

FOCUS ON

Beyond the walls: dai nuovi accordi Ue, opportunità per il Made in Italy

A cura dell'Ufficio Studi Economici

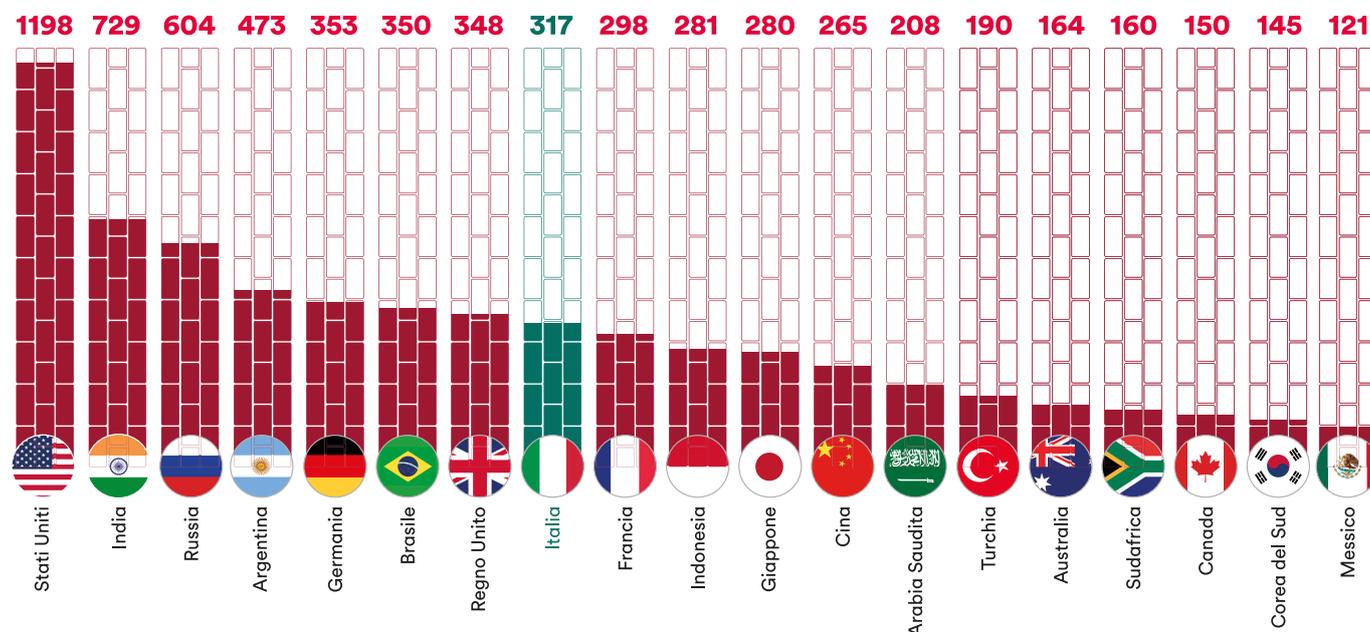
Executive summary

- Negli ultimi anni il tema del protezionismo è tornato in auge: sono infatti oltre 8 mila le misure discriminatorie introdotte a livello globale da novembre 2008 a giugno 2017. Tra i settori più danneggiati vi sono *automotive*, metallurgia e meccanica strumentale, segmenti che pesano quasi il 40% del totale esportato dall'Italia.
- I Paesi del G20 sono "responsabili" di oltre i due terzi delle misure implementate, con gli Stati Uniti in prima linea. Dall'insediamento, la nuova amministrazione americana ha "calato il tris": si è sfilata dal TPP, ha introdotto un ampio numero di misure discriminatorie e avviato la rinegoziazione del Nafta.
- Rinegoziazione, e non cancellazione, come annunciato nell'ultima campagna elettorale. La rilevanza dell'accordo, che ha supportato oltre 1 milione di posti di lavoro negli Stati Uniti nel 2015, ha spinto gli Stati Uniti a puntare sull'ammodernamento del trattato considerate anche le forti sinergie che si sono consolidate nel tempo dal lato degli scambi commerciali, delle catene produttive e della competitività delle imprese.
- Mentre la nuova amministrazione americana solleva muri, l'Unione europea si fa promotrice del libero scambio puntando all'eliminazione della maggior parte dei dazi che gravano sui prodotti delle nostre imprese: ha infatti siglato un accordo con il Canada, è vicina a concluderne uno con il Giappone e ne negozia di nuovi con altri importanti Paesi partner.
- Per le aziende italiane sono molte le opportunità che si aprono, anche insieme a SACE SIMEST, come fatto in Messico da Eurotranciatura (un impegno complessivo di oltre 19 milioni di euro) e in Giappone da MooRER (finanziamento di più di 2 milioni di euro).

Sempre più ostacoli

I dati del *Global Trade Alert (GTA)* segnalano che da novembre 2008 a giugno 2017 sono state introdotte oltre 8 mila nuove misure di policy¹ a livello globale, inquadrabili nella definizione di protezionismo. Ci troviamo di fronte a uno dei fattori in grado di spiegare il rallentamento del commercio mondiale osservato nel periodo post-crisi e che desta preoccupazione anche per le possibili ripercussioni sulla crescita globale. Tra le geografie a maggiore vocazione protezionistica troviamo i Paesi del G20, responsabili di circa il 70% degli strumenti implementati. Questi risultano essere anche i mercati maggiormente colpiti dall'adozione delle stesse misure discriminatorie: il GTA rivela infatti che una percentuale crescente delle esportazioni di tali Paesi è andata incontro a qualche tipo di distorsione, fino a raggiungere circa il 73% nel 2016². Gli Stati Uniti continuano a guidare questa classifica con circa 1.200 misure (Figura 1). Ciò dimostra che il protezionismo statunitense non è una tendenza recente, sebbene gli ultimi dati³ relativi al primo semestre del 2017, mostrino come la nuova amministrazione americana stia seguendo la scia dei governi precedenti: sono infatti 189 i nuovi provvedimenti adottati dagli Stati Uniti nei confronti degli altri Paesi del G20 (+26% rispetto allo stesso periodo del 2016). Al contrario, gli altri membri del Gruppo dei 20 hanno ridotto il numero di interventi a danno dei prodotti americani nello stesso periodo (-29%). India e Russia si trovano in seconda e terza posizione in questa graduatoria; l'Italia all'ottava⁴.

FIGURA 1. Paesi membri del G20 per numero di misure protezionistiche implementate da novembre 2008 a giugno 2017



Fonte: Global Trade Alert

¹Il dato riflette la nuova classificazione disponibile sul sito www.globaltradealert.org

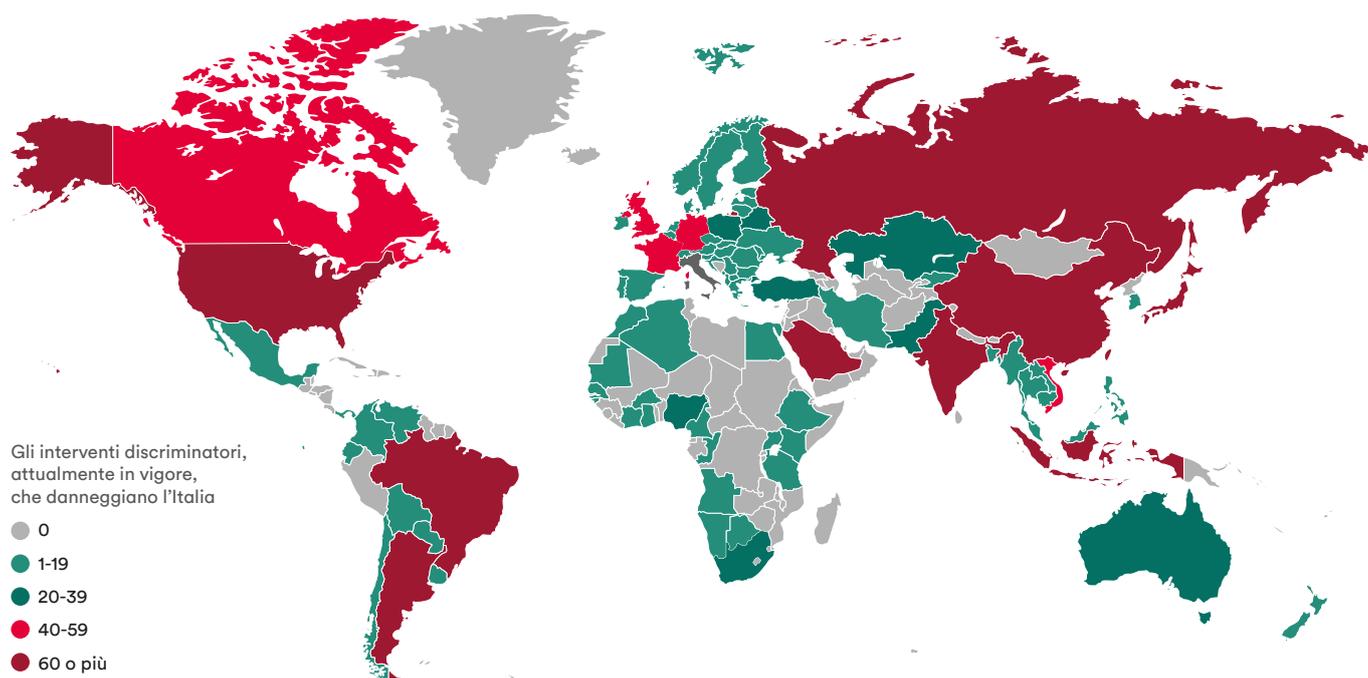
²Percentuale calcolata tenendo conto soltanto delle misure introdotte a partire dal novembre 2008.

³Global Trade Alert, "Will Awe Trump Rules?", 2017.

⁴Vi sono alcuni curiosi cambiamenti rispetto alla precedente edizione del report del GTA ("FDI Recovers?", 2016): la Germania scavalca il Brasile, a causa, secondo gli autori, del crescente ricorso ai sussidi statali (e questo nonostante le norme comunitarie in tema di aiuti di Stato); il Giappone sopravanza la Cina a seguito del crescente supporto finanziario alle operazioni d'oltremare delle imprese nipponiche; il Sudafrica sorpassa il Canada in virtù dell'adozione di misure che hanno garantito agevolazioni fiscali alle imprese domestiche e discriminato quelle estere, ad esempio nel campo degli appalti pubblici.

Il protezionismo ha ovviamente colpito anche gli esportatori italiani: **Brasile, Cina, India, Russia e Stati Uniti** sono alcuni dei Paesi ad aver introdotto il maggior numero di provvedimenti discriminatori nei confronti delle nostre imprese (Figura 2). Tra i settori maggiormente interessati vi sono l'**automotive**, la **metallurgia** e la **meccanica strumentale**: si tratta di segmenti che pesano per circa il 40% del totale dell'export italiano. Ciononostante, nei primi otto mesi dell'anno la *performance* delle nostre esportazioni è stata molto positiva (+7,6% in termini tendenziali), con un buon andamento anche nei Paesi che più di altri hanno discriminato i prodotti italiani. Vi sono infatti alcuni fattori in grado di mitigare gli effetti delle restrizioni al commercio, ad esempio, la capacità degli esportatori di trovare soluzioni che superino gli ostacoli, la qualità dei prodotti e i margini di azione dal lato dei prezzi. L'impatto sull'export inoltre può variare a seconda dei settori colpiti dal Paese partner (e quindi della specializzazione del Paese danneggiato).

FIGURA 2. Misure discriminatorie introdotte nei confronti dell'Italia (novembre 2008-giugno 2017)



Fonte: Global Trade Alert

Mentre alcuni Paesi continuano a cavalcare l'“onda protezionistica”, talvolta con i fatti (si veda al proposito l'uscita degli Stati Uniti dal *Trans-Pacific Partnership*⁵), talvolta con annunci (si pensi all'avvio della rinegoziazione, e non cancellazione, come inizialmente paventato dal presidente Donald Trump, del Nafta), l'Unione europea ha siglato il *Comprehensive Economic and Trade Agreement* (Ceta) con il Canada ed è vicino alla conclusione dell'*Economic Partnership Agreement* con il Giappone.

⁵Attualmente il trattato si trova in una fase di stallo essendo venuta a mancare la ratifica degli Stati Uniti.

Nafta: “rinegoziare o cancellare... questo è il dilemma”

Lo scorso maggio il Rappresentante per il Commercio statunitense ha notificato al Congresso l'intenzione di rinegoziare il Nafta, approvando l'inizio delle trattative dal 16 agosto. A oggi si sono tenuti i primi quattro round e l'obiettivo è di giungere a una rinegoziazione consensuale dell'accordo in tempi brevi. **I principali punti di discussione riguardano le regole di origine, l'e-commerce e i meccanismi di risoluzione delle dispute, oltre al rafforzamento delle tutele su proprietà intellettuale, ambiente e diritti dei lavoratori.**

La via della “rinegoziazione e modernizzazione” sembra la più plausibile, ma non per questo la più scontata, in quanto **una marcata riduzione/interruzione dei flussi commerciali, in particolare, tra Stati Uniti e Messico potrebbe avere una serie di impatti rilevanti** considerate le forti sinergie che si sono consolidate nel tempo dal lato degli scambi commerciali, del mercato del lavoro, delle catene produttive e della competitività delle imprese (Tabella 1).

TABELLA 1. Le principali sinergie generate dal Nafta nei rapporti tra Stati Uniti e Messico



⁶Moody's, "FAQ on Nafta Renegotiation, US-Mexico Trade and US Economy", 2017.

⁷The Conference Board, Hourly compensation costs (database, 2014).

⁸Tra il 1994 e il 2015 lo stock degli IDE statunitensi in Messico è aumentato di 75 miliardi di dollari. Nel 2015 lo stock di IDE era di 92,8 miliardi di dollari.

⁹I principali settori dell'export statunitense in Messico sono computer ed elettronica (18,6%), mezzi di trasporto e relative parti e componenti (13,7%), prodotti chimici (9,4%) e macchinari (8,2%). Lato import, i veicoli, parti e componenti da soli rappresentano il 33,8% del totale delle importazioni statunitensi dal Messico; inoltre una quota significativa dell'import di *electrical machinery* (8,9%) e della meccanica strumentale (5,8%) è legata all'industria automotive. L'altro grande settore di import è rappresentato da computer ed elettronica.

Tra i settori che risulterebbero maggiormente esposti a cambiamenti radicali nel Nafta figura l'industria automobilistica e della componentistica, a causa del volume di flussi commerciali e della complessità e integrazione tra le catene produttive regionali. Ad esempio i tre Paesi producono e assemblano parti e componenti per l'*automotive* e questi elementi possono attraversare i confini dei membri del Nafta anche 8 volte prima di essere installati in via definitiva in una fabbrica in uno dei tre.

Altre imprese che potrebbero risentirne sono riconducibili ai segmenti di computer ed elettronica, prodotti chimici, macchinari e apparecchiature elettriche. Anche il settore agricolo, in particolare le *commodity* quali il mais, la soia, il riso, i derivati del maiale, il latte e la carne bovina, risulta molto vulnerabile a una cessazione del Nafta in quanto il Messico è il terzo mercato per l'export di prodotti agricoli statunitensi e le tariffe che il Paese potrebbe imporre nel settore sotto le regole dell'Organizzazione mondiale del commercio, in caso di cessazione del Nafta, sono maggiormente penalizzanti di quelle che gli Stati Uniti potrebbero elevare sul Messico.

Per le imprese italiane i tre Paesi rappresentano un importante mercato di destinazione e il mantenimento in vita del Nafta risulta un fondamentale tassello per continuare a fare investimenti nell'area e partecipare alle catene del valore. Un'"interruzione" degli scambi potrebbe avere impatti negativi nei comparti dei veicoli leggeri, veicoli commerciali e componentistica (*airbag*, telai, guarnizioni, sospensioni, componenti elettrici e luci), ma anche in diversi altri settori sia del Made in Italy tradizionale sia della meccanica strumentale dove i prodotti italiani sono molto richiesti e apprezzati per tecnologia, efficienza e precisione. Infatti, il Nafta rappresenta per l'Italia il secondo mercato di sbocco, dopo la Germania, con un peso del 10,6% sul totale. Nel 2016 le esportazioni verso l'area sono cresciute del 2,8% e hanno superato i 44 miliardi di euro. Secondo le previsioni SACE le esportazioni italiane verso l'area registreranno una crescita media nel periodo 2017-20 del 5,5%. A livello settoriale i primi quattro segmenti sono rappresentati dai prodotti della meccanica strumentale (con un peso sul totale del 21,2%), dai mezzi di trasporto e relative parti e componenti (20,2%), dai prodotti alimentari e bevande (10,3%) e dai prodotti tessili e dell'abbigliamento (10,2%).



Il supporto di SACE SIMEST nel settore automotive

SACE SIMEST hanno supportato, con una duplice operazione, i piani di sviluppo in Messico di Eurotranciatrice (principale realtà produttiva di Euro Group), attiva nella componentistica per motori elettrici e generatori. SIMEST ha acquisito una quota del 29,1% di una controllata di nuova costituzione in Messico attraverso una partecipazione diretta al capitale per importo pari a 4,4 milioni di dollari, a cui si aggiungono la partecipazione indiretta di 1,1 milioni di dollari a valere sul "Fondo di Venture Capital" (attivata nei casi di investimento diretto in aree geografiche di interesse strategico). SACE, invece, ha garantito un finanziamento da 14,5 milioni di euro (per il quale Eurotranciatrice beneficerà del contributo in conto interessi di SIMEST) per sostenere gli investimenti in R&S e l'acquisto di macchinari e attrezzature per la nuova controllata messicana.

Ue “paladina” del libero scambio: parola d’ordine favorire il commercio

L’Unione europea si sta ponendo sempre più come promotrice del libero scambio e sta lanciando un segnale contro il protezionismo, provando anche a definire gli standard del commercio mondiale.

Tra gli accordi più noti figura il **CETA** (*Comprehensive Economic and Trade Agreement*): l’accordo è **entrato provvisoriamente in vigore** il 21 settembre 2017 e, una volta ottenuto il voto favorevole di tutti i parlamenti dei Paesi membri dell’Ue, avrà piena validità. Il termine “*comprehensive*” riflette la sua portata: non riguarda soltanto gli scambi di beni e servizi, ma anche gli investimenti e la libera circolazione delle persone. Le stime della Commissione europea sull’impatto dell’accordo segnalano un aumento del Pil dell’Ue di circa 12 miliardi di euro l’anno (quasi lo 0,1% del Pil) e **un incremento dell’interscambio con il Canada pari a quasi il 25% complessivamente. L’Italia sicuramente ne beneficerà essendo il terzo partner commerciale europeo del Canada**, dopo Regno Unito e Germania: nel 2016 le esportazioni italiane verso il Paese sono aumentate dello 0,7% (+18,9% nel 2015), attestandosi intorno ai 3,7 miliardi di euro. Secondo le previsioni SACE, la dinamica positiva proseguirà nel quadriennio 2017-20 grazie a una crescita media annua del 4,9%¹⁰.

Vicino alla conclusione, dopo l’intesa politica raggiunta al G20 di Amburgo, è anche l’***Economic Partnership Agreement*** tra Unione europea e Giappone. Il trattato **dovrebbe essere ultimato entro fine anno**, per poi passare alla ratifica dei parlamenti nazionali dei Paesi membri Ue. **L’accordo comporterebbe un “risparmio” complessivo di circa 1 miliardo di euro l’anno per gli esportatori europei grazie ai minori dazi**. In cambio, il Giappone gioverebbe dell’abolizione dei dazi che pesano sulle auto giapponesi (attualmente pari al 10%), con una garanzia a tutela delle imprese europee di un periodo di transizione. **Tra i settori che più beneficeranno di questo accordo vi saranno quello agroalimentare, delle calzature, dell’abbigliamento, del chimico-farmaceutico e dei dispositivi medici**, che valgono il 58% dell’export italiano. Le stime della Commissione europea segnalano che l’impatto sul Pil di lungo periodo dell’Ue sarà pari a circa lo 0,8%, mentre **le esportazioni europee verso il Giappone cresceranno complessivamente del 34%**. Grazie all’accordo, le esportazioni europee in Giappone di cibo confezionato potrebbero aumentare fino al 180%, mentre quelle di sostanze chimiche di oltre il 20%. **Tokyo è il secondo mercato asiatico di destinazione per le esportazioni italiane** con oltre 6 miliardi di euro di beni venduti nel 2016 (pari a più del 10% dell’export Ue) e con una previsione di crescita, in media, nel periodo 2017-20 pari a circa il 3,8%¹¹ (Figura 3).

La partnership strategica con il Giappone gode del potenziale per rafforzare la leadership dell’Europa nella definizione delle regole globali e degli standard internazionali: **per la prima volta viene espressamente incluso l’impegno a rispettare l’accordo di Parigi sui cambiamenti climatici**.

¹⁰Le previsioni non considerano l’entrata in vigore dell’accordo, che sicuramente genererà un impulso positivo. Per ulteriori dettagli si consiglia di visitare la scheda Paese sul Canada presente nel *too/ Risk & Export Map* sul sito SACE.

¹¹Il primo prodotto Made in Italy esportato in Giappone è il tessile e abbigliamento e pesa per il 20%. Per ulteriori dettagli si consiglia di visitare la scheda Paese sul Giappone sul sito SACE.



Il supporto di SACE SIMEST al tessile e abbigliamento

SACE SIMEST sono intervenute a sostegno del settore in diverse occasioni. Ad esempio ad aprile scorso SIMEST ha sostenuto l'espansione di MooRER, società di Verona che opera nel settore dei "Personal Luxury Goods" ed è leader mondiale nella produzione di piumini e capi spalla di gamma alta 100% Made in Italy. Grazie al finanziamento SIMEST, pari 2,4 milioni di euro, MooRER aprirà un monomarca al centro di Tokyo.

FIGURA 3. Gli accordi in sintesi



ECONOMIC PARTNERSHIP AGREEMENT TRA UE E GIAPPONE

- ▶ **Eliminazione o riduzione dei dazi sulla maggior parte dei prodotti esportati dalle imprese europee**, tra cui, agroalimentari, farmaceutici, dispositivi medici, mezzi di trasporto
- ▶ **Apertura del mercato dei servizi finanziari**, delle telecomunicazioni e dei trasporti
- ▶ **Trattamento non discriminatorio per gli appalti** in 48 grandi città giapponesi
- ▶ **Riconoscimento di 205 indicazioni geografiche europee**, tra cui, il Roquefort, l'Aceto Balsamico di Modena, il Prosecco, il Jambon d'Ardenne, il Tiroler Speck, la Polska Wódka, il Queso Manchego, il Lübecker Marzipan e l'Irish Whiskey

▶ È la **prima intesa che include l'accordo di Parigi sui cambiamenti climatici**, per il quale prevede un impegno specifico

▶ **+34%**: l'aumento previsto per l'export Ue diretto al mercato giapponese

▶ **+29%**: l'incremento atteso per le esportazioni nipponiche nel mercato comune



COMPREHENSIVE ECONOMIC AND TRADE AGREEMENT TRA UE E CANADA

- ▶ **Eliminazione o riduzione dei dazi sul 99% dei prodotti**. Contingenti limitati soltanto per alcuni prodotti sensibili quali, le carni bovine, suine e il granturco dolce; esclusa inoltre l'apertura al commercio di pollame e uova
- ▶ **Apertura del mercato dei servizi** marittimi e ambientali, delle telecomunicazioni e finanziari
- ▶ **Possibilità di presentare offerte per la fornitura di beni e servizi** in Canada, a livello, federale, provinciale e municipale
- ▶ **Mutuo riconoscimento delle certificazioni** per una vasta gamma di prodotti, **abolizione del 99% dei dazi e tutelerà 143 indicazioni geografiche** europee (39 italiane)
- ▶ **Riconoscimento reciproco delle qualifiche in professioni regolamentate** quali architetti, contabili e ingegneri
- ▶ **Mutuo riconoscimento dei certificati di valutazione della conformità per una vasta gamma di beni**, come prodotti elettrici ed elettronici macchinari, strumenti di misurazione

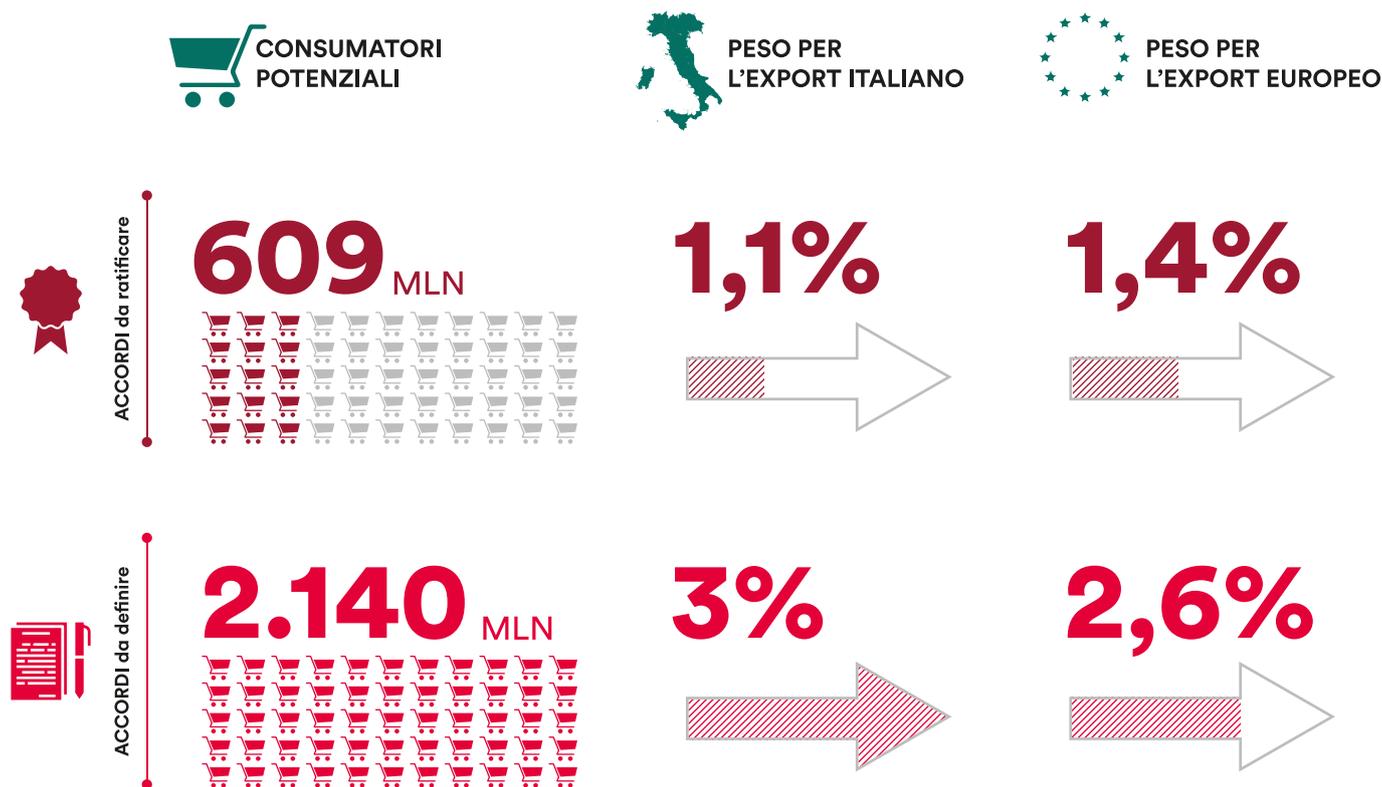
▶ Non solo scambi di beni: **nel settore dei servizi e degli investimenti**, quello del CETA è **l'accordo di più ampia portata che l'Ue abbia mai concluso**

▶ **+23%**: la crescita attesa degli scambi di beni e servizi tra Unione europea e Canada

Fonte: Banca Mondiale, Commissione europea, Eurostat.

Ci sono poi accordi già finalizzati che attendono di entrare in vigore e altri ancora in fase di trattativa. Tra i primi si annoverano gli *Economic Partnership Agreement* con i Paesi dell'*East African Community*¹² e dell'*Africa Occidentale*¹³ e i *Free Trade Agreement* con Singapore¹⁴ e Vietnam¹⁵. Molte di queste geografie sono in crescita e già oggi rappresentano mercati da oltre 600 milioni di consumatori e sono le destinazioni di più dell'1% dell'export italiano (3,8% di quello diretto verso gli emergenti) e dell'1,4% di quello europeo. Sono inoltre in fase di negoziazione accordi con importanti geografie come India, membri Asean (Brunei, Cambogia, Filippine, Indonesia, Laos, Malesia, Myanmar, Thailandia, oltre a Singapore e Vietnam) e Mercosur (Argentina, Brasile, Paraguay e Uruguay, più il Venezuela al momento sospeso). Queste geografie sono anche più rilevanti: oltre 2 miliardi di cittadini e un peso per l'export italiano di quasi tre volte maggiore (3%), superiore all'esposizione europea (2,6%; Figura 4).

FIGURA 4. Italia e Unione europea: mercati che si aprono



Fonte: Eurostat, Istat

¹²Le trattative sono state concluse a ottobre 2014, ma mancano le firme di Burundi, Sud Sudan, Tanzania e Uganda per la ratifica.

¹³L'accordo deve essere firmato da Nigeria e The Gambia prima di passare alla ratifica. Al momento è applicato provvisoriamente con la Costa d'Avorio e il Ghana.

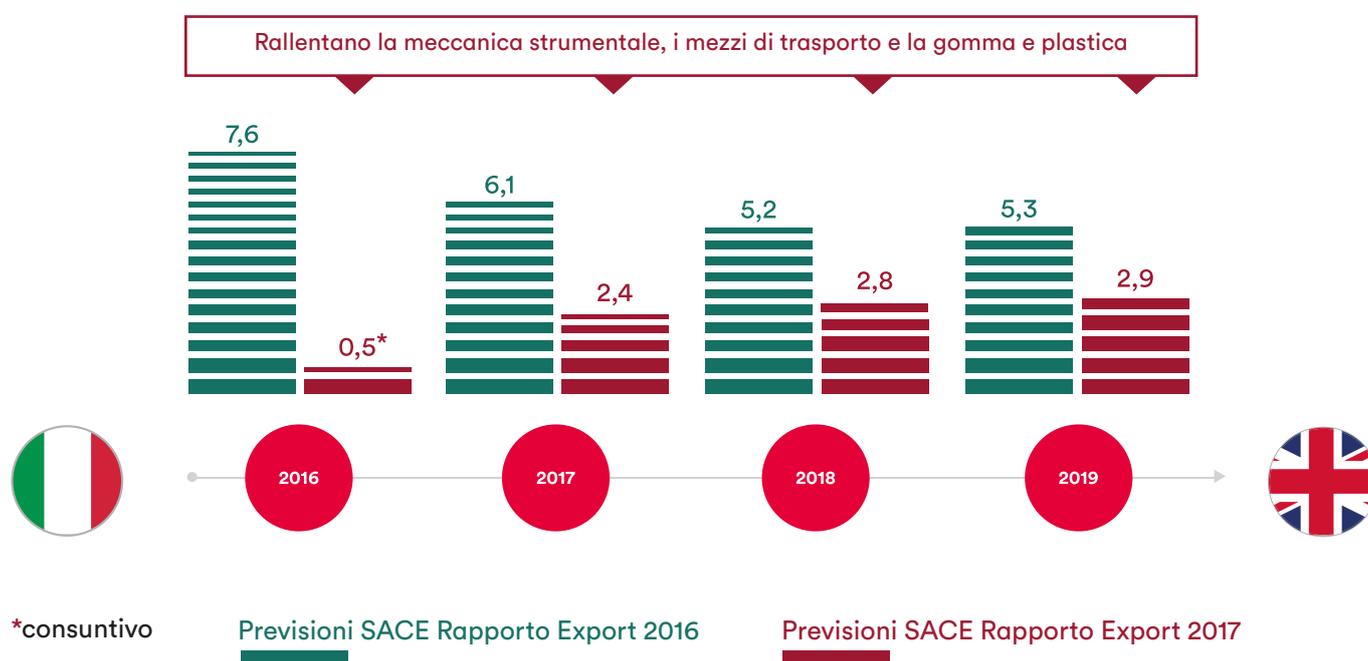
¹⁴Le trattative sono concluse ma l'accordo deve essere ratificato dai 28 Paesi membri dell'Ue perché include alcune disposizioni che trattano di protezione degli investimenti e risoluzione delle controversie tra investitori e Stati che non sono temi di competenza esclusiva dell'Ue.

¹⁵La conclusione delle trattative è stata annunciata a dicembre 2016 e il documento è al vaglio dei legali.

Inoltre i 28 stanno lavorando per concludere un accordo di protezione degli investimenti con la Cina, in sostituzione dei 26 *Bilateral Investment Treaties* attualmente in vigore tra i singoli membri e Pechino. Questo trattato potrebbe agevolare la presenza Italiana nel Paese e spingere i cinesi a investire in Italia riequilibrando il differenziale al momento presente (nel 2014, secondo i dati Ice Reprint, erano 1.273 le imprese cinesi controllate da italiani, mentre erano 196 quelle italiane a guida cinese).

L'uscita del Regno Unito dall'Unione europea contrasta con questo contesto di forte integrazione. Londra ha nell'Unione Europea un partner commerciale imprescindibile, destinazione del 47,5% del suo export e origine del 50,5% del suo import (l'Italia è l'ottavo Paese fornitore, con un export di 22,5 miliardi di euro, pari al 3,9% dell'import totale). **Lo scenario a breve e medio termine per gli esportatori si presenta incerto:** le relazioni tra Regno Unito e Ue probabilmente verranno definite da un Free Trade Agreement (FTA). Tra marzo 2019 e la ratifica dell'FTA, sarà in vigore un «interim» o «transitional» agreement (che preservi di fatto lo status quo). L'incertezza sta già pesando sull'export italiano: il 2016 si è chiuso molto al di sotto delle aspettative e le previsioni mostrano un rallentamento rispetto a quelle di un anno fa (Figura 5).

FIGURA 5. Previsioni export italiano verso il Regno Unito (var.% su anno precedente)



Fonte: SACE

Qualora ci fossero forti contrasti tra le due parti (c.d. worst case scenario) che portino all'applicazione delle regole dell'Omc i settori dell'export italiano più colpiti sarebbero alimentari, abbigliamento e calzature, automotive. Potrebbero, infatti, essere adottate imposte medie del 5% per i prodotti dell'industria, che raggiungerebbero quasi il 10% per le automobili¹⁶.

¹⁶Per ulteriori informazioni si veda Banca d'Italia, "Brexit: estimating tariff costs for EU countries in a new trade regime with the UK", 2017.

Conclusioni

Le barriere commerciali ostacolano le imprese italiane, conoscerle e sapere dove sono è indispensabile. Così come sapere come sta evolvendo un accordo, il Nafta, che coinvolge tre geografie chiave per i nostri esportatori. Tuttavia, per mercati che provano a chiudersi ce ne sono altri che si aprono. Questi Paesi rappresentano già oggi, includendo anche Canada e Giappone, oltre il 6% dell'export italiano totale di beni (quasi il 15% delle esportazioni extra-Ue) e un enorme potenziale per l'Italia, tutto da scoprire. Con l'Unione europea che si muove per incoraggiare il libero scambio, le aziende italiane possono cogliere opportunità nei mercati interessati, ora più facilmente esplorabili. Grazie ai propri prodotti e servizi assicurativo-finanziari, SACE SIMEST possono rendere ancor più agevole questo percorso.

A cura di

Pierluigi Ciabattoni, Stefano Gorissen, Tiziano Spataro

Contatti

Servizio clienti:



Ufficio stampa:

+39 06 6736888 - ufficio.stampa@sace.it

