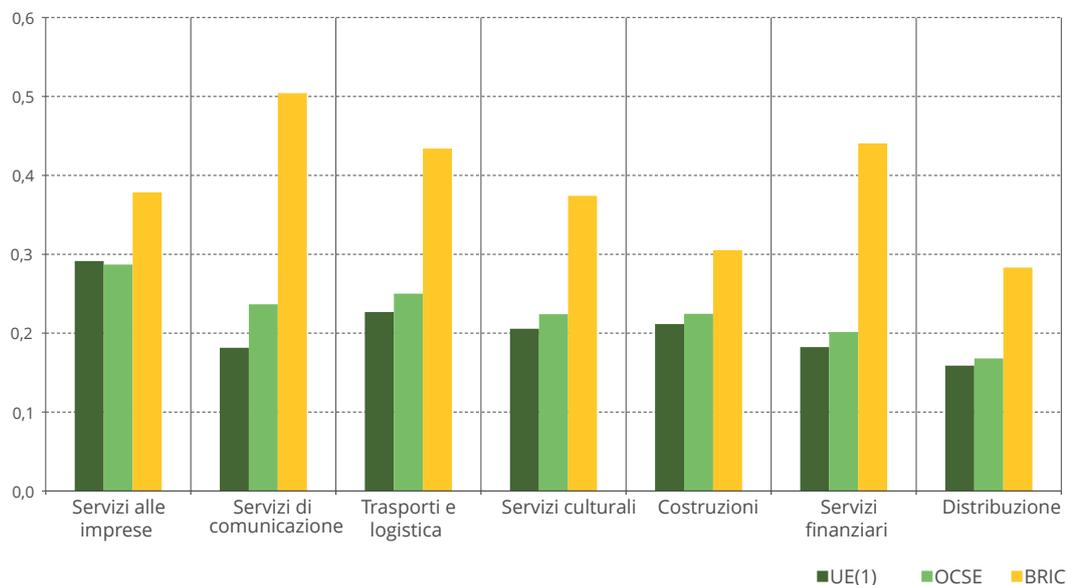
Fonte: elaborazioni ICE su dati OCSE (STRI)

L'apertura agli scambi di servizi differisce considerevolmente anche dal punto di vista settoriale. In media, le restrizioni più accentuate si rilevano nel caso dei servizi alle imprese, delle comunicazioni e per il settore trasporti-logistica, mentre il comparto della distribuzione mostra un indice più contenuto (grafico 1.9). In generale, il livello di protezione dei paesi BRIC è decisamente più elevato di quello dei paesi avanzati, in particolare per i servizi di comunicazione e finanziari. Diversamente, nell'Unione Europea risultano meno liberalizzati i servizi per le imprese, quelli relativi a trasporti-logistica e le comunicazioni.

⁵⁰ L'indice varia tra 0 e 1, dove 1 rappresenta il massimo grado di restrizione, e consente di analizzare il grado di apertura dei mercati OCSE e di alcuni paesi emergenti per 22 settori, coprendo circa l'80 per cento degli scambi mondiali di servizi. L'indice è calcolato su regolamentazioni e misure restrittive al commercio dei servizi in 44 paesi (35 paesi OCSE più Brasile, Cina, Colombia, Costa Rica, India, Indonesia, Lituania, Russia e Sud Africa). Le restrizioni sono di cinque tipi: condizioni che limitano l'accesso al mercato, restrizioni sul movimento delle persone, barriere di tipo concorrenziale, trasparenza delle normative, altre misure discriminatorie. Va rilevato che sono escluse le normative contenute negli accordi preferenziali. Il Services Trade Restrictiveness Index è accessibile da: <http://www.oecd.org/trade/services-trade/services-trade-restrictiveness-index.htm>.

Grafico 1.22 - Indice di restrizione al commercio di servizi per comparti e aree geo-economiche, anno 2017

Media aritmetica semplice riferita a 22 settori



⁽¹⁾ esclusi Bulgaria, Cipro, Croazia, Malta, Romania

Fonte: elaborazioni ICE su dati OCSE (STRI)

Il successivo grafico 1.23 mostra l'indice STRI per i singoli settori e indica che, in confronto al 2014, si è verificato un aumento generalizzato delle barriere agli scambi di servizi con l'eccezione del trasporto aereo, che tuttavia continua a essere il settore maggiormente protetto (con un indice medio pari a 0,43).⁵¹

Nel caso del trasporto aereo, l'indice OCSE riporta ampie variazioni a livello dei singoli paesi: per citare qualche esempio, per il Cile l'indice è pari a 0,16, contro lo 0,57 registrato dalla Norvegia, e livelli simili sono rilevati per Russia, Brasile, Turchia e India. Tra le principali restrizioni rientrano le limitazioni poste alle partecipazioni azionarie estere e altre barriere di tipo concorrenziale, per esempio nell'assegnazione degli *slots*, ma il livello dell'indicatore è influenzato anche da restrizioni sul movimento delle persone fisiche. All'opposto, i servizi legati al trasporto stradale presentano un grado di restrizione molto più contenuto (pari a 0,23), pur con delle rilevanti eccezioni nel caso del Messico (0,63) o di Islanda, Costa Rica e Indonesia (intorno a 0,4).

Seguono, per grado di restrizione, i servizi legali, con una media pari a 0,39 e con ampie variazioni (da 0,14 nel caso della Lettonia a 1 nel caso della Polonia) e i servizi contabili (in media 0,33). Per questi servizi l'indice passa da 0,08 nel caso del Cile a 1 nel caso di Turchia e Corea del Sud. Le restrizioni riguardano soprattutto limitazioni legate al movimento internazionale delle persone, norme restrittive sulla validità delle qualificazioni professionali e sul conferimento di licenze, o limitazioni alle partecipazioni estere.

Per i servizi legati alle telecomunicazioni, uno dei settori fondamentali nel facilitare i processi di internazionalizzazione, l'indice di restrizione è pari a 0,24, con valori tra 0,11 nel caso della Danimarca e 0,51 per l'India. Il gruppo dei paesi emergenti mostra un maggiore grado di protezione e, trattandosi di un comparto spesso caratterizzato da consistente partecipazione pubblica, le barriere consistono principalmente in misure volte a limitare l'accesso al mercato

⁵¹ Per approfondire si vedano le note settoriali scaricabili da: <http://www.oecd.org/tad/services-trade/sector-notes-services-trade-restrictiveness-index.htm>.

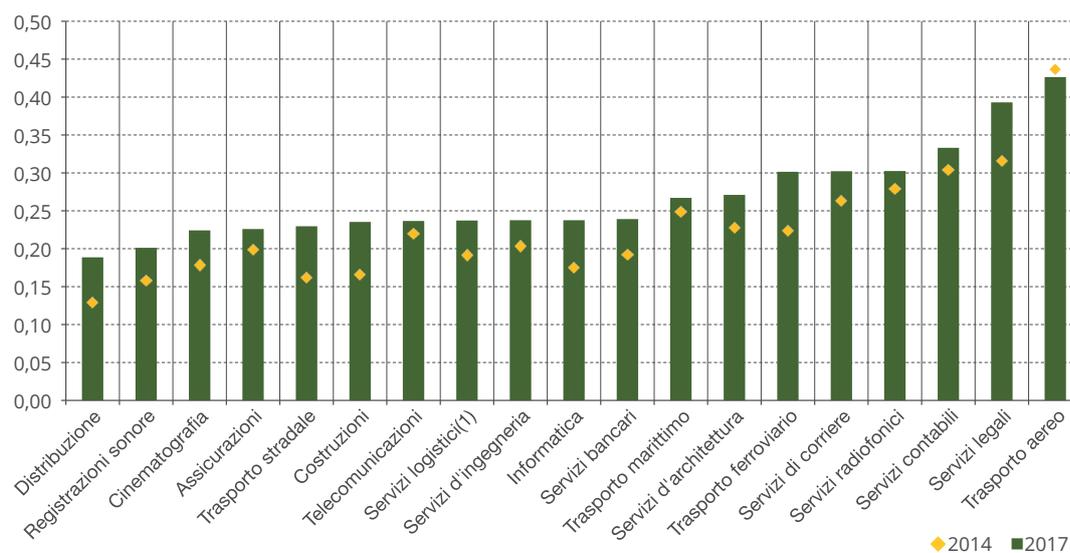


di operatori esteri (con limitazioni relative all'apertura di filiali estere, requisiti riguardanti il numero di membri nazionali dei consigli di amministrazione e norme simili).

Per i servizi informatici, altro comparto di rilievo per l'operatività delle catene globali del valore, l'indice STRI è in media 0,24, con un livello relativamente alto in Islanda (0,46) e India (0,36); il maggiore grado di apertura si rileva invece per la Corea del Sud e per la Lettonia (0,10). Ben 34 paesi hanno segnalato restrizioni relative al trasferimento dei dati personali, più stringenti delle linee guida adottate dall'OCSE (Protection of Privacy and Transborder Flow of Personal Data). In aggiunta, molte restrizioni riguardano il movimento internazionale di personale specializzato, per via della complementarità nelle modalità di fornitura 1 (fornitura transfrontaliera) e 4 (movimento di persone).

Infine, i servizi di distribuzione presentano il grado di restrizione più contenuto (in media 0,19, con variazioni tra 0,09- 0,62) grazie all'elevata apertura di molti paesi, tra cui la Corea del Sud, la Lettonia, la Germania, il Cile, l'Austria, per citarne alcuni. Altre economie si presentano molto più chiuse, specie tra i paesi emergenti (Indonesia e India) ma anche l'Islanda; le misure restrittive più diffuse nel comparto riguardano i vincoli relativi all'acquisizione di terreni e immobili, o le modalità di conferimento delle licenze.

Grafico 1.23 - Indice di restrizione al commercio di servizi per settori, anno 2017
Media aritmetica semplice riferita a 44 paesi



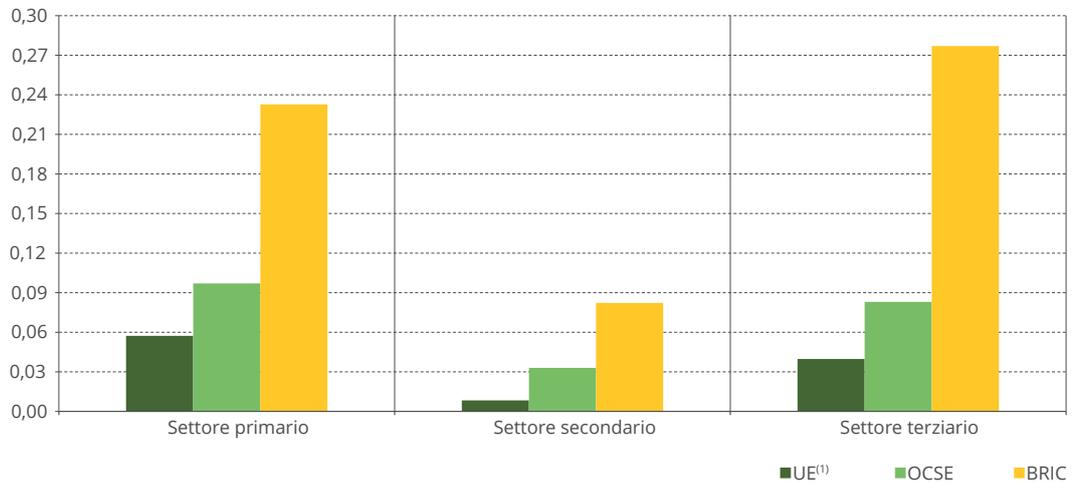
Fonte: elaborazioni ICE su dati OCSE (STRI)

1.2.3 Le barriere agli investimenti diretti esteri

Gli investimenti diretti esteri svolgono un ruolo di primo piano nelle reti produttive internazionali e il fatto che la presenza di IDE generi *spillovers* positivi sulle imprese nazionali, con riflessi benefici sulla produttività, sulla crescita occupazionale e sui flussi di conoscenza, è ampiamente riconosciuto. Di conseguenza, negli anni, le misure adottate dai paesi nei confronti degli investimenti esteri sono state volte, tendenzialmente, ad una loro liberalizzazione: nei paesi OCSE molte riforme sono state introdotte tra il 1970 e il 1980 (spesso su base unilaterale), mentre l'Asia si è aperta soprattutto dopo il 1997.

Grafico 1.24 - Indice di restrizione agli investimenti diretti esteri, per comparti e aree, anno 2016

Media aritmetica semplice riferita a 22 settori

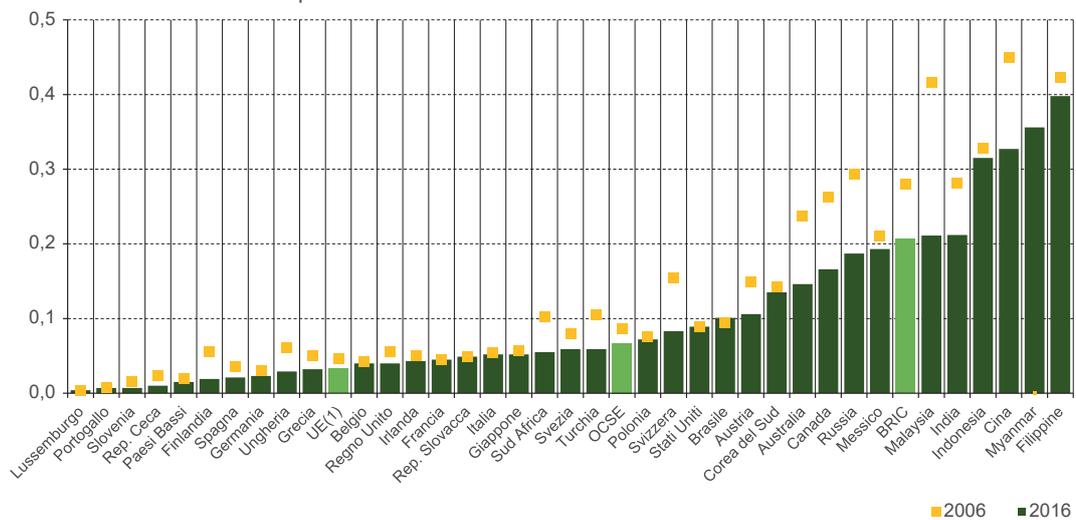


⁽¹⁾ Esclusi Bulgaria, Cipro, Croazia, Malta, Romaniaa

Fonte: elaborazioni ICE su dati OCSE (FDI Restrictiveness Index)

Grafico 1.25 - Indici di restrizione agli investimenti diretti esteri per paesi

Media aritmetica semplice



⁽¹⁾ Esclusi Bulgaria, Cipro, Croazia, Malta, Romaniaa

Fonte: elaborazioni ICE su dati OCSE (FDI Restrictiveness Index)

Come per gli scambi di servizi, permangono molte barriere di tipo normativo che possono rappresentare un forte disincentivo all'insediamento di imprese estere, anche in presenza di importanti fattori di attrazione, quali la dimensione del mercato, la disponibilità di risorse umane qualificate o di risorse naturali, la dotazione di infrastrutture, la prossimità geografica e culturale. Talvolta queste restrizioni consistono nell'applicazione più rigorosa di norme preesistenti, per esempio nel timore che siano cedute a imprese estere delle partecipazioni relative a settori considerati strategici, o di interesse nazionale.⁵² I grafici 1.24 e 1.25 riportano un indicatore

⁵² S.Thomsen e F.Mistura (2017), *Is investment protectionism on the rise? Evidence from the OECD FDI Regulatory Restrictiveness Index*, Global Forum on International Investment, 6 marzo 2017, OCSE.

OCSE che misura, per comparti e per paesi, il grado di apertura agli investimenti esteri (FDI Regulatory Restrictiveness Index).⁵³ Le barriere sono presenti soprattutto nei comparti del primario e del terziario mentre, dal punto di vista geografico, è evidente la maggiore apertura dell'Unione Europea sia rispetto alla media OCSE che - ancor più - nei confronti dei principali paesi emergenti (Brasile, Russia, India e Cina).

Per molte economie emergenti - tra cui le Filippine, il Myanmar, la Cina, l'Indonesia (che presentano indici tra 0,40 e 0,32) - l'OCSE rileva la presenza di ostacoli agli investimenti esteri relativamente elevati. In particolare, sono diffuse restrizioni alle quote di partecipazione estera, imposte nella convinzione che la presenza di società a capitale misto faciliti il trasferimento di *know-how* e generi *spillovers* verso l'economia nazionale (come nel caso ben noto della Cina).

Il confronto con il 2014 (il primo anno di rilevazione dell'indice) evidenzia come le aree emergenti abbiano conseguito un maggiore grado di apertura, mentre tra i paesi avanzati si nota una maggiore liberalizzazione in Canada, Australia, Svizzera, Austria e Finlandia (grafico 1.25). Tuttavia, come nel caso degli scambi di servizi, vi sono ampie differenze di tipo settoriale, per cui anche nei paesi con meno restrizioni vi possono essere notevoli margini di intervento: ad esempio, in molte economie OCSE permangono barriere particolarmente stringenti nei comparti dell'energia e dei trasporti.

1.2.4 Il processo di liberalizzazione degli scambi

I negoziati multilaterali si trovano ormai in una fase di stallo, dovuta principalmente all'affermarsi di equilibri geo-economici multipolari che rendono molto più difficile assumere decisioni e concludere trattative in ambito OMC. La novità degli ultimi mesi è che le regole dell'OMC vengono messe in discussione, o semplicemente ignorate, generando crescenti tensioni nelle relazioni internazionali.

Anche l'undicesima conferenza ministeriale dell'OMC⁵⁴ non ha conseguito progressi effettivi, per quanto molti paesi abbiano espresso il loro sostegno al multilateralismo. Le decisioni adottate hanno riguardato ambiti molto limitati: l'approvazione di un programma di lavoro volto a concludere un accordo sui sussidi al settore ittico (entro il 2019), la reiterata necessità di proseguire con il programma di lavoro sull'e-commerce, l'estensione per altri due anni della moratoria sui dazi doganali applicati alle trasmissioni elettroniche, l'adozione di un programma di lavoro sulle economie di piccole dimensioni (*small economies*), l'estensione della moratoria di "non-violazione" riguardante l'accordo TRIPS.⁵⁵ Per contro, molte questioni fondamentali non

⁵³ Il Foreign Direct Investment Regulatory Restrictiveness Index misura, per 68 paesi e 22 settori, il grado di restrizione delle regolamentazioni presenti, su base discriminatoria, ovvero applicate unicamente agli investitori stranieri. Le regolamentazioni si riferiscono, tra l'altro, a limitazioni poste alla partecipazione di capitali esteri, a meccanismi di autorizzazione discriminatori, a restrizioni per l'assunzione di personale estero, a restrizioni di altro genere riguardanti le affiliate estere, incluse per esempio le condizioni sul rimpatrio dei capitali. L'indice è dato dal valore medio dei punteggi attribuiti (1 segnala la presenza di restrizioni, 0 segnala l'assenza di restrizioni). Per approfondimenti si veda: <http://www.oecd.org/investment/fdiindex.htm>

⁵⁴ Svoltasi a Buenos Aires dal 10 al 13 dicembre 2017.

⁵⁵ L'accordo TRIPS prevedeva dalla sua entrata in vigore nel 1995 una moratoria di cinque anni per l'applicazione dell'articolo XXIII, paragrafo 1, lettere b) e c), concernente i reclami relativi a casi di non violazione e ad altre situazioni, alle consultazioni e alla risoluzione delle controversie nel quadro dell'accordo TRIPS (articolo 64, paragrafo 2). Dopo la scadenza del periodo iniziale di cinque anni la conferenza ministeriale dell'OMC ha ripetutamente rinnovato la moratoria mediante una decisione consensuale, fino alla sessione successiva.

sono state affrontate⁵⁶ e, del resto, già la conferenza di Nairobi, due anni prima, aveva sancito la rinuncia a concludere il *round* di Doha, dal momento che solo una parte degli stati membri – per lo più appartenenti al gruppo dei paesi emergenti – aveva affermato di voler portare a termine l'agenda del 2001.

L'ultimo risultato multilaterale in tema di liberalizzazione degli scambi è stato l'Accordo sulla facilitazione degli scambi di merci (Trade Facilitation Agreement, TFA), concluso nel 2013⁵⁷. Ratificato da 136 paesi, oltre l'80 per cento degli stati membri, con 33 paesi che hanno depositato gli strumenti di ratifica nel 2017 e nei primi mesi del 2018⁵⁸. Come noto, il trattato riporta una serie di impegni volti a facilitare gli scambi di merci, snellendo ed eliminando procedure doganali e oneri burocratici, agevolando la trasparenza e la cooperazione tra le autorità doganali. L'obiettivo è quello di dare un maggiore impulso agli scambi internazionali riducendo frizioni e costi commerciali⁵⁹: secondo le stime dell'OCSE, una sua attuazione completa – comprendente cioè tutte le misure previste, comprese quelle non obbligatorie – comporterebbe per i paesi a reddito medio-alto una riduzione dei costi del 14,6 per cento, per quelli a reddito medio del 17,4 per cento, mentre per i paesi a basso reddito il risparmio sarebbe del 16,5 per cento.

Inoltre, per superare lo stallo in cui si trovano i negoziati multilaterali, alcuni paesi - tra cui l'Unione Europea e gli Stati Uniti – da tempo hanno sostenuto la necessità di un diverso approccio negoziale, volto ad avanzare su determinati temi attraverso trattati plurilaterali, con la partecipazione di un numero limitato di paesi membri dell'OMC effettivamente interessati, in modo da perseguire un'armonizzazione normativa più ampia rispetto ai trattati bilaterali (*open plurilateralism*). Tuttavia, nell'ultimo anno anche questo approccio non ha permesso di conseguire risultati.

Per gli accordi plurilaterali i progressi sono limitati a quanto concordato nel 2015 al momento della revisione dell'Accordo sulle tecnologie dell'informazione (Information Technology Agreement, ITA II)⁶⁰: entro il 2019 dovrebbe essere attuata l'eliminazione di oltre il 95 per cento dei dazi, con qualche tariffa residua che verrebbe azzerata entro il 2023. Inoltre, i partecipanti hanno dichiarato di voler continuare con i negoziati per arrivare a eliminare anche le barriere non tariffarie che frenano gli scambi di queste tecnologie.

Per contro, sono fermi i negoziati degli altri due accordi plurilaterali, avviati negli anni scorsi: l'Accordo sugli scambi di servizi (TISA, Trade in Services Agreement) e l'Accordo sui beni ambientali (EGA, Environmental Goods Agreement). Il primo riguarda la liberalizzazione degli scambi di servizi, con la partecipazione di 50 paesi, che rappresentano il 70 per cento degli scambi mondiali di servizi. L'obiettivo è quello di andare oltre quanto disposto dall'accordo multilaterale GATS, pur assicurandone la compatibilità e prendendo come riferimento i contenuti degli accordi preferenziali più ambiziosi, al fine di includere normative specifiche per il

⁵⁶ I temi da affrontare sono, tra gli altri, l'accesso al mercato dei prodotti agricoli, in considerazione dell'elevato livello dei dazi e dei sussidi ancora in vigore, la questione di come trovare una soluzione permanente sulle misure di sostegno pubblico all'agricoltura, le misure per facilitare gli scambi di servizi e gli investimenti esteri in un'ottica di sviluppo e inclusione, l'adozione di regole internazionali per gli scambi digitali.

⁵⁷ Il Trattato sull'agevolazione degli scambi è il primo accordo multilaterale concluso dopo l'istituzione dell'OMC; entrato in vigore il 22 febbraio 2017 esso è considerato il principale risultato della conferenza ministeriale di Bali, svoltasi dal 3 al 6 dicembre 2013; cfr. documento dell'OMC WT/MIN(13)/36 — WT/L/911.

⁵⁸ Si veda: <http://www.tfafacility.org/ratifications>.

⁵⁹ Il grado di accoglimento delle misure previste nell'accordo è pari al 59,7 per cento, cfr.: https://www.wto.org/english/news_e/news18_e/fac_02may18_e.htm

⁶⁰ Con 82 adesioni l'accordo rappresenta circa il 97 per cento del commercio mondiale di prodotti IT e prevede l'eliminazione dei dazi doganali su una lista di 201 prodotti, inclusi alcuni dispositivi medici, i semiconduttori di nuova generazione, videogiochi, dispositivi satellitari.

settore delle telecomunicazioni, i servizi finanziari e il commercio elettronico. Le trattative erano state caldeggiate in particolare dagli Stati Uniti, dall'UE e dall'Australia ma, giunto al suo 21° round e a un secondo scambio di offerte riguardanti l'apertura dei mercati su base reciproca, dalla fine del 2016 non vi sono stati altri progressi. Posizioni diverse sono emerse con riguardo all'applicazione della clausola MFN, alle regolamentazioni sugli standard tecnici, la concessione di licenze, i requisiti relativi alle qualificazioni, nonché in relazione al movimento internazionale delle persone (la modalità 4 della fornitura dei servizi).⁶¹

Infine, il negoziato plurilaterale EGA, avviato nel 2014 con la partecipazione di 46 membri allo scopo di liberalizzare il commercio di beni nel settore ambientale a facilitare il conseguimento degli obiettivi fissati alla conferenza di Parigi del 2015, è fermo all'ultimo incontro tenutosi alla fine del 2016.⁶²

1.2.5 Il ruolo dell'OMC nelle dispute commerciali

L'OMC dispone di un meccanismo di risoluzione delle controversie al quale gli stati membri possono ricorrere quando ritengono che altri paesi abbiano agito in contrasto con gli accordi multilaterali sottoscritti. Si tratta di un pilastro fondamentale del sistema di accordi multilaterale, avente la funzione di tutelare il sistema delle regole e di ridurre le tensioni nelle relazioni commerciali. Dopo una richiesta di consultazioni e un tentativo di composizione informale, è prevista una procedura aggiudicativa tra paesi ricorrenti e convenuti, che può coinvolgere anche paesi terzi interessati e si conclude con una decisione finale dell'organo di appello (Appellate Body), composto da sette giudici nominati tramite il consenso di tutti gli stati membri.⁶³

Tuttavia, essendo mancato nel 2017 l'assenso degli Stati Uniti a nominare i tre nuovi membri dell'organo di appello, l'operatività rischia di essere fortemente limitata e, se non si dovesse raggiungere un accordo a breve, secondo alcuni osservatori l'organo sarebbe costretto a fermare la propria attività.⁶⁴ L'effetto sarebbe quello di allungare i tempi necessari a concludere le dispute in corso, aggiungendo incertezza al sistema e compromettendo il ruolo di garante delle regolamentazioni dell'OMC.

L'aggravarsi delle tensioni nelle relazioni commerciali risulta evidente anche dal netto aumento delle dispute: difatti, mentre nel 2012 il numero delle controversie attive presso l'OMC era in media pari a 18,2 al mese, queste sono salite a 32,3 nel 2016 e a 38,5 nel 2017 (grafico 1.26).⁶⁵ Riguardo ai trattati più frequentemente interessati dalle contrapposizioni tra i membri dell'OMC, tra il 1995 e il 2017 le richieste di consultazioni hanno riguardato in massima parte l'accordo GATT (451 volte), il trattato sulle misure antidumping (124) e quello sulle misure di salvaguardia e compensazione (120).

Stati Uniti e Unione Europea sono i principali protagonisti delle controversie commerciali, sia come parte ricorrente che come convenuti, ma negli ultimi anni è stata spesso chiamata in

⁶¹ Si veda la scheda del Parlamento Europeo, [http://www.europarl.europa.eu/legislative-train/theme-a-balanced-and-progressive-trade-policy-to-harness-globalisation/file-trade-in-services-agreement-\(tisa\)](http://www.europarl.europa.eu/legislative-train/theme-a-balanced-and-progressive-trade-policy-to-harness-globalisation/file-trade-in-services-agreement-(tisa)).

⁶² Si veda la scheda del Parlamento Europeo, [http://www.europarl.europa.eu/legislative-train/theme-a-balanced-and-progressive-trade-policy-to-harness-globalisation/file-environmental-goods-agreement-\(ega\)](http://www.europarl.europa.eu/legislative-train/theme-a-balanced-and-progressive-trade-policy-to-harness-globalisation/file-environmental-goods-agreement-(ega)).

⁶³ Il meccanismo, che dal 1995 si è occupato di più di 550 controversie, è gestito da un organo di conciliazione, noto come Dispute Settlement Body (DSB), dai *panel* di esperti nominati dal DSB e da un organo di appello, noto come Appellate Body (AB).

⁶⁴ Nel dicembre 2019 saranno decaduti tutti i giudici in carica eccetto uno; si veda per approfondire E.Fabry, E.Tate (2018) *Sauver l'Organe d'Appel de l'OMC ou Revenir au Far West Commercial?*, Policy Paper n.225, Institut Jacques Delors.

⁶⁵ Si veda WTO (2018) *Annual Report* e sito OMC https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_status_e.htm

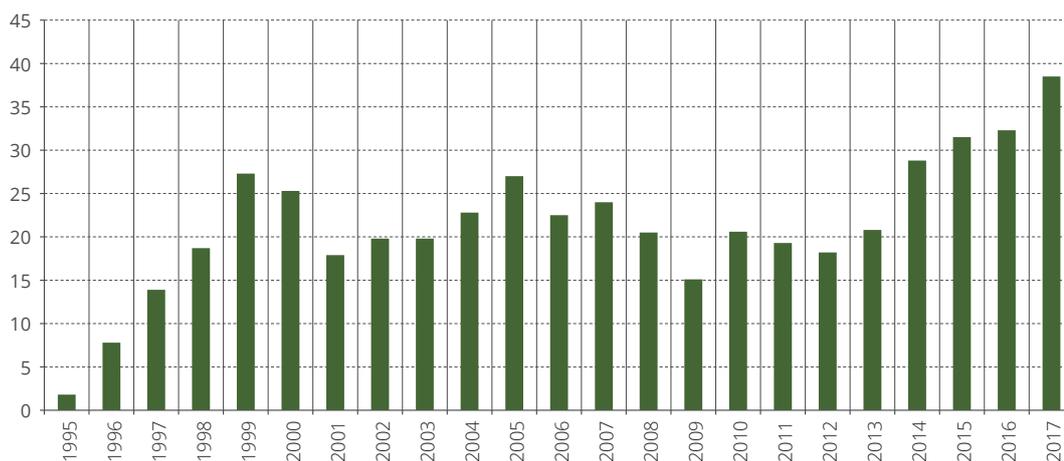
causa la Cina (grafico 1.27). Di frequente i casi portati davanti all'OMC tentano di conciliare le differenti posizioni tra paesi avanzati ed emergenti: ad esempio, il Brasile ha iniziato nel 2017 una procedura nei confronti del Canada riguardante l'adozione di misure relative alle importazioni di aerei commerciali, mentre la Russia ha avviato consultazioni con l'Unione Europea riguardo alle misure *anti-dumping* adottate per i prodotti in acciaio; o ancora, sempre nel 2017, la Turchia ha avviato una procedura nei confronti degli Stati Uniti per l'adozione di misure di compensazione legate alle importazioni di tubature. Più recentemente, agli inizi del 2018, la Corea del Sud ha fatto ricorso al meccanismo OMC per via delle misure adottate dall'amministrazione statunitense con riguardo a elettrodomestici e impianti fotovoltaici.

Appare inoltre in aumento anche la conflittualità tra i paesi avanzati: in particolare, nel 2017 sono state avviate sette procedure riguardanti gli Stati Uniti e il Canada, compresa una richiesta di consultazioni - da parte canadese - riguardante, in generale, il sistema di difesa commerciale dagli Stati Uniti, sostenendo tra l'altro che l'applicazione dei criteri relativi all'*anti-dumping* e ai dazi compensativi contrasti con le normative dell'OMC.⁶⁶ Con riguardo poi ai dazi che gli Stati Uniti hanno applicato alle importazioni di acciaio e alluminio, Unione Europea, Messico e Canada hanno presentato una richiesta di consultazioni all'OMC sostenendo, tra l'altro, l'infondatezza del motivo basato sulla sicurezza nazionale e che le azioni violerebbero - oltre al trattato GATT⁶⁷- l'accordo multilaterale sulle misure di salvaguardia e di compensazione. La loro azione ha fatto seguito a quelle avviate, poco tempo prima, dalla Cina e dall'India sulla medesima questione.

Un ulteriore tema caldo, alla base delle attuali tensioni tra la Cina e gli Stati Uniti, riguarda le varie misure adottate dalla Cina e legate agli investimenti esteri, dirette a favorire il trasferimento di tecnologia e di know-how. Su questo gli Stati Uniti hanno avviato nel marzo 2018 una richiesta di consultazioni presso l'OMC (contestualmente all'annuncio delle misure tariffarie nei confronti della Cina), per violazione dell'Accordo TRIPS sulla protezione dei diritti di proprietà intellettuale, e una richiesta analoga è stata presentata a giugno dall'Unione Europea.

Grafico 1.26 - Numero di controversie attive presso il meccanismo di risoluzione dell'OMC

Media mensile riferita a ciascun anno

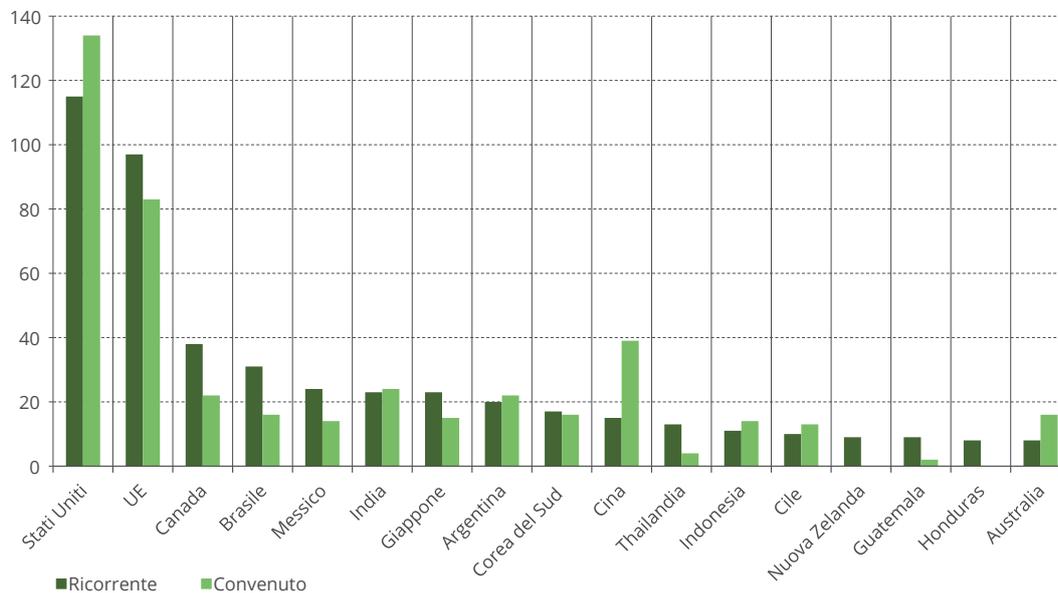


Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

⁶⁶ Request for consultations by Canada – United States, Certain Systemic Trade Remedies Measures, 10 gennaio 2018, WT/DS535/1, G/L/1207.

⁶⁷ Incluso l'art. XXI dell'Accordo GATT, in cui si citano i motivi di sicurezza nazionale.

Grafico 1.27 - Controversie commerciali presentate all'Omc, per principali paesi, dal 1995 al 2017



Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

1.2.6 Gli accordi commerciali preferenziali

Negli ultimi 25 anni sono stati firmati molti accordi commerciali preferenziali che hanno contribuito all'apertura dei mercati e alla diminuzione del livello dei dazi e – più di recente – hanno compensato lo stallo nelle trattative multilaterali.

La riduzione delle barriere commerciali tra un numero limitato di paesi firmatari e il contestuale mantenimento nei confronti di partner commerciali esterni può tuttavia accrescere il peso degli scambi intra-area (tra i paesi che ne fanno parte) a scapito di quelli al di fuori dell'area preferenziale. Ne può derivare un effetto di "introversione commerciale" più o meno accentuato che - se eccessivo - rischia di essere controproducente, qualora gli scambi abbiano luogo con imprese meno efficienti in sostituzione di altre localizzate all'esterno dell'area (il cosiddetto effetto di "diversione del commercio internazionale").

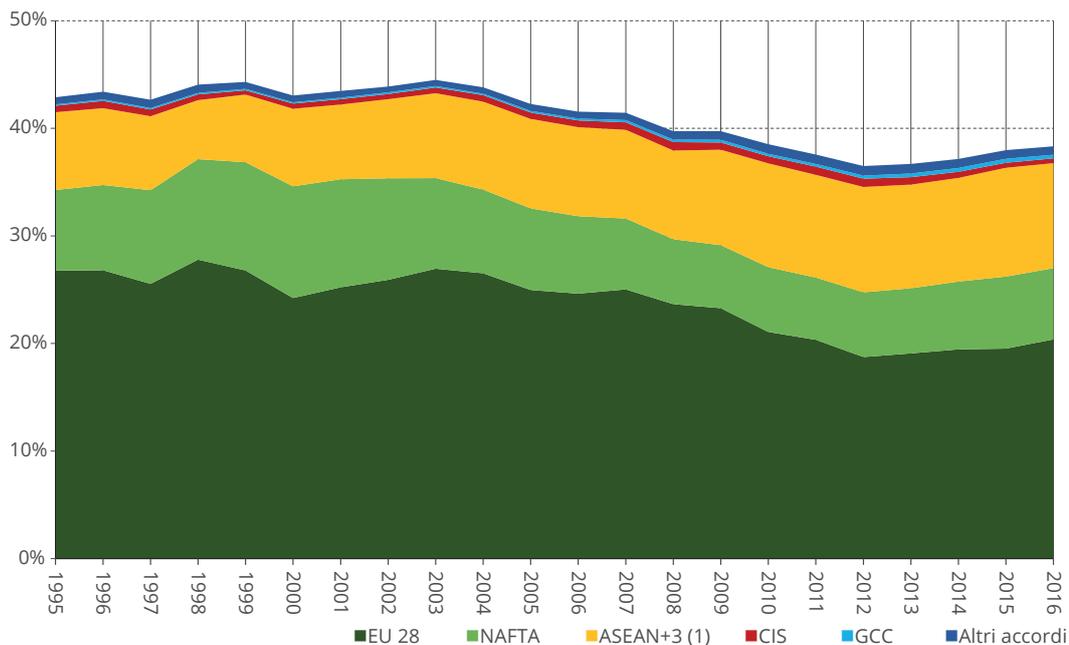
Il tema è di grande attualità per via delle reti produttive, spesso organizzate a livello globale, con scambi commerciali tra i vari attori (imprese leader, subfornitori, affiliate estere) non necessariamente localizzate in paesi facenti parte dal medesimo accordo preferenziale.

Per analizzare questi aspetti, si sono considerati gli scambi intra- ed extra-area di sedici accordi preferenziali⁶⁸ che riguardano una quota molto ampia degli scambi mondiali (circa il 90 per cento dei flussi di merci). Gli accordi considerati sono tutti conclusi a livello regionale, a eccezione dell'ASEAN (Associazione delle Nazioni del Sud-est asiatico) che include anche i trattati bilaterali stipulati con Cina, Giappone e Corea del Sud (denominato in seguito ASEAN+3), per via della loro importanza per il commercio mondiale.

⁶⁸ Sono stati inclusi 16 accordi preferenziali, selezionati in modo da non includere per più di una volta i singoli paesi: AMU, ASEAN, CAN, CACM, CARICOM, CEFTA, CSI, ECOWAS, ECCAS, EFTA, GCC, MERCOSUR, NAFTA, SADC, SAFTA, UE (a 28); nel caso dell'ASEAN si fa riferimento all'accordo di libero scambio AFTA includendovi anche le aree di libero scambio con Giappone, Cina e Corea del Sud.

Come si può osservare nei grafici 1.28 e 1.29, fino al 2003 il peso degli scambi esterni alle aree economicamente integrate è stato sostanzialmente analogo a quello dei flussi intra-area, con una tendenza di questi ultimi ad un aumento durante i periodi di crisi internazionale. Negli anni successivi il divario si è progressivamente ampliato: la quota del commercio extra-area ha raggiunto nel 2012 il suo livello massimo (52 per cento), mentre la quota degli scambi intra-area si è ridimensionata (36,5 per cento).

Grafico 1.28 - Peso dei flussi intra - area sul commercio mondiale



⁽¹⁾ L'accordo ASEAN include le aree di libero scambio ASEAN-Giappone, ASEAN-Cina e ASEAN-Corea del Sud

Fonte elaborazione ICE su dati UNCTAD

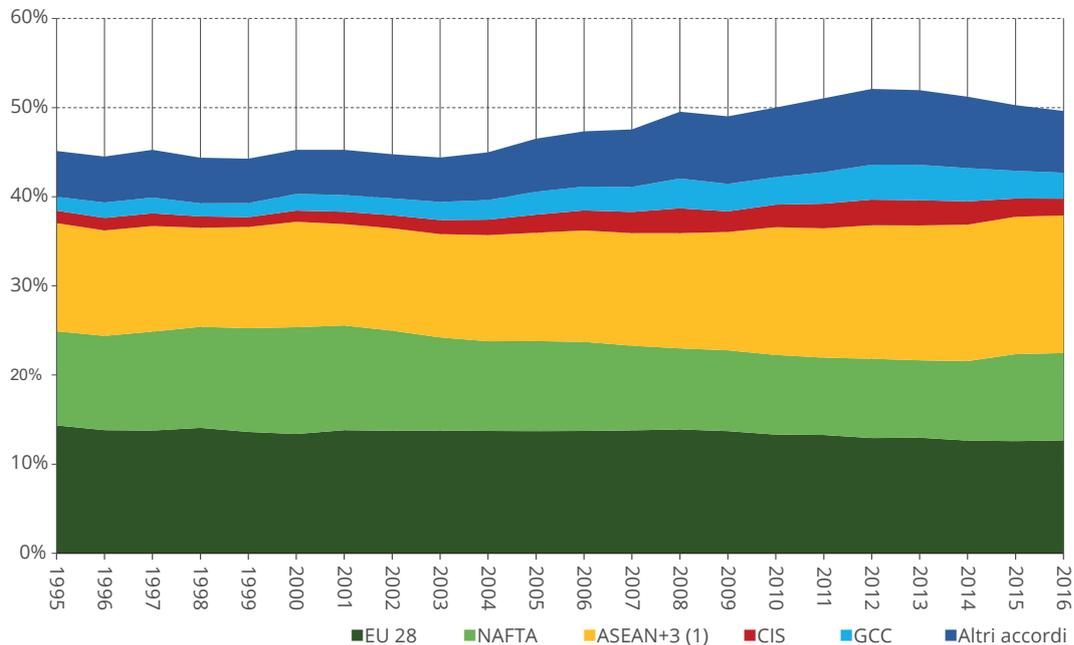
Recentemente il peso dei flussi intra-area è nuovamente salito (38,3 per cento nel 2016, ultimo anno disponibile) e, come si può osservare dal grafico, l'Unione Europea rappresenta oltre il 20 per cento degli scambi interni alle aree di integrazione commerciale, seguita a distanza dall'area ASEAN+3 con il 9,8 per cento e dal NAFTA (6,6 per cento).

Gli scambi extra-area pesano sul commercio mondiale intorno al 50 per cento. Contribuiscono a tale cifra la progressiva apertura commerciale e il coinvolgimento di molti paesi asiatici, in primo luogo la Cina, i quali rivestono un ruolo crescente anche come fornitori di parti e componenti. Il gruppo di paesi ASEAN+3 pesa infatti per il 15,4 per cento, seguito dall'Unione Europea (12,7 per cento) e dall'area NAFTA (9,8 per cento).

Influiscono sull'andamento del commercio extra-area - come ovvio - anche gli scambi di materie prime (con le rispettive oscillazioni dei prezzi), che sono orientati prevalentemente verso paesi esterni all'area. Tra gli accordi considerati, il Consiglio per la cooperazione nel Golfo (GCC) e la Comunità degli Stati Indipendenti (CSI) rappresentano rispettivamente il 2,9 e l'1,9 per cento dei flussi extra-area, con quote marginali sugli scambi intra-area. Infine, vi contribuiscono gli accordi preferenziali bilaterali che, nel corso degli anni, si sono moltiplicati fino a costituire una rete molto intricata di relazioni tra partner commerciali anche distanti dal punto di vista geografico.

Al fine di valutare quali accordi preferenziali siano caratterizzati da un grado di apertura (o di chiusura) relativamente accentuato, per ognuna delle sedici aree di integrazione economica

Grafico 1.29 - Peso dei flussi extra - area sul commercio mondiale



⁽¹⁾ L'accordo ASEAN include le aree di libero scambio ASEAN-Giappone, ASEAN-Cina e ASEAN-Corea del Sud

Fonte elaborazione ICE su dati UNCTAD

è stato calcolato un *indice di introversione commerciale regionale*⁶⁹ che misura l'intensità degli scambi commerciali all'interno (o all'esterno) delle aree di integrazione economica per il 2016 e il 2007, per poter fare un confronto con il periodo pre-crisi (grafico 1.30).

Secondo questo indicatore, nel periodo 2007-2016 "l'introversione" è aumentata solo in poche aree preferenziali, in particolare nei paesi del Golfo (dove l'indice è passato da 0,41 a 0,59) e nell'Unione del Maghreb arabo (AMU, da 0,54 a 0,69). Per contro, le aree asiatiche (SAFTA e ASEAN+3) hanno aumentato gli scambi esterni (con un indice che è variato da 0,54-0,55 a 0,43-0,42).

L'indice relativo all'Accordo nordamericano per il libero scambio (NAFTA) e all'Unione Europea è rimasto sostanzialmente stabile (passando rispettivamente da 0,69 a 0,67 e da 0,72 a 0,75).

⁶⁹ In analogia con l'indice di Balassa, l'indice di introversione commerciale misura le preferenze rivelate dei partner commerciali di una particolare regione, che sono determinate - oltre che dal reddito o dall'andamento dei prezzi relativi - da una serie di altri fattori, quali la vicinanza geografica, culturale, le politiche commerciali e la maggiore o minore frammentazione dei processi produttivi all'interno (o all'esterno) delle aree. L'indice ha la caratteristica di variare tra uno e meno uno e di aumentare (diminuire) se l'intensità degli scambi intra-area aumenta più (meno) rapidamente di quella del commercio extra-area. Esso è calcolato a partire dal rapporto tra la quota di commercio intra-area di ogni accordo preferenziale e la quota dell'area sugli scambi effettuati con il resto del mondo, in base alla formula:

$$S_{ji} = (HI_i - HE_i) / (HI_i + HE_i)$$

$$-1 \leq S_{ji} \leq 1$$

dove:

$$HI_i = S_i / V_i = (t_{ii} / t_i) / (t_{ri} / t_r)$$

$$HE_i = (1 - S_i) / (1 - V_i)$$

t_{ii} = commercio intra-regionale della regione i;

t_i = commercio totale della regione i;

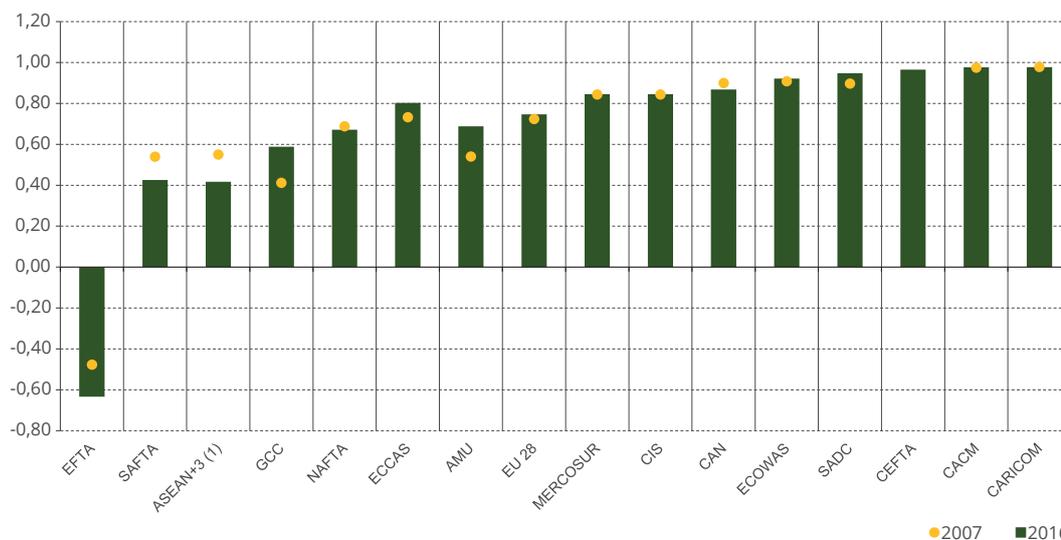
t_{ri} = commercio extra-regionale della regione i;

t_r = commercio totale del resto del mondo.

Si veda Iapadre P.L. e Plummer M. (2011), *Statistical Measures of Regional Trade Integration*, in "The Regional Integration Manual: Quantitative and Qualitative Methods", a cura di P. De Lombaerde, R. Flores, P.L. Iapadre e M. Schulz, Abingdon, Routledge.

L'Associazione europea di libero scambio (EFTA) continua infine a rappresentare un caso unico, mostrando un indicatore fortemente negativo e molto più accentuato (che è passato da -0,48 a -0,63), a conferma della modesta integrazione commerciale tra i pochi paesi che ne fanno ancora parte (Svizzera, Norvegia e Islanda) ma, soprattutto, dei crescenti legami con altri partner commerciali al di fuori dell'area, inclusa l'Unione Europea.

Grafico 1.30 - Indici di introversione commerciale regionale per le principali aree di integrazione economica



(1) Includere le aree di libero scambio con Cina, Giappone e Corea del Sud
 Fonte: elaborazioni ICE su dati UNCTAD

A partire dal 2009 si è verificato un rallentamento nella conclusione di nuovi accordi preferenziali. Ciò ha attenuato i timori di molti osservatori, preoccupati per l'impatto normativo di una eccessiva proliferazione di trattati preferenziali. La crescente frammentazione e sovrapposizione di regolamentazioni può infatti rappresentare un grave ostacolo per le imprese che operano sui mercati globali: tra queste rientrano le regole di origine, che possono avere effetti più o meno restrittivi per l'operatività delle catene globali del valore, al punto che molte imprese rinunciano ad applicare i dazi preferenziali.

Il minor numero di accordi è in parte attribuibile anche alla sempre più ampia articolazione dei negoziati "di nuova generazione" che ambiscono a regolamentare temi complessi quali gli investimenti esteri, i diritti di proprietà intellettuale, la concorrenza, gli appalti pubblici, l'e-commerce, o che coinvolgono molti paesi con posizioni negoziali differenti (i cosiddetti accordi *mega-regionali*). Attualmente sono in vigore 304 trattati commerciali preferenziali⁷⁰, prevalentemente accordi di libero scambio (grafico 1.31).

Nel 2017 e nei primi mesi del 2018 sono entrati in vigore otto nuovi trattati, di cui tre hanno riguardato unicamente gli scambi di merci (gli accordi con il MERCOSUR e il trattato Canada-Ucraina, cfr. tavola 1.12), un orientamento che recentemente sembra prevalere rispetto alla

⁷⁰ Il dato riguarda i trattati in vigore notificati all'OMC, contando separatamente sia l'accessione di altri membri che l'estensione della loro copertura (per esempio ai servizi), ed è tratto dalle informazioni del "meccanismo di trasparenza": <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>. Il numero effettivo di accordi preferenziali resta tuttavia incerto, in quanto molti trattati non vengono notificati, cfr. I. Lejàrraga, I. (2014) *Deep Provisions in Regional Trade Agreements: How Multilateral-friendly: An Overview of Oecd Findings*, OECD Trade Policy Papers, n. 168. Vi si aggiungono 32 regimi di preferenze unilaterali non reciproche a favore dei paesi meno avanzati, elencati sul sito: <http://ptadb.wto.org/ptalist.aspx>.

conclusione di accordi più ampi, comprendenti anche norme sugli scambi di servizi.

Tra gli accordi firmati ma non ancora in vigore è di particolare rilievo il partenariato trans-pacífico (Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership, CPTPP, o TPP-11⁷¹), firmato nel marzo 2018 da 11 paesi asiatici, grazie soprattutto all'impegno del Giappone convinto, insieme ad altri governi, che una maggiore frammentazione dei mercati sia poco vantaggiosa per l'operatività delle imprese nelle reti produttive internazionali.

Questo trattato ha sostituito il precedente TPP a 12, firmato nel febbraio 2016 e ritenuto fallito dopo il ritiro dell'amministrazione statunitense (che ha bloccato anche il Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP con l'Unione Europea). Gli Stati Uniti ritengono infatti preferibile perseguire nell'area asiatica una politica di accordi bilaterali, nonostante fosse stato stimato un impatto economico pari a 492 miliardi di dollari, di cui 131 miliardi solo per gli Stati Uniti.⁷²

L'accordo CPTPP ricalca sostanzialmente il precedente, tranne alcuni articoli di specifico interesse per gli Stati Uniti; essendo un accordo aperto, altri paesi asiatici (Corea del Sud, Filippine, Indonesia, Taiwan, Thailandia) stanno mostrando interesse a partecipare, dopo l'entrata in vigore (prevista nel 2019). Secondo alcune stime, se si arrivasse a un TPP-16, l'impatto economico per i paesi partecipanti raggiungerebbe 486 miliardi di dollari.⁷³ Anche senza l'adesione di Stati Uniti e la Cina, il trattato è di grande rilievo per l'integrazione dell'area asiatica, i paesi appartenenti al TPP-11 rappresentano infatti una popolazione di quasi mezzo miliardo di persone, il 13,5 per cento del PIL e il 15,3 per cento degli scambi mondiali.

Nel 2017 è stato concluso anche un importante trattato tra 55 paesi africani, con contenuti ambiziosi, volto a istituire un'area di libero scambio africana (African Continental Free Trade Area, AfCFTA, si veda il riquadro a fine paragrafo).⁷⁴ Sempre nella regione africana, è poi attesa l'entrata in vigore del Tripartite Free Trade Africa (TFTA), con 27 partecipanti⁷⁵.

Altri 35 accordi preferenziali sono attualmente in fase di negoziazione: l'Unione Europea partecipa a 13 trattative bilaterali⁷⁶ e l'EFTA è coinvolta in 8 trattati commerciali (con Ecuador, India, Indonesia, MERCOSUR, Vietnam e con Russia, Bielorussia e Kazakistan). Anche il Canada è tra i principali protagonisti di questi accordi, avendo in corso quattro negoziati (con il CARICOM, con Guatemala-Honduras-Nicaragua-El Salvador, con Singapore e con la Repubblica Dominicana).⁷⁷

A livello regionale, va ricordata la trattativa in corso sulla Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) tra l'ASEAN e altri 6 paesi dell'area, comprese Cina e India⁷⁸ che si propone di regolamentare gli scambi di beni e servizi, gli investimenti esteri, i diritti di proprietà intellettuale, l'e-commerce. Una volta entrato in vigore, il suo impatto è stato quantificato intorno a 286

⁷¹ Partecipano al CPTPP Australia, Brunei, Canada, Cile, Giappone, Malaysia, Messico, Nuova Zelanda, Perù, Singapore e Vietnam.

⁷² Si veda A.Petri, M.G. Plummer, S.Urata, F.Zhai (2017), *Going it Alone in the Asia-Pacific: Regional Trade Agreements Without the United States*, Working Paper 17-10, PIIE – Peterson Institute for International Economics.

⁷³ J.Schott (2018), *Why Reconsidering the TPP Might Attract Trump*, Trade & Investment Policy Watch, PIIE – Peterson Institute for International Economics.

⁷⁴ Si veda <https://www.tralac.org/resources/by-region/cfta.html>.

⁷⁵ Ne fanno parte la East African Community (Eac), la Southern African Development Community (Sadc) e il Common Market for Eastern and Southern Africa (Comesa), cui dovrebbero aggiungersi entro l'anno Madagascar e Botswana.

⁷⁶ Si veda il paragrafo 1.3.2.

⁷⁷ Alcuni accordi preferenziali, pur essendo conclusi, non sono invece ancora operativi: EFTA-Filippine, EFTA-paesi del Golfo, l'accessione del Guatemala all'area di libero scambio EFTA-America centrale, l'accordo tra Cina e Taiwan (Cross-Straits Economic Cooperation Framework Agreement).

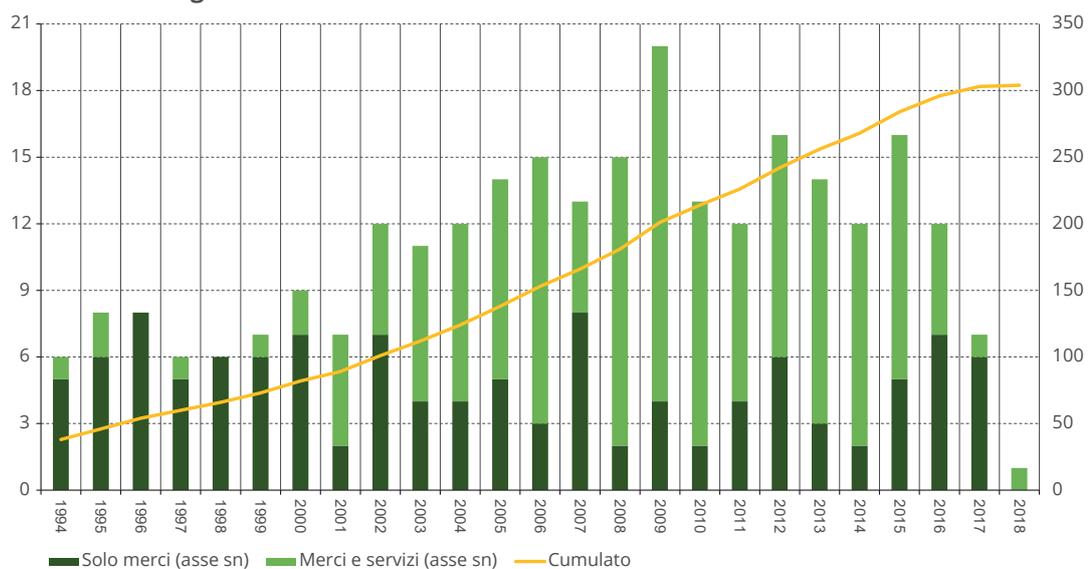
⁷⁸ Cina, India, Australia, Giappone, Corea del Sud e Nuova Zelanda.

miliardi di dollari USA⁷⁹. Avviato nel 2013, il 22° round si è tenuto nel maggio 2018, ma una sua conclusione entro l'anno sembra incerta, anche per via di alcune differenze nelle posizioni negoziali con l'India.

Con il nuovo corso della politica commerciale statunitense in tema di accordi preferenziali, diretto a valutare ciascun accordo commerciale in ordine ai suoi effetti sui deficit commerciali bilaterali, sul rafforzamento della base manifatturiera statunitense e dell'occupazione (*performance review*), e a rilevare eventuali violazioni o pratiche scorrette, alcuni trattati sono entrati in fase di ri-negoziazione.⁸⁰

Dopo un primo momento in cui l'amministrazione statunitense aveva annunciato l'intenzione di ritirarsi dall'accordo nordamericano per il libero scambio (NAFTA), l'opzione è caduta su una modifica sostanziale del trattato. Nei vari round negoziali è stato affrontato il tema di ridurre i deficit bilaterali con Canada e Messico, di ottenere una maggiore trasparenza nelle procedure delle licenze import-export e di prevenire distorsioni commerciali. Va rilevato che, tra i vari punti riportati nel documento programmatico degli Stati Uniti, è inclusa anche una revisione delle regole di origine in senso restrittivo, che potrebbe avere effetti negativi sulle catene di fornitura delle imprese dell'*automotive*.⁸¹

Grafico 1.31 - Accordi commerciali preferenziali attivi, notificati all'OMC, per anno di entrata in vigore e cumulati⁽¹⁾



⁽¹⁾ Aggiornamento a giugno 2018, incluse accessioni e ampliamento copertura
 Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

⁷⁹ Petri et al. op.cit..

⁸⁰ Con l'ordine esecutivo *Addressing Trade Agreement Violations and Abuses* l'US Trade Representative e il Segretario del commercio sono stati incaricati nell'aprile 2017 di esaminare tutti i trattati commerciali e di investimento; si veda: <https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/presidential-executive-order-addressing-trade-agreement-violations-abuses/>. Sull'accordo NAFTA e l'organizzazione delle catene del valore si veda Amiti M., Freund C., Bodine-Smith T. (2017) *Why Renegotiating Nafta Could Disrupt Supply Chains*, PIIE. <https://piie.com/blogs/trade-investment-policy-watch/why-renegotiating-nafta-could-disrupt-supply-chains>.

⁸¹ Per approfondire si veda: <https://ustr.gov/sites/default/files/files/Press/Releases/NAFTAObjectives.pdf>

La revisione del trattato NAFTA dovrebbe concludersi entro la fine del 2018, tuttavia molte questioni sostanziali non sono state ancora risolte: tra le principali problematiche rientrano (oltre alle regole di origine), norme sugli appalti pubblici più vantaggiose per gli Stati Uniti e la richiesta, da parte americana, di inserire una clausola per cui l'accordo terminerebbe automaticamente dopo 5 anni, se mancasse l'accordo fra tutti i partner (*sunset clause*). Inoltre, sull'esito delle trattative pende chiaramente anche la questione dei dazi riguardanti l'acciaio e l'alluminio, applicati alle importazioni da Canada e Messico.

È stata avviata anche la revisione dell'accordo bilaterale Stati Uniti-Corea del Sud (KORUS): l'obiettivo statunitense è quello di includere, tra l'altro, un patto per disincentivare le svalutazioni competitive da parte di Seoul, migliorare l'accesso al mercato per l'export di autoveicoli e di prodotti farmaceutici, oltre all'applicazione di restrizioni quantitative alle esportazioni sudcoreane di acciaio.

Tavola 1.12- Accordi commerciali preferenziali entrati in vigore nel 2017 e nel 2018⁽¹⁾

Paesi contraenti	Data di entrata in vigore	Copertura
UE - Colombia e Perù, estensione all'Ecuador	1 gennaio 2017	merci e servizi
MERCOSUR - Cile	10 marzo 2017	merci
Canada - Ucraina	1 agosto 2017	merci
MERCOSUR - Egitto	1 settembre 2017	merci
EFTA - Georgia	1 settembre 2017	merci e servizi
UE - Canada	21 settembre 2017	merci e servizi
Hong Kong, Cina - Macao, Cina	27 ottobre 2017	merci e servizi
Cina-Georgia	1 gennaio 2018	merci e servizi

⁽¹⁾ Informazioni aggiornate a giugno 2018

Fonte: OMC

L'Accordo continentale di libero scambio in Africa

di Simone Capuzzo*

Lo scorso 21 marzo i rappresentanti di 44 dei 55 paesi africani in occasione di un vertice tenutosi a Kigali, in Ruanda, hanno firmato l'AfCFTA (African Continental Free Trade Area). L'accordo, proposto dall'Unione africana nel 2012 e perseguito con otto round di negoziati cominciati nel 2015 e terminati nel dicembre 2017, si propone di costituire un unico mercato per beni e servizi, portando alla nascita dell'area di libero scambio più grande dall'istituzione dell'Organizzazione mondiale del commercio. Ventisette tra gli Stati aderenti hanno inoltre sottoscritto un accordo per la libera circolazione delle persone e con un'ulteriore fase di negoziati, che dovrebbe chiudersi nel mese di agosto, l'accordo punta a includere discipline in materie di politica della concorrenza e investimenti.¹

L'accordo non va a sostituirsi ma piuttosto a integrarsi ai programmi esistenti promossi dalla stessa Unione africana, quali l'Agenda 2063, il Programma per lo sviluppo delle infrastrutture dell'Africa (PIDA), il Piano d'azione per lo sviluppo industriale accelerato dell'Africa (AIDA), il Piano d'azione per la promozione del commercio intra-africano (BIAT) e il Programma globale per lo sviluppo agricolo in Africa (CAADP).²

Inoltre il nuovo accordo continentale interagisce con la rete di accordi preferenziali regionali già esistenti in Africa, a cui aderiscono paesi interni ed esterni all'AfCFTA.

Sebbene il consenso sia stato molto ampio, non tutti i paesi dell'Unione hanno firmato l'accordo. Sono rimaste fuori le due potenze economiche del continente, Nigeria e Sudafrica, ma hanno fatto un passo indietro anche Botswana, Lesotho, Namibia, Zambia, Burundi, Eritrea, Benin, Sierra Leone e Guinea Bissau.

Nonostante fosse tra i promotori dell'accordo, la Nigeria ha deciso di non sottoscriverlo a causa delle resistenze interne, in particolare da parte dei sindacati, che temono l'apertura delle frontiere e un aumento ulteriore dell'immigrazione della forza lavoro dagli altri Stati del continente.

L'AfCFTA, che entrerà in vigore trenta giorni dopo essere stato ratificato dai singoli Parlamenti di almeno la metà dei 44 paesi firmatari ha come scopo quello di contribuire a rafforzare la posizione dell'Africa nel commercio mondiale, anche tramite una migliore integrazione dei produttori africani nelle reti produttive internazionali. Ghana, Niger, Kenya e Ruanda sono i primi paesi ad aver completato la procedura di ratifica; presto si aggiungerà l'Etiopia, che ha intrapreso nel mese di maggio l'iter parlamentare.

Secondo Afreximbank³, l'istituzione finanziaria che promuove gli scambi tra Stati africani, nel 2017 il valore del commercio intra-continentale ha raggiunto i 170 miliardi di dollari, circa il 15 per cento del totale scambiato dai paesi africani. Si tratta di una quota largamente superiore al peso del continente nel commercio mondiale, pari a circa il 2,7 per cento, il che appare in linea con quanto emerge dagli indici di introversione commerciale molto elevati di tutte le aree di integrazione regionale già esistenti in Africa (cfr. grafico 1.30). Lo scarso sviluppo degli scambi intra-continentali è dunque soltanto un riflesso indiretto di un'ancora più modesta crescita del commercio con il resto del mondo, penalizzato da barriere tariffarie e non tariffarie come la carenza delle infrastrutture di trasporto e la lentezza dei controlli doganali.

* ICE

¹ Signè L. (2018), *Africa's big new free trade agreement explained*, The Washington Post, 29 marzo 2018.

² www.tralac.org

³ African Export – Import Bank (2017), *Annual Report*.

L'accordo rappresenta un passo importante verso la creazione di un mercato comune, con l'eliminazione dei dazi e delle barriere doganali sulla quasi totalità delle merci (circa il 90 per cento) i cui effetti positivi potranno manifestarsi sia negli scambi interni al continente, sia in quelli con il resto del mondo.

Uno degli obiettivi dell'accordo è promuovere il processo di industrializzazione, con conseguente sfruttamento delle economie di scala e diversificazione dei prodotti. I beni manifatturieri sono meno sensibili alle fluttuazioni di prezzo rispetto alle materie prime e sono prodotti da piccole e medie imprese con tecnologie a elevata intensità di manodopera, che possono favorire la creazione di posti di lavoro per una popolazione in rapida crescita. Tale processo interessa anche la trasformazione del settore agricolo, che attualmente rappresenta circa la metà dell'attività svolta dalla forza lavoro africana, ma la cui produzione risulta di sei volte inferiore rispetto quella industriale.

Altra questione rilevante riguarda la creazione e il miglioramento della rete infrastrutturale, che a oggi presenta un livello fortemente arretrato, causa dei pochi investimenti e ostacoli di natura geologica che caratterizzano il continente, ma il cui ammodernamento è cruciale per lo sviluppo economico dell'Africa.

La maggior parte dei vantaggi legati alla maggiore integrazione commerciale (prezzi di importazione più bassi, efficienza produttiva e aumento della produzione, creazione di posti di lavoro a valore aggiunto, specializzazione tecnologica, ecc.) ha bisogno di tempo per realizzarsi mentre i suoi costi (la perdita di entrate tariffarie commerciali, scomparsa delle PMI locali a seguito di una crescente concorrenza e conseguente riaggiustamento della forza lavoro inoccupata, gli investimenti necessari nelle infrastrutture, riforme politiche e regolamentari, ecc.) sono sostenuti nel breve termine. Le previsioni sul successo dell'accordo sono pertanto incerte per l'immediato, ma appaiono positive nel medio-lungo termine.⁴

Fattore da considerare nel processo di attuazione dell'accordo, sono le divergenze economiche tra i singoli Stati membri, che potrebbero incidere sulla distribuzione dei suoi benefici. Ad esempio, la Costa d'Avorio, l'Egitto, l'Etiopia, il Kenya e il Ruanda hanno già economie abbastanza diversificate, che potrebbero consentire loro di beneficiare della zona di libero scambio nel breve periodo; in particolare l'Etiopia, con un settore manifatturiero in crescita, potrebbe sfruttare l'accordo per aumentare le esportazioni dei suoi prodotti e servizi in tutto il continente. Le economie maggiormente dipendenti dalle materie prime, quali il Ciad, la Repubblica del Congo e lo Zambia, potrebbero invece vedere diminuire le entrate tariffarie, senza un'adeguata compensazione in termini di aumento delle esportazioni.⁵

Compito dei governi che hanno sottoscritto l'accordo è dunque quello di promuovere la costruzione di un'architettura istituzionale efficiente e inclusiva, in modo da non tralasciare nessuna economia.

Il percorso di liberalizzazione intrapreso con l'AfCFTA è molto ambizioso e, in linea con gli obiettivi dell'Agenda 2063, prevede anche l'istituzione di un passaporto comune e di una moneta unica (l'Afros). Gli ostacoli da superare sono però rilevanti: portare a termine senza problemi il processo di ratifica da parte dei singoli Parlamenti; convincere i paesi rimasti fuori da questa prima fase, in particolare la Nigeria e il Sudafrica, a sottoscrivere l'accordo; spiegare alle imprese che si dovrà adottare una strategia di lungo termine e non limitarsi alla logica dei profitti di breve periodo. A questi problemi vanno aggiunte le incertezze sistemiche, con il cambiamento climatico che sta modificando la produzione agricola in alcune zone dell'Africa (come il Sahel) inducendo migrazioni di massa e i persistenti problemi legati alla diffusione della povertà.

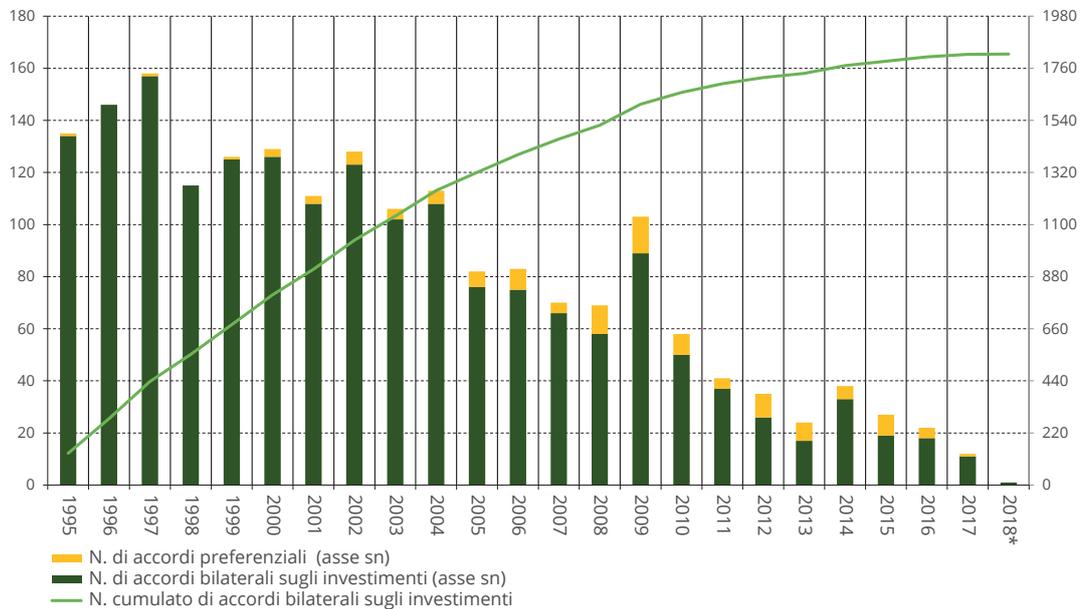
⁴ Saygili M., Peters R., Knebel C. (2018), *African Continental Free Trade Area: Challenges and Opportunities of Tariff Reductions*, UNCTAD Research Paper No.15.

⁵ Atlantic Council (2018), *Africa: Who are the Winners and Losers of Africa's new Free Trade Agreement?*

1.2.7 Gli accordi sugli investimenti esteri

Molti accordi internazionali includono norme sugli investimenti diretti esteri, ma non esiste una regolamentazione multilaterale complessiva.⁸² All'inizio del 2018 risultano in vigore 1.820 trattati bilaterali per la promozione e la protezione degli investimenti (Bilateral Investment Treaties, BITs), che rappresentano tuttora lo strumento più utilizzato per liberalizzare gli investimenti esteri. Lo scopo è quello di garantire un quadro giuridico non discriminatorio, su una base di reciprocità, e di promuovere la presenza degli investitori esteri, anche grazie a misure volte alla protezione degli investitori e a specifici meccanismi di tutela giudiziaria. Negli ultimi anni la conclusione di questi accordi ha subito un forte rallentamento: se nel 1997 erano stati stipulati 157 trattati, nel 2017 sono entrati in vigore appena 11 nuovi BITs (grafico 1.32 e tavola 1.13).

Grafico 1.32 - Accordi bilaterali sugli investimenti (BITs) e accordi preferenziali con norme sugli investimenti, per anno di entrata in vigore



(*) Dati aggiornati ad aprile 2018

Fonte: elaborazioni ICE su dati UNCTAD e OMC

Norme simili sono contenute anche nei trattati commerciali preferenziali, bilaterali o regionali: oltre il 40 per cento degli accordi notificati all'OMC include infatti un capitolo (o almeno un articolo) dedicato alla regolamentazione degli investimenti esteri. Il contenuto normativo può tuttavia essere molto differente e gli investimenti esteri possono essere oggetto di regole relative alla liberalizzazione dei servizi (la modalità 3, riferita alla presenza commerciale) oppure disciplinati in appositi capitoli relativi agli IDE.

In generale, gli Stati Uniti hanno mostrato negli anni una preferenza verso trattati di libero scambio che incorporano un capitolo dedicato agli investimenti, di ampia portata, con una forte

⁸² Va ricordato che il GATS contiene regole multilaterali sugli IDE nei servizi e che esiste un accordo OMC sugli aspetti commerciali delle politiche per gli investimenti (Trade-related Investment Measures, TRIMS).

somiglianza con i testi giuridici dei BITs.⁸³ Peraltro la mancanza di un BIT o di un accordo di libero scambio con la Cina – la cui conclusione è auspicata da vari osservatori⁸⁴ – consentirebbe di garantire una maggiore protezione agli investimenti esteri di entrambi le parti, e una maggiore apertura del mercato cinese agli investitori statunitensi. Rappresenterebbe anche uno strumento più mirato dell'adozione di tariffe doganali per regolamentare pratiche relative al trasferimento di tecnologia e di know-how connesse agli investimenti esteri.

Tavola 1.13 - Accordi bilaterali di investimento entrati in vigore nel 2017 e nel 2018⁽¹⁾

Paesi contraenti	Data di entrata in vigore
Honduras - Perù	1 gennaio 2017
Canada - Mongolia	24 febbraio 2017
Iran, Repubblica Islamica - Federazione Russa	6 aprile 2017
Giappone - Arabia Saudita	7 aprile 2017
Giappone - Uruguay	14 aprile 2017
Iran, Repubblica Islamica - Giappone	26 aprile 2017
Kenya - Repubblica di Korea	3 maggio 2017
Cina - Hong Kong	28 giugno 2017
Giappone - Oman	21 luglio 2017
Iran, Repubblica Islamica - Slovacchia	30 agosto 2017
Efta - Georgia	1 settembre 2017
Giappone - Kenya	14 settembre 2017
Singapore - Turchia	1 ottobre 2017
Israele - Giappone	5 ottobre 2017
Messico - Turchia	17 dicembre 2017
Slovacchia - Emirati Arabi Uniti	5 febbraio 2018

⁽¹⁾Informazioni aggiornate ad aprile 2018
Fonte: UNCTAD

⁸³ Gli accordi di libero scambio stipulati dagli Stati Uniti sono stati negoziati prendendo come modello il capitolo 11 del *North American Free Trade Agreement*, concluso nel 1994. Si veda L. de Benedictis e L. Spinesi, *Foreign direct investment, technology transfer and knowledge diffusion*, in *The global governance of knowledge creation and diffusion*, a cura di H. Hveem e L. Iapadre, Routledge 2011.

⁸⁴ Si veda D.Dollar e M.Solis (2017) *Rescuing US economic strategy in Asia*, Brookings, scaricabile da: <https://www.brookings.edu/blog/order-from-chaos/2017/10/25/rescuing-u-s-economic-strategy-in-asia/>; C.Garner (2017) *Resolve the US-China Bilateral Investment Treaty: a Win-Win for US-China Economic Relations*, Georgetown university, scaricabile da: <https://uschinadialogue.georgetown.edu/responses/resolve-the-u-s-china-bilateral-investment-treaty-a-win-win-for-u-s-china-economic-relations>.

1.3 L'Unione Europea*

Negli ultimi anni l'Unione Europea è stata interessata da turbolenze interne ed esterne che ne hanno minacciato la stabilità, la coesione e, alle volte, hanno contribuito a mettere in discussione lo stesso progetto di integrazione europea. La ripresa dalla crisi economica è stata lenta e l'incertezza nelle scelte politiche per affrontarla ha seminato, congiuntamente ad altri fenomeni⁸⁵, dubbi e perplessità nei cittadini europei. Anche le tensioni geopolitiche, il referendum in Catalogna e la Brexit, primo caso in cui l'Unione Europea sta negoziando per l'uscita e non l'entrata di un paese, hanno alimentato l'incertezza.

Per questo, nel 2017 i leader europei hanno colto l'occasione del 60° anniversario dei trattati di Roma per dare nuovo slancio al progetto comunitario, adattandolo al contesto attuale. Oltre alla stesura del *Libro Bianco sul futuro dell'Europa*, che proponeva cinque scenari di potenziale sviluppo dell'UE⁸⁶, anche nel dibattito sullo stato dell'Unione⁸⁷ dello scorso settembre, è emersa chiaramente la volontà dei leader europei di continuare a lavorare congiuntamente per un'Unione più forte e democratica.

1.3.1 La regionalizzazione degli scambi nell'Unione Europea e nell'Eurozona

Fin dalla sua creazione, l'obiettivo del mercato unico europeo è stato garantire un ampio grado di integrazione economica tra gli stati membri sfruttando i vantaggi della libera circolazione di beni, servizi e fattori produttivi (lavoro e capitale)⁸⁸. Oggi, il mercato unico europeo rappresenta il più grande spazio economico privo di barriere del mondo industrializzato e può essere considerato uno dei più importanti risultati conseguiti dall'UE.

L'abolizione dei dazi tra i paesi appartenenti all'area e il continuo processo di integrazione hanno fatto sì che le imprese europee potessero commerciare più liberamente e intensamente tra di loro, rispetto a quanto possibile con il resto del mondo, portando così a una maggiore regionalizzazione degli scambi. Per valutare correttamente l'intensità dei loro scambi, si può utilizzare l'indice di introversione commerciale regionale (grafico 1.33). Tale indice misura le preferenze rivelate dei partner commerciali della regione in esame.⁸⁹

Considerando l'intero periodo, emerge, sia per l'UE sia per l'Eurozona, all'inizio del periodo considerato una tendenza crescente, che testimonia una progressiva regionalizzazione. Tuttavia, negli ultimi tre anni l'introversione commerciale accentua la sua crescita per l'UE nel suo insieme ma diminuisce nell'Eurozona. Il diverso andamento potrebbe essere imputabile allo sfruttamento dei collegamenti offerti dalle reti produttive internazionali nei paesi membri dell'UE, ma non aderenti all'Eurozona.

* Redatto da Simona Angelucci (ICE) con la supervisione di Giorgia Giovannetti (Università di Firenze)

⁸⁵ Si veda l'approfondimento di F. Onida, *Populismi e governo della globalizzazione*, pubblicato nel Focus di questo Rapporto.

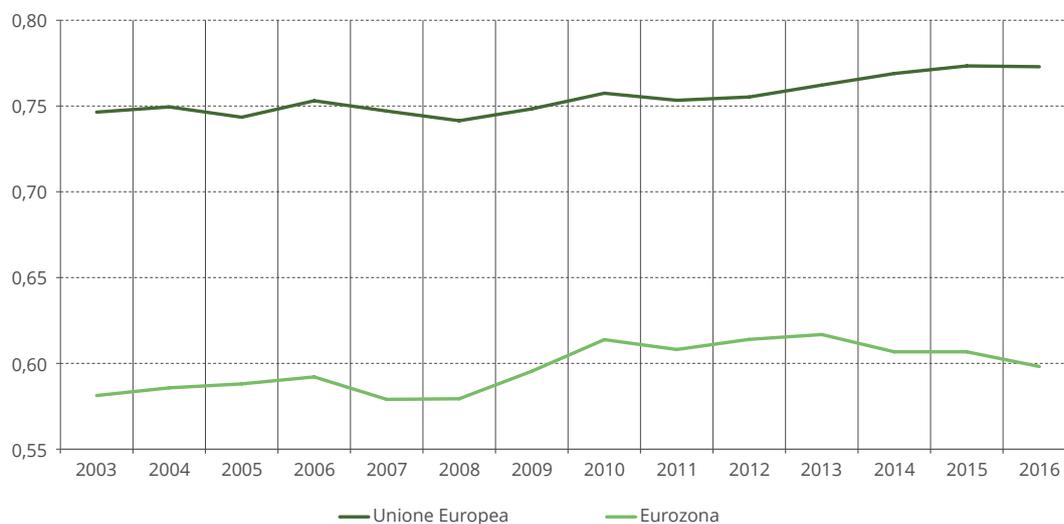
⁸⁶ A tal proposito si veda l'introduzione del paragrafo 1.3 pubblicato nel Rapporto ICE "L'Italia nell'economia internazionale" 2016-2017, a pagg. 72-23. Il testo della Commissione Europea, *Libro bianco sul futuro dell'Europa*, è consultabile al seguente indirizzo: https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/libro_bianco_sul_futuro_dell_europa_it.pdf.

⁸⁷ Per ulteriori approfondimenti, visitare il sito: https://ec.europa.eu/commission/state-union-2017_it.

⁸⁸ Si veda, in proposito, l'approfondimento di S. Micossi, *Trent'anni si mercato interno europeo*, pubblicato nel Rapporto ICE "L'Italia nell'economia internazionale" 2016-2017, pp.79-87.

⁸⁹ Si veda la nota 69 (paragrafo 1.2).

Grafico 1.33 - Indici di introversione commerciale (totale) per i 28 stati membri dell'Unione Europea e per i 19 stati membri dell'Eurozona



Fonte: elaborazioni ICE su dati UN Comtrade ed Eurostat

Anche il processo di costruzione del mercato unico non è stato ancora pienamente completato: i punti critici riguardano la scarsa integrazione dei servizi, degli appalti pubblici, del mercato energetico e le barriere residue ai movimenti del lavoro e dei capitali. Tramite le sue istituzioni, l'UE vigila per la piena applicazione delle norme già in essere e promuove nuove disposizioni per migliorare l'integrazione. In tal senso, nel 2017⁹⁰ è stato presentato un pacchetto di misure per dare impulso al settore dei servizi, tra i quali la semplificazione delle procedure amministrative e un piano d'azione per offrire ai consumatori prodotti finanziari più validi e convenienti; per gli appalti pubblici, una proposta della Commissione europea punta ad uno snellimento nelle procedure per l'aggiudicazione delle gare e l'avvio dei lavori al fine di ottenere più efficienza e sostenibilità dal settore delle commesse pubbliche; per il miglioramento della mobilità dei lavoratori, è stato potenziato il portale EURES che permette di cercare lavoro ai cittadini europei che vogliono trasferirsi in un altro stato membro e si è più attenti al rispetto delle regolamentazioni che disciplinano i rapporti di lavoro. Per il settore dei trasporti, sono state definite nuove linee guida per una mobilità più sostenibile e integrata grazie alla Comunicazione "Europa in movimento"; investimenti sono stati fatti nel settore delle infrastrutture energetiche per raggiungere l'obiettivo del mercato unico dell'energia, basato su energie rinnovabili ed efficienza energetica. Infine, sono stati compiuti passi in avanti anche per il digitale. La strategia per il mercato unico digitale⁹¹ si pone l'obiettivo di massimizzare le opportunità offerte dalla rete attraverso l'abbattimento degli ostacoli presenti tra gli stati membri come la carenza di infrastrutture, la presenza di costi accessori per la fruizione di internet e del vendere o acquistare on-line, la scarsità di risorse umane competenti e pronte per essere impiegate nel digitale. Tra i risultati più importanti conseguiti nel 2017, vi sono l'abolizione delle tariffe di *roaming* e il nuovo regolamento della *privacy* entrato in vigore nel mese di maggio 2018, ma anche la multa a Google per abuso di posizione dominante.

⁹⁰ Per ulteriori approfondimenti si veda la pubblicazione Commissione europea, *L'UE nel 2017 — Relazione generale sull'attività dell'Unione europea*, Unione Europea, 2018.

⁹¹ Si veda il riquadro *La strategia europea per il mercato unico digitale (Digital single market): indicatori sullo stato di avanzamento degli obiettivi*, di E. Mazzeo, pubblicato nel Rapporto ICE *L'Italia nell'economia internazionale 2016-2017*, pp.266-269.

1.3.2 La politica commerciale esterna dell'Unione Europea

In un momento in cui l'apertura al commercio internazionale sembra essere messa sotto accusa e le recenti decisioni dell'amministrazione degli Stati Uniti sembrano condurre sull'orlo di una guerra commerciale, l'Unione Europea continua a difendere l'importanza del libero scambio come vettore di crescita, prosperità e condivisione di valori comuni e a contrastare misure legalmente ingiustificabili che possono minacciare gli interessi europei.⁹² A livello multilaterale, l'*impasse* registrata dall'OMC palesa l'inefficacia del suo processo decisionale e, come emerso nel corso dell'ultimo G7⁹³, rende urgente la richiesta di una modernizzazione delle sue procedure.

Dal canto suo, l'Unione Europea si è sempre detta a favore della ricerca di soluzioni concertate per permettere una liberalizzazione del commercio internazionale e svolge un ruolo di primo piano in sede OMC, promuovendone il rispetto delle regole tra stati membri e non. Inoltre, per contrastare pratiche di commercio sleali e tutelare gli interessi di cittadini e imprese europei, ricorre con frequenza al sistema di risoluzione delle controversie.⁹⁴

Dato che la performance commerciale dell'UE nei mercati esteri è importante anche per lo sviluppo del mercato interno e per la sopravvivenza di milioni di posti di lavoro all'interno e all'esterno dei confini comunitari, anche per via della partecipazione alle reti produttive internazionali,⁹⁵ è utile conoscere meglio gli strumenti e le linee guida dalla politica commerciale dell'UE. Nella Comunicazione dal nome *Commercio per tutti - verso una politica commerciale e di investimento più responsabile*⁹⁶ si sottolinea come tale politica abbia l'obiettivo di aprire i mercati internazionali, diffondendo valori e principi cari all'UE come la tutela dei diritti umani, dei lavoratori e dell'ambiente. Altro elemento essenziale è quello della trasparenza per garantire che le istanze dei soggetti economici interessati vengano prese in considerazione e possano esserci benefici per tutti. Nella consapevolezza che mercati di sbocco più aperti e prevedibili garantiscono alle imprese europee più opportunità di crescita e ai cittadini europei più sicurezza, una gamma di prodotti più ampia e dai costi più accessibili.

Gli accordi di libero scambio dell'Unione Europea

Gli accordi di libero scambio sono lo strumento principale della politica commerciale dell'UE. Il numero e la varietà delle materie trattate negli accordi aumentano nel tempo e vanno dall'abbattimento delle barriere tariffarie e non, all'apertura del settore delle commesse pubbliche, alla concorrenza, alla tutela delle imprese di minori dimensioni e al più recente commercio digitale. Quasi sempre negli accordi sono inseriti capitoli *ad hoc* per la tutela dell'ambiente, della proprietà intellettuale e degli investimenti e le differenze presenti negli accordi di più recente firma o applicazione sono perlopiù dettate dall'eterogeneità dei partner commerciali⁹⁷. Il negoziare accordi di libero scambio di tipo approfondito non è tipico solo

⁹² L'Unione Europea ha notificato all'OMC una lista di prodotti che saranno oggetto delle misure compensatorie per i dazi imposti sui prodotti europei da parte degli Stati Uniti. Il testo della notifica è il seguente: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/may/tradoc_156909.pdf.

⁹³ Il Comunicato finale del G7 è disponibile all'indirizzo: <http://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2018/06/09/the-charlevoix-g7-summit-communique/pdf>.

⁹⁴ Si veda il paragrafo 1.2.5. Il ruolo dell'OMC nelle dispute commerciali.

⁹⁵ Si veda Simon J. Evenett, Johannes Fritz, *Europe Fettered: The impact of crisis-era trade distortions on exports from the European Union*, CEPR Press, 2017.

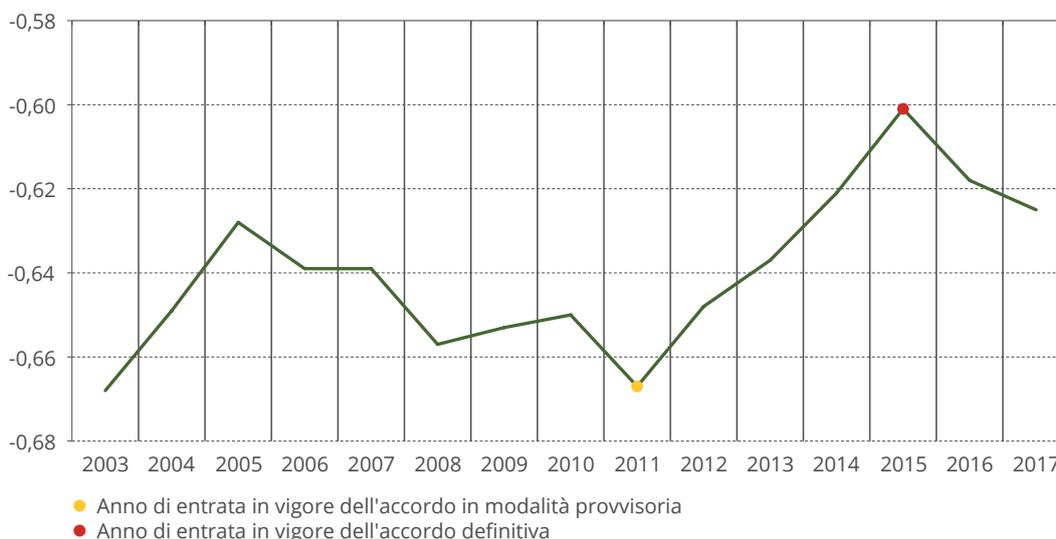
⁹⁶ Il testo della comunicazione è consultabile sul sito della Commissione Europea all'indirizzo: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/january/tradoc_154136.pdf.

⁹⁷ Si veda l'approfondimento di E. Marvasi, S. Nenci, L. Salvatici, *Gli accordi di nuova generazione dell'UE: similitudini e differenze negli Accordi di libero scambio con Canada, Corea del Sud, Giappone e Vietnam*, pubblicato nel Focus contenuto in questo Rapporto.

dell'UE ma fa riferimento a una tendenza globale che va avanti da tempo⁹⁸, così come il crescente ricorso al bilateralismo e al regionalismo. Gli effetti di queste tendenze sono molteplici: se da un lato permettono di superare lo stallo del multilateralismo, dall'altro creano un contesto in cui vi è una crescente frammentazione degli assetti giuridici ed istituzionali⁹⁹ e, forse, allontanano sempre di più la possibilità di un ritorno in auge di un commercio su base multilaterale.

Gli accordi di libero scambio, creando un contesto prevedibile tra le parti, sono mirati a incrementare l'interscambio tra i firmatari. Dato il volume del commercio di due paesi, influenzato sia dalla loro grandezza che dalla loro apertura internazionale, gli indici di intensità commerciale bilaterale misurano il grado di preferenza reciproca tra due partner commerciali, che può essere il risultato di alcuni fattori di prossimità, come la vicinanza (geografica e/o culturale), o anche della conclusione di un accordo di libero scambio. I grafici seguenti ne riportano una variante, l'indice delle preferenze commerciali rivelate¹⁰⁰ che misura l'intensità degli scambi tra paesi o aree partner di accordi di libero scambio. Se di segno positivo (negativo), la reciproca importanza dei partner è, per ciascuno di loro, superiore (inferiore) al peso che hanno nel commercio mondiale.

Grafico 1.34 - Indice delle preferenze commerciali rivelate tra Unione Europea e Corea del Sud



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI (DOTS)

⁹⁸ Si veda Mattoo A., Mulabdic A. e Ruta M., *Gli effetti degli accordi commerciali approfonditi sul commercio*, pubblicato nel Focus contenuto in questo Rapporto.

⁹⁹ E. Marvasi, S. Nenci, L. Salvatici, *opera citata*.

¹⁰⁰ La formula alla base dell'indice è la seguente:

$$RTP_{ij} = (HI_{ij} - HE_{ij}) / (HI_{ij} + HE_{ij})$$

$$-1 \leq RTP_{ij} \leq 1$$

dove:

$$HI_{ij} = S_{ij} / V_{ij} = (t_{ij} / t_{iw}) / (t_{ow} / t_{oj})$$

$$HE_{ij} = (1 - S_{ij}) / (1 - V_{ij})$$

t_{ij} = commercio tra il paese partner j e paese dichiarante i;

t_{iw} = commercio tra il paese dichiarante i e il mondo;

t_{oj} = commercio tra paese partner j e il resto del mondo (ovvero senza il paese dichiarante j);

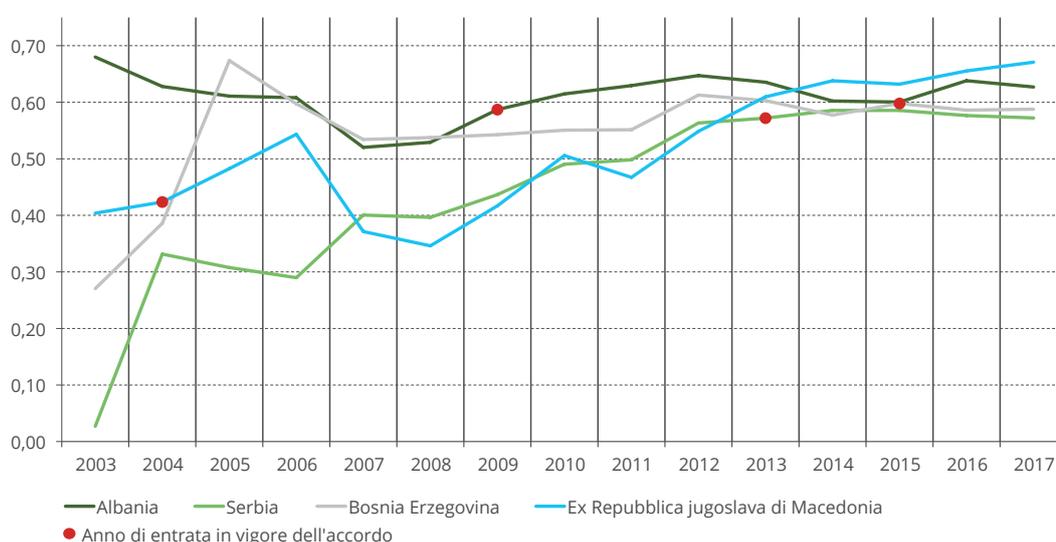
t_{ow} = commercio totale del resto del mondo (ovvero senza il paese dichiarante j)

Si veda: Iapadre P.L. e Tajoli, L. (2013), *Emerging countries and trade regionalization. A network analysis*, in "Journal of Policy Modeling", <http://dx.doi.org/10.1016/j.jpolmod.2013.10.010>

Nel grafico 1.34 è riportato l'indice delle preferenze commerciali rivelate calcolato per Unione Europea e Corea del Sud, firmatari di un accordo di libero scambio dalla portata molto ampia che è entrato in vigore in modalità provvisoria nel 2011 e in via definitiva nel 2015. Il livello negativo dell'indice può essere imputabile alla distanza geografica e culturale che vi è tra i due partner. Tuttavia, si nota che all'entrata in vigore in modalità provvisoria dell'accordo, l'indice è aumentato: la conclusione dell'accordo e la sua applicazione sembrano aver contribuito a intensificare lo scambio. La leggera flessione registrata nell'ultima parte del periodo considerato potrebbe suggerire una correzione della rapida crescita avvenuta in precedenza.

In altri casi, l'accordo di libero scambio si inserisce in una più fitta rete di cooperazione e avvicinamento all'UE, come nel caso dei Balcani occidentali e di alcuni Paesi dell'Est-Europa (grafici 1.35 e 1.36).

Grafico 1.35 - Indice delle preferenze commerciali rivelate tra Unione Europea e paesi dell'area balcanica



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI (DOTS)

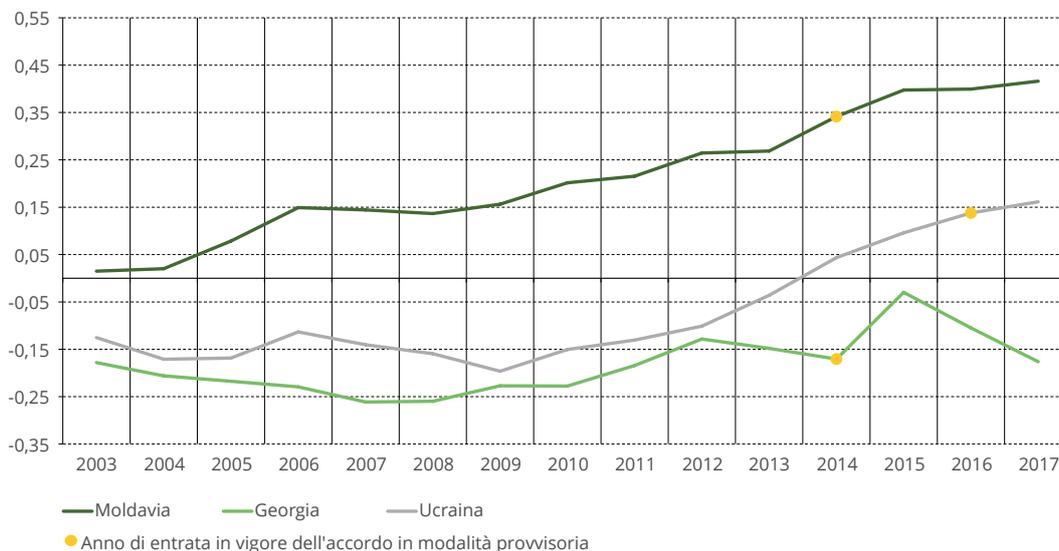
Vicini dal punto di vista storico e culturale, Albania, Serbia, Bosnia-Erzegovina e l'Ex Repubblica jugoslava di Macedonia, così come Montenegro e Kosovo, sono interessati da un percorso di avvicinamento all'Unione Europea con l'obiettivo di diventarne membri. La progressiva condivisione dei valori democratici dell'UE e il sostegno da questa offerto dal punto di vista politico ed economico, hanno probabilmente influito sull'aumento dell'intensità degli scambi tra le parti rispetto al commercio extra-area, come testimonia l'andamento complessivamente crescente e positivo dell'indice per tutti i paesi presi in esame. Gli accordi di libero scambio vigenti si collocano, dunque, nel più generale percorso di allargamento dell'UE ai Balcani occidentali e l'intensità degli scambi era crescente già prima dell'applicazione degli accordi.

Ucraina, Moldavia e Georgia sono paesi nei quali l'UE fa una politica di vicinato attiva, recentemente rivista¹⁰¹, che garantisce loro una maggiore stabilità, sicurezza e crescita. Gli accordi di libero scambio globali ed approfonditi (DCFTA) prevedono una graduale integrazione economica, aggiungendo alla maggiore apertura dei mercati anche un progressivo avvicinamento alla legislazione comunitaria.

¹⁰¹ Per approfondimenti, si rimanda all'indirizzo: https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/neighbourhood/eastern-partnership_en.

Dal grafico 1.36, emerge come l'intensità degli scambi sia crescente per i paesi presi in esame, che partono da diversi livelli di reciproca importanza con l'UE. In particolare, l'Ucraina registra la *performance* migliore passando da un indice di segno negativo a uno di segno positivo.

Grafico 1.36 - Indice delle preferenze commerciali rivelate tra Unione Europea e paesi dell'Europa orientale



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI (DOTS)

Il potenziale degli accordi di libero scambio è molto alto, così come testimoniato dalle valutazioni che vengono fatte dalla Commissione europea prima, durante e dopo la negoziazione. Molto spesso le imprese hanno scarsa conoscenza dei vantaggi derivanti da tali accordi o degli strumenti messi a disposizione dall'UE per l'accesso ai mercati esteri¹⁰². Per ovviare a tale problema, l'UE ha intrapreso delle iniziative per migliorare la comunicazione relativa agli accordi commerciali, offrendo informazioni dettagliate sullo stato di avanzamento dei negoziati, garantendo il pieno accesso ai testi degli accordi e raccogliendo le testimonianze di storie di successo di esportatori.¹⁰³

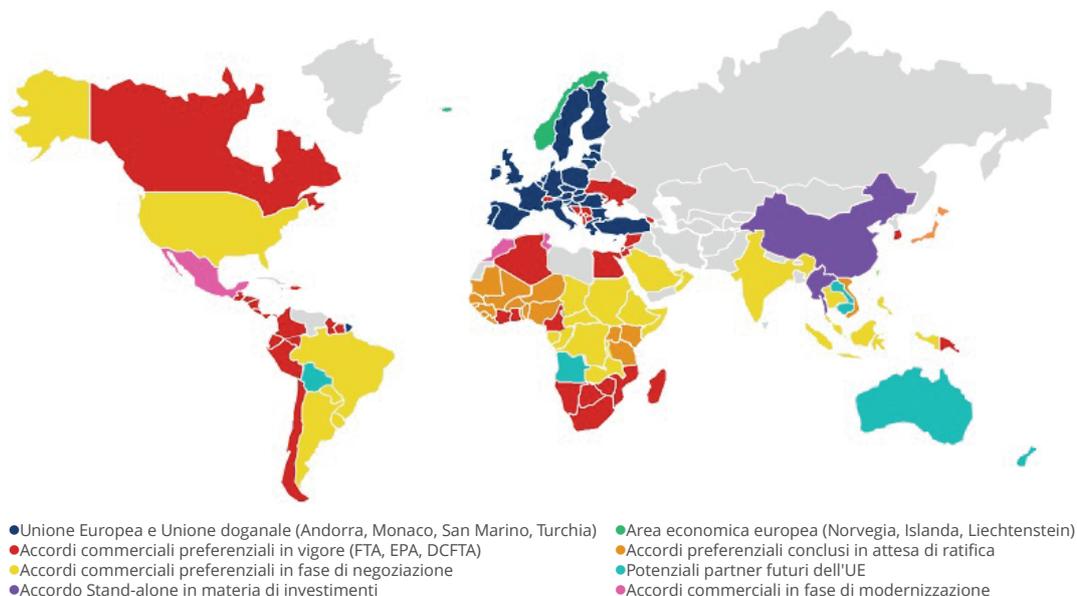
¹⁰² Si veda M. Fiorini, G. Giovannetti, B. Hoekman, *La strategia di accesso al mercato dell'UE raggiunge i suoi obiettivi?* pubblicato nel Focus contenuto in questo Rapporto.

¹⁰³ All'indirizzo <http://ec.europa.eu/trade/>, è possibile consultare una vasta gamma di informazioni relative alle relazioni commerciali tra l'UE e gli altri paesi nel mondo. L'Agenzia ICE, in collaborazione con il Ministero dello Sviluppo Economico, ha realizzato una serie di studi volti a sensibilizzare le imprese italiane ed europee agli accordi di libero scambio. Il materiale pubblicato è disponibile all'indirizzo: www.ice.it/it/studi-e-rapporti/studi-sugli-accordi-di-libero-scambio-fta.

Sviluppi recenti degli accordi commerciali preferenziali dell'UE

Grazie alla fitta rete di accordi che sono stati siglati nel corso degli anni, l'UE è un partner influente nelle dinamiche del commercio internazionale. Nell'ultimo anno, l'Unione Europea ha compiuto notevoli passi avanti nelle negoziazioni: alcuni accordi sono stati firmati e stanno per entrare in vigore, altri sono interessati da un processo di modernizzazione ed ampliamento mentre, per alcuni, le trattative stanno per iniziare. Il grafico 1.37 illustra lo stato dei diversi trattati.

Grafico 1.37 - Mappa degli accordi commerciali dell'UE



Fonte: European Commission, Overview of Fta and other trade negotiations, maggio 2018
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_118238.pdf

Nord America

Stati Uniti: nel corso del 2017 non ci sono stati sviluppi nelle negoziazioni del TTIP (*Transatlantic Trade and Investment Partnership*). Le recenti posizioni assunte dall'amministrazione americana, non fanno sperare in una ripresa delle trattative.

Canada: dal 21 settembre 2017, l'Accordo economico e commerciale globale (CETA, *Comprehensive Economic and Trade Agreement*) è entrato in vigore in modalità provvisoria. L'entrata in vigore definitiva sarà possibile solo dopo che gli stati membri dell'UE l'avranno ratificato, anche se la maggior parte delle disposizioni previste dall'accordo sono già attive¹⁰⁴. Con l'accordo le imprese europee avranno un accesso più facilitato al mercato degli appalti pubblici canadesi a tutti i livelli governativi, conseguiranno un risparmio e più efficienza per adempiere alle procedure amministrative legate all'esportazione e, nel settore dell'agroalimentare, potranno beneficiare dell'importazione a dazi ridotti di prodotti agricoli e vedere tutelate un gran numero di indicazioni geografiche protette. Per quanto riguarda il mercato del lavoro, il riconoscimento di alcune qualifiche professionali nella controparte estera favorirà la mobilità dei lavoratori.

¹⁰⁴ www.bilaterals.org/-EU-Canada-CETA-?lang=en

America Latina

Messico: dal 2016 sono in corso le trattative per la modernizzazione dell'accordo tra UE e Messico entrato in vigore nel 2000. Il 21 aprile 2018 si è giunti ad un accordo di principio. Tra le novità più importanti vi sono meno dazi e contingentamenti più ampi per i prodotti agricoli, una maggiore tutela in Messico delle indicazioni geografiche protette europee, lo snellimento delle procedure doganali, più opportunità per le imprese in relazione a commesse pubbliche, investimenti e servizi. Le parti si sono impegnate anche a cooperare per un commercio più sostenibile dal punto di vista dei diritti umani e dell'ambiente.¹⁰⁵ Si auspica che l'accordo venga concluso entro fine anno.

Mercosur: nel corso degli ultimi 18 mesi si sono intensificati i negoziati tra l'UE, Argentina, Brasile, Paraguay e Uruguay per un accordo dalla portata ampia e che permetterà alle imprese europee di migliorare il proprio accesso al mercato soprattutto per quanto riguarda i prodotti agricoli. I portavoce delle parti sperano di concludere le trattative entro l'anno anche se vi sono alcuni temi particolarmente controversi (accesso al mercato europeo di carni bovine, autoveicoli, appalti pubblici, servizi, ecc.).

Cile: al fine di potenziare la cooperazione esistente e creare nuove opportunità di crescita e occupazione, UE e Cile stanno negoziando un aggiornamento dell'accordo di associazione siglato nel 2002 ed entrato pienamente in vigore tre anni dopo. Le negoziazioni sono iniziate lo scorso novembre e puntano ad ampliare le materie oggetto dell'accordo, includendo una tutela maggiore della proprietà intellettuale, opportunità specifiche per le PMI e un abbattimento delle barriere non tariffarie. I risultati positivi dell'attuale accordo potrebbero essere ampliati.¹⁰⁶

Asia

Giappone: le relazioni tra Unione europea e Giappone sono state molto intense nel corso del tempo e hanno portato all'avvio di negoziati di due distinti accordi: lo *Strategic Partnership Agreement* (SPA) che punta a una maggiore condivisione di valori e principi per rispondere a problematiche globali e regionali e l'Accordo di Partenariato Economico (EPA) che ha come obiettivo una maggiore integrazione economica tra le due aree. Il buono stato di avanzamento dei due accordi fa presupporre che entrambi entreranno in vigore entro l'anno. Per quanto concerne l'EPA, le cui negoziazioni sono iniziate nel 2013, l'8 dicembre 2017 è stato finalizzato un testo e poi tradotto in tutte le lingue ufficiali dell'UE e sottoposto a revisione legale. Attualmente è pronto per ricevere l'approvazione del Consiglio e degli stati membri. Eliminare la maggior parte dei dazi doganali vigenti, snellire le procedure doganali, assicurare una maggiore convergenza regolamentare, ma anche favorire lo sviluppo sostenibile, garantire una sicurezza maggiore per consumatori e lavoratori e un impegno specifico relativo all'accordo di Parigi sul clima, sono alcuni dei punti principali dell'accordo.

Vietnam: in seguito al fallimento delle trattative multilaterali tra Unione Europea e ASEAN, nel 2012 sono iniziati i negoziati tra l'UE e il Vietnam per un accordo di libero scambio dalla portata molto ampia. Nel 2016, è stato pubblicato il testo dell'EVFTA, attualmente oggetto di revisione giuridica e traduzione. Le parti ritengono che possa entrare in vigore entro fine anno, se non ci saranno ostacoli nel processo di approvazione e ratifica. Con l'accordo, le imprese europee potranno godere della progressiva eliminazione dei dazi per la quasi totalità delle linee tariffarie, dell'apertura del settore degli appalti pubblici, procedure doganali più snelle e meno onerose e di una maggiore convergenza regolamentare. Favoriti anche gli investimenti esteri e la tutela della proprietà intellettuale in tutte le sue forme.

¹⁰⁵ <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1830>.

¹⁰⁶ www.bilaterals.org/?eu-and-chile-looking-for-the&lang=en

ASEAN: i notevoli passi avanti fatti nelle trattative bilaterali con la maggior parte dei paesi membri (Vietnam, Singapore, Indonesia) dell'Associazione Economica dei Paesi del Sud-Est asiatico costituiscono una buona base per un accordo regionale tra le due aree, così come auspicato in passato.

Indonesia: tra i paesi ASEAN, l'Indonesia è stato l'ultimo con il quale l'UE ha iniziato le trattative per un accordo bilaterale dalla portata molto ampia. Le negoziazioni sono ancora in corso ma si prevede che l'accordo verrà concluso entro il 2019. Nel testo proposto dall'UE, al momento in discussione ai tavoli negoziali, sono state incluse disposizioni che vanno dallo snellimento di procedure doganali e abbattimento di barriere tariffarie e non tariffarie al commercio digitale. Il prossimo round è previsto nell'estate del 2018.

India: lo scorso aprile, le parti si sono incontrate per cercare di dare nuovamente slancio alle trattative relative all'accordo di libero scambio i cui negoziati sono stati lanciati nel 2007. Il BTIA (*Bilateral Trade and Investment Agreement*) rappresenterebbe il primo caso in cui l'UE potrebbe beneficiare di una reciproca apertura degli scambi con un paese emergente. Attualmente la fase di stallo è dovuta ad alcune controversie: per l'UE, l'India dovrebbe garantire una maggiore tutela della proprietà intellettuale, la riduzione dei dazi soprattutto per prodotti caseari, alcolici e automobili; l'India vorrebbe vedersi riconosciuto dall'UE lo status di *data secure nation*, questione particolarmente importante per le imprese IT indiane.¹⁰⁷

Area del Mediterraneo

Tunisia: dal 2015, l'UE sta negoziando la modernizzazione dell'accordo di libero scambio in vigore con la Tunisia dal 1998. Con l'*ALECA (Accord de libre-échange complét et approfondi)*, l'UE punta a migliorare ulteriormente l'integrazione economica con il partner mediterraneo, favorendo l'attrazione di investimenti esteri, maggiore accessibilità al mercato di prodotti agricoli e di servizi e l'adeguamento a standard tecnici, sanitari e fitosanitari. Una relazione più solida con la Tunisia favorisce un miglioramento delle relazioni anche con altri paesi dell'area mediterranea facenti parte dell'Euromed (anche con il Marocco è in corso la modernizzazione dell'accordo attualmente in vigore), partner strategici anche in relazione alla questione migratoria.

Oceania

Australia e Nuova Zelanda: nel settembre 2017 la Commissione europea ha proposto l'avvio dei negoziati per un accordo di libero scambio con l'Australia. Dopo aver discusso le direttive proposte, il 22 maggio 2018 il Consiglio dell'Unione Europea ha dato il via libera per le negoziazioni. L'accordo di libero scambio sarà negoziato alla stregua di quelli di più recente nascita prevedendo, oltre all'abbattimento delle misure tariffarie, una maggiore convergenza regolamentare per favorire l'interscambio di servizi, l'apertura degli appalti pubblici alle imprese estere e delle indicazioni geografiche protette europee. L'Unione Europea negozierà separatamente gli accordi con i due partner australi che attualmente hanno già in attivo, dal 2008 per l'Australia e dal 2017 per la Nuova Zelanda, accordi di partenariato economico. Secondo alcune stime della Commissione Europea, le esportazioni dell'UE verso l'area dovrebbero aumentare di un terzo.

¹⁰⁷ www.bilaterals.org/?india-and-the-eu-get-close-to&lang=en

Brexit: un aggiornamento

di Simona Angelucci*

In seguito all'esito del referendum di giugno, il 29 marzo 2017 il Regno Unito ha formalmente avviato il processo di uscita dall'Unione Europea (UE). Nella tavola 1 sono riassunti i passaggi più importanti.

Tavola 1 - Cronologia della Brexit

23/06/2016	29/03/2017	22/05/2017	19/06/2017	20/11/2017
Referendum: il 51,6 per cento dei votanti è a favore dell'uscita del Regno Unito dall'UE.	Il Regno Unito notifica al Consiglio europeo la volontà di uscire dall'UE e dall'Euratom attraverso l'attivazione dell'articolo 50 del TEU.	Il Consiglio autorizza l'avvio dei negoziati e adotta le direttive per la prima fase dei trattative. Michel Barnier viene nominato capo negoziatore per l'UE.	Inizia la prima fase di negoziati. I temi affrontati nel corso dei sei cicli negoziali sono i diritti dei cittadini UE, gli obblighi finanziari delle parti prima della Brexit e il confine tra Irlanda e Irlanda del Nord.	Vengono scelte le nuove sedi delle agenzie europee prima presenti nel Regno Unito: l'Autorità bancaria europea (ABE) viene trasferita a Parigi mentre l'Agenzia europea per i medicinali (EMA) ad Amsterdam.
15/12/17	28/02/2017	19/03/2018	29/03/2019	31/12/2020
Il Consiglio europeo conferma il sufficiente stato di avanzamento delle trattative sulla Brexit. Vengono precisati gli orientamenti per la fase successiva dei negoziati.	La Commissione europea pubblica il progetto di accordo di recesso tra l'UE e il Regno Unito, che viene poi trasmesso al Consiglio e al gruppo Brexit in sede di Parlamento europeo.	Viene raggiunto un accordo parziale sul recesso del Regno Unito dall'UE.	Data di uscita formale del Regno Unito dall'Unione Europea e inizio del periodo di transizione.	Fine del periodo di transizione.

Fonte: www.consilium.europa.eu/it/policies/eu-uk-after-referendum/

Come più volte rimarcato dai leader europei¹, evitare vuoti giuridici, gestire il processo di uscita in piena trasparenza e unità, rispettare i principi fondanti dell'UE sono state le direzioni entro le quali è stata finora gestita la Brexit, anche per evitare un effetto domino tra gli stati membri e per non minare la stabilità interna dell'Unione.

Nella bozza di accordo² presentata lo scorso marzo, i negoziatori europei e britannici hanno raggiunto un'intesa sui diritti dei cittadini europei e britannici che vivono nella controparte estera, sulla liquidazione delle obbligazioni finanziarie britanniche e sulla durata del periodo di transizione, nello specifico:

- chi si trasferirà durante il periodo di transizione potrà godere dei medesimi diritti di coloro arrivati prima del referendum;

*ICE.

¹ Sulla pagina del Consiglio europeo sono disponibili ulteriori approfondimenti sulla Brexit: www.consilium.europa.eu

² La bozza di accordo *Draft Agreement on the withdrawal of the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland from the European Union and the European Atomic Energy Community* è disponibile al seguente indirizzo: https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/draft_agreement_coloured.pdf.

- per il 2019 e il 2020 il Regno Unito continuerà a finanziare il bilancio europeo, l'Agenzia per la difesa europea ed altri programmi come il fondo d'emergenza per la gestione dei flussi migratori irregolari e dei rifugiati in Turchia. I programmi e le iniziative finanziate tramite la Banca europea per gli investimenti (BEI) non saranno soggetti a rifinanziamenti una volta che la Brexit sarà ufficiale;
- durante il periodo di transizione che, come concordato, durerà fino al 31 marzo 2020, il Regno Unito sarà considerato come un paese terzo e non potrà dunque partecipare alle riunioni o avere diritto di veto, ad eccezione di quanto concerne la pesca; potrà negoziare e firmare accordi con stati terzi sulle materie prima di competenza comunitaria, a patto che ambiti e contenuti non siano pregiudizievoli nei confronti dell'UE.

Non si è raggiunto nessun accordo, tra le altre cose, sulla questione Irlanda-Irlanda del Nord. L'Unione Europea è preoccupata che un confine duro possa minacciare le relazioni tra le due regioni dell'isola, mentre il Regno Unito non è disposto ad accettare soluzioni che potrebbero minare l'integrità del mercato nazionale.

Da marzo, non vi è stato alcun progresso significativo nei negoziati. Se entro giugno non si giungerà a una decisione su quanto ancora in sospeso, i leader europei temono che i tempi saranno troppo stretti per un accordo definitivo e la sua successiva ratifica, portando così a un risultato nullo e potenziali attriti.

Le relazioni che andranno a instaurarsi tra le parti nel post Brexit sono ancora incerte³, così come gli effetti sulle rispettive economie. In un recente studio della Banca d'Italia⁴, vengono collegati i costi di eventuali tariffe alle catene del valore. Un quinto degli input intermedi utilizzati nel Regno Unito proviene dalla UE, mentre solo l'1,5 per cento di quelli UE proviene dal Regno Unito. Pertanto, le stime esistenti indicano un forte aumento dei costi complessivi per le imprese britanniche e marginale per quelle continentali. Gli orientamenti assunti dal Consiglio europeo il 23 marzo suggeriscono un accordo di libero scambio ad ampio spettro per garantire una partnership solida nella gestione delle relazioni bilaterali e per rispondere ai problemi globali.⁵

³ Si veda l'approfondimento di R. Cappariello, *Brexit: una stima dei costi tariffari per i paesi dell'Unione Europea in un nuovo regime di regolamentazione degli scambi commerciali con il Regno Unito*, nel Rapporto ICE "L'Italia nell'economia internazionale" 2016-2017, pp. 88-93.

⁴ Si veda: M. Pisani, F. Vergara Caffarelli, *What will Brexit mean for the British and euro-area economies? A model-based assessment of trade regimes*, Banca d'Italia, Temi di discussione (Working Papers), Number 1163, January 2018.

⁵ Per approfondimenti: www.consilium.europa.eu/media/33458/23-euco-art50-guidelines.pdf