

(La politica commerciale dell'UE) penalizza gli esportatori svizzeri

20.07.2018

A colpo d'occhio

I principali concorrenti delle imprese svizzere sono europei. La politica economica esterna del nostro paese deve dunque offrire agli Stati terzi delle condizioni di accesso al mercato svizzero simili a quelle dell'UE. Dopo il blocco della via dell'OMC, la Svizzera si è imposta con successo attraverso accordi di libero scambio a fianco dell'UE. A causa di alcune trattative difficili con partner commerciali importanti, la Svizzera rischia adesso però di essere svantaggiata rispetto all'Europa. Per far fronte a questa possibilità, bisogna modernizzare sistematicamente gli accordi di libero scambio in vigore e negoziarne di nuovi, accordando la priorità ai paesi che offrono le migliori probabilità di benefici commerciali e dove il potenziale di discriminazione delle imprese svizzere nei confronti dei loro concorrenti è maggiore. Inoltre, l'apertura del settore agricolo è un prerequisito. Esistono infine delle opportunità sostenibili per migliorare i servizi e il commercio agricolo con l'UE.

Quale politica commerciale segue l'Unione europea? Questa domanda è essenziale per l'industria esportatrice svizzera, dato che i suoi principali rivali sono membri dell'Unione. Per i nostri esportatori è necessario che le condizioni d'accesso ai mercati terzi siano almeno equivalenti a quelle offerte ai loro concorrenti diretti.

L'UE è un gigante in materia di politica commerciale. Pur avendo difficoltà a definire una politica estera uniforme a causa di una mancanza di competenza e di volontà degli Stati membri, dal 2009 la politica commerciale è di esclusiva competenza dell'UE. L'UE è la prima potenza commerciale del mondo davanti alla Cina e agli Stati Uniti, con il 16,6% delle importazioni e delle esportazioni mondiali. Ciò non concerne solo il commercio di beni: nel settore terziario, l'Unione supera anche gli Stati Uniti e ancora di più la Cina. Il commercio estero è di fondamentale importanza per l'UE, che genera circa un terzo del suo valore aggiunto grazie ai suoi scambi con i paesi terzi. Così il volume degli scambi con l'estero è raddoppiato tra il 1999 e il 2010. Anche per diversi paesi terzi gli scambi con l'UE sono essenziali: sono 59 i paesi che hanno come loro partner principale l'UE. La Svizzera ne fa parte, dato che il 71% delle sue importazioni provengono dall'UE e il 53% delle sue esportazioni sono destinate a quest'ultima. In confronto, la Cina svolge questo ruolo solo per 37 paesi e gli Stati Uniti solo per 34.

Ci sono diverse ragioni che spiegano l'importanza dell'UE per il commercio internazionale. Con oltre 500 milioni di abitanti, l'Unione è il più grande mercato interno al mondo. Dal 1968, i suoi Stati membri sono legati da un'unione doganale. Con una quota del 17% del prodotto interno lordo mondiale e solo il 7% della popolazione mondiale, l'UE è ancora una delle regioni più ricche del mondo. Inoltre, l'UE è un mercato relativamente aperto. Quasi tre quarti delle importazioni nell'UE sono esenti da dazi doganali. Dove i dazi persistono ancora, l'aliquota media è del 3,6% (2013) per i prodotti industriali e del 2,3% per quelli industriali.

Partner e concorrente della Svizzera

La Svizzera è un partner commerciale importante anche per l'UE. Il nostro piccolo paese si classifica in terza posizione, proprio dietro agli Stati Uniti e alla Cina. L'Accordo di libero scambio del 1972 ha stabilito delle relazioni commerciali strette tra l'UE e la Svizzera. Questo trattato a scopo tariffario è stato completato e approfondito più tardi da altri accordi di tipo bilaterale. L'Accordo sul reciproco riconoscimento in materia di valutazione della conformità (MRA) merita un'attenzione particolare: questo accordo ha creato un mercato interno tra la Svizzera e l'UE per una ventina di categorie di prodotti. In termini di valore, esso ricopre più di un quarto delle esportazioni di beni verso l'UE e più di un terzo delle importazioni. Per l'eliminazione degli ostacoli al commercio, l'Accordo sulla facilitazione e la sicurezza doganali, come anche quello sulla libera circolazione delle persone, sono anche importanti. Quest'ultimo ha permesso di liberalizzare parzialmente i servizi personali transfrontalieri.

Proprio come l'UE, la Svizzera dispone di una rete mondiale di accordi di libero scambio negoziati in maggioranza con l'Associazione europea di libero scambio (AELS). La Svizzera si è sempre impegnata per concludere degli accordi di libero scambio simili a quelli dei paesi con i quali l'UE negoziava. Una strategia che si è rivelata vincente in passato e che ha permesso alla Svizzera, meno protettiva verso i suoi settori industriali rispetto alla concorrenza straniera, di ottenere un accesso privilegiato ai mercati sudcoreani, giapponesi e cinesi prima dell'UE.

Modernizzare gli accordi di libero scambio

In questi ultimi tempi, tuttavia, gli Stati membri dell'AELS (Islanda, Liechtenstein, Norvegia e Svizzera) hanno perso terreno rispetto all'UE. Essi sono infatti meno aperti ai prodotti agricoli provenienti da paesi terzi rispetto all'Unione. Ora, i potenziali partner in materia di accordi di libero scambio vogliono esportare dei prodotti agricoli. Il Mercosur ne è l'esempio più recente: l'UE è sul punto di concludere i negoziati, mentre le discussioni condotte parallelamente con gli Stati membri dell'AELS sono giunte ad un vicolo cieco. La conclusione di un accordo da parte dell'UE penalizzerebbe le imprese svizzere rispetto ai loro concorrenti europei su mercati importanti come l'Argentina o il Brasile. Assisteremmo allora a una delocalizzazione della produzione Svizzera verso l'UE per i beni destinati al mercato sudamericano.

Gli accordi esistenti devono essere sistematicamente modernizzati, in modo che gli scambi con l'estero continuino a contribuire alla prosperità del nostro paese. In questo contesto è essenziale includere i servizi ed eliminare gli ostacoli non tariffari al commercio. Per quanto riguarda i negoziati in vista di nuovi accordi di libero scambio, occorre dare la priorità ai paesi dove le prospettive commerciali sono migliori e dove le imprese svizzere rischiano di essere discriminate a causa dei negoziati condotti in parallelo con l'UE.

L'apertura del settore agricolo sembra essere un prerequisito, dato che solamente questa misura renderà la Svizzera un partner interessante per i paesi terzi. Il potenziale commerciale dell'UE non è esaurito. È ancora possibile effettuare dei miglioramenti sostenibili, soprattutto nel commercio dei servizi e delle derrate alimentari. Se la Svizzera non fosse più in grado di negoziare delle condizioni commerciali internazionali tanto favorevoli come quelle dell'UE a lungo termine, la sua economia esportatrice verrebbe seriamente minacciata.

Questo articolo è una versione abbreviata. La versione originale è stata pubblicata il 19 luglio 2018 su «La Vie économique» (disponibile in tedesco e francese).



François Baur
Responsabile European Affairs

© economiesuisse | www.economiesuisse.ch