



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

di Rita Cappariello *

Introduzione ¹

Una delle principali implicazioni dell'uscita del Regno Unito dall'Unione Europea (Ue) è che, per la prima volta, l'Ue dovrà negoziare con un ex stato membro il regime di regolamentazione degli scambi commerciali. Le possibilità sono teoricamente quattro.

1. L'adesione allo spazio economico europeo (*European Economic Area* – Eea), di cui fanno parte, oltre agli stati membri dell'Unione Europea, Islanda, Liechtenstein e Norvegia. L'appartenenza all'Eea assicura agli stati non-Ue la piena partecipazione al mercato unico europeo e comporta l'adesione alle "quattro libertà" (libera circolazione di persone, beni, servizi e capitali), con gli stessi diritti e obblighi degli stati membri dell'Unione, ivi compreso un contributo finanziario. Gli stati non-Ue tuttavia non concorrono a definire nell'ambito dell'Unione Europea le regole per la partecipazione al mercato unico che però devono applicare.²
2. La partecipazione a un'unione doganale con l'Ue, come nel caso della Turchia. Essa prevede la libera circolazione dei beni, l'obbligo di recepire la normativa europea in merito e la rinuncia a decidere i propri dazi doganali e alla possibilità di stringere accordi commerciali indipendenti.
3. Un accordo di libero scambio che, nel caso riguardasse anche altri aspetti della regolamentazione oltre a quello delle tariffe, come servizi, investimenti, protezione della proprietà intellettuale (cosiddetto "accordo misto"), richiederebbe la ratifica da parte di tutti gli stati membri.
4. Se non si raggiungesse alcun accordo, i rapporti commerciali sarebbero regolati dalle norme dell'Organizzazione mondiale del commercio (Omc). Si applicherebbe in tal caso la clausola della "nazione più favorita" (*Most Favoured Nation, Mfn*), che impone un divieto di discriminazione: ogni stato si impegna ad accordare a ogni altro lo stesso trattamento concesso a tutti i paesi con cui non esistono specifici accordi commerciali bilaterali.

Né la partecipazione all'Eea, né l'unione doganale, appaiono opzioni politicamente accettabili dal Regno Unito. La prima imporrebbe la libera circolazione delle persone e l'obbligo di recepimento dell'*acquis communautaire*; la seconda, oltre a stabilire comunque certi vincoli normativi, limiterebbe fortemente la sua libertà di decidere in modo indipendente sui propri rapporti commerciali con altri paesi. La negoziazione di un eventuale accordo commerciale richiederebbe invece tempi difficili da prevedere.

Pertanto, nel caso in cui non si raggiunga un qualche accordo, i rapporti commerciali tra Unione Europea e Regno Unito dopo l'uscita saranno regolati dalle norme dell'Omc, con l'applicazione della clausola Mfn. Per avere un'idea del relativo impatto economico, si può ipotizzare che il Regno Unito, almeno fino a quando non adotterà un proprio schema tariffario, applichi le tariffe attualmente in vigore per

* Banca d'Italia.

¹ L'approfondimento riporta i principali risultati del lavoro Cappariello R. (2017), *Brexit: estimating tariff costs for the EU countries in a new trade regime with the UK*, in Banca d'Italia, "Questioni di Economia e Finanza", n. 381, giugno.

² La Svizzera, stato membro dell'Associazione europea di libero scambio (Efta) come Islanda, Liechtenstein e Norvegia, non partecipa all'Eea, ma ha stipulato nel tempo una serie di accordi bilaterali con l'Unione Europea ed è tenuta al recepimento delle relative norme europee.

l'Unione Europea; in altre parole, che il Regno Unito e l'Unione Europea applichino fra loro le stesse tariffe commerciali che attualmente l'Unione applica all'esterno.

Sotto queste ipotesi, in questo lavoro si stimano le tariffe medie che sarebbero applicate dal Regno Unito sui beni importati provenienti da ciascuno degli altri 27 paesi dell'Unione Europea e, viceversa, quelle che sarebbero applicate dall'Unione sulle importazioni dal Regno Unito. Queste stime rappresentano una valutazione d'impatto che non tiene conto di come si modificherebbero i flussi commerciali in seguito all'introduzione delle tariffe.

I dati

Per la stima delle tariffe medie, vengono utilizzate le informazioni tratte dal *WTO's Integrated Data Base* sui dazi Mfn applicati dall'Unione Europea ai membri dell'Omc. La base dati fornisce le tariffe a livello di prodotto su tutti i beni scambiati. I dati per molte merci soggette a dazi non *ad valorem* o a quote, in particolare prodotti agricoli e alimentari, sono integrati con le stime delle tariffe equivalenti *ad valorem* o dell'incidenza tariffaria all'interno della quota (*Inside Quota Tariff Rate*) di fonte *International Trade Center Market Access Map* (ITC MAP).³ Le tariffe medie (per area/paese e/o per settore) sono calcolate utilizzando come pesi le importazioni a livello di prodotto (HS a 6 digit) di fonte UN Comtrade per l'anno 2015 che contiene i flussi bilaterali di commercio estero.⁴

Una stima delle tariffe medie

La tavola 1 mostra le nostre stime delle tariffe bilaterali che sarebbero applicate tra l'Ue-27 e il Regno Unito sui beni scambiati nel complesso e a livello settoriale (Classificazione SITC Rev. 4). Poiché l'esercizio si basa sull'ipotesi che lo schema tariffario applicato dall'Ue e dal Regno Unito sia identico alle tariffe Mfn attualmente applicate dall'Unione Europea, le differenze tra i due riflettono semplicemente la diversa composizione settoriale dei flussi commerciali bilaterali.

Con il passaggio a un regime basato sulle tariffe Mfn, l'incidenza media dei dazi potenzialmente imposti sulle merci esportate dai rimanenti 27 paesi dell'Ue verso il Regno Unito sarebbe del 5,2 per cento; quella per le esportazioni dal Regno Unito verso l'Ue sarebbe più contenuta e pari al 3,9 per cento.⁵

Il livello stimato delle tariffe è molto eterogeneo tra settori merceologici. Se consideriamo il 5 per cento come soglia sotto la quale l'impatto è trascurabile, è evidente che le tariffe Mfn applicate dalla Ue sono finalizzate a proteggere quattro settori: l'agro-alimentare, il settore delle bevande e del tabacco, gli autoveicoli e i comparti dell'abbigliamento e delle calzature. Poiché quasi un quinto del valore complessivo delle merci esportate dalla Ue verso il mercato britannico è costituito da autoveicoli, sui quali sarebbe potenzialmente imposto un dazio medio del 9,1 per cento, il passaggio a un regime tariffario avrebbe un impatto significativo sul livello medio dei dazi imposti agli esportatori europei, con potenziali effetti negativi sulle vendite sul mercato britannico.⁶ In altre industrie, in particolare il comparto

³ Nell'imputare tariffe *non ad valorem* o costi tariffari a merci le cui importazioni sono soggette a quote, l'esercizio ha adottato un approccio "conservativo".

⁴ L'esercizio non prende in considerazione i costi per gli scambi derivanti dall'introduzione di differenze nella regolamentazione e di altre misure non tariffarie potrebbe accrescere i costi degli scambi commerciali tra Ue e Regno Unito.

⁵ Altre recenti stime risultano solo leggermente più elevate (Protts, 2016).

⁶ È interessante rilevare che l'incidenza media dei dazi del comparto "autoveicoli" riflette livelli tariffari molto diversi sulle differenti tipologie di beni scambiati. I dazi imposti sul prodotto finito "auto e motoveicoli" (10 per cento) sono molto più elevati rispetto a quelli imposti su "parti e componenti intermedie di veicoli" (4 per cento in media).



APPROFONDIMENTI

delle macchine e della meccanica e quello della chimica, che rappresentano rispettivamente il 21 e il 16 per cento delle importazioni del Regno Unito dall'Ue, il livello delle tariffe è invece trascurabile.

Tavola 1 - Dazi sugli scambi commerciali bilaterali tra Ue-27 e Regno Unito per settore

In percentuale delle importazioni

Settori SITC Rev. 4	Tariffe medie Mfn applicate		Quota settoriale delle importazioni	
	sui beni della Ue esportati verso il Regno Unito	sui beni della Ue importati dal Regno Unito	del Regno Unito dalla Ue-27	della Ue-27 dal Regno Unito
0 Prodotti alimentari e animali vivi	15,0	12,0	10,4	6,6
1 Bevande e tabacchi	8,1	5,4	1,9	1,8
2 Materie prime non commestibili, esclusi i carburanti	1,9	0,5	2,1	1,9
3 Combustibili minerali, lubrificanti e prodotti connessi	1,8	1,1	3,4	12,8
4 Oli, grassi e cere di origine animale o vegetale	3,9	3,6	0,4	0,3
5 Prodotti chimici e prodotti connessi, n.c.a.	2,4	2,7	16,3	18,0
6 Prodotti finiti classificati principalmente secondo la materia prima	2,8	2,6	10,8	11,0
7 esclusi 7.8 e 7.9 Macchinari esclusi autoveicoli e altri mezzi di trasporto	2,0	1,9	20,8	19,0
7.8 Autoveicoli	9,1	9,0	18,9	12,3
7.9 Altri mezzi di trasporto	2,6	2,5	1,8	3,8
8 esclusi 8.4 e 8.5 Prodotti finiti diversi	2,2	2,4	9,2	8,7
8.4 Articoli di abbigliamento e accessori	11,0	11,0	2,1	1,6
8.5 Calzature	10,0	11,0	0,8	0,5
9 Articoli e transazioni non classificati altrove	0,0	0,0	1,1	1,7
Totale	5,2	3,9	100,0	100,0

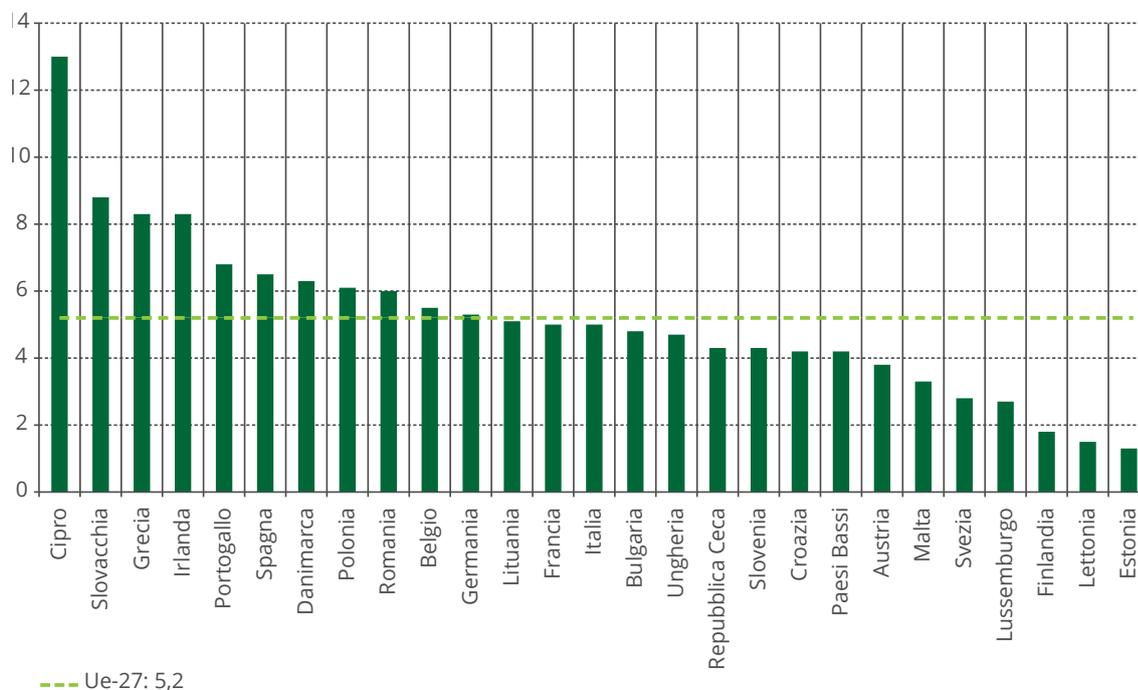
Fonte: elaborazioni sulle basi dati Wto-Idb e Itc Market access map per le tariffe e sui dati Unctad ComTrade per il valore delle importazioni dai paesi della Ue

I potenziali costi tariffari per i singoli paesi dell'Unione Europea

Il grafico 1 mostra in ordine decrescente la tariffa media imposta alle importazioni britanniche di beni da ciascuno dei 27 stati membri dell'Unione. L'ampia variabilità tra paesi riflette le differenze nella composizione settoriale dei flussi commerciali. Considerando i principali paesi europei esportatori nel Regno Unito, emerge che per la Germania la tariffa media sarebbe analoga a quella dell'Unione nel suo complesso; per Francia e Italia sarebbe leggermente più bassa; Irlanda, Spagna e Polonia si troverebbero a fronteggiare dazi medi superiori al 6 per cento.

Grafico 1 - Dazi medi sulle importazioni del Regno Unito dai 27 paesi dell'Unione Europea

In percentuale del totale delle importazioni del Regno Unito da quel paese



Fonte: elaborazioni sulle basi dati Wto-Idb e ITC Market Access Map per le tariffe e sui dati Unctad Comtrade per il valore delle importazioni dei paesi della Ue

Per un gruppo di paesi – Germania e alcuni stati dell'Europa centro-orientale – l'elevato livello medio delle tariffe dipenderebbe dalla specializzazione nell'industria degli autoveicoli; in altri casi, Portogallo e Romania, dalla rilevanza del settore abbigliamento. La specializzazione della produzione e delle esportazioni in specifici prodotti nell'industria agro-alimentare spiega invece l'elevato livello delle tariffe che sarebbero potenzialmente imposte sui beni importati da Irlanda e Danimarca ("carne"), Grecia (*ortaggi e frutta*) e Cipro (*prodotti caseari e formaggi*). Per la Spagna, oltre a una specializzazione delle esportazioni verso il Regno Unito nel comparto degli autoveicoli, un contributo rilevante all'elevato livello della tariffa media deriva dall'alta incidenza di prodotti agricoli esportati.

Le tariffe sui beni esportati dall'Italia

Per l'Italia, la transizione verso un regime commerciale basato sulle tariffe Mfn nei rapporti con il Regno Unito comporterebbe dazi elevati per il settore agroalimentare e per i comparti dell'abbigliamento e delle calzature. L'introduzione di tariffe Mfn non penalizzerebbe invece il principale settore esportatore dell'Italia nel mercato britannico, che è quello delle macchine e dei prodotti della meccanica, in quanto si tratta di beni caratterizzati da un livello potenziale di dazi relativamente basso (attorno al 2 per cento del valore). L'incidenza dei dazi sugli autoveicoli italiani esportati nel Regno Unito sarebbe elevata, e pari a circa il 9 per cento del loro valore; tuttavia, nel confronto con gli altri maggiori paesi esportatori, la quota delle esportazioni di autoveicoli verso il mercato britannico è più contenuta (quasi il 12 per cento del totale per il nostro paese contro il 33, 32 e il 26 per cento rispettivamente per Germania, Spagna e Belgio).



Tavola 2 - Dazi sulle importazioni del Regno Unito dall'Italia per settore

Valori percentuali

Settori SITC Rev.4	dazio medio	Quota settoriale
0 Prodotti alimentari e animali vivi	13,0	9,7
1 Bevande e tabacchi	5,7	4,6
2 Materie prime non commestibili, esclusi i carburanti	1,9	1,0
3 Combustibili minerali, lubrificanti e prodotti connessi	2,3	0,3
4 Oli, grassi e cere di origine animale o vegetale	0,5	0,4
5 Prodotti chimici e prodotti connessi, n.c.a.	2,3	12,7
6 Prodotti finiti classificati principalmente secondo la materia prima	3,2	14,5
7 esclusi 7.8 e 7.9 Macchinari esclusi autoveicoli e altri mezzi di trasporto	2,1	20,8
7.8 Autoveicoli	8,8	11,6
7.9 Altri mezzi di trasporto	2,7	1,6
8 esclusi 8.4 e 8.5 Prodotti finiti diversi	2,4	14,5
8.4 Articoli di abbigliamento e accessori	11,0	5,6
8.5 Calzature	9,1	2,6
9 Articoli e transazioni non classificati altrove	0,0	0,2
Totale	5,0	100,0

Fonte: elaborazioni sulle basi dati Wto-Idb e ITC Market access map per le tariffe e sui dati Unctad ComTrade per il valore delle importazioni dai paesi della Ue

Conclusioni

L'esercizio evidenzia che, nel caso non fosse raggiunto un accordo di libero scambio tra l'Unione Europea e il Regno Unito, l'introduzione di tariffe Mfn dell'Unione Europea agli scambi commerciali tra le due parti implicherebbe che sulle merci europee esportate verso il mercato britannico sarebbe potenzialmente applicato un livello medio dei dazi più elevato di quello sui beni esportati dal Regno Unito verso l'Ue. Il risultato è riconducibile alla diversa specializzazione settoriale dei beni scambiati tra le due parti.

L'analisi illustra inoltre l'ampia variabilità dell'incidenza tariffaria per settore merceologico; quest'ultima risulterebbe particolarmente elevata per i produttori di autoveicoli. Considerando che quasi un quinto del valore delle merci esportate dall'Unione verso il Regno Unito è costituito da autoveicoli, il passaggio al nuovo regime comporterebbe l'applicazione di una tariffa media non trascurabile sui beni europei venduti sul mercato britannico. A causa delle ampie differenze nella struttura settoriale delle esportazioni dei 27 paesi dell'Unione Europea, l'incidenza media delle tariffe sarebbe molto diversa anche tra di loro: per la Germania la tariffa sarebbe analoga a quella media dell'Unione; per Francia e Italia sarebbe leggermente più bassa; Irlanda, Spagna e Polonia si troverebbero a fronteggiare dazi medi superiori al 6 per cento.

Riferimenti bibliografici

Cappariello R. (2017), *Brexit: estimating tariff costs for the EU countries in a new trade regime with the UK*, in Cepr (2016), *Brexit 2016. Policy analysis from the Centre for Economic Performance*, London, Aprile.

Dhingra S., Huang H., Ottaviano G., Pessoa J. P., Sampson T. e Van Reenen J. (2016), *The costs and benefits of leaving the EU: trade effects*, in "Brexit 2016: Policy analysis from the Centre for Economic Performance", London, pp. 96-131.

Norton W. (2017), *Mitigating the impact of tariffs on UK-EU trade*, Rapporto disponibile sul sito <http://www.civitas.org.uk/content/files/mitigatingtheimpactoftariffs>, Gennaio.

Ocse (2016), *The economic consequences of Brexit: a taxing decision*, Oecd Economic Policy Paper n. 16, Aprile.

Protts, J. (2016), *Potential post-Brexit tariff costs for Eu-Uk trade*, Rapporto disponibile sul sito <http://www.civitas.org.uk/content/files/potentialpostbrexittariffcostsforeuuktrade>, Ottobre.

Rollo J. e Winters L. A. (2016), *Negotiating Britain's new trade policy* in Baldwin, R.E. (ed.), (2016), "Brexit Beckons: Thinking ahead by leading economists", VoxEU.org eBook, Cepr Press, disponibile sul sito <http://voxeu.org/article/new-ebook-brexit-beckons>.

Wto Itc Unctad (2015), *World tariff profiles 2015*, disponibile sul sito https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tariff_profiles15_e.

Wyplosz C. (ed.) (2016), *What to do with the UK? EU perspectives on Brexit*, VoxEU.org eBook, Cepr Press, disponibile sul sito <http://voxeu.org/content/what-do-uk-eu-perspectives-brexit>.

