

I possibili impatti degli accordi di libero scambio di nuova generazione

Luca Salvatici (Anna Giunta, Marianna Mantuano,
Enrico Marvasi e Silvia Nenci)

Punti principali

1. La strategia di politica commerciale dell'Unione Europea

Punti principali

1. La strategia di politica commerciale dell'Unione Europea
2. La nuova generazione di accordi commerciali dell'UE: similitudini e differenze negli Accordi di libero scambio con Canada, Corea del Sud, Giappone e Vietnam

Punti principali

1. La strategia di politica commerciale dell'Unione Europea
2. La nuova generazione di accordi commerciali dell'UE: similitudini e differenze negli Accordi di libero scambio con Canada, Corea del Sud, Giappone e Vietnam
3. Conseguenze per l'Italia

Punti principali

1. La strategia di politica commerciale dell'Unione Europea

‘Spaghetti bowl’

- A partire dal 2006, gli accordi commerciali bilaterali sono diventati sempre più frequenti nel panorama internazionale. Ciò è in gran parte dovuto alle difficoltà nelle negoziazioni per accordi multilaterali nell’ambito dell’OMC (Organizzazione Mondiale per il Commercio).
- La proliferazione del bilateralismo 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 assai complessi in quanto trattano tematiche più ampie, numerose e complesse di quelle affrontate (e forse affrontabili) a livello multilaterale.
- Notiamo, peraltro, che alcuni di questi temi, finiscono sempre più spesso per influenzare anche le politiche non strettamente commerciali, una questione delicata e spesso criticata in quanto riguardante la sovranità nazionale.

‘Spaghetti bowl’

- A partire dal 2006, gli accordi commerciali bilaterali sono diventati sempre più frequenti nel panorama internazionale. Ciò è in gran parte dovuto alle difficoltà nelle negoziazioni per accordi multilaterali nell’ambito dell’OMC (Organizzazione Mondiale per il Commercio).
- La proliferazione del bilateralismo 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 assai complessi in quanto trattano tematiche più ampie, numerose e complesse di quelle affrontate (e forse affrontabili) a livello multilaterale.
- Notiamo, peraltro, che alcuni di questi temi, finiscono sempre più spesso per influenzare anche le politiche non strettamente commerciali, una questione delicata e spesso criticata in quanto riguardante la sovranità nazionale.

“Europa Globale”

- Dopo il 2006, in seguito alla comunicazione la Commissione Europea ha manifestato l’intenzione di negoziare numerosi accordi commerciali di ampia portata.
- Per l’Unione Europea (UE), questo tipo di accordi rappresentano ormai lo strumento principale della politica commerciale comune. Rispetto ad altri paesi, l’UE si distingue per il numero e la profondità degli accordi raggiunti.
- La “profondità” 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 da 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.

Accordi in vigore	Accordi in fase di approvazione e ratifica	Negoziati in corso, da avviare (o da riprendere)
Central America	Giappone	ASEAN
Chile	EPA - West Africa	EPA - Central Africa
Colombia, Peru & Ecuador	EPA – East. African Community	Gulf Cooperation Council
EFTA	EPA – SADC	India
EPA – Caribbean & Pacific	Singapore	Japan
EPA - East. & South. Africa	Vietnam	Mexico (modernisation)
Korea		Mercosur
Mediterranean countries		Mediterranean countries (modernisation with selected countries)
Mexico		
South Africa		United States
Turkey		Australia
Ukraine		New Zealand
Western Balkans		Chile (modernisation)
Canada		Turkey (modernisation)



- **Indonesia**
- **Philippines**
- **Malaysia**

THE STATE OF EU TRADE

2017



- EU & Customs union (Andorra, Monaco, San Marino, Turkey)
- European Economic Area (Norway, Iceland, Liechtenstein)
- Preferential trade agreement in place (FTA, EPA, DCFTA)
- Preferential agreement awaiting adoption/ratification
- Preferential trade agreement being negotiated
- Potential for free trade partnership
- Stand-alone investment agreement being negotiated
- Preferential agreement in the process of modernisation



@Trade_EU
 #EUtrade

Punti principali

1. La strategia di politica commerciale dell'Unione Europea
2. La nuova generazione di accordi commerciali dell'UE: similitudini e differenze negli Accordi di libero scambio con Canada, Corea del Sud, Giappone e Vietnam

Caratteristiche comuni

L'accordo con il Canada è il più esteso con ben 30 capitoli. L'accordo con la Corea ha 15 capitoli, quello con il Giappone 23 e quello con il Vietnam 18.

1. Primo blocco di capitoli dedicato all'accesso al mercato dei beni:

- barriere tariffarie
- procedure doganali
- trattamento nazionale (es. barriere tecniche, misure sanitarie e fitosanitarie)
- tutela della proprietà intellettuale (es. denominazione di origine).
- Allegati specifici per alcuni settori (es. Corea: l'elettronica, i motoveicoli, la farmaceutica, le apparecchiature mediche e la chimica)

Caratteristiche comuni

L'accordo con il Canada è il più esteso con ben 30 capitoli. L'accordo con la Corea ha 15 capitoli, quello con il Giappone 23 e quello con il Vietnam 18.

1. Primo blocco di capitoli dedicato all'accesso al mercato dei beni:

- barriere tariffarie
- procedure doganali
- trattamento nazionale (es. barriere tecniche, misure sanitarie e fitosanitarie)
- tutela della proprietà intellettuale (es. denominazione di origine).
- Allegati specifici per alcuni settori (es. Corea: l'elettronica, i motoveicoli, la farmaceutica, le apparecchiature mediche e la chimica)

2. Vi è un secondo blocco di capitoli dedicato alla *compatibilità della regolamentazione* relativa a:

- servizi
- investimenti diretti esteri
- concorrenza
- appalti pubblici

Caratteristiche comuni

L'accordo con il Canada è il più esteso con ben 30 capitoli. L'accordo con la Corea ha 15 capitoli, quello con il Giappone 23 e quello con il Vietnam 18.

1. Primo blocco di capitoli dedicato all'accesso al mercato dei beni:

- barriere tariffarie
- procedure doganali
- trattamento nazionale (es. barriere tecniche, misure sanitarie e fitosanitarie)
- tutela della proprietà intellettuale (es. denominazione di origine).
- Allegati specifici per alcuni settori (es. Corea: l'elettronica, i motoveicoli, la farmaceutica, le apparecchiature mediche e la chimica)

2. Vi è un secondo blocco di capitoli dedicato alla *compatibilità della regolamentazione* relativa a:

- servizi
- investimenti diretti esteri
- concorrenza
- appalti pubblici

2. Terzo blocco dedicato agli *aspetti istituzionali*:

- misure di difesa commerciale
- meccanismi per la soluzione delle controversie

Barriere tariffarie

- La riduzione delle barriere tariffarie rende meno costosi gli scambi e comporta generalmente guadagni di efficienza; ricordiamo, tuttavia, che le liberalizzazioni bilaterali non comportano necessariamente un beneficio 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.

Barriere tariffarie

- La riduzione delle barriere tariffarie rende meno costosi gli scambi e comporta generalmente guadagni di efficienza; ricordiamo, tuttavia, che le liberalizzazioni bilaterali non comportano necessariamente un beneficio 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.
- Tutti gli accordi considerati si pongono come obiettivo la liberalizzazione praticamente completa degli scambi, prevedendo l'abbattimento della 'quasi totalità dei dazi. L'obiettivo dell'eliminazione dei dazi è raggiunto prevedendo che una percentuale dell'export - normalmente del 65-90 per cento tenuto conto che poche linee tariffarie possono rappresentare flussi commerciali sostanziali - 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 a 20 anni durante il quale i dazi saranno gradualmente abbassati e infine eliminati.

Barriere tariffarie

- La riduzione delle barriere tariffarie rende meno costosi gli scambi e comporta generalmente guadagni di efficienza; ricordiamo, tuttavia, che le liberalizzazioni bilaterali non comportano necessariamente un beneficio 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.
- Tutti gli accordi considerati si pongono come obiettivo la liberalizzazione praticamente completa degli scambi, prevedendo l'abbattimento della 'quasi totalità dei dazi. L'obiettivo dell'eliminazione dei dazi è raggiunto prevedendo che una percentuale dell'export - normalmente del 65-90 per cento tenuto conto che poche linee tariffarie possono rappresentare flussi commerciali sostanziali - 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 a 20 anni durante il quale i dazi saranno gradualmente abbassati e infine eliminati.
- I prodotti rimanenti sono soggetti a quote tariffarie oppure sono del tutto esclusi dalla liberalizzazione. Questi prodotti sono in molti casi ritenuti 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.

Barriere tariffarie: specificità

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; e il 99 per cento dei dazi è stato eliminato immediatamente.

- Il Canada eliminerà il 92 per cento dei dazi sui prodotti agroalimentari; 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.

Barriere tariffarie: specificità

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; e il 99 per cento dei dazi è stato eliminato immediatamente.

- Il Canada eliminerà il 92 per cento dei dazi sui prodotti agroalimentari; 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'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.
- 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.

Barriere tariffarie: specificità

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; e il 99 per cento dei dazi è stato eliminato immediatamente.

- Il Canada eliminerà il 92 per cento dei dazi sui prodotti agroalimentari; 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'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.
- 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.

L'accordo con la **Corea** già a partire dall'applicazione provvisoria nel 2011 ha eliminato 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 (quote tariffarie) 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).

Barriere tariffarie: specificità

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; e il 99 per cento dei dazi è stato eliminato immediatamente.

- Il Canada eliminerà il 92 per cento dei dazi sui prodotti agroalimentari; 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'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.
- 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.

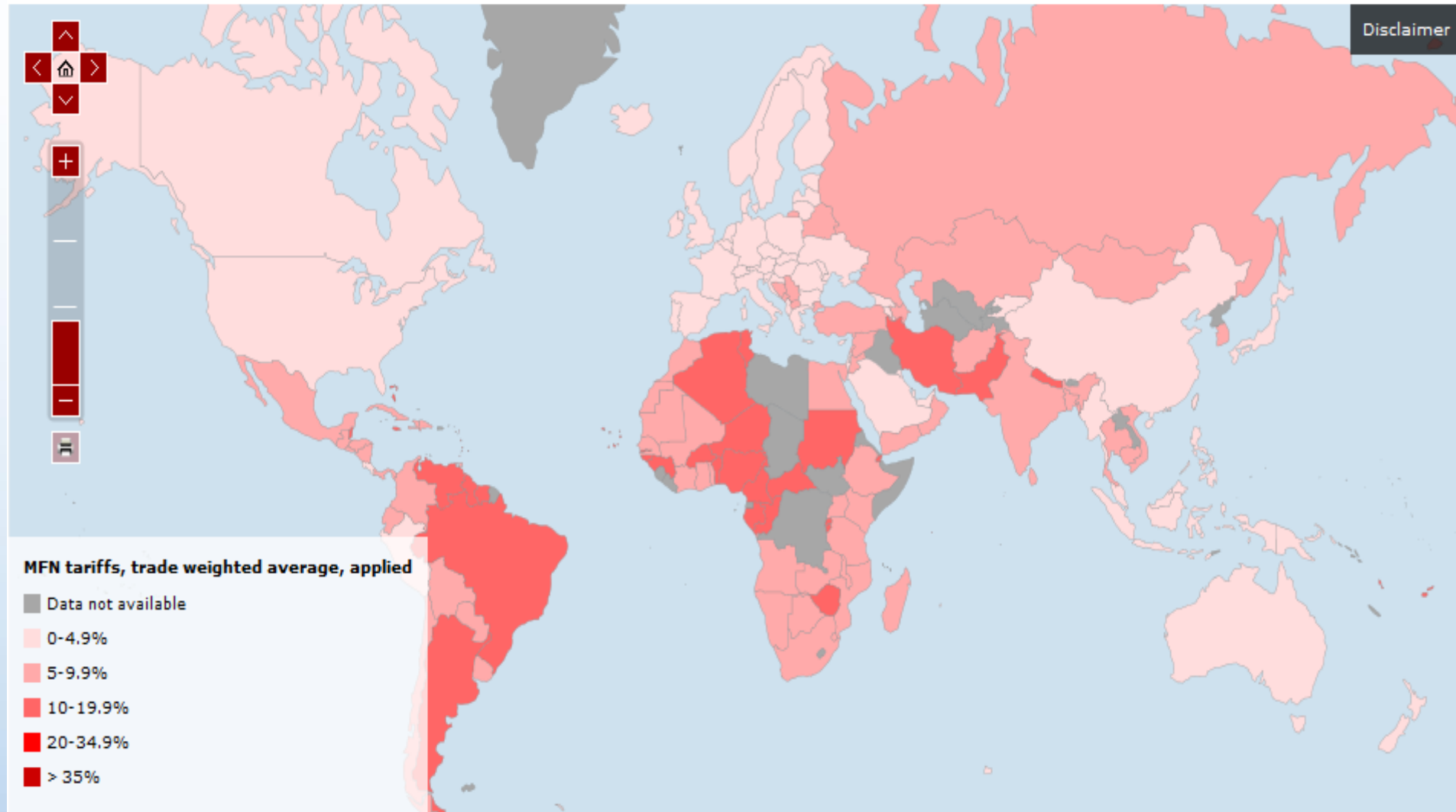
L'accordo con la **Corea** già a partire dall'applicazione provvisoria nel 2011 ha eliminato il 70 per cento delle linee tariffarie e attualmente i dazi sono pari a zero su quasi tutti i prodotti.

- Per alcuni prodotti è previsto un periodo di transizione (quote tariffarie) 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).

Con l'applicazione dell'accordo con il **Vietnam**, l'UE vedrà eliminati i dazi sul 65% 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.

Dazi UE (MFN)



Procedure doganali

La complessità e la scarsa trasparenza delle procedure doganali rappresentano un ostacolo sostanziale agli scambi.

Lo scopo dei recenti accordi è quindi di modernizzare e semplificare tale procedure, rendendo il passaggio delle dogane il più possibile rapido.

Procedure doganali

La complessità e la scarsa trasparenza delle procedure doganali rappresentano un ostacolo sostanziale agli scambi.

Lo scopo dei recenti accordi è quindi di modernizzare e semplificare tale procedure, rendendo il passaggio delle dogane il più possibile rapido.

La rapidità delle operazioni è assicurata non solo dal miglioramento 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 tipicamente 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 doganale responsabile della cooperazione in materia di dogane e con lo scopo di promuovere lo scambio di informazioni.

Regole di origine

- 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.

Regole di origine

- 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 regola generale è che i prodotti siano considerati come originari di un paese se interamente prodotti sul territorio nazionale o se le lavorazioni effettuate nel paese sono avvenute in misura "sufficiente": il calcolo del grado di lavorazione "sufficiente" è precisato dall'accordo e può variare in base al prodotto.

Regole di origine

- 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 regola generale è che i prodotti siano considerati come originari di un paese se interamente prodotti sul territorio nazionale o se le lavorazioni effettuate nel paese sono avvenute in misura "sufficiente": il calcolo del grado di lavorazione "sufficiente" è precisato dall'accordo e può variare in base al prodotto.

Tra i criteri chiave previsti dai nuovi accordi ricordiamo:

1. 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.

Regole di origine

- 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 regola generale è che i prodotti siano considerati come originari di un paese se interamente prodotti sul territorio nazionale o se le lavorazioni effettuate nel paese sono avvenute in misura "sufficiente": il calcolo del grado di lavorazione "sufficiente" è precisato dall'accordo e può variare in base al prodotto.

Tra i criteri chiave previsti dai nuovi accordi ricordiamo:

1. 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.
2. 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 di **autocertificare** l'origine del prodotto.

Regole di origine

- 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 regola generale è che i prodotti siano considerati come originari di un paese se interamente prodotti sul territorio nazionale o se le lavorazioni effettuate nel paese sono avvenute in misura "sufficiente": il calcolo del grado di lavorazione "sufficiente" è precisato dall'accordo e può variare in base al prodotto.

Tra i criteri chiave previsti dai nuovi accordi ricordiamo:

1. 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.
2. 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 di **autocertificare** l'origine del prodotto.
3. 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*.

La questione delle regole di origine si fa poi ancor più delicata per i prodotti che sono più soggetti alla frammentazione della produzione per cui l'import di parti e componenti importate è rilevante.

Procedure doganali: specificità

- 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.

Procedure doganali: specificità

- 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** è stato il primo accordo dell'UE a prevedere la possibilità di autocertificazione 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.

Procedure doganali: specificità

- 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** è stato il primo accordo dell'UE a prevedere la possibilità di autocertificazione 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.

Procedure doganali: specificità

- 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** è stato il primo accordo dell'UE a prevedere la possibilità di autocertificazione 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.

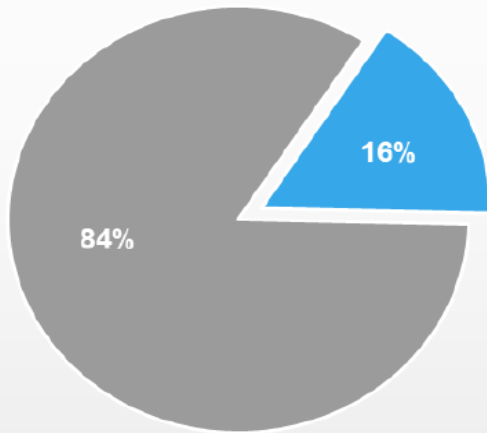
Un trattamento particolare è riservato all'abbigliamento vietnamita, che può utilizzare tessuti di origine coreana beneficiando del cumulo di origine.

Si 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.

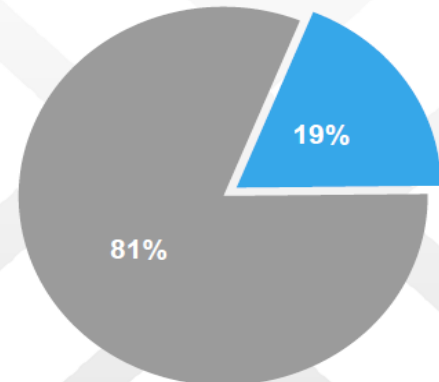
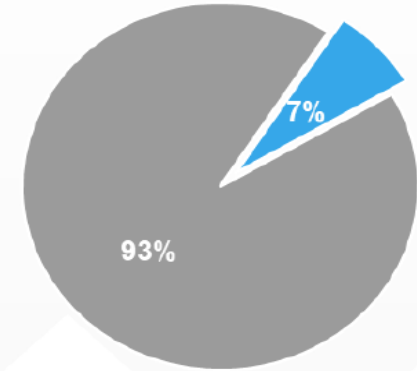
Rules of origin are among the NTM types that are perceived as most burdensome, especially in manufacturing

Share of NTM cases related to Rules of Origin*

Total



■ Rules of origin ■ Other types of NTMs



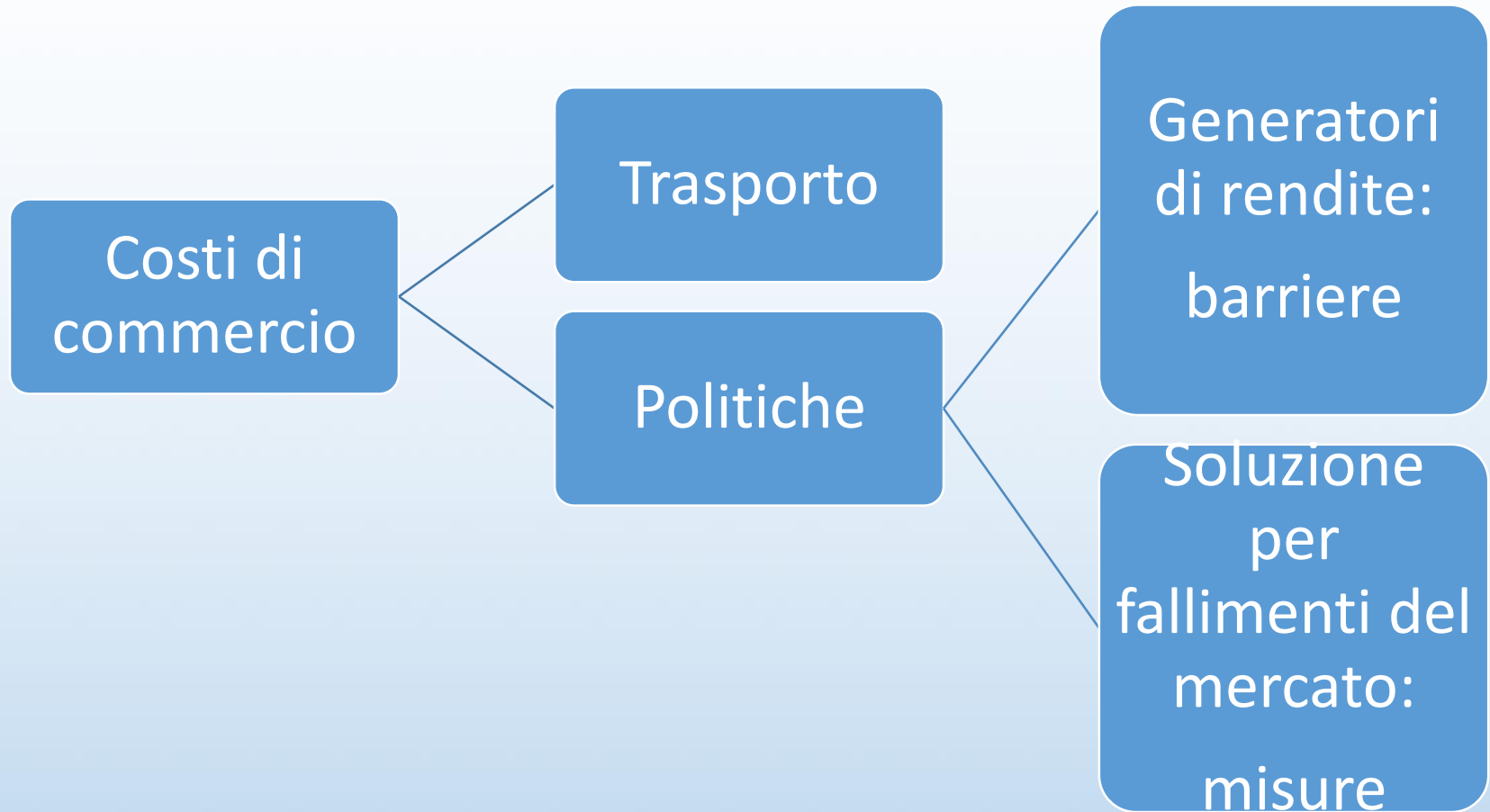
TRADE IMPACT
 FOR GOOD

AVE delle NTB (esempi)

SECTORS	EU bilateral tariffs	EU AVEs
Vegetable & fruit	2.9	38.67
Cereal grains	1.4	53.33
Oil seeds	0.0	14.23
Vegetable oils and fats	2.8	33.92
Other food products	13.3	58.6
Beverages & Tobacco	5.9	21.39
Dairy	47.3	94.28

Sources: tariffs – GTAP 9 database, AVEs – Kee, Nivita and Olarreaga (2009)

Barriere o Misure (non tariffarie)



Barriere tecniche

- 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.

Barriere tecniche

- 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.
- 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.

Barriere tecniche

- 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.
- 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 nel testo degli allegati settoriali e in alcuni casi istituendo una serie di gruppi di lavoro settoriali.

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.

Tra i settori particolarmente colpiti dalle barriere tecniche rientra quello dei motoveicoli che è particolarmente importante dal punto di vista economico: negli accordi sono previste disposizioni specifiche per facilitare il commercio di automobili e parti: 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).

- Le misure sanitarie e fitosanitarie, oltre a rispondere a questioni di salute nazionale e sicurezza dei consumatori, rappresentano spesso barriere agli scambi, specialmente di prodotti di origine animale e vegetale.

- Le misure sanitarie e fitosanitarie, oltre a rispondere a questioni di salute nazionale e sicurezza dei consumatori, rappresentano spesso barriere agli scambi, specialmente di prodotti di origine animale e vegetale.
- Gli accordi recenti affrontano la questione prevedendo una lista di impianti abilitati all'esportazione e procedure semplificate per l'approvazione.

- Le misure sanitarie e fitosanitarie, oltre a rispondere a questioni di salute nazionale e sicurezza dei consumatori, rappresentano spesso barriere agli scambi, specialmente di prodotti di origine animale e vegetale.
- Gli accordi recenti affrontano la questione prevedendo una lista di impianti abilitati all'esportazione e procedure semplificate per l'approvazione.
- La gestione delle malattie e degli eventuali problemi sanitari è affrontata tramite la definizione di aree circoscritte colpite dal problema, in modo tale che un problema localizzato non interrompa il flusso degli scambi da altre aree sicure.

- Le misure sanitarie e fitosanitarie, oltre a rispondere a questioni di salute nazionale e sicurezza dei consumatori, rappresentano spesso barriere agli scambi, specialmente di prodotti di origine animale e vegetale.
- Gli accordi recenti affrontano la questione prevedendo una lista di impianti abilitati all'esportazione e procedure semplificate per l'approvazione.
- La gestione delle malattie e degli eventuali problemi sanitari è affrontata tramite la definizione di aree circoscritte colpite dal problema, in modo tale che un problema localizzato non interrompa il flusso degli scambi da altre aree sicure.
- L'UE e il Canada hanno raggiunto il mutuo riconoscimento dei controlli veterinari e, grazie all'accordo, semplificato notevolmente le procedure per l'approvazione di piante, frutta e verdura, la cui approvazione avverrà a livello UE e non più di singolo Stato membro.



La rilevanza delle denominazioni di origine

Denominazioni UE (2014):

- 336 liquori
- 1577 vini
- 1184 prodotti agroalimentari

15% delle esportazioni agroalimentari europee (90% vini e alcolici) concentrate in pochi prodotti

Indicazioni geografiche

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.

Indicazioni geografiche

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.

Le indicazioni geografiche sono di particolare importanza per i paesi europei e specialmente per l'Italia che ha un patrimonio enogastronomico particolarmente ampio e particolarmente soggetto a frodi e imitazioni a danno dei produttori e dei consumatori.

Indicazioni geografiche

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.

Le indicazioni geografiche sono di particolare importanza per i paesi europei e specialmente per l'Italia che ha un patrimonio enogastronomico particolarmente ampio e particolarmente soggetto a frodi e imitazioni a danno dei produttori e dei consumatori.

- Il Canada riconosce e tutela 143 indicazioni geografiche europee, di cui 41 italiane.

Indicazioni geografiche

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.

Le indicazioni geografiche sono di particolare importanza per i paesi europei e specialmente per l'Italia che ha un patrimonio enogastronomico particolarmente ampio e particolarmente soggetto a frodi e imitazioni a danno dei produttori e dei consumatori.

- Il Canada riconosce e tutela 143 indicazioni geografiche europee, di cui 41 italiane.
- La Corea riconosce 165 indicazioni geografiche, di cui 16 italiane.

Indicazioni geografiche

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.

Le indicazioni geografiche sono di particolare importanza per i paesi europei e specialmente per l'Italia che ha un patrimonio enogastronomico particolarmente ampio e particolarmente soggetto a frodi e imitazioni a danno dei produttori e dei consumatori.

- Il Canada riconosce e tutela 143 indicazioni geografiche europee, di cui 41 italiane.
- La Corea riconosce 165 indicazioni geografiche, di cui 16 italiane.
- Il Giappone riconosce 200 indicazioni geografiche, di cui 44 italiane.

Indicazioni geografiche

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.

Le indicazioni geografiche sono di particolare importanza per i paesi europei e specialmente per l'Italia che ha un patrimonio enogastronomico particolarmente ampio e particolarmente soggetto a frodi e imitazioni a danno dei produttori e dei consumatori.

- Il Canada riconosce e tutela 143 indicazioni geografiche europee, di cui 41 italiane.
- La Corea riconosce 165 indicazioni geografiche, di cui 16 italiane.
- Il Giappone riconosce 200 indicazioni geografiche, di cui 44 italiane.
- Il Vietnam riconosce 169 indicazioni geografiche, di cui 38 italiane.

Approccio negoziale dell'UE

1. Creazione di una
(necessariamente) breve di una
lista di denominazioni protette

Approccio negoziale dell'UE

1. Creazione di una (necessariamente) breve di una lista di denominazioni protette
2. Protezione di nomi composti (es. *Mozzarella di Bufala Campana*) ma non dei singoli component o dei nomi semplice (es. *Mozzarella*)

Approccio negoziale dell'UE

1. Creazione di una (necessariamente) breve di una lista di denominazioni protette
2. Protezione di nomi composti (es. *Mozzarella di Bufala Campana*) ma non dei singoli component o dei nomi semplice (es. *Mozzarella*)
3. Rispetto dei marchi già esistenti nel paese importatore

Punti principali

1. La strategia di politica commerciale dell'Unione Europea
2. La nuova generazione di accordi commerciali dell'UE: similitudini e differenze negli Accordi di libero scambio con Canada, Corea del Sud, Giappone e Vietnam
3. Conseguenze per l'Italia

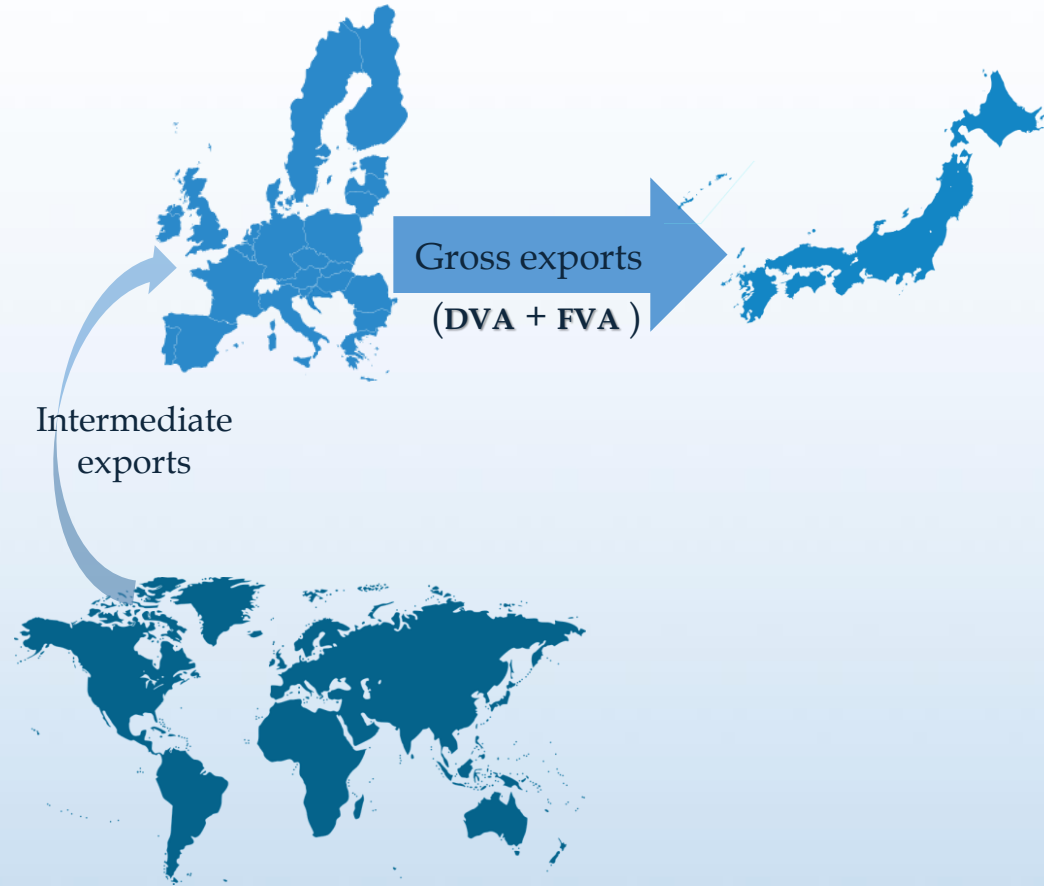
I PRINCIPALI SETTORI DI INTERESSE PER L'ITALIA

Settori	Canada	Corea	Giappone	Vietnam	Specializzazione dell'Italia
	(posizione import dall'Italia)				
Meccanica e elettronica	1.0	1.0	2.0	1.0	
Chimica	2.0	3.0	1.0	2.0	*
Alimentari	3.0	10.0	4.0	4.0	*
Mezzi di trasporto	5.0	7.0	6.0	9.0	
Pietra e vetro	6.0	9.0	9.0	11.0	*
Tessile e abbigliamento	7.0	4.0	5.0	6.0	*
Metalli	8.0	6.0	13.0	5.0	*
Vegetali	9.0	14.0	10.0	13.0	
Calzature	10.0	8.0	8.0	12.0	**
Pelli e cuoio	11.0	2.0	3.0	3.0	***

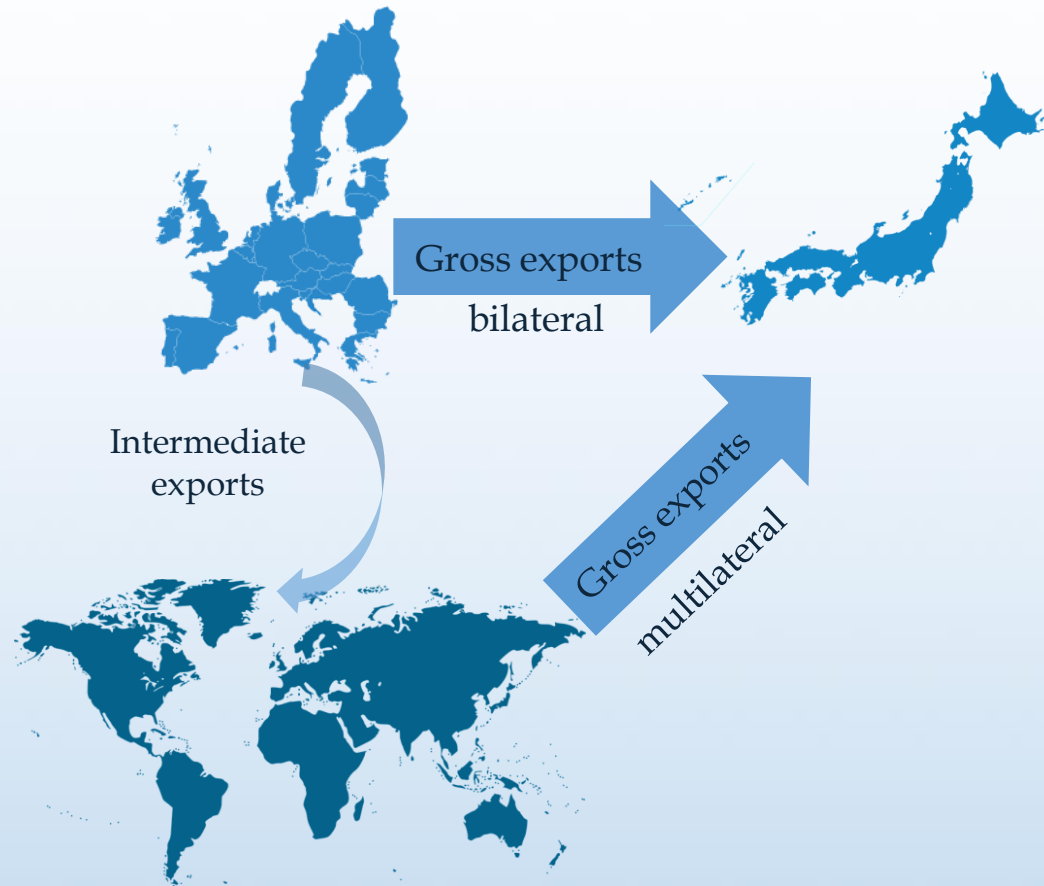
* $1 < RCA < 2$; ** $2 < RCA < 4$; *** $RCA > 4$. L'indice RCA di Balassa è calcolato come $RCA_k = (x_k/x)/(X_k/X)$ dove x e X sono l'export dell'Italia e del mondo, e k indica il settore.

Fonte: elaborazioni su dati WITS, anno 2016.

IL CONTENUTO DI VALORE AGGIUNTO DELLE ESPORTAZIONI BILATERALI



ESPORTAZIONI DI VALORE AGGIUNTO BILATERALI E MULTILATERALI



Le valutazioni degli economisti

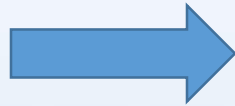


Simulazioni CGE

La parte superiore dell'iceberg è piccolo...e si sta sciogliendo:

1. Guadagni statici di breve period (efficienza allocativa) vs. Guadagni dinamici di lungo period (innovazione, produttività)
2. Rilevanza ipotesi sulle NTM/NTB

La teoria della bicicletta



or



lo status-quo non è uno scenario realistico

Grazie per l'attenzione

luca.salvatici@unirom3.it