



### L'accordo Ttip e il suo impatto sulle esportazioni dei settori italiani

di Alessandra Lanza\*

*Nel corso del 2014 gli Stati Uniti hanno offerto il maggior contributo alla crescita delle importazioni mondiali di manufatti. A prezzi costanti, gli acquisti dall'estero sono cresciuti a un tasso prossimo al 9 per cento su base annua, l'incremento più alto considerando i primi dieci importatori globali. Anche nel 2015 i segnali di vivacità della domanda americana sono diffusi e, secondo le stime Prometeia, la dinamicità del mercato rappresenta il principale elemento di sostegno all'accelerazione degli scambi che caratterizzerà lo scenario dei prossimi anni. Visto dall'Italia, il ritrovato traino delle domanda statunitense (recente e prospettico) è però ancora soprattutto una sfida per le imprese. Da un lato, le dinamiche dell'ultimo biennio hanno visto una ripresa del posizionamento italiano sul mercato, in virtù soprattutto di un recupero delle forniture meccaniche, dall'altro, le caratteristiche del presidio appaiono ancora ben al di sotto del potenziale, sia per diffusione nel territorio (esportazioni concentrate soprattutto nelle grandi città, prevalentemente della costa Est), sia per livello assoluto (appena sopra il 2 per cento la quota media sul mercato nel 2014).*

*La centralità degli Stati Uniti per le imprese nazionali nei prossimi anni non dipende solo dal fattore crescita (tradizionalmente, maggiori sono le prospettive di sviluppo di un mercato, maggiori saranno le opportunità per i suoi fornitori), ma riflette anche un diverso modello di commercio internazionale che va delineandosi lungo lo scenario. L'idea di fondo è infatti che esistono le condizioni non solo economiche perché nei prossimi anni l'asse atlantico torni a rafforzarsi, a scapito per esempio di filiere tra Nord e Sud del mondo.*

*Rispetto al precedente periodo di accelerazione degli scambi, avvenuto prima della crisi del 2009, il quadro istituzionale (regole e rapporti tra paesi) che accompagna oggi la ripresa internazionale appare infatti meno influenzato dallo spirito multilaterale che aveva invece contraddistinto gli anni dopo il 2000 e di cui l'ingresso cinese nella World Trade Organization (Wto) è stato uno degli elementi più rappresentativi. Oggi, al contrario, il maggior grado di integrazione dell'economia globale appare procedere secondo una logica più selettiva tra i mercati, attraverso per esempio la proliferazione di accordi bilaterali o preferenziali a livello regionale. Attraverso la direzione delle merci (e delle materie prime soprattutto) si gioca una partita che riguarda in realtà la ridefinizione di equilibri politici globali e che, attraverso trattati commerciali, ripropone quelli che una volta erano i blocchi contrapposti e oggi sono, quantomeno, nuove aree di influenza.*

*Le dinamiche dell'export italiano nei prossimi anni verso Russia e Stati Uniti saranno verosimilmente le cartine al tornasole di questo nuovo corso. Nel primo caso, infatti, le grandi opportunità degli anni passati appaiono ormai difficilmente recuperabili, non solo per la crisi economica che attraversa il paese, ma anche e soprattutto per il raffreddamento delle relazioni politiche della Russia con l'Occidente. Nel secondo, quello degli Stati Uniti, il miglioramento del posizionamento è possibile sia valorizzando i tanti punti di forza riconosciuti dal mercato all'offerta italiana, sia in funzione di un'alleanza sempre più strategica in chiave geopolitica, valoriale e di visione del mondo tra le due sponde dell'Atlantico.*

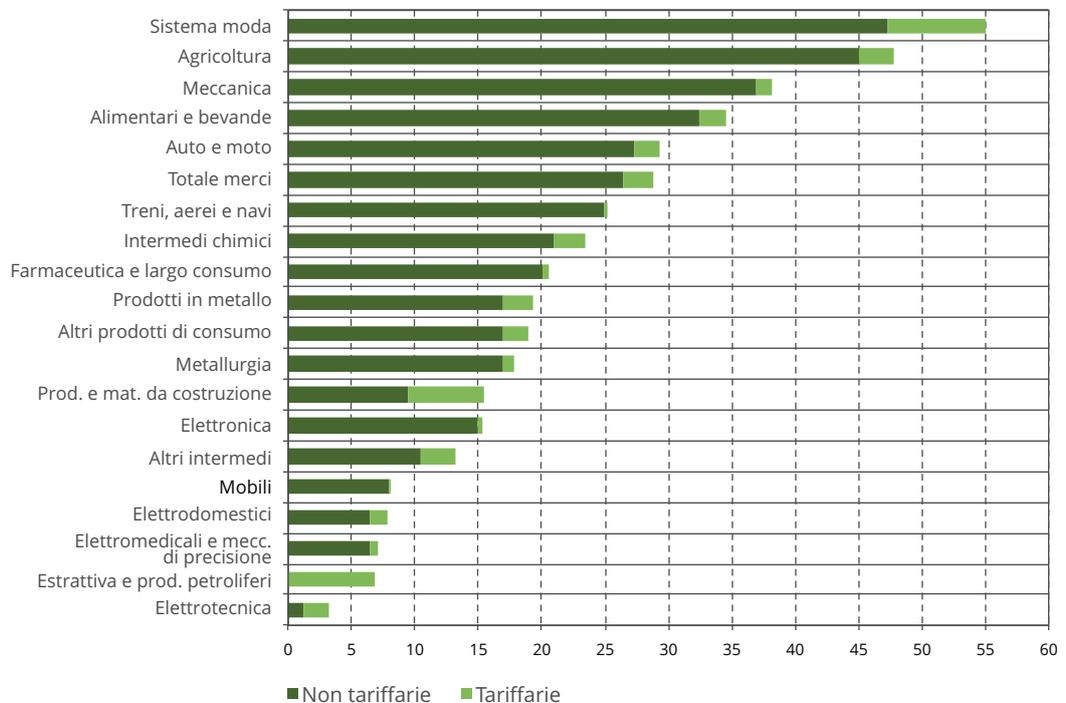
\* Partner Prometeia.

*Letto in quest'ottica, il Ttip, il trattato di libero scambio tra Unione Europea e Stati Uniti oggi in discussione, è quindi qualcosa in più di un accordo commerciale, ma rappresenta uno degli elementi in grado di favorire il processo di integrazione tra le due principali economie mondiali. Le modalità specifiche con cui l'accordo si concretizzerà sono oggi ancora piuttosto indefinite, nonché spesso strumentalizzate dentro un dibattito pubblico che finora non ha saputo raggiungere il consenso necessario tra i tanti stakeholders coinvolti (operatori economici e non). Prescindendo quindi da un giudizio di merito sui singoli strumenti che saranno adottati per la riduzione delle barriere (soprattutto riguardo alle non tariffarie), è utile mettere in luce quali sarebbero le conseguenze di un abbattimento degli ostacoli artificiali agli scambi. Si tratta di un esercizio strettamente quantitativo, che guarda in pratica alla relazione storica tra livello delle importazioni bilaterali e relativo grado di protezione, ma che può contribuire a spostare il dibattito intorno all'accordo più sull'obiettivo finale da raggiungere che solo sull'opportunità dei dispositivi. Secondo le stime Prometeia<sup>1</sup>, il livello dell'interscambio tra l'Unione Europea e gli Stati Uniti potrebbe aumentare dopo la firma dell'accordo di un intervallo che va da poco meno dell'1 per cento (nell'ipotesi di semplice abolizione dei dazi doganali) a più del 6 per cento (con una completa eliminazione di tutte le barriere non tariffarie), a seconda dell'estensione che avrà il processo di abbattimento degli ostacoli agli scambi. Alla luce della dimensione dell'interscambio tra i due partner (oltre 500 miliardi di euro nel 2014), il più grande flusso bilaterale, sarebbe un contributo non marginale allo sviluppo del commercio internazionale. Di particolare interesse è poi mettere in luce come le caratteristiche peculiari dell'industria italiana (dal punto di vista della specializzazione settoriale e della struttura delle imprese) possono essere determinanti nel qualificare il nuovo scenario. Alla luce dei risultati delle stime, la manifattura italiana esce infatti come il principale beneficiario di un accordo di libero scambio tra le due sponde dell'Atlantico; non solo verso i concorrenti esclusi dal trattato, secondo un meccanismo tipico di guadagno di competitività rispetto a chi non fa parte dell'accordo preferenziale, ma anche tra i partner europei che fronteggerebbero il medesimo scenario di riduzione delle barriere. A fronte di un incremento stimato per le esportazioni italiane verso gli Stati Uniti attorno all'8 per cento, infatti, l'Italia precederebbe nella classifica dei guadagni Germania (+6,7 per cento), Spagna e Francia (rispettivamente +5,8 e +5,6 per cento). All'origine del guadagno c'è il punto di partenza della simulazione, per cui l'Italia risulta oggi il fornitore più colpito dalle barriere artificiali agli scambi a causa soprattutto di un effetto di composizione settoriale della propria offerta. Il modello di specializzazione del nostro export verso gli Stati Uniti mostra una fortissima vocazione in settori quali moda, alimentare e meccanica, che sono tra i più penalizzati dalle barriere in vigore.*

<sup>1</sup> Per un'analisi dettagliata sulla metodologia utilizzata e le possibili conseguenze economiche dell'accordo si rimanda al più esteso studio d'impatto realizzato da Prometeia nel 2013 e disponibile all'indirizzo [http://www.sviluppoeconomico.gov.it/images/stories/Articoli/TTIP%20Prometeia\\_rapporto\\_impatti%20economia%20italiana.pdf](http://www.sviluppoeconomico.gov.it/images/stories/Articoli/TTIP%20Prometeia_rapporto_impatti%20economia%20italiana.pdf)



**Grafico 1 - Le barriere artificiali agli scambi dell'Italia verso gli Stati Uniti**  
Percentuale sul valore delle esportazioni (2014)



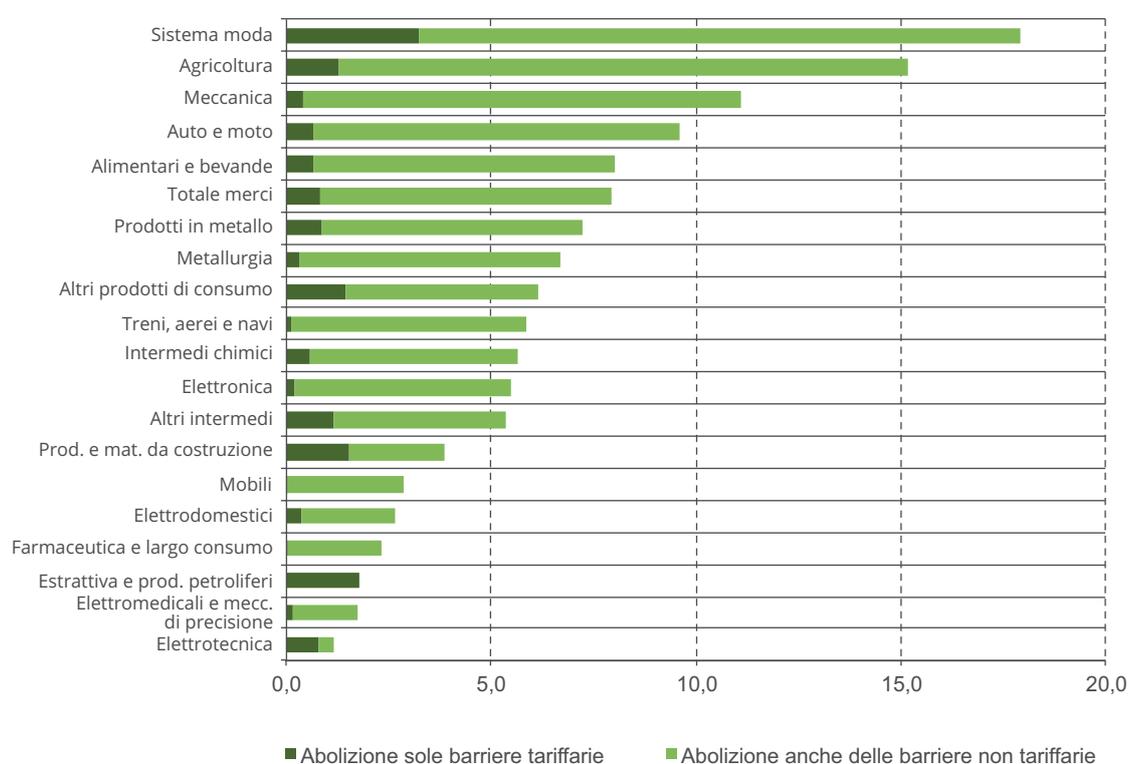
Fonte: elaborazioni Prometeia su banca dati Wto, Gti, Ecorys e Kommerskollegium

Secondo le stime Ecorys<sup>2</sup> queste sono soprattutto non tariffarie, arrivando a valere oltre il 40 per cento del valore della merce esportata per moda e agricoltura, ma anche di tipo più tradizionalmente daziario, come nel caso del 7,7 per cento medio della moda e del 6 per cento per i prodotti per le costruzioni. Nelle stime realizzate ipotizzando lo scenario più ottimistico di completa abolizione di dazi doganali e barriere non tariffarie, proprio il sistema moda vedrebbe le proprie vendite verso gli Stati Uniti aumentare del 18 per cento, a prezzi costanti, la meccanica dell'11 per cento e la filiera agroalimentare dell'8 per cento, in linea con il dato medio per il totale delle merci (che beneficerebbe anche del +10 per cento circa della filiera automotive). In termini assoluti, in base ai livelli dell'interscambio tra Italia e Stati Uniti nel 2014 e a prezzi costanti, oltre 2 miliardi di euro di export aggiuntivo, con un contributo superiore ai 750 milioni dalla meccanica, di 620 dalla moda e di 250 circa sia per automotive che per agroalimentare.

<sup>2</sup> Ecorys (2009), *Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment – An Economic Analysis*, Commissione europea.

La specializzazione esportativa non assume valore solamente in sé, ma anche in rapporto a quella dei concorrenti europei sul mercato nordamericano: la sostanziale differenza tra le due (made in Italy tradizionale e meccanica per l'Italia, tutta la filiera petrolchimica per gli altri europei) consentirebbe infatti alle imprese italiane, che si confrontano maggiormente con concorrenti extraeuropei non coinvolti nell'accordo, di poter beneficiare in misura maggiore in caso di accordo all'interno del Ttip.

**Grafico 2 - Incremento percentuale dell'export settoriale italiano verso gli Stati Uniti in caso di abolizione delle barriere commerciali nell'ambito del Ttip**  
A prezzi costanti



Fonte: elaborazioni Prometeia

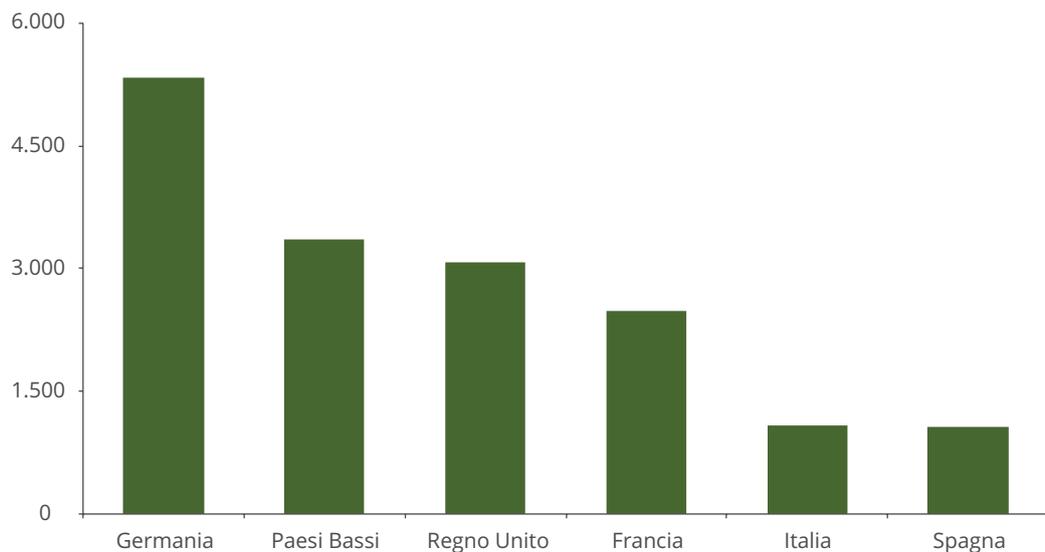
Le stime effettuate da Prometeia non tengono inoltre conto delle specificità della struttura produttiva italiana: la ridotta dimensione aziendale e i conseguenti bassi volumi esportati per singola azienda (per le sole imprese industriali, una media di poco superiore al milione di euro per singolo esportatore, un valore di oltre tre volte inferiore a quello dei maggiori concorrenti europei) risultano infatti maggiormente penalizzati da quelle misure protezionistiche che assumono il carattere di costo fisso per le imprese (accreditamenti e registrazioni, licenze, ecc.). Al di là dei dati



*medi stimati, quindi, per il frammentato tessuto manifatturiero italiano i vantaggi derivanti da una semplificazione e armonizzazione delle procedure di export verso gli Stati Uniti potrebbero anche risultare maggiori rispetto a quanto stimato.*

**Grafico 3 - Esportazioni medie per impresa verso gli Stati Uniti**

Valori in migliaia di euro, 2012



Fonte: elaborazioni Prometeia su dati Eurostat

*Se una visione troppo semplicistica tende infatti a considerare gli accordi di libero scambio ad esclusivo beneficio dei grandi gruppi multinazionali, la realtà dei fatti può essere cosa diversa. Sono proprio le barriere artificiali agli scambi a penalizzare le Pmi e a favorire le grandi multinazionali, che possono per esempio organizzare strategie di tariff jumping tramite delocalizzazioni, transfer pricing tra filiali o assorbire i costi di una barriera non tariffaria, spalmandoli su maggiori volumi. Un accordo di libero scambio che sappia aggredire le distorsioni artificiali agli scambi e creare un effettivo level playing field tra i concorrenti rappresenta per l'Italia la miglior condizione per crescere su quello che rimane il più grande mercato mondiale e una vera e propria palestra per il rafforzamento della competitività.*