



LE POLITICHE
DELL'UNIONE
EUROPEA

Commercio

**Il libero
scambio:
una fonte
di crescita
economica**

L'apertura di nuovi mercati fa crescere le nostre economie — Solo una politica attiva dell'UE in materia di libero scambio e investimenti può raggiungere questo obiettivo.





LE POLITICHE DELL'UNIONE EUROPEA

Questa pubblicazione fa parte di una serie che illustra le varie politiche europee, spiegando quali sono le competenze dell'Unione europea e quali risultati ha ottenuto.

Le pubblicazioni sono disponibili online:

http://ec.europa.eu/pol/index_it.htm

<http://europa.eu/VF69Kf>

Funzionamento dell'Unione europea

L'Europa in 12 lezioni

Europa 2020: la strategia europea per la crescita

I padri fondatori dell'Unione europea

Affari esteri e politica di sicurezza

Affari marittimi e pesca

Agenda digitale

Agricoltura

Aiuti umanitari e protezione civile

Allargamento

Ambiente

Azione per il clima

Banche e finanza

Bilancio

Commercio ✕

Concorrenza

Consumatori

Cooperazione internazionale e sviluppo

Cultura e settore audiovisivo

Dogane

Energia

Fiscalità

Frontiere e sicurezza

Giustizia, diritti fondamentali e uguaglianza

Imprese

Istruzione, formazione, gioventù e sport

Lotta antifrode

Mercato interno

Migrazione e asilo

Occupazione e affari sociali

Politica regionale

Ricerca e innovazione

Salute

Sicurezza dei prodotti alimentari

Trasporti

Unione economica e monetaria ed euro

INDICE

Perché abbiamo bisogno
di una politica commerciale 3

Sviluppo della politica
commerciale dell'UE 7

In cosa consiste la politica
commerciale dell'UE 10

Il futuro della politica
commerciale dell'UE 15

Per saperne di più 16

Le politiche dell'Unione europea: Commercio

Commissione europea

Direzione generale della Comunicazione

Informazioni per i cittadini

1049 Bruxelles

BELGIO

Ultimo aggiornamento: novembre 2014

Copertina e illustrazione a pag. 2:

© iStockphoto.com/Grzegorz Petrykowski

16 pagg. — 21 × 29,7 cm

ISBN 978-92-79-42737-4

doi:10.2775/99075

Lussemburgo, Ufficio delle pubblicazioni ufficiali
dell'Unione europea, 2014

© Unione europea, 2014

La riproduzione è autorizzata. Per l'uso o la riproduzione
di singole fotografie, occorre chiedere l'autorizzazione
direttamente al titolare del copyright.

Perché abbiamo bisogno di una politica commerciale

La politica commerciale dell'Unione europea va vista nel contesto di due realtà odierne. La prima è data dall'importanza dell'Unione stessa come protagonista della scena mondiale. La seconda riguarda il modo in cui la globalizzazione sta cambiando il contesto internazionale.

L'UE è la più grande economia del mondo, il maggiore esportatore e importatore, il principale investitore e destinatario di investimenti esteri e il più grande donatore di aiuti. Con solo il 7 % della popolazione mondiale, l'UE rappresenta oltre un quarto della ricchezza mondiale in termini di prodotto interno lordo (PIL), il valore totale dei beni e servizi prodotti.

LE PRINCIPALI ECONOMIE MONDIALI (2013)			
	PIL a prezzi correnti (miliardi di euro)	% del PIL mondiale	Debito pubblico lordo in % del PIL
Unione europea (28 paesi membri)	13 186	17,2	88,0
Argentina	460	0,9	41,0
Australia	1 134	1,0	28,6
Brasile	1 691	3,0	66,2
Canada	1 375	1,5	88,8
Cina	7 130	15,8	39,4
India	1 413	6,6	61,5
Indonesia	655	2,3	26,1
Giappone	3 688	4,6	243,2
Messico	949	2,0	46,4
Russia	1 579	3,4	13,9
Arabia Saudita	564	1,5	2,7
Sudafrica	264	0,7	45,2
Corea del Sud	982	1,7	33,9
Turchia	617	1,4	36,3
Stati Uniti	12 626	16,5	104,2
Mondo	56 245	100,0	

Fonte: FMI WEO.

Il mercato unico e la libera circolazione di beni, servizi, persone e capitali all'interno delle sue frontiere sono gli elementi chiave che consentono all'Unione di creare posti di lavoro attraverso gli scambi con altri paesi e regioni. L'UE, non i governi nazionali, è responsabile di questo mercato e delle relazioni commerciali con il resto del mondo. Parlando con una sola voce, l'Unione europea ha un peso di gran lunga superiore rispetto ai singoli paesi membri in sede di negoziati commerciali internazionali. È inoltre un protagonista economico e politico attivo con crescenti interessi e responsabilità a livello regionale e mondiale.

Commercio UE: dati principali

- Quota UE delle esportazioni ed importazioni mondiali: 16,4 % — 2013
- Investimenti esteri diretti nell'UE: 3 947 miliardi di euro — 2012
- Investimenti esteri diretti dell'UE: 5 207 miliardi di euro — 2012
- Surplus commerciale nel settore manifatturiero (petrolio escluso): oltre 400 miliardi di euro — 2013
- Surplus commerciale nel settore dei servizi: 110 miliardi di euro — 2013
- Aiuti UE allo sviluppo: 56,5 miliardi di euro — 2013

L'Unione è una delle economie mondiali più aperte all'esterno e vuole rimanere tale. Gli scambi con il resto del mondo sono raddoppiati tra il 1999 e il 2010 e oggi quasi tre quarti delle importazioni nell'UE sono esenti dai dazi o sono soggette a dazi ridotti. Nel 2012 l'aliquota media dei dazi era di appena il 2,2 % per i prodotti industriali e del 2,6 % per le merci in generale. L'UE è il principale partner commerciale di 59 paesi (per la Cina la cifra è 36 e per gli Stati Uniti 24). Il commercio estero di beni e servizi rappresenta il 35 % del PIL dell'UE: il 5 % in più rispetto agli USA. Essendo un grande mercato, l'UE importa tanti prodotti agricoli dai paesi in via di sviluppo di quanti ne importino insieme, a parità di popolazione, Australia, Canada, Giappone, Nuova Zelanda e Stati Uniti.



Oggi i prodotti come le autovetture non vengono più fabbricati dall'inizio alla fine nello stesso luogo.

Questa apertura rappresenta un punto di forza in un mondo in continua evoluzione. La globalizzazione — che combina sviluppo tecnologico e liberalizzazione dell'economia — fa sì che beni, servizi, capitali, investimenti, imprese e persone possano raggiungere rapidamente e facilmente quasi ogni parte del mondo.

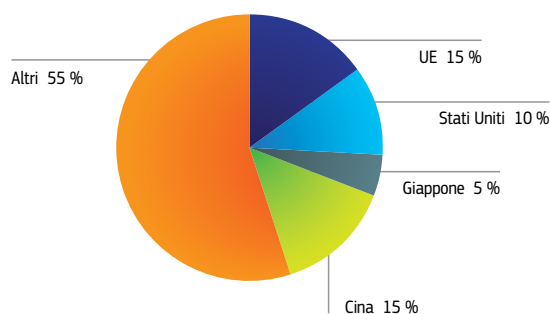
Globalizzazione

Oggi i prodotti non vengono più fabbricati dall'inizio alla fine in un unico luogo. Piuttosto, vengono assemblati in una lunga sequenza di singole fasi che spesso si svolgono in diverse parti del mondo. La denominazione «Made in» un unico paese è ormai l'eccezione piuttosto che la regola. Ciò significa che dobbiamo adottare una visione più sofisticata delle esportazioni e importazioni invece di considerarle semplicemente come il flusso di prodotti finiti da o verso un paese.

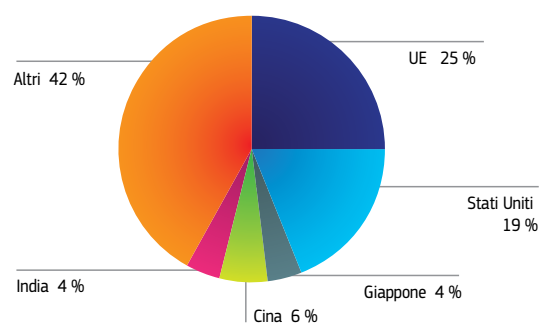
La crescita delle altre grandi potenze economiche, quali la Cina, l'India e il Brasile, intensifica la concorrenza in termini di prezzi e qualità dei prodotti da essi fabbricati, e, cosa forse più importante, a livello di accesso all'energia e alle materie prime. Al tempo stesso, questi paesi stanno dando vita a una nuova classe di consumatori abbienti e le loro economie sono più aperte rispetto a 10-15 anni fa. I dazi all'importazione cinesi sono diminuiti da 19,8 % nel 1996 a 4,7 % nel 2012. Nello stesso periodo, in India sono scesi da 20,1 % a 7,0 % e in Brasile da 13,8 % a 10 %. Permangono tuttavia altri ostacoli, meno visibili, alle esportazioni dell'UE.

LE GRANDI POTENZE COMMERCIALI DEL MONDO

% delle esportazioni mondiali di beni, 2013



% delle esportazioni mondiali di servizi, 2013





© iStockphoto/Kikkerdink

Il libero scambio può contribuire a fare uscire l'UE dall'attuale crisi.

Libero scambio e competitività

La politica commerciale dell'Unione è parte integrante della strategia Europa 2020, il cui obiettivo è promuovere l'occupazione e creare un'economia più moderna, efficiente e sostenibile. Per sviluppare un'economia interna dinamica l'UE deve essere sempre più competitiva all'estero.

Il libero scambio è più importante che mai per la crescita economica e la creazione di posti di lavoro. Due terzi delle importazioni sono materie prime, beni intermedi e componenti di cui hanno bisogno i produttori dell'UE. Il mercato europeo deve rimanere aperto a queste forniture. Limitare le importazioni o aumentare i dazi sarebbe controproducente, poiché farebbe salire i costi e ridurrebbe la competitività delle imprese europee sia nell'UE che all'estero.

Il libero scambio può contribuire a far uscire l'UE dall'attuale recessione, iniziata negli Stati Uniti nel 2007-2008 con la crisi dei mutui sub-prime e che ha messo a nudo le debolezze intrinseche dell'UE. Insieme all'ulteriore sviluppo del mercato unico e agli investimenti mirati su scala europea in settori quali la ricerca, l'istruzione e l'energia, il libero scambio è uno dei principali strumenti per il rilancio dell'economia europea.

La politica attiva di libero scambio dell'UE nei confronti delle economie di mercato emergenti apre nuove prospettive di crescita e opportunità commerciali per l'Unione. In base alle stime del Fondo monetario internazionale, entro il 2015 il 90 % della futura crescita economica avrà luogo al di fuori dell'Europa (un terzo nella sola Cina).

Potenziati vantaggi economici

La Commissione europea calcola che il completamento di tutti i negoziati di libero scambio attualmente in corso potrebbe tradursi in un aumento del PIL dell'UE di più del 2 %, il che equivale ad aggiungere un paese come l'Austria o la Danimarca all'economia europea. In tal caso si verrebbero a creare oltre 2 milioni di nuovi posti di lavoro.

Ulteriori vantaggi del libero scambio

L'apertura dei mercati promuove la crescita economica e crea nuovi e migliori posti di lavoro in Europa e nei paesi partner. Nel 2011 il 14 % della forza lavoro dell'UE dipendeva direttamente o indirettamente dalle esportazioni verso il resto del mondo. Dal 1995 questa percentuale è aumentata di circa il 50 %. Gli investimenti esteri diretti sono uno strumento essenziale per la creazione di occupazione: attualmente le imprese americane e giapponesi danno lavoro a più di 4,6 milioni di persone in Europa.

La liberalizzazione degli scambi crea ulteriori opportunità per l'innovazione e rafforza la produttività. I flussi commerciali e di investimenti diffondono le innovazioni, le nuove tecnologie e il meglio della ricerca, migliorando i prodotti e i servizi destinati alle persone e alle imprese. L'esperienza nei paesi dell'UE dimostra che un aumento dell'1 % nel grado di apertura dell'economia genera, a distanza di un anno, un incremento della produttività del lavoro pari a 0,6 %.

Il libero scambio offre inoltre una più ampia scelta ai consumatori e contribuisce ad abbassare i prezzi, poiché fa scendere il costo delle importazioni di prodotti alimentari, beni di consumo e componenti per i prodotti fabbricati in Europa.



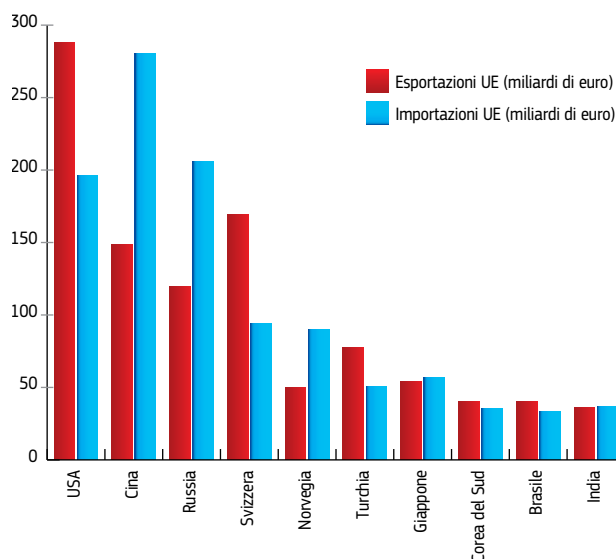
Il commercio non si limita al trasferimento di merci: comprende anche i servizi e gli investimenti.

Non solo beni e servizi

In passato, quando il commercio si limitava al trasferimento di beni materiali da una parte del mondo all'altra, i negoziati si concentravano quasi esclusivamente sui dazi doganali e i contingenti. Ora che le economie sono più sofisticate, la politica commerciale copre una vasta gamma di attività e di pratiche, come ad esempio i servizi, i diritti di proprietà intellettuale (DPI), gli investimenti esteri diretti, le norme riguardanti la salute delle piante e degli animali e i beni industriali e non industriali, la concessione di licenze e le tasse nazionali.

L'Unione attribuisce una notevole importanza alle grandi questioni sociali e ambientali. Gli accordi di libero scambio servono anche a promuovere lo sviluppo sostenibile, il buongoverno e il rispetto dei diritti umani. Per garantire il buon funzionamento dei flussi commerciali non basta negoziare tariffe più basse per gli esportatori. Il rispetto dello Stato di diritto è indispensabile per fornire un contesto normativo stabile e affidabile. È dunque essenziale anche cercare di eliminare le barriere commerciali meno visibili, come le formalità doganali, la burocrazia e, in alcuni casi, le pratiche commerciali sleali.

I PRINCIPALI PARTNER COMMERCIALI DELL'UE: BENI



Africa: importazioni 168,3; esportazioni 154,7
 America centrale e del Sud: importazioni 102,4; esportazioni 120,9
 Altri paesi europei: importazioni 477,6; esportazioni 488,7
 Nord America: importazioni 223,8; esportazioni 320,5
 Oceania: importazioni 14,6; esportazioni 39,0
 Asia: importazioni 678,6; esportazioni 573,7

Dati relativi al 2013.
 Fonte: Eurostat.

Sviluppo della politica commerciale dell'UE

È l'Unione stessa che guida la politica commerciale dei suoi paesi membri e la Commissione europea negozia per loro conto. Ciò significa che nessun governo nazionale può contemplare un accordo commerciale bilaterale con un paese partner extra-UE. Questa ripartizione delle responsabilità si basa sui trattati dell'UE.

Obiettivi degli accordi di libero scambio:

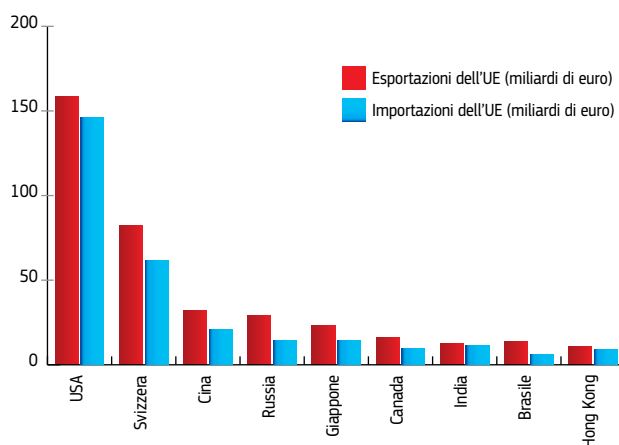
- *aprire nuovi mercati di beni e servizi,*
- *accrescere la protezione e le possibilità di investimento,*
- *rendere gli scambi commerciali più economici riducendo i dazi doganali e gli oneri burocratici,*
- *accelerare i flussi commerciali semplificando le procedure di sdoganamento e fissando norme tecniche e sanitarie compatibili,*
- *creare maggiore certezza attraverso norme chiare in materia di diritti di proprietà intellettuale, concorrenza e appalti pubblici,*
- *promuovere lo sviluppo sostenibile promuovendo la cooperazione, la trasparenza e il dialogo sulle questioni sociali e ambientali.*

Adattarsi alle nuove circostanze

A seguito dei cambiamenti radicali nelle catene internazionali di approvvigionamento, il luogo in cui si crea il valore aggiunto diventa ormai più importante dell'effettivo luogo di destinazione delle esportazioni. Pertanto, la politica commerciale dell'UE mira a difendere e, se necessario, reinventare il ruolo dell'Unione in tale contesto, piuttosto che a mantenere ogni singola fase della produzione in Europa. Il commercio consiste sempre di più nel creare valore aggiunto a livello di ricerca e sviluppo, progettazione, produzione di componenti, assemblaggio e logistica.

Lo stesso vale per le catene di approvvigionamento all'interno dell'UE, dove le frontiere economiche sono meno riconoscibili e i rapporti commerciali in corso di cambiamento. Quando le imprese esportano, creano posti di lavoro non solo nel paese da cui originano i beni e i servizi, ma anche in tutta l'Unione. I servizi sono particolarmente importanti per integrare l'UE nelle catene di approvvigionamento globali e mantenere i posti di lavoro in Europa. Circa un terzo dei posti di lavoro legati alla fabbricazione di prodotti finiti «made in Europe» sono presso imprese che forniscono servizi di supporto agli esportatori. Nel complesso, i servizi rappresentano il 50% del valore aggiunto nazionale delle esportazioni europee nel mondo.

I PRINCIPALI PARTNER COMMERCIALI DELL'UE: SERVIZI



Dati relativi al 2013.
Fonte: Eurostat.

Sebbene non sempre le piccole e medie imprese esportino i prodotti in maniera diretta, molte di esse forniscono accessori, componenti e servizi che sono già inclusi nelle esportazioni delle imprese più grandi. Un articolo ufficialmente registrato come prodotto di esportazione tedesco può infatti contenere elementi provenienti dalla Repubblica ceca, dal Belgio o dalla Polonia.

Un ciclo di produzione internazionale

La Cina offre numerosi esempi della crescente frammentazione della produzione a livello internazionale. Ad esempio, in alcuni casi meno del 4 % del valore aggiunto di uno smartphone «assemblato in Cina» viene prodotto in Cina e oltre il 16 % in Europa. Nel caso degli smartphone o tablet europei «Made in China», più di metà del valore aggiunto di alcuni modelli viene generato in Europa. Lo stesso vale per altri prodotti, dai giocattoli agli aeroplani, ad esempio. La maggior parte dei paesi continua ancora a dipendere fortemente dal valore aggiunto nazionale per le esportazioni di prodotti. Circa l'87 % del valore aggiunto delle esportazioni dell'UE è di origine nazionale. In Cina, la percentuale è pari al 76 %. Nonostante ciò, le catene di valore sono sempre più importanti per capire le implicazioni degli scambi, soprattutto quando si tratta di mercati del lavoro. Ad esempio, la crescente collaborazione tra l'UE e la Cina nel campo della produzione ha fatto sì che nel 2009 più di 1,1 milioni di posti di lavoro nell'UE fossero sostenuti dalle attività di esportazione cinesi, mentre 5,5 milioni di posti di lavoro in Cina dipendevano dalle esportazioni europee.

Accordi di libero scambio

Attualmente l'UE punta in maniera attiva a negoziare accordi commerciali globali — a volte all'interno di raggruppamenti regionali — con i suoi partner. Questi accordi offrono un accesso privilegiato ai mercati dei paesi interessati e costituiscono una deroga concordata al principio di base dell'Organizzazione mondiale del commercio (OMC), secondo il quale tutti i partner commerciali dovrebbero beneficiare della parità di trattamento.

Gli accordi di partenariato economico perseguono obiettivi sia commerciali che di sviluppo.



Gli accordi variano a seconda del livello di ambizione e delle capacità del paese o del gruppo di paesi con il quale l'UE negozia. Non esiste una soluzione valida per tutti. Poiché i numerosi partner dell'UE hanno interessi diversi, i contenuti sono adattati alle singole situazioni specifiche. Gli accordi di libero scambio con i paesi sviluppati e le economie emergenti sono dettati da principi economici e, in genere, si basano sulla reciproca apertura dei mercati. Gli accordi di partenariato economico con i paesi dell'Africa, dei Caraibi e del Pacifico combinano gli obiettivi di commercio e sviluppo.

La politica commerciale dell'UE si concentra sui principali partner, come gli USA, il Canada e il Giappone, sebbene l'attenzione vada anche alle economie emergenti come i paesi BRICS (Brasile, Russia, India, Cina e Sud Africa). Questi ultimi sono considerati il nuovo motore dell'economia mondiale. I vantaggi degli accordi con tali paesi per gli esportatori dell'UE sono evidenti. La tariffa media che devono pagare quando vendono nel resto del mondo è ancora intorno al 5 %. In alcuni paesi è di gran lunga superiore.

Solitamente un accordo riguarda diversi settori e questioni e fissa un calendario per la riduzione delle tariffe sui singoli prodotti. I moderni accordi commerciali (dell'UE) comprendono anche questioni non tariffarie, dalla proprietà intellettuale agli appalti pubblici. Contengono diverse disposizioni, come le norme in materia di origine, per stabilire a quali prodotti si possa applicare la riduzione o eliminazione delle tariffe.

Questi accordi rafforzano il sistema dell'UE fondato sulle regole, che si spinge al di là del sistema dell'OMC integrando questi principi negli accordi contrattuali internazionali, affinché gli scambi e gli investimenti siano protetti e possano crescere.

Proprietà intellettuale

La competitività dell'Europa in un'economia globale si basa in gran parte sull'innovazione e sul valore aggiunto delle merci che essa produce. La pirateria e la contraffazione di idee, marchi e prodotti europei indeboliscono la crescita economica e l'occupazione. La tutela dei diritti di proprietà intellettuale (DPI), quali brevetti, marchi, disegni, diritti d'autore e indicazioni geografiche, è uno strumento sempre più importante che aiuta gli inventori, le imprese e i creatori europei ad impedire ai concorrenti senza scrupoli di produrre copie illecite.

L'UE protegge i diritti di proprietà intellettuale in modi diversi. Nell'ambito dell'OMC, è stata un forte sostenitore dell'accordo sugli aspetti dei diritti di

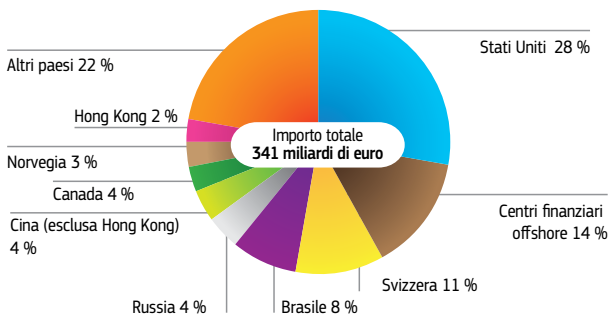
proprietà intellettuale attinenti al commercio. L'UE negozia inoltre le pertinenti disposizioni degli accordi commerciali bilaterali e opera in stretto contatto con le autorità dei paesi extra-UE per rafforzare il dispositivo di protezione di tali diritti.

Investimenti

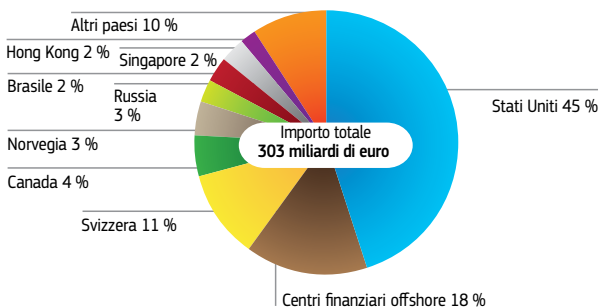
In quanto principale fonte di investimenti esteri diretti, l'UE sostiene l'adozione di regole chiare per proteggere questo tipo di finanziamento, che è fondamentale per la creazione di imprese e occupazione all'estero e di catene globali di approvvigionamento.

DOVE SONO DIRETTI GLI INVESTIMENTI E DA DOVE PROVENGONO?

IED dell'Unione europea



IED nell'Unione europea



Si parla di «investimenti esteri diretti» (IED) quando una persona fisica o giuridica possiede un'attività, o parte di essa, in un altro paese. Il termine «investimenti esteri diretti dell'UE» si riferisce pertanto alla situazione in cui un soggetto all'interno dell'UE possiede un'attività con sede in un paese extra-UE. Il termine «investimenti esteri diretti nell'UE» riguarda l'afflusso di investimenti in senso opposto. I dati rappresentano la media complessiva per il periodo 2009-2012 nei 27 paesi dell'UE. Fonte: Eurostat.

L'obiettivo è garantire la certezza del diritto e offrire agli investitori un quadro stabile, prevedibile, equo e ben regolamentato per gli scambi. Questo obiettivo viene realizzato in gran parte attraverso l'accordo generale dell'OMC sugli scambi di servizi (GATS) e, ove possibile, mediante gli accordi bilaterali.

Recentemente, con l'entrata in vigore del trattato di Lisbona, l'Unione ha acquisito il compito di gestire i negoziati sulla protezione degli investimenti europei nei paesi extra-UE.

Appalti pubblici

L'Unione europea è impegnata a garantire che le imprese europee possano competere in condizioni eque per gli appalti pubblici di beni, opere e servizi al di fuori dell'UE, tra cui grandi progetti infrastrutturali (ad esempio strade e ospedali), acquisto di attrezzature informatiche ecc. In termini di scambi, questi appalti ammontano a circa 1 000 miliardi di euro all'anno.

Nel 2011 l'OMC ha approvato alcune modifiche all'accordo sugli appalti pubblici, che segnano un importante passo in avanti per l'apertura dei mercati internazionali degli appalti pubblici. La Commissione si è spinta oltre e ha proposto nuove norme per impedire alle imprese nei paesi extra-UE che non aderiscono alle regole dell'OMC e praticano forme di discriminazione nei confronti delle imprese dell'UE di partecipare agli appalti in Europa.

Come si raggiunge un accordo di libero scambio

L'avvio dei negoziati commerciali è preceduto da mesi di attenta preparazione: consultazioni pubbliche, valutazione dei potenziali effetti dell'accordo sulle imprese e i consumatori europei, colloqui informali e formali tra la Commissione e il paese o la regione interessati per fissare i temi dell'accordo. Al termine di questi preparativi generali, la Commissione chiede l'autorizzazione al Consiglio dei ministri (composto dai rappresentanti dei governi dell'UE) ad avviare i negoziati. Il Consiglio concorda gli obiettivi che la Commissione deve cercare di raggiungere. Nel corso del processo negoziale, che generalmente dura diversi anni, la Commissione riferisce regolarmente al Consiglio e al Parlamento europeo sui progressi compiuti.

Una volta raggiunto un accordo, il Consiglio ne autorizza formalmente la firma. Il Parlamento europeo, grazie ai nuovi poteri conferitigli dal trattato di Lisbona, può accettare o respingere il testo, ma non può modificarlo.

In alcuni casi i singoli paesi dell'UE devono anche ratificare l'accordo in conformità con le rispettive procedure nazionali e gli impegni assunti a livello internazionale. L'accordo entra in vigore ad una data determinata, ma può essere applicato provvisoriamente in anticipo.

In cosa consiste la politica commerciale dell'UE

La politica commerciale dell'Unione si articola in tre settori d'intervento principali:

- svolgere un ruolo attivo nei negoziati multilaterali condotti sotto l'egida dell'OMC;
- sviluppare relazioni commerciali bilaterali più profonde con singoli paesi e regioni e applicare misure unilaterali, come la concessione del trattamento preferenziale ai paesi in via di sviluppo;
- attuare una strategia per individuare e rimuovere barriere specifiche nei principali mercati di esportazione.

Approccio multilaterale

L'Unione è un deciso fautore delle azioni multilaterali. Ha sostenuto con forza il ciclo di negoziati commerciali nel quadro dell'agenda di Doha per lo sviluppo, da quando fu avviata dall'OMC nel 2001 per negoziare un'ulteriore liberalizzazione degli scambi di beni e servizi, migliorare l'accesso al mercato per i paesi in via di sviluppo e rivedere le norme commerciali.

Una proficua conclusione dei negoziati porterebbe enormi vantaggi. Si calcola che accrescerebbe gli scambi mondiali del 2 % e semplificherebbe considerevolmente le procedure commerciali, la logistica e i trasporti. Tuttavia, la complessità delle questioni in gioco e gli interessi divergenti dei partecipanti hanno impedito di raggiungere un accordo.

Organizzazione mondiale del commercio

L'OMC è stata istituita il 1° gennaio 1995 come successore dell'accordo generale sulle tariffe doganali e sul commercio (GATT), firmato dopo la fine della seconda guerra mondiale. L'OMC conta attualmente 160 paesi membri e 24 osservatori. Ha contribuito a creare un sistema di regole che mantiene l'economia mondiale aperta agli scambi. Oltre a curare i propri accordi commerciali, l'OMC funge da forum per i negoziati, gestisce le controversie, controlla le politiche nazionali, offre assistenza tecnica e formazione ai paesi in via di sviluppo e organizza la cooperazione con le altre organizzazioni internazionali. Ogni volta che i membri dell'Organizzazione desiderano aggiornare le regole multilaterali, si avvia un nuovo ciclo di negoziati commerciali. L'ultimo, ancora in corso, è il ciclo di Doha.

ACCORDI DI LIBERO SCAMBIO

L'UE sta portando avanti un programma senza precedenti di apertura reciproca dei mercati con i suoi maggiori partner commerciali bilaterali. Il principale strumento che utilizza a tal fine sono gli accordi di libero scambio. Prima del 2006 questi ultimi rappresentavano meno di un quarto degli scambi dell'UE. Se tutti i negoziati attualmente in corso dovessero concludersi positivamente, questa percentuale salirebbe a due terzi. Alla fine del 2012, l'UE aveva concluso già 28 accordi commerciali.



L'UE svolge un ruolo chiave in seno all'OMC.

ACCORDI DI LIBERO SCAMBIO GIÀ IN VIGORE

- Paesi orientali limitrofi: nel 2013 l'UE ha concluso i negoziati riguardo a una zona di libero scambio globale e approfondito (DCFTA) con Moldova, Armenia e Georgia nel quadro degli accordi generali di associazione. I negoziati con l'Ucraina sono stati conclusi nel dicembre 2011. Gli accordi di associazione (compresi gli accordi di libero scambio globali e approfonditi) sono stati ratificati con Moldova, Georgia e Ucraina durante l'estate del 2014. Gli accordi con Moldova e Georgia vengono applicati in via provvisoria dal settembre 2014. L'accordo con l'Ucraina viene applicato in via provvisoria dal novembre 2014, fatta eccezione per l'accordo di libero scambio globale e approfondito, che sarà applicato in via provvisoria dal 1° gennaio 2016. Nel settembre 2013 l'Armenia ha deciso di aderire all'Unione doganale con la Russia e ha interrotto l'accordo di associazione/accordo di libero scambio globale e approfondito con l'UE.
- Perù e Colombia: l'accordo commerciale è stato firmato nel giugno 2012. Viene applicato in via provvisoria dal Perù e dalla Colombia rispettivamente a partire da marzo 2013 e da agosto 2013. Alla fine del primo anno di applicazione provvisoria, gli scambi commerciali tra l'UE e il Perù ammontavano a 8,7 miliardi di euro e quelli tra l'UE e la Colombia a 13,5 miliardi di euro. Nel luglio 2014 l'UE e l'Ecuador hanno concluso i negoziati per l'adesione dell'Ecuador all'accordo.
- Corea del Sud: l'accordo di libero scambio UE-Corea del Sud è entrato in vigore nel luglio 2011. Si tratta del primo accordo di una nuova generazione di accordi di libero scambio lanciata dall'UE nel 2007 ad essere finalizzato. L'obiettivo è rimuovere ulteriormente gli ostacoli agli scambi e facilitare la collaborazione tra le imprese europee e quelle coreane. Nel corso del terzo anno di attuazione dell'accordo, le esportazioni di merci dell'UE verso la Corea sono aumentate del 35 %, raggiungendo quota 41,5 miliardi di euro, a fronte di 30,6 miliardi di euro l'anno prima dell'entrata in vigore dell'accordo. Durante lo stesso periodo, le esportazioni dei prodotti che sono stati interamente o parzialmente liberalizzati dall'accordo sono aumentate più delle esportazioni complessive, con un incremento del 46% per i primi e del 37% per i secondi.
- Cile: l'accordo di associazione del 2002 prevedeva un accordo globale di libero scambio che sarebbe entrato in vigore l'anno successivo. Gli scambi bilaterali sono più che raddoppiati dal 2003, fino a raggiungere 18 miliardi di euro nel 2013. L'UE è la seconda maggiore fonte di importazioni del Cile e il suo terzo principale mercato di esportazione.
- Messico: dall'entrata in vigore dell'accordo nell'ottobre 2000, il volume degli scambi bilaterali è raddoppiato, passando da 21,7 miliardi a 45 miliardi di euro nel 2013. L'UE e il Messico stanno valutando la possibilità di aggiornare l'accordo per adeguarlo all'ultima generazione di accordi commerciali e riflettere gli sviluppi dell'economia messicana.
- Sud Africa: l'accordo su commercio, sviluppo e cooperazione in vigore dal 2000 ha dato vita a una zona di libero scambio che copre il 90 % degli scambi bilaterali tra l'UE e il suo principale partner in Africa.
- Mediterraneo meridionale: gli accordi di associazione con Algeria, Egitto, Israele, Giordania, Libano, Marocco, Autorità palestinese e Tunisia conclusi tra il 1995 e il 2002 hanno dato vita ad accordi di libero scambio relativi ai prodotti.
- America centrale (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua e Panama): l'accordo di associazione UE-America centrale è stato firmato nel giugno 2012. La parte «commercio» dell'accordo viene applicata in via provvisoria con Honduras, Nicaragua e Panama dall'agosto 2013, con Costa Rica ed El Salvador da ottobre 2013 e con il Guatemala da dicembre dello stesso anno. Nel 2013 gli scambi commerciali tra le due regioni ammontavano a 12 miliardi di euro.

ACCORDI DI LIBERO SCAMBIO CONCLUSI MA NON IN VIGORE

- Singapore: l'accordo di libero scambio UE-Singapore è stato in gran parte siglato nel settembre del 2013 e i negoziati sulla protezione degli investimenti sono stati conclusi nell'ottobre del 2014. Il paese è il primo membro dell'Associazione delle nazioni del Sud-Est asiatico (ASEAN) ad aver raggiunto un accordo con l'UE.
- Canada: i negoziati per un accordo economico e commerciale globale UE-Canada (CETA) sono stati conclusi nel settembre 2014. L'accordo abolisce il 99 % dei dazi doganali e molti altri ostacoli per gli operatori commerciali. Una volta attuato, potrebbe far crescere il PIL dell'UE di circa 12 miliardi di euro. Il testo integrale dell'accordo è disponibile online. L'accordo deve ora essere ratificato da entrambe le parti prima di poter entrare in vigore.

- Paesi ACP (Africa, Caraibi e Pacifico): gli accordi di partenariato economico (APE) tra i paesi ACP e l'UE sono stati applicati. Per oltre trent'anni i paesi ACP hanno beneficiato di un accesso preferenziale al mercato europeo. Tuttavia, ciò non è bastato per stimolare in maniera sufficiente le economie locali, promuovere la crescita o aumentare le esportazioni dei paesi ACP verso l'UE. Gli accordi di partenariato economico puntano ad aiutare i paesi ACP ad integrarsi nell'economia mondiale, raggiungere una crescita sostenibile e ridurre la povertà. Sono attualmente in vigore 4 APE, in particolare con i paesi dei Caraibi (14 paesi), con l'Africa orientale (Madagascar, Maurizio, Seychelles e Zimbabwe), con l'Africa centrale (Camerun) e il Pacifico (Papua Nuova Guinea e Figi). Nel 2014 si sono conclusi i negoziati su altri due APE, uno con l'Africa occidentale (16 paesi) e uno con la Comunità di sviluppo dell'Africa australe (SADC) (6 paesi).
- ASEAN (Associazione delle nazioni del Sud-Est asiatico): sono in corso negoziati bilaterali con i singoli membri dell'Associazione (vedi Singapore), tra cui Malesia (da maggio 2010), Vietnam (da giugno 2012) e Thailandia (da marzo 2013). L'UE considera gli accordi di libero scambio (ALS) con i singoli paesi dell'ASEAN come un primo passo verso un accordo interregionale, che resta l'obiettivo a lungo termine.
- Mercosur (Argentina, Brasile, Paraguay, Uruguay e Venezuela): nel 2013 il Mercosur era la sesta principale destinazione delle esportazioni dell'UE, le cui esportazioni di prodotti hanno raggiunto quota 57 miliardi di euro. Nel 2012 le esportazioni di servizi dell'UE hanno superato 21 miliardi di euro. Se i negoziati andranno a buon fine, l'accordo UE-Mercosur darà vita alla più grande area di libero scambio tra due regioni del mondo (Europa e Sudamerica), creando notevoli vantaggi per entrambe.
- Consiglio di cooperazione del Golfo (Arabia Saudita, Kuwait, Emirati Arabi Uniti, Qatar, Bahrein e Oman): un importante partner commerciale dell'UE. I negoziati su un accordo di libero scambio sono stati sospesi nel 2008, ma continuano i contatti informali.
- India: i colloqui iniziati nel 2007 sono il primo tentativo dell'UE di coinvolgere un grande paese emergente in un esercizio di apertura reciproca degli scambi.

ACCORDI DI LIBERO SCAMBIO IN CORSO DI NEGOZIAZIONE

Il commercio dovrebbe anche favorire i paesi in via di sviluppo.



- Giappone: il 25 marzo del 2013 l'UE e il Giappone hanno ufficialmente avviato i negoziati per un accordo di libero scambio. I negoziati in corso riguardano, tra l'altro, la progressiva liberalizzazione degli scambi di beni e servizi, gli investimenti, gli appalti pubblici e l'eliminazione delle barriere non tariffarie.
- Marocco: i negoziati per una zona di libero scambio globale e approfondito (DCFTA) con l'UE sono iniziati a marzo 2013.
- Stati Uniti: le relazioni economiche dell'UE con gli Stati Uniti non hanno eguali in termini di volume e intensità e ancora presentano enormi potenzialità. Poiché in media le tariffe applicate ammontano circa al 4 %, l'unico modo per liberare tali potenzialità consiste nel rimuovere le barriere non tariffarie. Nel luglio 2013 sono stati avviati i negoziati per un partenariato transatlantico su commercio e investimenti (TTIP). Secondo uno studio indipendente, una volta attuato, un TTIP ambizioso porterebbe all'UE vantaggi economici pari a 119 miliardi di euro l'anno, il che significa, per una famiglia di quattro persone che vive nell'UE, 545 euro aggiuntivi di reddito disponibile ogni anno.

NEGOZIATI FUTURI

- Mediterraneo meridionale (Egitto, Giordania, Marocco e Tunisia): nel dicembre 2011 i governi dell'UE hanno approvato dei mandati di negoziazione per approfondire ed ampliare gli attuali accordi di libero scambio. I primi colloqui sono stati avviati con il Marocco nel marzo del 2013 (vedi sopra).

Gli accordi di libero scambio sono una componente essenziale di molti accordi di associazione. L'UE è inoltre legata a diversi paesi limitrofi da un'unione doganale (Andorra, San Marino e Turchia). In Europa vigono accordi di libero scambio con: isole Færøer, Islanda, Norvegia e Svizzera e i paesi del Mediterraneo meridionale (Algeria, Egitto, Israele, Giordania, Libano, Marocco, Autorità palestinese, Siria e Tunisia). Oltre agli accordi di stabilizzazione e di associazione con i Balcani occidentali, si applica un regime commerciale autonomo tra l'UE e l'ex Repubblica jugoslava di Macedonia, l'Albania, il Montenegro, la Bosnia-Erzegovina, la Serbia e il Kosovo*.

Relazioni strategiche

- Cina: la Cina è ora il secondo partner commerciale dell'UE dopo gli Stati Uniti e l'UE è il suo maggior partner commerciale. Nel novembre 2013 l'UE e la Cina hanno annunciato l'avvio di negoziati su un accordo globale UE-Cina in materia di investimenti. L'accordo prevede la progressiva liberalizzazione degli investimenti e l'eliminazione delle restrizioni per gli investitori sui rispettivi mercati.
- Russia: l'UE è di gran lunga il principale partner commerciale della Russia e rappresenta oltre la metà delle importazioni ed esportazioni del paese. L'adesione della Russia all'OMC nel 2012 ha determinato un abbassamento dei suoi dazi all'importazione e offre una piattaforma per affrontare i problemi bilaterali. Contrariamente alle aspettative dell'UE, la Russia ha adottato una politica più protezionistica, esacerbata dalla crisi ucraina.

Paesi in via di sviluppo

L'Unione incoraggia attivamente i paesi in via di sviluppo a utilizzare il commercio per rafforzare l'economia interna e migliorare il tenore di vita della popolazione. L'espansione degli scambi contribuisce ad accrescere i proventi da esportazione di questi paesi e a diversificare le loro economie, attualmente limitate ai prodotti di base e alle materie prime. Per aiutare i paesi in via di sviluppo ad esportare, l'Unione è stata la prima organizzazione ad introdurre nel 1971 un sistema di preferenze generalizzate (SPG), che applica aliquote preferenziali sulle importazioni provenienti da questi paesi, offrendo loro un importante accesso ai mercati europei.

Tuttavia, negli ultimi quattro decenni gli equilibri economici e commerciali mondiali sono mutati radicalmente. Mentre diversi paesi in via di sviluppo più avanzati si sono integrati con successo nel sistema commerciale mondiale, un numero maggiore di paesi più poveri rimane sempre più indietro. Nell'attuale contesto competitivo, le preferenze tariffarie devono andare ai paesi più bisognosi.

Di conseguenza, il nuovo sistema di preferenze generalizzate (SPG) — in vigore dal 2014 — punta ad aiutare i paesi meno avanzati e altre economie a basso-medio reddito, senza concedere un ulteriore accesso preferenziale all'UE. Attualmente ne beneficiano 88 nazioni. Paesi come Russia, Brasile, Kuwait e Arabia Saudita, che la Banca mondiale classifica come paesi ad alto reddito o a reddito medio-alto, e i partner che hanno un'altra forma di accesso preferenziale all'UE simile all'SPG o persino migliore (per esempio, un accordo di libero scambio) non possono più beneficiare dell'SPG.

* Questa designazione non pregiudica le posizioni riguardo allo status ed è in linea con la risoluzione 1244 (1999) del Consiglio di Sicurezza dell'ONU e con il parere della CIG sulla dichiarazione di indipendenza del Kosovo.

Un incentivo speciale (SPG+) prevede ulteriori riduzioni tariffarie per i paesi vulnerabili che aderiscono a 27 convenzioni internazionali su diritti umani, diritti dei lavoratori e norme sull'ambiente e il buongoverno. L'iniziativa dell'UE «Everything But Arms» (Tutto tranne le armi) offre a 49 paesi meno sviluppati un accesso al mercato europeo in esenzione da dazi e contingenti per tutti i prodotti, ad eccezione delle armi e munizioni.

Inoltre, la Commissione europea gestisce un apposito helpdesk in quattro lingue (inglese, francese, spagnolo, portoghese), che fornisce consulenze in materia di esportazione alle imprese dei paesi in via di sviluppo che non dispongono delle capacità per offrire tale servizio.

Strategia di accesso ai mercati

Questa strategia crea nuove opportunità per le imprese dell'UE che esportano verso i mercati dei paesi terzi, in particolare quelli con i quali non esiste un accordo di libero scambio. Un partenariato tra la Commissione, gli Stati membri dell'UE, le imprese e gli esperti locali, come ad esempio le camere di commercio, aiuta a identificare e gestire le barriere commerciali che si presentano.

L'UE gestisce una banca dati sull'accesso ai mercati, un servizio gratuito e interattivo che fornisce informazioni sui paesi extra-UE (barriere commerciali in settori specifici, formalità d'importazione, statistiche, studi e altro).

Difesa commerciale

I negoziati commerciali possono contribuire alla futura crescita economica, ma è altrettanto importante garantire l'applicazione e il rispetto dei diritti e delle norme esistenti. In caso contrario, può venir meno la capacità dell'Unione di competere a livello internazionale, con effetti negativi sull'occupazione in Europa.

La Commissione attribuisce una particolare importanza alla corretta attuazione delle norme. Essa segue con attenzione il comportamento dei suoi partner commerciali per poter intervenire rapidamente se emergono barriere commerciali discriminatorie o sproporzionate, come la difficoltà nell'ottenere brevetti o licenze, o se individua pratiche sleali.

Il rispetto delle norme viene garantito attraverso diversi canali: contatti diplomatici e politici, negoziati, cooperazione in ambito normativo e OMC.

Le procedure di composizione delle vertenze dell'OMC sono il principale strumento per dirimere le controversie commerciali. Ogni membro dell'OMC può fare appello a un apposito panel, che esaminerà il caso in questione in linea con le vigenti norme concordate a livello internazionale. I membri che non si conformano alle raccomandazioni dell'OMC rischiano una sanzione o una compensazione commerciale.

In linea con le norme dell'OMC, l'UE dispone di una propria gamma di strumenti di difesa commerciale per garantire il rispetto delle regole del gioco in un mondo competitivo. Tali regole sono attentamente studiate per garantire condizioni paritarie per tutti, evitando nel contempo qualsiasi abuso protezionistico.

La concorrenza sleale si basa su due elementi: le sovvenzioni e il dumping. Nel primo caso vengono forniti aiuti pubblici a un settore specifico. Ciò falsa la concorrenza rendendo i beni sovvenzionati artificialmente competitivi. Nel secondo caso i produttori extra-UE vendono i loro prodotti nell'UE a un prezzo inferiore a quello applicato nel loro mercato.

Se la Commissione sospetta l'esistenza di una delle due pratiche (sovvenzione o dumping) o riceve una denuncia di tali comportamenti, avvia un'indagine. Una volta constatata la violazione delle norme commerciali concordate, l'UE può applicare misure compensative (dazi supplementari ecc.) per eliminare l'indebito vantaggio concorrenziale che il paese in questione sperava di ottenere.

Il futuro della politica commerciale dell'UE

L'UE è impegnata a portare a termine la sua ambiziosa agenda commerciale, certa che l'apertura dei mercati e il commercio contribuiranno a risolvere l'attuale crisi economica.

La conclusione dei negoziati è anche nell'interesse dei partner commerciali individuali e regionali dell'UE, poiché l'Unione rappresenta il più grande mercato al mondo per le loro esportazioni.

Gli accordi di libero scambio sono anche oggetto di critiche. In Europa, vengono a volte presentati come un elemento che espone i produttori dell'UE alla concorrenza sleale delle importazioni a basso prezzo. Vista dal di fuori, l'Unione viene accusata di tentare di penetrare i mercati esteri, in particolare nei paesi in via di sviluppo, e di distruggere l'occupazione locale. Tuttavia, queste critiche non tengono conto delle prove contrarie e dei notevoli vantaggi che gli accordi offrono sia all'UE che ai suoi partner.

Lotta contro il protezionismo

È inevitabile che alcuni vedano il protezionismo come la soluzione ai numerosi problemi esistenti. Il gruppo G20 dei maggiori paesi industrializzati si è formalmente impegnato a non adottare misure commerciali restrittive e a contrastare immediatamente qualsiasi tentativo di introdurle.

Tuttavia, la realtà può a volte essere diversa dai testi e dai principi concordati nei vertici ad alto livello. Nonostante il suddetto impegno, molte economie emergenti tendono ad introdurre misure potenzialmente distorsive degli scambi per proteggere i loro mercati dalla concorrenza internazionale.

L'UE continuerà a combattere il protezionismo. Essa avrebbe più perdite che guadagni se adottasse misure protezionistiche di questo tipo, poiché dipende da molti prodotti importati. L'aumento del loro costo ridurrebbe la competitività dell'UE all'interno e all'esterno dell'Unione, causando direttamente un calo della produzione e dell'occupazione in Europa. Un incremento del 10 % nelle restrizioni commerciali si tradurrebbe in una perdita del reddito nazionale pari al 4 %.

In quanto principale blocco commerciale a livello mondiale, l'UE ha un forte interesse ad aprire i mercati e a disporre di quadri normativi trasparenti. Consapevole della sua enorme responsabilità nei confronti dei propri cittadini e del resto del mondo, l'UE porterà avanti l'attuale strategia e continuerà a difendere energicamente un sistema commerciale globale aperto ed equo mediante accordi bilaterali e multilaterali.



Il porto di Rotterdam (Paesi Bassi) è uno dei più grandi terminal per container al mondo.

Per saperne di più

- ▶ **Commercio UE:** <http://ec.europa.eu/trade/>
- ▶ **Bollettino della direzione generale Commercio:** <http://trade.ec.europa.eu/eutr/welcome.jsp?lang=it>
- ▶ **Export Helpdesk:** <http://exporthelp.europa.eu>
- ▶ **Market access database:** <http://madb.europa.eu>
- ▶ **Domande sull'Unione europea? Europe Direct può aiutarti:** 00 800 6 7 8 9 10 11:
<http://europedirect.europa.eu>

