

Misure tariffarie, misure non-tariffarie e restrizioni al commercio internazionale

di **Cristina Castelli***

Le norme e le procedure che regolano i flussi di scambio di beni e servizi possono essere ripartite tra misure applicate al momento del transito alla frontiera e regolamentazioni interne, vigenti nei singoli paesi (*behind-the-border measures*). Le misure tariffarie si riferiscono all'applicazione di dazi (tariffe) sulle merci importate, che possono essere "ad valorem", se sono calcolati in percentuale al valore dei prodotti; "specifici", quando consistono in un prelievo fisso per ogni unità importata, o "misti" quando i due sistemi sono applicati in combinazione.

Il livello dei dazi applicato alle merci importate dipende in gran parte dagli impegni presi attraverso accordi internazionali. A seguito dell'adesione all'accordo multilaterale dell'Omc (Gatt-General Agreement on Tariffs and Trade) i paesi membri hanno negoziato un determinato livello di dazi ("dazi consolidati"), anche se le tariffe effettivamente applicate sono spesso inferiori a seguito di concessioni unilaterali, di accordi commerciali (bilaterali o plurilaterali). Tra i dazi effettivamente applicati, quelli MFN si basano sulla "clausola della nazione più favorita" (Most Favourite Nation), uno dei capisaldi del sistema multilaterale introdotto dall'Omc, che garantisce l'estensione automatica di qualunque concessione negoziale, accordata ad un paese, a tutti paesi Membri.

Il livello medio dei dazi si è ridotto di molto nel corso degli anni, tuttavia esistono numerosi tipi di misure non-tariffarie (MNT o NTM, Non-Tariff Measures), generalmente definite come misure diverse dai dazi che potenzialmente possono avere un effetto economico sui flussi di scambio delle merci, con effetti sulle quantità e/o sui prezzi (Unctad/Ditc/Tab/2009/3). Gli effetti distorsivi che ne derivano possono essere intenzionali (come nel caso di restrizioni quantitative delle importazioni) o derivare da regolamentazioni interne che perseguono obiettivi non-economici del tutto legittimi, per le quali è difficoltoso stabilire se si tratta di forme nascoste di protezionismo.

Con l'obiettivo di predisporre un sistema informativo completo e trasparente su questo tipo di strumenti, e data la loro rilevanza crescente, le principali organizzazioni internazionali (gruppo di lavoro Unctad-Mast¹) hanno predisposto recentemente una nuova classificazione, volta ad aggiornare le precedenti codifiche². La nuova classificazione ripartisce le misure non-tariffarie in tre sezioni: le prime due riguardano le importazioni, includendo tre tipi di misure tecniche (A,B,C) e dodici categorie di misure non tecniche (D-O). La terza sezione riguarda le misure relative alle esportazioni (P), tra cui le restrizioni quantitative alle esportazioni, i divieti all'esportazione di determinati beni, le misure di controllo dei prezzi, le

* Ice

1 UNCTAD, Classification of Non-Tariff Measures - February 2012 Version, UN 2013, scaricabile da: unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctab20122_en.pdf

2 UNCTAD-TRAINS, WTO-NAMA e Deardorff-Stern (1997).

tasse all'esportazione. Ciascuna di queste sezioni è ripartita in tre livelli. Tra le misure tecniche rientrano, tra l'altro, le regole riferite agli standard tecnici, ai requisiti qualitativi, le norme sul confezionamento e l'etichettatura, norme sulla tutela ambientale, le misure sanitarie e fitosanitarie. Queste ultime consistono in restrizioni normative dirette a proteggere la sicurezza alimentare e la salute pubblica, e riguardano anche le procedure di valutazione della conformità dei prodotti (test, ispezioni, quarantena). Il terzo tipo riguarda le ispezioni pre-imbarco e altre formalità doganali.

Tra le misure non tecniche, un primo gruppo (D) riguarda i provvedimenti che gli Stati possono adottare per contrastare effetti negativi, a danno dei produttori nazionali, derivanti dalle importazioni, e comprende le misure anti-dumping, le misure di compensazione e quelle di salvaguardia. Il secondo gruppo (E) comprende le restrizioni quantitative, tra cui le licenze non automatiche all'import, le quote all'importazione e altri strumenti analoghi. Un terzo gruppo (F) elenca le misure di controllo dei prezzi (ad esempio, un sussidio concesso ai produttori nazionali in determinati periodi, quando i prezzi all'importazione sono più bassi). Seguono le misure finanziarie (G), che incidono sulle modalità di pagamento (come le regolamentazioni sui cambi di valuta estera) e le norme che impattano sul grado di concorrenzialità (H), per esempio la concessione di diritti esclusivi ad imprese commerciali di Stato.

La classificazione comprende inoltre misure che riguardano gli scambi connessi agli investimenti esteri (I), tra cui rientrano le normative che impongono agli investitori esteri di effettuare un certo ammontare di esportazioni o di avvalersi di fornitori locali per la produzione. Altri due gruppi (J-K) individuano una serie di misure che incidono sulla commercializzazione dei prodotti importati, in grado di influenzare la decisione di importare (per esempio, restrizioni relative alla distribuzione di determinati prodotti o ai servizi post-vendita).

Gli ultimi quattro gruppi di misure riguardano il sostegno alle esportazioni (L), le misure che limitano la partecipazione di fornitori esteri ad appalti pubblici (M), le normative legate alla protezione dei diritti di proprietà intellettuale (P), e infine le regole di origine (Q). Queste ultime consistono in normative o procedure amministrative che certificano il paese di origine di un determinato prodotto, e sono utilizzate con varie finalità: per applicare i dazi all'importazione (MFN o preferenziali), per applicare dazi anti-dumping o misure di salvaguardia, ma anche le normative sugli appalti pubblici. L'esistenza di vari tipi di regole di origine, spesso diverse, conferisce un'importanza sempre maggiore a questo tipo di misure, che incidono negativamente sugli scambi per via della crescente frammentazione internazionale dei processi produttivi.

Nel caso del commercio internazionale di servizi, data la loro natura intangibile, le misure consistono essenzialmente in regole e procedure adottate dai singoli Stati per limitare l'accesso al mercato da parte di fornitori di altri paesi. Un'altra classificazione, specifica per i servizi, prevede cinque categorie³: le misure più rilevanti sono restrizioni di tipo quantitativo (ad esempio limitazioni del numero di fornitori esteri o della loro quota di mercato), cui seguono le misure basate sui prezzi, come l'imposizione di prezzi minimi o massimi, o un prelievo fiscale discriminatorio. In terzo luogo, dal momento che il commercio di servizi può richiedere la presenza diretta sul mercato, varie regolamentazioni

³ Hoekman e Sauvé (1994), *Liberalizing Trade in Services*, World Bank Discussion Paper n. 243, Washington DC.

possono condizionare il diritto di stabilimento di investitori esteri (controlli sui movimenti di capitale, sul trasferimento di tecnologia, sull'assunzione di dipendenti, sulla libertà di movimento del personale estero, per citarne alcuni). Una quarta categoria si riferisce alla prescrizione di standard e certificazioni, richiesti, per esempio, alle società che offrono servizi professionali alle imprese. L'ultima tipologia riguarda le regolamentazioni legate agli appalti pubblici, volte a privilegiare le forniture di imprese nazionali rispetto a quelle provenienti dall'estero.