

LE RELAZIONI ECONOMICHE E COMMERCIALI TRANSATLANTICHE

a cura di
Americo Beviglia Zampetti e Andrea Rossi *

Una panoramica del commercio estero dell'Unione Europea con gli Stati Uniti

Le relazioni economiche transatlantiche rappresentano il più importante insieme di rapporti commerciali e di investimento al mondo. Tali rapporti si sono sviluppati con particolare dinamismo nell'arco degli ultimi anni, a beneficio di entrambe le economie transatlantiche. Quando si considerino sia lo scambio di beni che quello di servizi, gli Stati Uniti sono il principale partner commerciale dell'Unione Europea (UE), e viceversa. Nel contempo, ciascuna delle due economie transatlantiche è per l'altra la più importante fonte e destinazione di investimenti diretti.

Il ruolo dell'UE e degli USA nel commercio mondiale

L'Unione Europea¹ e gli Stati Uniti sono i principali protagonisti del commercio internazionale, poiché insieme rappresentano il 36% del commercio mondiale di beni ed il 47% del commercio mondiale di servizi². Il peso relativo della UE e degli USA nel commercio internazionale di beni è analogo, con percentuali molto simili delle importazioni mondiali (18%, e 20% rispettivamente) e delle esportazioni mondiali (nell'ordine, 20% e 16%). Il grado di apertura commerciale delle due economie, espresso in termini di prodotto interno lordo (PIL), è divenuto via via più simile nel corso degli ultimi decenni, attestandosi attorno al livello del 22%³. Questa convergenza è principalmente il risultato del notevole aumento registrato dal valore del suddetto indice per l'economia statunitense a partire dai primi anni settanta.

Le esportazioni ed importazioni di beni dell'UE verso e dal resto del mondo - escludendo il commercio intra-UE - hanno raggiunto rispettivamente 569 e 544 miliardi di ECU nel 1995, corrispondenti all'8,9% e all'8,7% del PIL dell'Unione. Nello stesso anno gli USA hanno esportato ed importato beni con il resto del mondo per un totale di 575 e 749 miliardi di dollari rispettivamente, ovvero l'8,3% e il 10,8% del PIL statunitense⁴.

* Commissione Europea, Bruxelles

¹ Eccetto quando specificato altrimenti, i dati per l'Unione Europea si riferiscono all'Unione a 15, non includendo gli scambi intra-UE e sono di fonte Eurostat.

² Cfr. FMI, *Balance of Payment Statistics*, 1995 (Part II), p. 16, ed Eurostat, *International Trade in Services*, EU15, 1985-1994 (ed. 1996).

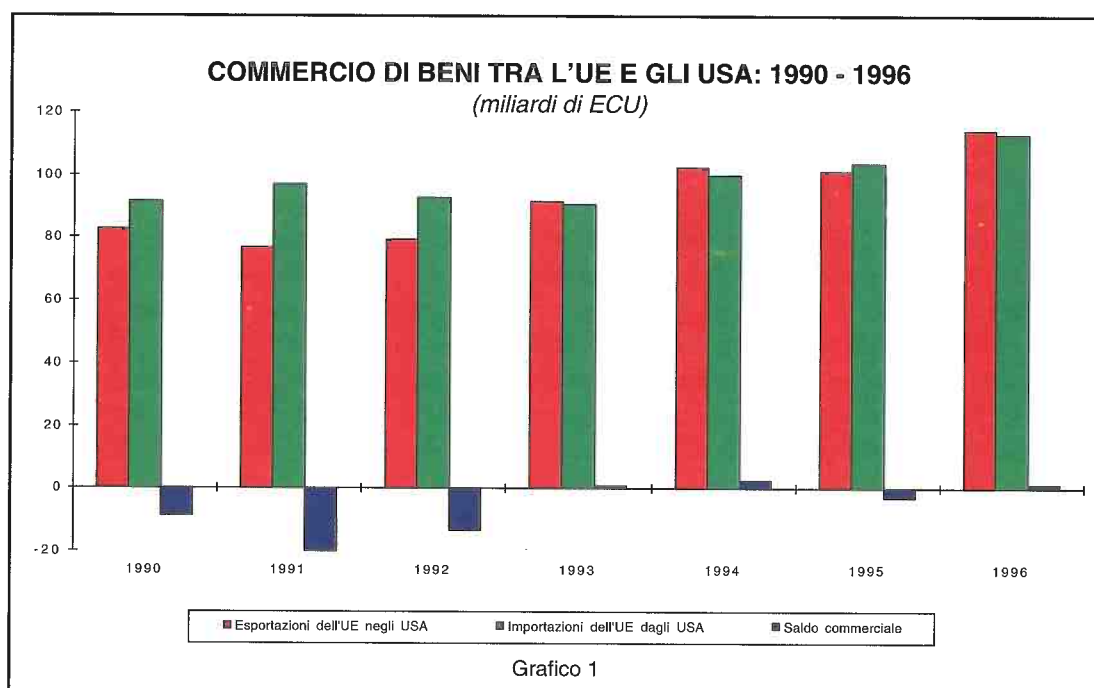
³ Calcolato come rapporto tra il totale delle esportazioni ed importazioni di beni e servizi e il PIL. Nel 1994, 22,8% per gli USA (17,6% per il commercio di beni, più 5,1% per il commercio di servizi) e 21,7% per la UE (16,1% per il commercio di beni, più 5,6% per il commercio di servizi, escludendo il commercio intra-UE). La media aritmetica per i 15 stati membri dell'UE (inclusendo il commercio intra-UE) era il 54% del PIL nel 1994. Cfr. Eurostat, *International Trade in Services*, 1966; *European Economy* N. 62, 1996, pp. 125, 133 e 61. Cfr. anche FMI, *International Financial Statistics*, 1996 pp. 141-142, ove il grado di apertura per gli USA è calcolato a 21,7% nel 1994.

⁴ U.S. Department of Commerce.

Il commercio di beni

Lo scambio di beni (esportazioni più importazioni) tra l'UE e gli USA ha raggiunto i 227 miliardi di ECU nel 1996⁵ (112,7 miliardi di ECU per l'import e 114,2 miliardi di ECU per l'export), con un incremento dell'11,8% per le esportazioni e dell'8,7% per le importazioni rispetto all'anno precedente. Dopo aver registrato nel periodo 1990-1992 un forte disavanzo commerciale nei confronti degli USA, tra il 1993 ed il 1996 il flusso degli scambi bilaterali ha raggiunto un sostanziale equilibrio. L'Unione ha avuto un surplus di 0,8 miliardi di ECU nel 1993, e di 2,5 miliardi di ECU nel 1994, ed un deficit di 1,4 miliardi di ECU nel 1995. Per il 1996 le stime disponibili indicano un saldo del commercio bilaterale di beni prossimo all'equilibrio, con un limitato avanzo per l'UE pari a circa 1,6 miliardi di ECU.

Per quanto riguarda il commercio di beni, gli Stati Uniti sono il principale partner dell'Unione Europea, rappresentando il 19% del totale delle importazioni, ed il 18% del totale delle esportazioni dell'UE nell'anno 1995. Parimenti, l'UE è uno dei due principali mercati di sbocco per le merci statunitensi e di origine per le importazioni degli USA. Nel 1995, il 21,2% dell'export statunitense aveva come destinazione l'UE, e il 17,7% delle importazioni degli USA provenivano dall'UE.



Fonte: Eurostat-bancadati Comext

Il commercio bilaterale tra gli USA e l'UE rappresenta il 7% circa del commercio mondiale. Questo valore è di poco inferiore rispetto al peso relativo del commercio bilaterale tra gli USA ed il Canada sul totale mondiale, mentre supera il valore del commercio bilaterale tra gli USA ed il Giappone che ammonta al 5% del complesso del commercio mondiale.

Il commercio bilaterale di beni tra gli USA e l'UE è principalmente concentrato nel settore dei prodotti manufatti (sezioni SITC 5-8), i quali rappresentavano nel 1995 l'81% delle importazioni dagli USA e l'88% delle esportazioni verso gli USA. Il peso relativo dei prodotti

⁵ I dati per l'Austria per ottobre-dicembre 1996 e per la Grecia per novembre-dicembre 1996 sono stimati.

manufatti è cresciuto con regolarità dal 1988 in poi, quando contavano rispettivamente per il 74,5% e per l' 84,7%. Le esportazioni dell'Unione verso gli USA si caratterizzano comunque per un più elevato contenuto di beni manufatti rispetto alle importazioni dagli USA, dando così luogo ad un avanzo per l'UE in questo settore. D'altro canto, le importazioni dell'UE dagli USA contengono una più elevata proporzione di materie prime (14,3%) rispetto alle esportazioni della UE verso gli USA, il che si traduce in un sostanziale disavanzo commerciale in questa categoria di prodotti.

Il commercio di beni tra gli USA e l'UE si caratterizza inoltre per l'elevata percentuale di beni ad alta tecnologia, i quali rappresentano più del 20% del totale degli scambi bilaterali. Per entrambi i paesi il commercio transatlantico costituisce una larga porzione del loro commercio totale di tali beni (34% per l'UE e 25% per gli Stati Uniti).

Il commercio di beni tra gli USA e l'UE è infine caratterizzato da un livello crescente di scambi intra-settoriali - particolarmente nel caso dei prodotti manufatti - e da un elevato grado di commercio intra-aziendale. Stime dell'OMC indicano che il livello di scambi intra-settoriali nel commercio tra UE e Stati Uniti è aumentato sensibilmente dal 1980 al 1995, passando dal 39% nel 1980, al 57% nel 1995⁶, un fenomeno che può essere collegato alla crescente specializzazione all'interno di specifiche categorie di prodotti, volta ad assicurare lo sfruttamento di economie di scala.

Nel 1993, il commercio intra-aziendale tra le due sponde dell'Atlantico costituiva più del 45% delle importazioni statunitensi di beni dall'UE ed il 37% delle importazioni di beni dell'UE dagli Stati Uniti. Viene confermato, in tal modo, l'importante effetto di traino esercitato sugli scambi commerciali bilaterali dalle filiali di aziende statunitensi ed europee installate nel mercato del partner⁷.

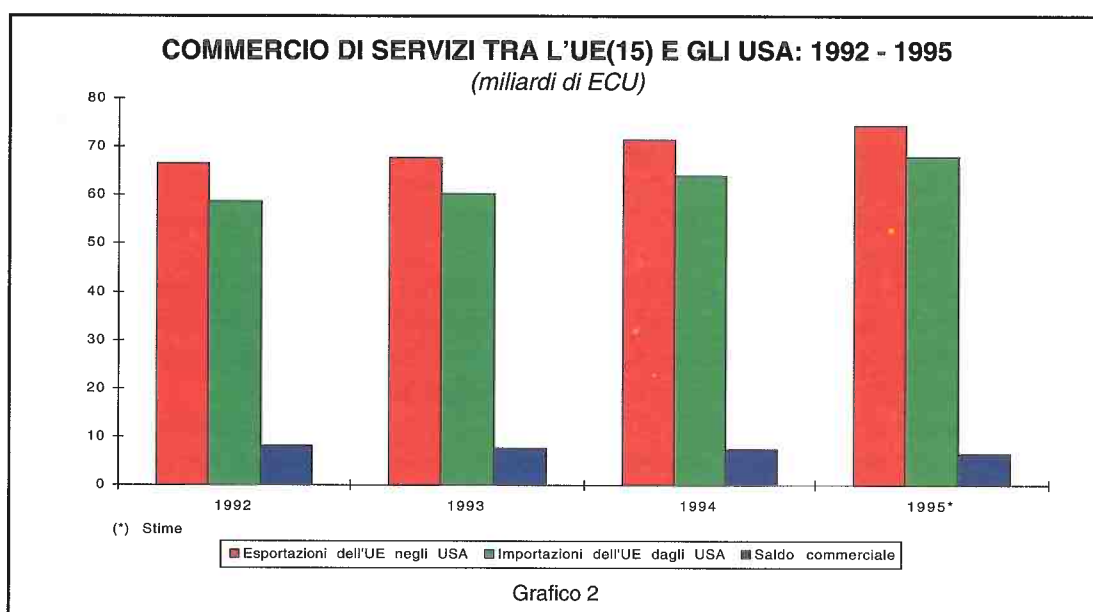
Tra i prodotti manufatti, le categorie più importanti nello scambio bilaterale tra UE e USA sono rappresentate dai macchinari e dai mezzi di trasporto (SITC 7), che insieme corrispondono alla metà del commercio bilaterale transatlantico (sia per le esportazioni che per le importazioni). Tra le altre importanti voci dell'import ed export tra le due sponde dell'Atlantico figurano i prodotti chimici (SITC 5, che include prodotti farmaceutici, medicinali e materie plastiche), l'insieme dei prodotti manufatti miscelanei (SITC 8, che comprende l'industria del mobile, delle scarpe, dell'abbigliamento e relativi accessori), ed i prodotti manufatti classificati per materiale (SITC 6, che include importanti settori quali l'industria tessile, del cuoio, e della carta).

A livello settoriale, gli USA presentano una posizione di relativa forza nei prodotti primari, particolarmente nei prodotti agricoli e nelle materie prime non agricole. Nell'ambito dei prodotti manufatti, un forte saldo commerciale positivo per gli USA si registra nel settore dei macchinari, come risultato di una performance particolarmente positiva nelle attrezzature per l'ufficio, nelle telecomunicazioni e nei macchinari elettrici, nonostante si riscontri un deficit nei macchinari non elettrici.

Tra i prodotti manufatti, l'UE ottiene un buon risultato nel settore dei mezzi di trasporto - ed in particolar modo degli automezzi - nonché nel settore dei beni manufatti classificati per tipologia di materiale (SITC 6). Il saldo commerciale nel settore chimico si caratterizza per un'alternanza di segni positivi e negativi, con un costante risultato negativo (-0,6% nel 1995) per gli USA nel settore delle materie plastiche e un miglioramento progressivo per l'UE nei settori farmaceutico e dei prodotti medici.

⁶ L'intensità degli scambi intra-settoriali viene quantificata utilizzando l'indice Grubel-Lloyd (1975) applicato a dati commerciali espressi nella nomenclatura SITC Rev.1 ad un livello di disaggregazione pari a 4 cifre. Cfr. WTO, *Trade Policy Review, US*, Report by the Secretariat, 1996, table AI.1.

⁷ US D.o.C., *US DoC News, US Goods Trade: Imports and Exports by Related Parties*, Press Copy, 8 Feb. 1994.



Fonte: Eurostat. Dati espressi nella nomenclatura SITC, Rev.3 disaggregati per sezioni indicate in parentesi. La legenda evidenzia i prodotti primari.

Il commercio di servizi

Sia nell'UE che negli Stati Uniti il settore dei servizi ha assunto un peso via via crescente nell'ambito delle attività produttive. Ad esso è riconducibile oramai più del 66% del totale del valore aggiunto prodotto annualmente nell'UE e più del 70% del valore aggiunto prodotto negli USA. Nell'UE tale percentuale media varia dal massimo del 73%, registrato in Danimarca, al minimo del 58%, che si riscontra in Irlanda⁸.

Il commercio transatlantico di servizi è andato progressivamente crescendo di importanza sia in termini assoluti, sia rispetto allo scambio bilaterale di beni. Nel 1995 lo scambio complessivo di servizi tra l'UE e gli USA ha raggiunto i 142 miliardi di ECU (74,5 miliardi per le esportazioni dell'UE verso gli USA e 68 miliardi di ECU per le importazioni dell'UE dagli USA), pari al 64% del valore totale degli scambi di beni tra le due sponde dell'Atlantico e con saldo positivo pari a 6,5 miliardi di ECU⁹.

Il rapido cambiamento che si sta manifestando nel settore dei servizi può meglio esser apprezzato utilizzando dati per l'Unione Europea a dodici membri (UE12), in quanto sono disponibili per un arco temporale più ampio. Nel 1985 il commercio bilaterale di servizi tra l'UE12 e gli USA (importazioni ed esportazioni) aveva raggiunto gli 82 miliardi di ECU, un ammontare corrispondente al 54% del commercio bilaterale di beni per il medesimo anno. Nel 1994, tale cifra era cresciuta fino a raggiungere i 125 miliardi di ECU, pari al 64% del commercio bilaterale di beni.

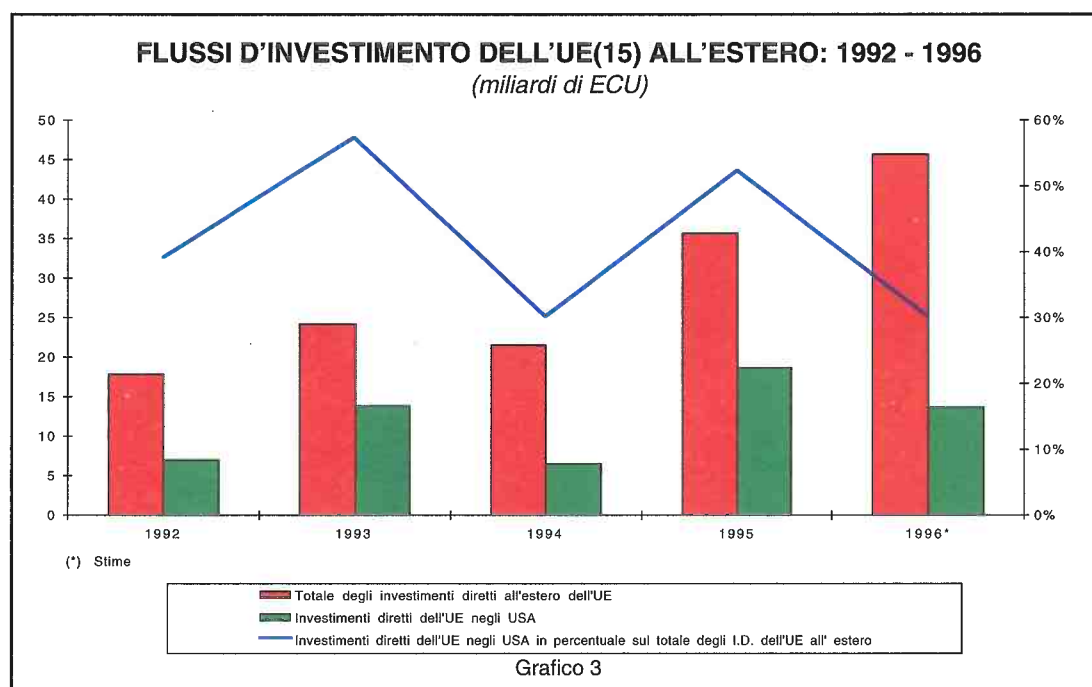
Nel 1995, mentre gli scambi con l'UE ammontavano circa al 19% del commercio totale di beni degli USA, più del 33% degli scambi di servizi degli USA con il resto del mondo avevano come controparte l'UE. In modo del tutto simile, nel 1995 gli Stati Uniti per l'UE rappresentavano il 18,5% del commercio di beni extra-UE, ma il 39% del commercio di servizi extra-UE. Si tratta di valori assai più elevati di quelli che caratterizzano - sia per l'UE che per gli USA - lo scambio di servizi con gli altri principali partner commerciali.

⁸ OECD, *Main Economic Indicators*, dicembre 1996, pp. 196-198.

⁹ Eurostat, *International Trade in Services*, EU15, 1985-1994 (ed. 1996).

E' interessante rilevare, inoltre, che le filiali stabilite nel mercato del partner sono progressivamente cresciute di importanza come veicolo per lo scambio di servizi tra l'UE e gli USA. Le filiali di società statunitensi insediate nell'UE forniscono metà dell'export statunitense di servizi che ha luogo per il tramite di filiali stabilite nel mercato di destinazione. Analogamente, alle filiali di società dell'UE presenti negli USA fa capo la metà delle importazioni complessive di servizi forniti da filiali di società straniere sul mercato statunitense. L'ammontare del commercio di servizi tramite filiali rappresenta, nel caso della UE e degli USA, un flusso di dimensioni doppie rispetto al flusso transfrontaliero¹⁰.

Tra il 1984 ed il 1994, l'iniziale surplus dell'UE nel commercio transfrontaliero di servizi con gli USA è diminuito notevolmente, passando da 20,9 miliardi di ECU all'inizio del periodo a 8 miliardi di ECU nel 1994¹¹. Il saldo dei servizi commerciali privati mostra un andamento analogo. In particolare, il saldo bilaterale nei servizi di trasporto risulta positivo per l'UE, con valori via via crescenti negli anni novanta (4 miliardi di ECU nel 1994). Per il settore dei servizi turistici ("travel") ed il settore residuale dei "servizi diversi", la performance dell'UE rispetto agli USA è progressivamente peggiorata nell'ultimo decennio, e nel caso dei servizi turistici un ampio surplus iniziale si è trasformato in un consistente disavanzo (rispettivamente +3,8 miliardi di ECU per i "servizi diversi" e -1,4 miliardi di ECU per i servizi turistici nel 1994).



Fonte: Eurostat - Geographical Breakdown of the current account EU15, 1985-1994 (1996) e stime Eurostat per l'anno 1995.

In termini di valore complessivo degli scambi bilaterali, i servizi di trasporto risultano il settore principale, con una quota del 24% del totale, seguiti dai servizi turistici,

¹⁰ US International Trade Commission, *US Trade Shifts in Selected Industries: Services*, pubblicazione 2969, giugno 1996, pp. 2-9. Cfr. inoltre US Department of Commerce, *Survey of Current Business*, Nov. 1996, p. 110.

¹¹ Questi dati si riferiscono all'UE a 12.

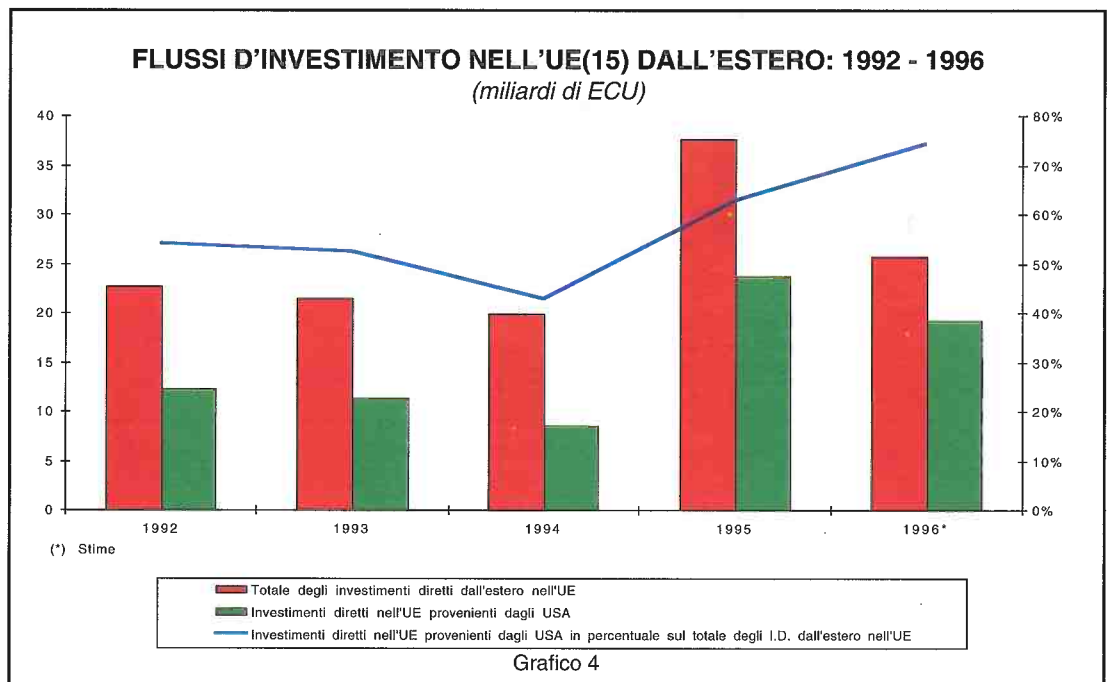
che superano il 22%. Il peso relativo dei "servizi diversi" mostra un andamento crescente tra il 1992 ed il 1994, e giunge al 52,5% del totale nel 1994.

Gli investimenti diretti da e per l'estero tra l'UE e gli Stati Uniti

I flussi

La relazione che unisce l'UE e gli USA nel settore degli investimenti diretti da e per l'estero è la più importante al mondo, ed inoltre è caratterizzata dal fatto che entrambi sono reciprocamente il principale partner d'investimento. Nel 1996 l'investimento complessivo dell'UE negli USA ha raggiunto i 13,7 miliardi di ECU (corrispondente al 30% del flusso totale di investimenti nell'UE verso l'estero) e l'investimento statunitense nell'UE è stato pari a 19,2 miliardi di ECU (equivalente al 74% del flusso totale di investimenti nell'UE provenienti dall'estero), con una riduzione del 26% e del 18% rispettivamente rispetto agli eccezionali valori registrati nel 1995. Osservando tali flussi dalla prospettiva del mercato statunitense, la loro rilevanza rimane inalterata. Nel 1995, metà degli investimenti USA all'estero hanno avuto come destinazione l'UE, e gli investimenti dell'UE negli USA hanno rappresentato il 71% del totale degli investimenti esteri negli USA.

Al di là dei valori registrati nel 1995, i flussi cumulati per il periodo 1992-1995 confermano che gli Stati Uniti sono il principale investitore nell'Unione, con il 59% del totale dei flussi di investimento dall'estero nell'UE. Allo stesso tempo, il mercato statunitense è la principale destinazione dell'investimento all'estero degli operatori dell'UE, con una quota del 41% del totale nel periodo indicato.



Gli stock

Se si considerano gli stock di capitale cumulatisi nel tempo nell'UE e negli USA in seguito ai flussi di investimento bilaterale, l'enorme rilevanza della relazione tra le due economie transatlantiche emerge ancora una volta con grande chiarezza. Nel 1995 l'investimento bilaterale totale tra l'UE e gli USA, in termini di stock e calcolato a costi storici, ha raggiunto i 636 miliardi di dollari, caratterizzando quindi di gran lunga il rapporto UE-USA come la più importante relazione al mondo nel campo degli investimenti di capitale¹². In particolare lo stock di capitale investito dall'UE negli USA è stato valutato a 323 miliardi di dollari, mentre lo stock statunitense nell'UE aveva raggiunto i 313 miliardi di dollari. Analogamente alle relazioni commerciali bilaterali, gli stock di capitale investito presentano valori al contempo equilibrati e ragguardevoli. Tali stock sono inoltre cresciuti rapidamente negli ultimi anni, raddoppiando in termini assoluti tra il 1989 ed il 1995. L'UE è di gran lunga il maggior investitore nell'economia statunitense, essendo all'origine del 57% dello stock totale di capitale investito dall'estero censito negli USA nel 1995. Tale quota è cresciuta con regolarità nel corso del passato decennio. In modo analogo, l'UE è il più interessante mercato di destinazione per gli investimenti all'estero degli USA. Il 44% dello stock di capitale statunitense investito all'estero è infatti localizzato nella UE.

Recenti stime per gli Stati Uniti indicano in 3 milioni il numero di posti di lavoro che dipendono dall'investimento europeo, tramite un rapporto diretto di impiego presso aziende controllate da operatori europei¹³. Altri 3 milioni di impieghi dipendono indirettamente da tali investimenti. Le esportazioni statunitensi in Europa danno luogo ad un ulteriore milione di posti di lavoro. Un numero analogo di occupati in Europa dipende dall'investimento statunitense su questo lato dell'Atlantico e dalle esportazioni europee negli USA.

Le iniziative di cooperazione transatlantica

Come appare chiaro dalla precedente analisi, le relazioni transatlantiche a livello economico e commerciale sono estremamente solide. Si è dunque ritenuto utile consolidare a livello politico le iniziative di cooperazione bilaterale tra l'Unione e gli Stati Uniti che peraltro sono state sempre particolarmente intense. Ciò anche nella consapevolezza che di fronte agli importanti sviluppi geopolitici degli ultimi anni e alle sfide sempre più globali con le quali i governi devono confrontarsi era necessario dare alla cooperazione transatlantica una particolare enfasi ed un adeguato quadro di riferimento. Nel corso del Summit tra Unione Europea e Stati Uniti del dicembre 1995 a Madrid è stata dunque approvata la cosiddetta "Nuova Agenda Transatlantica" (NTA) accompagnata da un dettagliato Piano d'Azione. Scopo principale di questi due documenti politici è stato quello di catalizzare gli sforzi delle rispettive amministrazioni, così da realizzare per quanto possibile azioni comuni ove in precedenza la cooperazione si limitava a sforzi di consultazione. La NTA copre praticamente tutti i campi della possibile cooperazione bilaterale nelle aree della politica estera e di sicurezza, inclusa la promozione della pace, della democrazia e dello sviluppo nelle principali aree di crisi, della lotta al crimine, al terrorismo ed al

¹² US Department of Commerce, *Survey of Current Business*, Sept. 1996, p. 77 & 108.

¹³ European-American Chamber of Commerce *The US and Europe: Jobs, Trade and Investment*, 3rd ed. 1996. Cfr. inoltre US Department of Commerce, *US Jobs Supported by Goods and Service Exports*, 1995, p. 18.

traffico di droga, delle questioni relative all'immigrazione, all'ambiente ed alla salute. La NTA si propone inoltre di favorire lo sviluppo dei contatti diretti tra le varie comunità, incluse quelle scientifica e tecnologica, della cultura, dell'educazione, dell'informazione e del mondo degli affari. In particolare le business communities sui due lati dell'Atlantico hanno dato vita ad un attivo organo consultivo, il Transatlantic Business Dialogue che ha dato un notevole impulso alla realizzazione degli obiettivi della NTA nelle questioni economico-commerciali di loro interesse.

La NTA si compone infatti di un'altra fondamentale dimensione: quella economica e commerciale. Essa si articola su due principali direttive di cooperazione: da un lato la cooperazione nelle istanze internazionali a carattere multilaterale e dall'altro quella più squisitamente bilaterale. A livello multilaterale l'Unione Europea e gli Stati Uniti si sono impegnati a collaborare al consolidamento del sistema commerciale multilaterale ed alla piena attuazione degli accordi scaturiti dall'Uruguay Round. In tale contesto i due partner hanno dato un contributo essenziale al raggiungimento nell'ambito dell'OMC dell'Information Technology Agreement e dell'accordo sulle telecomunicazioni di base e sono ora impegnati a completare l'accordo sui servizi finanziari. L'UE e gli Stati Uniti stanno inoltre dando un importante contributo ai negoziati condotti in sede OCSE, sia in materia di lotta alla corruzione nelle relazioni economiche internazionali sia per il raggiungimento di un Accordo Internazionale sugli Investimenti, che dovrebbe concludersi nella primavera del 1998.

A livello bilaterale la NTA prevede la graduale instaurazione di un cosiddetto New Transatlantic Marketplace attraverso uno sforzo di progressiva eliminazione delle barriere al commercio di beni e servizi ed al movimento dei capitali tra le due aree. Tale progetto, i cui contenuti dovranno essere via via precisati anche attraverso uno studio comune tra le due amministrazioni dei problemi e delle barriere da eliminare, ha finora messo l'accento sugli impedimenti di natura regolamentare che ancora copiosi si frappongono ad un più libero svolgersi delle relazioni commerciali tra UE e Stati Uniti.

In particolare a questo proposito sono state avviate varie forme di cooperazione in importanti settori quali quello automobilistico e dei prodotti biotecnologici. È stato inoltre concluso il negoziato sull'accordo di mutuo riconoscimento delle valutazioni di conformità, che consentirà agli organi europei di certificazione, secondo particolari procedure, di rilasciare attestati di conformità dei prodotti coperti dall'accordo alle norme e ai regolamenti tecnici statunitensi - e viceversa - con un evidente risparmio per le imprese esportatrici, che non dovranno così sottoporsi ad ulteriori specifici esami sul mercato di esportazione. Sia pure con diversa portata e modalità l'accordo riguarda settori molto importanti tra cui quello dei prodotti farmaceutici e medicali, degli apparecchi per le telecomunicazioni e degli apparecchi elettrici.

Di rilievo, tra le varie iniziative di cooperazione, è inoltre l'accordo di cooperazione e di mutua assistenza doganale, volto a facilitare il commercio attraverso forme di semplificazione delle procedure doganali, nonché a permettere lo scambio di informazioni e la cooperazione nella lotta contro le frodi. È stato inoltre raggiunto un accordo in materia di regolamentazione veterinaria, che faciliterà il commercio di animali e di prodotti di origine animale. Ancora al fine di facilitare il commercio, è stata avviata una iniziativa per le piccole imprese (Transatlantic Small Business Initiative) volta a promuovere attività di collaborazione. Di interesse è infine lo Science and Technology Agreement, in corso di ultimazione, volto ad espandere le attività di cooperazione tra i rispettivi enti pubblici ed organizzazioni private di ricerca.

Le frizioni commerciali

Nonostante l'esistenza di relazioni economiche e commerciali particolarmente dinamiche e di vaste iniziative di cooperazione, non sono mancate, anche in tempi recenti, le frizioni tra i due partner. In particolare il contenzioso si è recentemente concentrato sulle conseguenze a carattere extraterritoriale di certa legislazione statunitense volta a colpire Cuba, Iran e Libia. Dopo molti mesi di aspro dibattito, e nel caso della legislazione su Cuba anche dopo l'avvio di una procedura in sede OMC, si è giunti ad una intesa che dovrebbe permettere nel corso dei prossimi mesi di risolvere la disputa in modo definitivo.

Fonte di preoccupazione da parte europea è anche il moltiplicarsi di iniziative a livello sub-federale, volte ad impedire la partecipazione agli appalti di imprese straniere che intrattengano rapporti di affari in alcuni specifici Stati, come ad esempio la Birmania, accusati di violazione dei diritti umani. Anche in questo caso, nonostante la generale condivisione degli obiettivi di politica internazionale, il metodo utilizzato è considerato inaccettabile e fonte di inutili frizioni.

Oltre alle questioni legate agli effetti extraterritoriali della legislazione statunitense, una serie di altre barriere agli scambi ed agli investimenti permangono, nonostante i progressi ottenuti nei recenti negoziati multilaterali di liberalizzazione. Esse vanno dal persistere di alcuni picchi tariffari in settori come il tessile, le calzature, i prodotti in ceramica e vetro, ad una serie di complicati adempimenti tecnici, sanitari, ambientali spesso diversi nei vari Stati della federazione. Dalle preferenze accordate a prodotti ed imprese nazionali negli appalti pubblici, alle discriminazioni legate a questioni di cosiddetta sicurezza nazionale. Dalla inadeguata protezione delle indicazioni di origine per alcuni prodotti alimentari, alle difficoltà che imprese bancarie, finanziarie ed assicurative ancora incontrano nello stabilirsi o nell'espandere la loro presenza sul mercato americano. Dai sussidi che ricevono i produttori di velivoli e imbarcazioni, alle preferenze accordate agli operatori nazionali di trasporti marittimi.

Tutte queste barriere, come del resto le barriere che le imprese statunitensi ancora incontrano sui mercati dell'Unione, sono oggetto di continui negoziati sia in sede bilaterale che multilaterale al fine di permettere un'integrazione economico-commerciale dell'area Transatlantica ancora più completa.