



SECONDA SESSIONE: COMMERCIO INTERNAZIONALE

Domanda 1: Le normative e le rispettive attuazioni degli Accordi di libero scambio (Free Trade Agreements) dell'Ue rispondono in maniera sufficiente alle esigenze delle PMI?

Cosa c'è in gioco?

La politica commerciale dell'Unione europea può essere efficace solo se gli imprenditori sono a conoscenza delle opportunità a valere sugli accordi commerciali attualmente in fase di negoziato. Le informazioni sulle opportunità derivanti dall'apertura di nuovi mercati sono di cruciale importanza soprattutto per i milioni di PMI attive nell'Ue e per l'efficacia di politica commerciale idonea al conseguimento di obiettivi di crescita sostenibile nel lungo periodo.

La prospettiva aziendale

Più di 600.000 PMI dell'Ue esportano almeno 6 milioni di prodotti fuori dall'Unione. Tuttavia, considerato che solo una parte tra le oltre 20 milioni di PMI europee trae un effettivo vantaggio dalle occasioni che offrono i diversi mercati stranieri, il potenziale economico resta per la maggior parte non sfruttato.

A questo proposito, sono troppo pochi gli imprenditori, soprattutto fra le PMI, consapevoli delle risorse del commercio internazionale e delle possibilità di cui approfittare. Considerando che tra qualche anno il 90 per cento della crescita mondiale sarà generato al di fuori dell'Ue, è imperativo per i responsabili politici e le imprese sfruttare al meglio la liberalizzazione del mercato per rimanere competitivi e assicurarsi il successo in un'economia globalizzata.

La Commissione europea ha dato particolare rilievo al ruolo delle PMI nella comunicazione "Trade for All", che illustra la strategia della politica commerciale per gli anni a venire. Sarà di cruciale importanza seguire la sua implementazione e valutarne l'effettivo rafforzamento a favore delle PMI, nel rispetto del principio "Pensare anzitutto in piccolo".



Domanda 2: L'Ue dovrebbe assumere più leadership globale a sostegno dei liberi mercati e del sistema basato su regole multilaterali alla luce delle recenti tensioni con i partner mondiali?

Cosa c'è in gioco?

Le organizzazioni commerciali multilaterali definiscono norme globali che regolano molti aspetti del commercio internazionale e che sanciscono principi chiave come la non discriminazione e il trattamento a favore della nazione più meritevole, il che significa che i benefici concessi a un membro dell'OMC (Organizzazione Mondiale del Commercio) devono essere concessi a tutti. Dalla loro istituzione nel 2004 le regole dell'OMC sono state gradualmente ampliate, anche se più lentamente di quanto si sarebbe desiderato. È importante sottolineare che l'organo di risoluzione delle controversie dell'OMC ha svolto la sua funzione di organo arbitrale giudiziario incaricato di ridurre le dispute commerciali tra gli Stati.

La prospettiva aziendale

L'Europa dipende da mercati aperti e da un commercio internazionale libero ed equo per garantire la propria prosperità. L'attuale sistema alla base di questi valori è l'OMC: la sua inefficacia avrebbe conseguenze disastrose per qualsiasi operatore economico che agisce al di fuori dell'UE, poiché invece di regole globali vi sarebbe un mosaico di norme nazionali che aprirebbe le porte al protezionismo e a discriminazioni di ogni tipo.

Domanda 3: L'Ue e gli USA dovrebbero impegnarsi in ulteriori negoziati nell'ambito FTA?

Cosa c'è in gioco?

Fino a non molto tempo fa, l'UE e gli Stati Uniti si sono impegnati in negoziati per un Trattato Transatlantico del Commercio e degli Investimenti (TTIP), che, a seguito del cambiamento di amministrazione negli Stati Uniti sono stati "congelati". Dopo l'imposizione di dazi su acciaio e alluminio da parte degli Stati Uniti, e ulteriori minacce di aumentare le tariffe americane sulle automobili e dopo un incontro tra il presidente Juncker e il presidente Trump nel luglio 2018, Ue e USA hanno deciso di cooperare per ridurre le tariffe e le barriere non tariffarie.

L'impegno riguarda inoltre l'abolizione dei dazi doganali sui beni industriali, il rafforzamento della cooperazione in materia di energia/GNL, un dialogo sulle norme, le importazioni di soia, la riforma dell'OMC ecc. In questi settori entrambe le parti, attraverso i rispettivi Ministeri/DG, si sono attivate per delineare azioni concrete volte a ridurre le barriere stesse. Un risultato dell'incontro tra Juncker e Trump è stato che, a negoziati in corso, l'Ue non dovrà affrontare vessazioni tariffarie da parte degli USA nel settore automobilistico.



La prospettiva aziendale

Le imprese europee dipendono, più che altre economie mondiali, dalla capacità di mantenere i mercati aperti, sostenuti da un commercio internazionale libero ed equo e dalla stabilità del sistema commerciale multilaterale regolamentato. Tutto questo è attualmente a rischio a causa delle valutazioni e della retorica adottate dal presidente Trump e dall'amministrazione statunitense.

Le tariffe statunitensi sull'acciaio e sull'alluminio stanno già infliggendo danni alle imprese dell'UE. Tuttavia, il conflitto con uno dei nostri maggiori partner commerciali potrebbe acuirsi ulteriormente a causa della minaccia di potenziali nuove tariffe americane sulle automobili. Il peso di quest'azione comporterebbe conseguenze negative ed imprevedibili per le imprese dell'UE e per il commercio internazionale mondiale.

Una simile mossa cagionerebbe danni ingenti agli stessi Stati Uniti, poiché l'Ue prevede che fino a 294 miliardi di dollari di esportazioni statunitensi, pari al 19% delle esportazioni totali degli Stati Uniti nel 2017, potrebbero essere oggetto di contromisure da parte di tutti i partner commerciali in tutti i settori dell'economia statunitense.

Al contrario, la diminuzione delle barriere tra l'Ue e gli USA comporterebbe molti vantaggi per entrambi i paesi, e potrebbe rafforzare quella che è già una delle più grandi relazioni commerciali a livello mondiale. Infatti, le economie dell'Ue e degli Stati Uniti rappresentano insieme circa la metà dell'intero PIL mondiale e quasi un terzo dei flussi commerciali dell'intero globo. Gli investimenti totali degli Stati Uniti nell'Ue sono tre volte superiori a quelli dell'intera l'Asia, mentre gli investimenti dell'Ue negli Stati Uniti sono circa otto volte superiori a quelli dell'UE in India e in Cina.

Domanda 4: L'esito dei negoziati sulla Brexit non deve minare l'unità dell'Ue e del mercato interno, anche se ciò ha effetti negativi sugli scambi commerciali con il Regno Unito?

Cosa c'è in gioco?

Circa il 44% delle esportazioni totali di beni e servizi britannici è destinato ad altri paesi dell'Unione. Dando per scontata l'importanza delle distanze in tema di commercio internazionale, nell'Ue vengono venduti più della metà dei beni del Regno Unito, che resta di fatto il più grande mercato di esportazione per l'Unione stessa (al secondo posto gli USA). Date queste strette relazioni economiche, le conseguenze di una drastica separazione tra Regno Unito ed UE avrebbero un enorme peso economico per gli operatori di entrambe le parti.



La prospettiva aziendale

Se l'Accordo di recesso verrà ratificato prima del 30 marzo 2019, la maggior parte degli effetti giuridici della Brexit si applicheranno a partire dal 1° gennaio 2021, vale a dire dopo un periodo transitorio di 21 mesi, i cui termini sono stabiliti nel progetto di Accordo di recesso.

In caso di mancato Accordo, non ci sarà un periodo di transizione e il diritto europeo non si applicherà più al Regno Unito a partire dal 30 marzo 2019. Anche se si giungesse alla ratifica dell'accordo di recesso e si raggiungesse, per il periodo di transizione, un accordo soddisfacente sul partenariato futuro, quest'ultimo non sarà quello di uno Stato membro dell'Ue. Pertanto, tutte le imprese interessate devono prepararsi, prendere tutte le decisioni importanti e completare le azioni amministrative necessarie entro il 30 marzo 2019 per evitare disagi e ripercussioni. Le difficoltà potrebbero manifestarsi in molti modi, a seconda delle responsabilità nelle catene di approvvigionamento, per quanto riguarda, tra l'altro, licenze, certificati, regolamenti di origine, dogane, ecc.

Domanda 5: Gli accordi di libero scambio più importanti dovrebbero includere l'implementazione di un piano di azione in Europa per coinvolgere maggiormente gli imprenditori e le PMI?

Cosa c'è in gioco?

Attualmente sono in vigore 25 accordi commerciali ed è facile prevedere che il numero aumenterà. Milioni di posti di lavoro nell'UE dipendono dalle esportazioni, connesse ad attività di import-export o facenti capo a 4,5 trilioni di euro di IDE (Investimenti Diretti Esteri) da parte di imprese straniere.

Gli accordi commerciali dell'Ue sono sempre stati uno dei fattori che hanno contribuito ad una crescita significativa delle esportazioni. Alcuni esempi:

- aumento del 416% verso il Messico (dal 2000)
- 170% verso il Cile (dal 2003)
- circa il 60% verso la Serbia e la Corea del Sud (dal 2013 e 2011 rispettivamente)
- 22% verso l'America Centrale (dal 2013)

Considerando che ogni miliardo di euro di esportazioni sostiene ben 14.000 posti di lavoro in Europa, questi accordi hanno avuto un impatto positivo tangibile per i paesi europei.

La prospettiva aziendale

Gli accordi commerciali devono essere attuati correttamente per massimizzare il loro potenziale. Ad esempio, i tassi di utilizzo preferenziale, ossia la misura in cui le imprese utilizzano le preferenze tariffarie negli accordi commerciali, sono inferiori nell'Ue



Emiciclo del Parlamento Europeo
Bruxelles

MERCOLEDÌ 10 OTTOBRE 2018

rispetto a molti dei suoi partner commerciali. Gli esportatori dell'Ue pagano ancora dazi sul 30% delle esportazioni verso paesi con i quali l'Ue ha già concluso accordi commerciali di nuova generazione. Per i nostri partner che esportano verso l'Unione, si tratta solo del 10%.

Inoltre, attualmente vi sono circa 600.000 PMI esportatrici in Europa. Un dato significativo, ma che costituisce solo una piccola parte delle oltre 20 milioni di PMI esistenti in Europa. Pertanto, l'Ue e gli Stati membri possono ancora concludere accordi per soddisfare sempre di più le esigenze concrete delle imprese.