

Gli accordi di nuova generazione dell'UE: similitudini e differenze negli accordi di libero scambio con Canada, Corea del Sud, Giappone e Vietnam

di Enrico Marvasi*, Silvia Nenci**, Luca Salvatici***

Introduzione¹

Negli ultimi anni, gli accordi commerciali bilaterali sono diventati sempre più frequenti nel panorama internazionale. Ciò è in gran parte dovuto alle difficoltà riscontrate nelle negoziazioni per accordi multilaterali nell'ambito dell'Organizzazione Mondiale per il Commercio (OMC). Molti paesi hanno così preferito perseguire le loro strategie commerciali tramite accordi bilaterali, per molti versi più facili da finalizzare, ma non privi di conseguenze per i paesi terzi. La proliferazione del bilateralismo, accanto a quella del regionalismo, ha implicato un grado crescente di complessità degli assetti giuridici e istituzionali, tanto che spesso si parla di *spaghetti bowl* (termine introdotto dall'economista Jagdish Bhagwati negli anni '90), proprio per indicare la matassa intricata creatasi con gli accordi preferenziali esistenti a livello mondiale. Gli stessi accordi sono particolarmente articolati, in quanto trattano tematiche più ampie, numerose e complesse di quelle affrontate (e forse affrontabili) a livello multilaterale.

In seguito alla comunicazione "Europa Globale" del 2006, la Commissione Europea (CE) ha manifestato l'intenzione di negoziare vari accordi commerciali di ampia portata. Più recentemente, nel 2015, l'Unione Europea (UE) ha annunciato la nuova strategia europea sul commercio e gli investimenti, denominata "Trade for All". Nell'ambito di questa nuova strategia, la politica commerciale dell'UE pone una sempre maggiore attenzione non solo alle questioni tariffarie, ma anche agli aspetti riguardanti la gestione del processo di globalizzazione in senso ampio.

Rispetto ad altri paesi, l'UE si distingue per il numero e l'ampiezza degli accordi raggiunti. L'ampiezza è un tratto distintivo degli accordi di nuova generazione, i quali, oltre a ridurre o eliminare le barriere tariffarie, si concentrano con sempre maggiore enfasi su questioni di tipo non tariffario come i regolamenti, gli standard, le procedure, la concorrenza, la proprietà intellettuale. Se da un lato questo nuovo approccio risponde a esigenze pratiche derivanti dal fatto che nell'economia contemporanea le barriere non tariffarie rappresentano spesso l'ostacolo principale all'internazionalizzazione delle imprese, soprattutto di minore dimensione, dall'altro la comprensione degli effetti di questo tipo di liberalizzazioni è assai meno immediata rispetto all'eliminazione dei dazi.

Notiamo, peraltro, che alcuni di questi temi finiscono sempre più spesso per influenzare anche le politiche non strettamente commerciali, una questione delicata e spesso fonte di critiche, in quanto riguardante la sovranità nazionale. Pensiamo, ad esempio, alle conseguenze derivanti dalla definizione di nuovi standard e regolamenti concordati a livello internazionale.

I recenti accordi bilaterali dell'UE si collocano pienamente nell'ambito di questa nuova strategia

* Politecnico di Milano e Centro Rossi-Doria.

** Università di Roma Tre e Centro Rossi-Doria.

***Università di Roma Tre e Centro Rossi-Doria

¹ Questo contributo si basa su due studi recenti intitolati "Gli Accordi di Libero Scambio: Opportunità per le Imprese Italiane - 1° Parte: Canada e Corea del Sud" e "Gli Accordi di Libero Scambio: Opportunità per le Imprese Italiane - 2° Parte: Giappone, Vietnam e Singapore" svolti dagli autori e da altri ricercatori del Centro Rossi-Doria (Università di Roma Tre) per ICE e Ministero dello Sviluppo Economico.



commerciale, condividendone vantaggi e svantaggi. Sono da poco entrati in vigore gli accordi con il Canada e con la Corea del Sud, mentre sono in fase di approvazione e ratifica gli accordi con Giappone e Vietnam. Sono questi gli accordi sui quali ci concentriamo in questo contributo. La tavola 1 ne riassume lo stato.

Tavola 1 - Stato dei recenti accordi commerciali dell'UE

Anni	Accordi in vigore		Accordi in fase di approvazione	
	Canada	Corea	Giappone	Vietnam
2007		Avvio negoziazioni		
2008				
2009	Avvio negoziati	Approvazione		
2010		Firma		
2011		Applicaz. provvisoria		
2012				Avvio negoziati
2013			Avvio negoziati	
2014	Fine negoziati			
2015		In vigore		Fine negoziati
2016	Firma			Pubblicato il testo
2017	Applicaz. provvisoria		Fine negoziati	
2018	In fase di ratifica			

Fonte: dati Commissione Europea

Essendo accumulati da un'unica strategia di fondo, non sorprende il fatto che i contenuti degli accordi siano spesso molto simili. Per esempio, quello con la Corea del Sud è il primo accordo siglato con un paese asiatico. Una novità dell'accordo è rappresentata dalla presenza di allegati specifici per alcuni settori rilevanti come l'elettronica, i motoveicoli, la farmaceutica, le apparecchiature mediche e la chimica, i quali includono disposizioni sulle barriere non tariffarie. Gli accordi successivi hanno sostanzialmente seguito questo approccio.

Il confronto tra i testi dei vari accordi permette di avere un quadro sintetico delle somiglianze e delle differenze. Per chiarezza espositiva prendiamo come punto di riferimento il testo dell'accordo con il Canada, che è il più esteso, con ben 30 capitoli. L'accordo con la Corea ha 15 capitoli, quello con il Giappone 23, quello con il Vietnam 18.

Tutti gli accordi hanno sostanzialmente in comune un primo blocco di capitoli che comprende le disposizioni generali, il trattamento nazionale e l'accesso al mercato dei beni, le misure di difesa commerciale, le barriere tecniche, le misure sanitarie e fitosanitarie, le pratiche doganali e l'agevolazione degli scambi. Vi è poi un secondo blocco di capitoli su servizi e investimenti che risulta articolato in maniera più o meno dettagliata. Tutti gli accordi prevedono poi capitoli dedicati alla concorrenza, agli appalti pubblici, alla proprietà intellettuale, alla trasparenza e allo sviluppo sostenibile. E tutti gli accordi si concludono con uno o due capitoli recanti le disposizioni istituzionali e finali.

Alcune peculiarità riguardano l'accordo con il Giappone, che include capitoli sulle *best practices* e la cooperazione regolatoria e sulla cooperazione in materia di agricoltura, nonché capitoli sulla *corporate governance* e le piccole e medie imprese. I principi di *corporate governance* richiamati dall'accordo includono trasparenza e disponibilità di informazioni sulle imprese quotate;

responsabilità dei manager; tutela dei diritti degli azionisti; trasparenza ed equità delle operazioni di acquisizione. Le disposizioni specifiche per le piccole e medie imprese sono finalizzate a facilitarne la partecipazione agli scambi internazionali. È prevista, ad esempio, la creazione di un sito web che fornisca informazioni rilevanti e di un punto di contatto dedicato alle piccole e medie imprese.

L'accordo con il Vietnam si distingue per il capitolo dedicato agli investimenti in energia rinnovabile, il cui obiettivo generale è di promuovere, sviluppare e accrescere la produzione di energia da fonti rinnovabili, specialmente attraverso gli scambi, gli investimenti e la convergenza regolamentare. È fatto, per esempio, divieto di introdurre requisiti di contenuto locale o di prevedere accordi con imprese locali e si promuove esplicitamente l'utilizzo di standard internazionali in materia.

In quanto segue analizziamo alcuni dei principali contenuti degli accordi di particolare rilevanza per gli esportatori italiani: barriere tariffarie, procedure doganali, barriere tecniche e misure sanitarie e fitosanitarie, indicazioni geografiche. Tralasciamo, per ragioni di spazio, temi quali la concorrenza, gli appalti pubblici, la proprietà intellettuale e lo sviluppo sostenibile.

L'analisi seguente considera separatamente i diversi temi, descrivendo brevemente l'approccio seguito e i contenuti degli accordi, evidenziando i punti comuni e le eventuali differenze. L'analisi comparata per temi fa emergere chiaramente che l'UE sembra perseguire una medesima strategia in tutti gli accordi.

Barriere tariffarie

La riduzione o l'eliminazione delle barriere tariffarie rappresentano i tradizionali obiettivi degli accordi di libero scambio e, per molti versi, i più facili da negoziare, nonché i meno controversi dal punto di vista della teoria economica. La riduzione delle barriere tariffarie, infatti, rende meno costosi gli scambi e comporta generalmente guadagni di efficienza.²

Tutti gli accordi considerati si pongono come fine la completa liberalizzazione degli scambi, prevedendo l'abbattimento della quasi totalità dei dazi. L'eliminazione dei dazi è realizzata prevedendo che una percentuale dell'export - normalmente tra il 65 ed il 90 per cento³ - sia liberalizzata immediatamente all'entrata in vigore (anche provvisoria) dell'accordo, mentre per la restante parte si applica un periodo di transizione che può arrivare fino a 20 anni, durante il quale i dazi saranno gradualmente abbassati e infine eliminati. Alcuni prodotti sono soggetti a quote tariffarie oppure sono del tutto esclusi dalla liberalizzazione.

I prodotti soggetti al periodo di transizione, quelli ai quali si applicano le quote tariffarie e quelli esclusi dall'accordo sono dettagliatamente elencati in allegati specifici. Questi prodotti sono ritenuti, soprattutto dai paesi partner dell'UE, particolarmente soggetti alla concorrenza estera per cui il periodo di transizione ha la funzione di permettere all'industria nazionale di adattarsi gradualmente alle nuove condizioni di mercato. In molti casi i prodotti ritenuti sensibili fanno parte del settore agroalimentare.

Alcuni esempi aiutano a chiarire questo approccio generale.

- ② Ricordiamo che le liberalizzazioni bilaterali non comportano necessariamente un beneficio generale in termini di efficienza, poiché possono crearsi effetti di diversione di commercio per cui il trattamento preferenziale finisce col favorire un partner commerciale meno efficiente.
- ③ Tale percentuale dipende dalla composizione dell'export, tenuto conto che poche linee tariffarie possono rappresentare flussi commerciali sostanziali.



L'accordo con il Canada elimina il 99 per cento dei dazi applicati all'UE. Per il comparto manifatturiero la percentuale arriva al 100 per cento ed il 99 per cento è stato eliminato immediatamente. Il Canada eliminerà il 92 per cento dei dazi sui prodotti agroalimentari, di cui il 91 per cento già eliminato con l'applicazione provvisoria dell'accordo. Per la maggior parte dei prodotti restanti è previsto un periodo di transizione di tre, cinque o sette anni, in base al prodotto.

L'accordo con la Corea del Sud ha eliminato - già a partire dall'applicazione provvisoria nel 2011 - il 70 per cento delle linee tariffarie e attualmente i dazi sono pari a zero su quasi tutti i prodotti. Per alcuni prodotti è previsto un periodo di transizione di tre (soprattutto agroalimentari), cinque (per es. apparecchiature mediche, farmaceutica, prodotti agricoli, chimica, meccanica e elettronica) o più anni (per alcuni prodotti agricoli si arriva a 20 o più anni). Vi sono poi alcuni casi di quote tariffarie applicate a determinati prodotti agroalimentari.

L'export dell'UE verso il Giappone vedrà immediatamente eliminati i dazi sull'86 per cento delle linee tariffarie, ovvero sul 91 per cento dell'import giapponese dall'UE. Per gli altri prodotti, molti dei quali agroalimentari, il periodo di transizione previsto è di cinque, dieci o quindici anni, e alcuni prodotti saranno soggetti a quote tariffarie. L'obiettivo dell'accordo è di liberalizzare il 97 per cento delle linee tariffarie, cioè eliminare dazi sul 99 per cento dell'export dell'UE. Il settore agroalimentare, anche in questo caso è quello più protetto.

Con l'applicazione dell'accordo con il Vietnam, l'UE vedrà eliminati i dazi sul 65 per cento dell'export. Il periodo di transizione previsto per il resto dei beni può arrivare fino a 10 anni. Sono previste quote tariffarie per alcuni prodotti dell'agroalimentare.

Procedure doganali

La complessità e la scarsa trasparenza delle procedure doganali rappresentano un ostacolo sostanziale agli scambi. Un obiettivo dei recenti accordi è modernizzare e semplificare tali procedure, rendendo il passaggio delle dogane il più possibile rapido. La rapidità delle operazioni è assicurata non solo dal miglioramento delle procedure e dei regolamenti doganali, ma anche dalla trasparenza con la quale le informazioni necessarie sono rese disponibili agli esportatori. Al tal fine, gli accordi includono disposizioni circa la creazione di un sito Internet dedicato e la pubblicazione on-line di informazioni e moduli. Tutti gli accordi, inoltre, prevedono l'istituzione di un comitato responsabile della cooperazione in materia di dogane e con lo scopo di promuovere lo scambio di informazioni.

Negli accordi sono specificate in maniera il più possibile chiara le regole di origine, cioè i criteri da rispettare per ottenere lo status di esportatore. Le regole di origine sono particolarmente importanti perché in base ad esse si stabilisce se un prodotto è eleggibile per ricevere il trattamento preferenziale garantito dall'accordo. La questione delle regole di origine è ancor più delicata per i prodotti maggiormente soggetti alla frammentazione della produzione, per i quali l'import di parti e componenti è rilevante. La regola generale è che i prodotti siano considerati come originari di un paese se interamente prodotti sul territorio nazionale o se le lavorazioni sono state effettuate nel paese in misura "sufficiente". Il calcolo del grado di lavorazione "sufficiente" è precisato dall'accordo e può variare in base al prodotto: ad esempio, le automobili dell'UE esportate in Vietnam possono contenere componenti extra-UE fino al 45 per cento del valore del prodotto finale; mentre per i generi alimentari di origine vegetale, come i pomodori in scatola, spesso la condizione è che il prodotto sia interamente ottenuto nel paese. Tra i criteri chiave previsti dai nuovi accordi ricordiamo: la non-alterazione, certificazione e autocertificazione, il cumulo di origine, il traffico di perfezionamento. La *non alterazione* garantisce ai prodotti la

possibilità di transitare in paesi terzi senza che ciò implichi cambiamenti d'origine del prodotto, a condizione che non siano intercorse modifiche e trasformazioni. Con il ricorso alla *certificazione nazionale* si fa in modo che gli esportatori possano ottenere dei certificati di origine presso le dogane nazionali e che tali certificati siano riconosciuti dalle dogane estere; per facilitare ulteriormente gli scambi si consente agli esportatori che effettuano spedizioni inferiori ad una certa soglia (per es. 6.000 euro in Corea del Sud e Vietnam) di *autocertificare* l'origine del prodotto. Il *cumulo d'origine* facilita l'export di prodotti soggetti a lavorazioni internazionali in quanto gli input importati dalla controparte non concorrono al computo dei costi extra-area ai fini della determinazione dell'origine: ovvero le imprese europee possono importare parti e componenti dai paesi con i quali l'UE ha effettuato accordi senza che ciò influisca sul riconoscimento del prodotto come *made in EU*.

L'accordo con il Canada prevede che gli esportatori si registrino presso le autorità doganali locali al fine di ricevere lo status di esportatore registrato (codice REX) che consente loro di utilizzare la dichiarazione di origine.

L'accordo con la Corea del Sud è stato il primo accordo dell'UE a prevedere la possibilità di auto-certificazione dell'origine. Per beneficiare dell'accordo, le imprese devono ottenere lo status di esportatore approvato. In questo caso la procedura per l'approvazione avviene a livello nazionale e sono pertanto gli uffici doganali nazionali a dover verificare il soddisfacimento dei criteri.

Anche l'accordo con il Giappone prevede l'utilizzo di dichiarazioni di origine presentate dall'esportatore. Sono vietate visite di controllo presso gli esportatori, ma si prevede che le autorità del paese importatore possano avvalersi della cooperazione amministrativa del paese esportatore al fine di ottenere le informazioni necessarie.

In maniera simile, l'accordo con il Vietnam prevede che sia l'esportatore a presentare il certificato di origine. Notiamo in questo caso che quello con il Vietnam è il primo accordo in cui l'UE vede riconosciuta la dicitura *made in EU* per i beni non-agricoli, dicitura che sarà utilizzata in parallelo con quella dei singoli Stati. Un trattamento particolare è riservato all'abbigliamento vietnamita, che può utilizzare tessuti di origine coreana beneficiando del cumulo di origine. L'accordo con il Vietnam, infine, ammette il traffico di perfezionamento attivo, in base al quale è possibile importare in assenza di dazi materie prime, componenti, semilavorati e prodotti intermedi che saranno incorporati in beni destinati all'export.

Barriere tecniche e misure sanitarie e fitosanitarie

I nuovi accordi affrontano esplicitamente il tema delle regolamentazioni tecniche, degli standard e delle misure sanitarie e fitosanitarie in quanto possibile ostacolo agli scambi e fonte di costi, a fronte dei quali non sempre vi è una reale esigenza di utilità sociale.

L'approccio dell'UE è di promuovere l'adozione di standard internazionali, forte anche dell'ampio uso che se ne fa in ambito europeo, o di ottenere il mutuo riconoscimento basato sul principio dell'equivalenza dei risultati ottenuti attraverso standard diversi, secondo il quale vanno considerati equivalenti gli standard che producono effetti pratici analoghi. Il mutuo riconoscimento, e ancor più l'adozione di standard comuni, rappresentano una grande semplificazione e un significativo abbassamento dei costi di commercio, poiché si evitano procedure lunghe e poco trasparenti, e in particolare si evita il problema dei doppi test, nonché la necessità di dover differenziare la produzione. Negli accordi, la questione delle barriere tecniche è stata affrontata includendo degli allegati settoriali e in alcuni casi istituendo una serie di gruppi di lavoro settoriali.



Tra i settori più colpiti dalle barriere tecniche rientra quello dei motoveicoli, economicamente molto rilevante: negli accordi sono previste disposizioni specifiche per facilitare gli scambi. Il Canada è il primo paese del Nord America a riconoscere unilateralmente l'equivalenza di una serie di standard internazionali adottati dall'UE (Regolamenti UNECE - United Nations Economic Commission for Europe). Si prevede il mutuo riconoscimento dei certificati di valutazione di conformità per quanto riguarda i prodotti elettrici, le apparecchiature elettroniche e radiofoniche, i giocattoli, i macchinari e gli strumenti di misurazione.

Le misure sanitarie e fitosanitarie, oltre a rispondere a questioni di salute nazionale e sicurezza dei consumatori, rappresentano spesso barriere agli scambi, specialmente per prodotti di origine animale e vegetale. I recenti accordi affrontano la questione prevedendo una lista di aziende abilitate all'esportazione e procedure semplificate per ottenere l'abilitazione. La gestione delle malattie e degli eventuali problemi sanitari è affrontata riconoscendo la regionalizzazione ovvero definendo precisamente le zone colpite e quelle sicure, evitando così che un problema relativo ad aree circoscritte causi l'interruzione degli scambi con l'intera UE.

L'UE e il Canada hanno raggiunto il mutuo riconoscimento dei controlli veterinari e, grazie all'accordo, hanno semplificato notevolmente le procedure per l'approvazione delle importazioni di piante, frutta e verdura. In particolare, l'autorizzazione da parte del Canada avverrà una sola volta a livello UE, avendo valore per tutti gli Stati membri, e non più separatamente per ogni singolo Stato.

Indicazioni geografiche

Le indicazioni geografiche sono di particolare importanza per i paesi europei e specialmente per l'Italia, che ha un patrimonio enogastronomico particolarmente ampio e soggetto a frodi e imitazioni a danno dei produttori e dei consumatori. L'indicazione geografica permette l'identificazione dei prodotti originari e caratteristici di certe aree territoriali. È, pertanto, per il consumatore, una fonte importante di informazione poiché costituisce una garanzia sulla provenienza e sull'adesione a un disciplinare specifico. Ferma restando la libertà degli altri produttori di produrre prodotti simili, la protezione di determinati termini specifici migliora la trasparenza dell'informazione ed evita confusioni malevole o addirittura frodi.

L'approccio dell'UE è stato, in tutti gli accordi, molto chiaro. Si è negoziato il riconoscimento delle indicazioni geografiche europee ottenendo un livello di protezione analogo a quello garantito all'interno dell'Unione. Il Canada riconosce e tutela 143 indicazioni geografiche europee, di cui 41 italiane. La Corea del Sud riconosce 165 indicazioni geografiche, di cui 16 italiane. Il Giappone riconosce 200 indicazioni geografiche, di cui 44 italiane. Infine, il Vietnam riconosce 169 indicazioni geografiche, di cui 38 italiane (per la lista dettagliata dei prodotti si rimanda al testo dei singoli accordi).

I principali settori di interesse per l'Italia

Relativamente ai quattro accordi presi in esame, nella tavola 2 abbiamo riportato i settori manifatturieri italiani potenzialmente più sensibili a tali accordi, ovvero quelli che potrebbero trarne i vantaggi maggiori. Li abbiamo selezionati prendendo in considerazione i seguenti indicatori: il *peso* settoriale delle esportazioni italiane nel paese partner, come indicazione della composizione dell'export in quel mercato; e il *grado* di specializzazione commerciale settoriale dell'Italia come indicatore di competitività.

Tavola 2 - Principali settori di interesse per l'Italia

Settori	Canada		Corea		Giappone		Vietnam		Specializzazione dell'Italia ⁽²⁾
	(classifica/quota percentuale import dall'Italia)								
Meccanica e elettronica	1	28,0	1	27,0	2	15,2	1	41,0	0,94*
Chimica	2	12,9	3	12,3	1	18,0	2	14,1	1,41**
Alimentari	3	11,0	10	2,9	4	11,6	4	6,5	1,80**
Miscellanea ⁽¹⁾	4	8,7	5	7,2	7	5,4	7	4,1	1,13*
Mezzi di trasporto	5	8,3	7	5,5	6	10,1	9	2,4	0,98*
Pietra e vetro	6	5,4	9	3,1	9	4,2	11	1,3	1,18*
Tessile e abbigliamento	7	5,3	4	10,6	5	10,9	6	5,6	1,41**
Metalli	8	4,9	6	5,9	13	1,1	5	5,6	1,11*
Vegetali	9	3,8	14	1,2	10	2,4	13	0,6	0,56
Calzature	10	3,3	8	4,8	8	4,2	12	0,7	3,15***
Pelli e cuoio	11	3,3	2	13,6	3	12,5	3	13,4	6,72***
Plastica e gomma	12	2,6	11	2,0	12	2,0	8	2,7	0,94*
Legno	13	1,2	15	0,8	14	0,5	10	1,4	0,79
Animali	14	1,2	13	1,2	11	2,1	14	0,6	0,43
Minerali	15	0,1	16	0,0	15	0,0	15	0,1	0,16
Combustibili	16	0,0	12	1,7	16	0,0	16	0,1	0,18
Totale		100		100		100		100	

(1) Miscellanea include mobili, giocattoli, strumenti musicali, ottica e altri prodotti manifatturieri;

(2) L'indice RCA di Balassa è calcolato come $RCA_k = (x_k/x)/(X_k/X)$ dove x e X sono l'export dell'Italia e del mondo, e k indica il settore; * $0,8 < RCA < 1,2$; ** $1,2 < RCA < 2$; *** $RCA > 2$.

Fonte: elaborazioni su dati WITS, anno 2016

Dalla sintesi di questi indicatori emergono alcuni elementi principali.⁴ Il settore quantitativamente più importante per l'export italiano verso i paesi considerati è "Meccanica ed elettronica". Il nostro paese, però, non risulta fortemente specializzato al livello di macrosettore utilizzato in questa analisi, mentre sono note le eccellenze italiane in alcuni comparti della meccanica.⁵ In tutti i paesi considerati la chimica risulta essere tra i primi tre settori per export dell'Italia tra quelli di specializzazione. Il settore alimentare (incluse bevande e tabacco) è sicuramente un settore di rilievo primario per gli esportatori italiani, sia per il peso sull'export sia perché i beni alimentari, inclusi quelli protetti dalle indicazioni geografiche, i vini e i liquori sono in molti casi tra i principali beneficiari delle riduzioni tariffarie. Notiamo la differenza tra Corea del Sud, dove

⁴ L'analisi utilizza i dati WITS-Comtrade, gli stessi utilizzati negli studi recenti degli autori sui quali si basa questo contributo (si veda la nota iniziale) e tra i più utilizzati a livello internazionale. I macrosettori sono forniti direttamente dal database e ivi costruiti a partire dalla classificazione HS 2002 a 2 digit seguendo sostanzialmente la classificazione delle World Custom Organizations: Animal: 01-05; Chemicals: 28-38; Food Products: 16-24; Footwear: 64-67; Fuels: 27; Hides and Skins: 41-43; Mach and Elec: 84,85; Metals: 72-83; Minerals: 25,26; Miscellaneous: 90-99; Plastic or Rubber: 39,40; Stone and Glass: 68-71; Textiles and Clothing: 50-63; Transportation: 86-89; Vegetable: 06-15; Wood: 44-49. La classificazione scelta ha il vantaggio di essere sintetica e di consentire confronti internazionali. L'import dall'Italia è utilizzato come *mirror statistic* dell'export; ciò consente inoltre di avere un quadro più rappresentativo dei mercati di destinazione.

⁵ L'utilizzo di aggregati settoriali ampi ha il vantaggio di fornire un quadro sintetico, ma lo svantaggio di offrire un minor dettaglio. Il macrosettore meccanica ed elettronica risulta particolarmente ampio; tralasciamo in questo breve contributo l'approfondimento di questo macrosettore, rimandando l'analisi disaggregata a studi specifici.



il settore occupa la decima posizione, e Canada, Giappone e Vietnam, in cui l'alimentare si posiziona decisamente meglio tra i settori di export: ciò lascia sperare che le imprese del settore possano beneficiare molto dall'accesso al mercato coreano. Il confronto tra paesi permette, infine, di notare un altro settore di marcata specializzazione dell'Italia che si posiziona nella parte bassa della classifica in Canada, mentre è ai primi posti in Corea, Giappone e Vietnam: pelli e cuoio. In questo caso, sottolineiamo gli ottimi risultati ottenuti nel mercato asiatico, verosimilmente legati anche alla partecipazione alle catene del valore, per cui gli accordi commerciali possono sia espandere il mercato per le imprese italiane, sia favorire alcune fasi intermedie della produzione.

Conclusione

Gli accordi commerciali dell'UE recentemente entrati in vigore (Canada e Corea del Sud) o che entreranno in vigore a breve (Giappone e Vietnam) presentano notevoli similitudini e qualche differenza, dovuta soprattutto alla diversità dei paesi e degli interessi reciproci. In tutti gli accordi di nuova generazione si ritrova una strategia comune dell'UE e con disposizioni che vanno oltre le riduzioni tariffarie e riguardano le barriere tecniche, le misure sanitarie e fitosanitarie, la disciplina della concorrenza e altri temi non direttamente di rilevanza esclusivamente bilaterale.

Questi nuovi accordi rappresentano per le imprese europee e italiane un'opportunità per accedere con maggiore facilità e trasparenza ai mercati esteri e in alcuni casi per ottenere incrementi di efficienza tramite riduzioni sui costi degli input importati. I consumatori europei potranno beneficiare di riduzioni di prezzo e di una maggiore e più ampia offerta di beni e servizi. Le stime contenute negli studi della Commissione europea⁶ confermano questi effetti positivi e mostrano sostanzialmente come i benefici siano complessivamente superiori agli eventuali costi.

Questi accordi commerciali, bilaterali o regionali, però, non sono esenti da critiche. Se è vero che gli impatti complessivi sono positivi - al netto della possibile diversione verso paesi terzi - l'equa ripartizione dei benefici non è automaticamente garantita.

La questione è nota agli economisti, ma la nuova generazione di accordi rende anche la valutazione degli effetti assai più complessa e difficile da quantificare rispetto alla rimozione dei dazi. Prendiamo il caso delle barriere tecniche: è evidente che l'uniformazione e il mutuo riconoscimento degli standard implicano una riduzione dei costi di transazione, ma è anche possibile che standard diversi rispecchino preferenze sociali legittimamente diverse.

Chiudiamo quindi con una nota di cautela e un rimando all'importanza dello studio e della quantificazione degli effetti di questi accordi con le parole, senz'altro provocatorie, dell'economista di Harvard, Dani Rodrik:

"Via via che gli accordi commerciali riguardano meno le barriere tariffarie e non-tariffarie e sempre più norme e regolamenti nazionali, gli economisti farebbero bene a preoccuparsi maggiormente di quest'ultima possibilità [cioè che gli accordi producano effetti puramente redistributivi, ndr]. Essi potrebbero perfino adottare un atteggiamento di rifiuto nei confronti di questi accordi di nuova generazione - un pregiudizio che solo un'evidenza dimostrata dei loro benefici dovrebbe poter ribaltare." (p. 89, Rodrik D., (2018), "What Do Trade Agreements Really Do?", Journal of Economic Perspectives. Traduzione degli autori.)

⁶ Si vedano le analisi di impatto e gli altri documenti disponibili sul sito della Commissione Europea. Ne ricordiamo qui alcuni: CE (2017) EU-Japan Free Trade Agreement. A new EU trade agreement with Japan; CE (2017) Evaluation of the Implementation of the Free Trade Agreement between the EU and its Member States and the Republic of Korea; CE (2017) The Economic Impact of the Comprehensive Economic and Trade Agreement; Vietnam EU delegation (2016) Guide to the EU-Vietnam Free Trade Agreement. Per una lista completa rimandiamo agli studi sui quali si basa questo contributo.

