



# GLI ACCORDI DI LIBERO SCAMBIO OPPORTUNITA' PER LE IMPRESE ITALIANE



CASI STUDIO:  
Corea del Sud e Canada



*Ministero dello Sviluppo Economico*



ITALIAN TRADE AGENCY  
ICE - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane



*Rossi-Doria*

Centro Ricerche Economiche e Sociali  
Università Roma Tre

**Lo studio è stato redatto da un gruppo di lavoro del CRES Rossi-Doria composto da:**

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

Assistenza editoriale: Daria Pignalosa.

**Coordinamento:**

Simona Angelucci, Giulio Giangaspero, Riccardo Landi, Elena Mazzeo e Pjero Stanojevic  
(ICE-Agenzia, Ufficio di Supporto per la Pianificazione Strategica  
e il Controllo di Gestione | Nucleo Studi).

Marzo 2018.



# INDICE

<b>INTRODUZIONE.....</b>	<b>5</b>
<b>CAPITOLO I: LA STRATEGIA DI POLITICA COMMERCIALE DELLA UE E GLI ACCORDI DI LIBERO SCAMBIO.....</b>	<b>9</b>
<i>I.1 La strategia di politica commerciale della UE e gli ALS.....</i>	<i>10</i>
<i>I.2 Motivazioni ed effetti economici degli accordi commerciali.....</i>	<i>11</i>
<i>I.3 Le principali tipologie di accordi preferenziali.....</i>	<i>13</i>
I.3.1 Gli ALS di “nuova generazione” .....	16
<i>I.4 Il quadro istituzionale.....</i>	<i>17</i>
I.4.1 Come si raggiunge un ALS.....	18
I.4.2 Valutazione degli effetti degli ALS e comunicazione esterna.....	18
<i>I.5 Gli ALS in attesa di applicazione, in corso di negoziazione e in discussione.....</i>	<i>20</i>
<b>CAPITOLO II: LE IMPRESE ESPORTATRICI ITALIANE .....</b>	<b>23</b>
<i>II.1 Le imprese esportatrici italiane .....</i>	<i>24</i>
II.1.1 Caratteristiche delle imprese esportatrici italiane.....	25
II.1.2 Gli impatti degli ALS sulle imprese: alcune ipotesi .....	28
<b>CAPITOLO III: L’ACCORDO DI LIBERO SCAMBIO TRA UE E COREA DEL SUD .....</b>	<b>32</b>
<i>III.1 L’Accordo di libero scambio tra UE e Corea del Sud.....</i>	<i>33</i>
<i>III.2 Il contesto e le relazioni tra UE e Corea del Sud.....</i>	<i>34</i>
<i>III.3 Contenuti dell’accordo.....</i>	<i>35</i>
<i>III.4 Obiettivi, assetto istituzionale e soluzione delle dispute.....</i>	<i>35</i>
<i>III.5 Accesso al mercato per beni e servizi.....</i>	<i>39</i>
III.5.1 Barriere tariffarie .....	39
III.5.2 Utilizzazione delle preferenze.....	42
III.5.3 Procedure doganali.....	43
III.5.4 Barriere tecniche e misure sanitarie e fitosanitarie.....	45
III.5.5 Appalti pubblici .....	47
III.5.6 Concorrenza .....	49
III.5.7 Diritti di proprietà intellettuale e indicazioni geografiche .....	49
<i>III.6 Quadro economico .....</i>	<i>50</i>
III.6.1 Scambi commerciali dell’UE con la Corea del Sud.....	50
III.6.2 Scambi commerciali dell’Italia con la Corea del Sud.....	53
III.6.3 I principali settori italiani interessati dall’ALS con la Corea del Sud.....	55
<i>III.7 Esportatori e imprese multinazionali.....</i>	<i>60</i>
III.7.1 Operatori all’estero .....	60
III.7.2 Imprese multinazionali .....	62

<b>CAPITOLO IV: L'ACCORDO DI LIBERO SCAMBIO TRA UE E CANADA .....</b>	<b>64</b>
<i>IV.1 L'ALS tra UE e Canada .....</i>	<i>65</i>
<i>IV.2 Quadro economico.....</i>	<i>66</i>
IV.2.1 Il commercio estero dell'UE con il Canada .....	66
IV.2.2 Interscambio settoriale UE-Canada .....	69
IV.2.3 Servizi e investimenti diretti.....	70
<i>IV.3 Contenuti dell'accordo .....</i>	<i>72</i>
IV.3.1 Obiettivi, assetto istituzionale e soluzione delle dispute .....	72
<i>IV.4 Accesso al mercato per i beni .....</i>	<i>73</i>
IV.4.1 Barriere tariffarie.....	73
IV.4.2 Procedure doganali .....	74
IV.4.3 Barriere tecniche e misure sanitarie e fitosanitarie .....	75
IV.4.4 Servizi e investimenti esteri.....	77
IV.4.5 Appalti pubblici.....	77
IV.4.6 Diritti di proprietà intellettuale e indicazioni geografiche.....	79
<i>IV.5 Benefici attesi .....</i>	<i>82</i>
<i>IV.6 Opportunità per le imprese italiane a livello settoriale.....</i>	<i>83</i>
<i>IV.7 Esportatori e imprese multinazionali.....</i>	<i>89</i>
IV.7.1 Operatori all'estero .....	89
IV.7.2 Imprese multinazionali .....	91
<b>CAPITOLO V: SETTORI PRODUTTIVI E ACCORDI DI LIBERO SCAMBIO .....</b>	<b>93</b>
<i>V.1 Selezione ed analisi dei settori produttivi.....</i>	<i>94</i>
<i>V.2 Principali caratteristiche dei settori selezionati.....</i>	<i>97</i>
V.2.1 Industrie alimentari e delle bevande .....	97
V.2.2 Fabbricazione di articoli in pelle e simili .....	99
V.2.3 Fabbricazione di prodotti chimici e farmaceutici .....	101
V.2.4 Fabbricazione di apparecchiature elettriche e Fabbricazione di macchinari .....	103
<i>V.3 Considerazioni conclusive .....</i>	<i>105</i>
<b>GLOSSARIO .....</b>	<b>107</b>
<b>LAVORI CITATI.....</b>	<b>110</b>

## INTRODUZIONE

L'ICE – Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane (ICE) ha il compito di agevolare, sviluppare e promuovere i rapporti commerciali italiani con l'estero, operando al fine di sviluppare l'internazionalizzazione delle imprese italiane, con particolare riferimento alle esigenze delle piccole e medie imprese. Nell'ambito delle attività di informazione sui processi di internazionalizzazione, l'ICE ha stipulato un accordo con il Centro Rossi-Doria per la predisposizione di un rapporto sugli Accordi di libero scambio (ALS) e le loro potenzialità, con un focus particolare sul caso italiano.

Gli ALS rappresentano un elemento cruciale del contesto in cui operano le imprese italiane. La stessa Unione Europea (UE) ha preso le mosse da un'unione doganale, ovvero un'area di libero scambio che adotta una politica commerciale comune, per poi aggiungere alla libera circolazione delle merci quella dei fattori (mercato unico) e, infine, dotarsi di una moneta unica (unione monetaria).

L'UE ha sempre fatto uso di accordi bilaterali nei rapporti con i paesi terzi ma, a partire dal 2006, questo tipo di accordi ha rappresentato lo strumento principale della politica commerciale comune. Si tratta di una tendenza comune anche ad altri paesi, tuttavia l'UE si distingue per il numero e la profondità degli accordi raggiunti.

L'obiettivo precipuo di qualsiasi accordo commerciale è eliminare o almeno ridurre gli ostacoli agli scambi. Tradizionalmente questi ostacoli sono rappresentati dalle barriere tariffarie ma, nell'economia contemporanea, il livello dei dazi spiega solamente in parte i comportamenti delle imprese in materia di scelta dei mercati vendita. L'accesso al mercato estero, infatti, dipende sempre più spesso dal complesso delle regole, degli standard, delle procedure di acquisto adottate dal paese importatore. Di conseguenza, l'eliminazione delle tasse sulle importazioni bilaterali non garantisce la creazione di nuovi o maggiori flussi commerciali.

La scarsa conoscenza degli ALS è stata individuata fra i principali motivi per cui le imprese comunitarie non si avvalgono degli accordi. Le istituzioni comunitarie stanno, dunque, promuovendo varie iniziative finalizzate a colmare questa lacuna. Oltre ad esse, anche gli Stati membri svolgono un ruolo cruciale per favorire la diffusione di informazioni degli ALS tra i rispettivi portatori di interessi, tra i quali le imprese.

Il presente studio intende contribuire a tale esigenza informativa, fornendo un quadro complessivo delle caratteristiche di alcuni ALS che hanno, o potranno avere, implicazioni rilevanti per l'economia italiana e per le sue imprese. In particolare, l'attenzione si concentra su due accordi che sono particolarmente significativi: quello con la Corea del Sud, che ha rappresentato uno dei primi esempi di accordo di "nuova generazione" e ha già cominciato a dare i suoi frutti; quello con il Canada, entrato recentemente in vigore in via provvisoria, che è destinato a rappresentare l'esempio a cui si ispireranno gli accordi

futuri, in quanto il negoziato ha dovuto tenere conto degli accresciuti timori e cautele che, negli ultimi anni, caratterizzano il dibattito pubblico sulla globalizzazione.

Prima di discutere i singoli accordi, si è ritenuto utile definire il contesto istituzionale comunitario in cui sono stati negoziati e il contesto economico italiano in cui trovano applicazione. Il Capitolo I è quindi dedicato ad illustrare la strategia di politica commerciale dell'UE, all'interno della quale si inseriscono gli specifici accordi oggetto di interesse. Dopo una panoramica delle principali tipologie di accordi, si prendono in esame le caratteristiche dei vari ALS e vengono presentati i negoziati recentemente conclusi, in corso e in discussione.

Il quadro delineato mette bene in evidenza i cambiamenti quantitativi e qualitativi che hanno avuto luogo negli ultimi anni: è cresciuto il numero degli accordi ma, soprattutto, è cambiata la loro natura. Gli accordi recenti sono caratterizzati da un'agenda assai più ampia di quella tradizionale al fine di conseguire quella che è stata definita "integrazione (commerciale) profonda".

L'impatto degli ALS dipende significativamente dalla configurazione del modello di internazionalizzazione e commerciale dei singoli paesi. A questo fine, il Capitolo II fornisce una descrizione delle caratteristiche generali delle imprese esportatrici italiane. La frammentazione dell'industria italiana si riflette sul sistema esportatore, popolato da un numero molto elevato di imprese, circa 195mila, a fronte di un valore delle esportazioni pari a circa 391 miliardi nel 2015. Il peso maggiore della competitività si regge, tuttavia sulle imprese di maggiori dimensioni. Dopo avere analizzato i principali indicatori caratteristici delle imprese italiane, il Capitolo II formula alcune ipotesi su quelli che potrebbero essere gli impatti degli ALS, data la struttura delle imprese esportatrici italiane. L'assenza di dati a livello di impresa non consente, purtroppo, di verificare queste stesse ipotesi attraverso un'analisi causale.

Nel Capitolo II si argomenta che, data la difficoltà delle micro imprese a fronteggiare i mercati lontani, è plausibile ritenere che gli ALS avvantaggino soprattutto le imprese di maggiori dimensioni, ampliando così il margine intensivo. Inoltre, sul mercato locale, c'è da temere un possibile effetto spiazzamento delle imprese "marginali" che potrebbero non essere in grado di reggere il maggiore livello della concorrenza dovuto alla liberalizzazione delle importazioni. Tuttavia, i settori liberalizzati presentano un basso grado di integrazione verticale; in altre parole, si avvalgono di elevati scambi tra imprese di beni intermedi. L'estensione del mercato della Corea del Sud e del Canada potrebbe avere un effetto moltiplicativo sulla rete nazionale di fornitura, attivando, grazie al dinamismo delle imprese più grandi, il canale delle esportazioni indirette, di cui potrebbero, in parte, avvantaggiarsi le imprese locali, mitigando così "l'effetto spiazzamento".

I Capitoli III e IV sono rispettivamente dedicati all'ALS con la Corea del Sud e con il Canada (Comprehensive Economic and Trade Agreement – CETA). Entrambi i Capitoli sono articolati in tre parti. Una parte dedicata ai contenuti dell'accordo; una seconda in cui si

delinea il quadro economico nell'ambito del quale l'accordo si inserisce, esaminando le relazioni commerciali dell'UE e dell'Italia con l'economia sudcoreana o canadese. Una terza parte individua sia i settori significativi per l'export italiano - in termini di valore, peso sul mercato di destinazione e grado di specializzazione - che sono stati, o potrebbero essere, maggiormente influenzati, sia le caratteristiche degli operatori e delle imprese multinazionali che operano sui due mercati oggetto degli accordi.

Il Capitolo V, infine, propone l'analisi di alcuni aspetti generali dei settori di maggior interesse rispetto alle transazioni commerciali dell'Italia con i mercati della Corea del Sud e del Canada, individuati in precedenza. L'approfondimento settoriale di questo Capitolo è, tuttavia, esteso all'intero sistema produttivo italiano che opera all'interno dei settori selezionati. Questa scelta è obbligata dal fatto che non sono disponibili le informazioni che consentirebbero un'analisi "più focalizzata", vale a dire circoscritta alle sole imprese attive nei settori prescelti e operative sui mercati sudcoreano e canadese.

Nell'analisi dei settori sono analizzate le principali caratteristiche relative a struttura, performance e internazionalizzazione delle imprese che operano all'interno di tali settori. Emerge un processo di selezione delle imprese che ha colpito soprattutto le imprese di minori dimensioni, attribuibile sia alla crisi economica del periodo 2008-13, sia a quello che abbiamo definito "l'effetto spiazzamento" dovuto alla liberalizzazione degli scambi. Il dato positivo è che in tutti i settori si è registrato un aumento del valore aggiunto. L'analisi conferma infine che dimensione e produttività sono le variabili su cui intervenire per aumentare la capacità di sfruttare il potenziale di crescita derivante dagli ALS.

I primi anni di applicazione dell'Accordo con la Corea del Sud, entrato gradualmente in vigore a partire dal 2011, hanno evidenziato un aumento significativo dell'interscambio commerciale. Si tratta di un risultato notevole in quanto si è trattato di un periodo in cui la crescita del commercio mondiale è stata lenta e irregolare. Il commercio tra Italia e Corea del Sud è cresciuto soprattutto nel settore dei macchinari, automobili, prodotti chimici, elettrici/elettronici e farmaceutici. Si è registrato anche un aumento degli investimenti diretti esteri e questo porta a ritenere che si sia avuta una maggiore integrazione delle catene globali del valore che coinvolgono le imprese italiane e sudcoreane.

Una simile evoluzione è certamente incoraggiante e indica che almeno alcuni esportatori sembrerebbero aver tratto beneficio dall'Accordo. Usiamo il condizionale in quanto per sostenere che l'aumento degli scambi rappresenti uno degli impatti dell'Accordo sarebbe necessario svolgere una rigorosa analisi causale che non rientra tra gli obiettivi di questo studio.

D'altra parte, sarebbe importante avere informazioni dettagliate sull'utilizzazione dell'Accordo a livello di impresa nei singoli settori. Molti operatori, infatti, potrebbero risultare ancora esclusi dall'Accordo in quanto poco informati o perché scoraggiati dal costo degli adempimenti necessari per beneficiare dell'accesso preferenziale, e queste



evenienze sono più probabili nel caso delle imprese più piccole che caratterizzano il settore esportatore italiano.

Non avendo la possibilità di raccogliere dati originali, lo Studio ha fatto uso delle informazioni rese disponibili da varie fonti, tra cui: Commissione Europea, ICE, Istat, Ministero dello Sviluppo Economico, banca dati Wits-Comtrade. La scelta di includere sia elaborazioni originali, sia dati derivati fa sì che le aggregazioni utilizzate nelle varie parti dello Studio non siano sempre esattamente comparabili; d'altra parte, si è preferito fornire un quadro quanto più possibile completo sulla base dei dati disponibili.

La speranza è che studi come questo siano utili per aumentare il grado di utilizzazione degli accordi in vigore e in via di applicazione e che, in futuro, maggiori e migliori dati consentano di affinare l'analisi su singoli settori e specifici campi di applicazione.

**CAPITOLO I:  
LA STRATEGIA DI POLITICA  
COMMERCIALE DELLA UE E  
GLI ACCORDI DI LIBERO  
SCAMBIO**

## OVERVIEW

L'UE è al centro di una <b>complessa rete di accordi commerciali</b> che si sono accumulati nel tempo e la cui rilevanza è cresciuta significativamente negli ultimi anni.	Recentemente è stato promosso <b>un nuovo approccio</b> alla politica commerciale europea che diviene ad ampio spettro.
I <b>nuovi accordi commerciali</b> sono finalizzati al più ampio grado possibile di liberalizzazione, compresa quella dei <b>servizi</b> , degli <b>investimenti</b> e degli <b>appalti pubblici</b> e disposizioni più rigorose in materia di <b>diritti di proprietà intellettuale</b> .	Questi accordi affrontano anche la questione delle <b>barriere non tariffarie</b> mediante la promozione della convergenza normativa.
Gli ALS rappresentano il <b>principale strumento</b> della strategia commerciale comunitaria.	La creazione di un ALS garantisce un <b>migliore e più facile accesso ai mercati esteri</b> consentendo alle imprese esportatrici di <b>guadagnare quote di mercato</b> aumentando la scala di produzione.
Gli ALS aumentano la <b>stabilità e prevedibilità del contesto economico</b> creando un <b>ambiente favorevole</b> agli scambi commerciali e agli investimenti esteri di cui possono trarre particolare <b>beneficio le imprese medio-piccole</b> .	

## I.1 La strategia di politica commerciale della UE e gli ALS

Nell'ottobre del 2015, con l'annuncio della nuova strategia europea sul commercio e gli investimenti, denominata "Trade for All", l'Unione Europea e i paesi membri hanno ribadito l'importanza del commercio internazionale come fonte di occupazione e di crescita economica, in un'ottica sempre più ampia che include, oltre ai semplici dazi, anche le regolamentazioni, gli acquisti pubblici, la proprietà intellettuale, la concorrenza, lo sviluppo del digitale, l'e-commerce, gli assetti istituzionali, lo sviluppo sostenibile, i diritti umani. In sostanza, l'approccio dell'UE alle politiche commerciali diviene ad ampio spettro con una sempre maggiore attenzione anche a quegli aspetti non direttamente mirati alla mera liberalizzazione degli scambi da un punto di vista tecnico, ma maggiormente legati alla gestione del processo di globalizzazione in senso ampio.

Nell'ambito di questa strategia commerciale a tuttotondo, oltre alla partecipazione alle trattative multilaterali dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC), l'UE ha concluso accordi importanti per la creazione di accordi bilaterali. Tra questi quello con la Corea del Sud, entrato in vigore nel dicembre 2015, e quello con il Canada, entrato in vigore in via provvisoria nel settembre 2017, che costituiscono oggetto di analisi del presente studio.

## I.2 Motivazioni ed effetti economici degli accordi commerciali

La strategia di politica commerciale seguita dall'UE rientra nella tendenza a livello mondiale, accentuatasi negli ultimi anni, a ricorrere agli ALS; tendenza in gran parte dovuta alle difficoltà riscontrate in sede di trattativa e approvazione degli accordi multilaterali nell'ambito dell'OMC. La proliferazione del bilateralismo ha implicato un grado crescente di complessità degli assetti giuridici e istituzionali nel panorama delle politiche commerciali, 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.

Diffusione degli  
ALS

L'art. XXIV dell'OMC, e prima dell'Accordo Generale sulle Tariffe e sul Commercio (*General Agreement on Tariffs and Trade* – GATT), riconosce la possibilità di derogare al principio di non discriminazione qualora si istituiscano zone di libero scambio e unioni doganali fra i paesi membri. Una zona di libero scambio è un'area commerciale unica nella quale tutte le merci circolano liberamente.<sup>1</sup> L'unione doganale, oltre a garantire il libero flusso degli scambi, prevede che i paesi partecipanti adottino la medesima politica commerciale nei confronti dei paesi non appartenenti all'unione.<sup>2</sup> Tutte le merci circolano liberamente nell'ambito di un'unione doganale, sia che siano fabbricate all'interno dei paesi membri o siano importate da paesi terzi. Ciò non avviene nel caso della zona di libero scambio in quanto occorre evitare triangolazioni che consentano di aggirare le politiche nazionali. Qualora si abolissero i controlli doganali, infatti, i paesi terzi avrebbero la convenienza a far entrare le merci nel paese membro della zona di libero scambio con i dazi più bassi.

<sup>1</sup> In pratica, gli accordi bilaterali prevedono spesso eccezioni per alcune linee tariffarie che possono essere escluse dall'applicazione dell'accordo ovvero prevedere che la liberalizzazione si applichi solamente per un volume limitato di importazioni attraverso l'introduzione di quote tariffarie.

<sup>2</sup> In ambito OMC, l'UE rappresenta un'unione doganale in quanto adotta politiche uniformi nei confronti dei paesi terzi. Nel capitolo successivo si vedrà come, nell'ambito dell'Unione, le competenze in materia di politica commerciale siano state affidate alla Commissione Europea.

Gli ALS possono prendere le mosse dalle regole dell'OMC e altre regole internazionali per andare oltre e procedere più celermente al fine di promuovere l'apertura e l'integrazione, affrontando tematiche che non sono pronte per una discussione multilaterale e preparando il terreno per il successivo livello di liberalizzazione multilaterale. D'altra parte, gli ALS comportano anche rischi potenziali per il sistema multilaterale di scambi. Essi possono complicare gli scambi, erodere il principio della non discriminazione ed escludere le economie più deboli. Per avere un impatto positivo gli ALS devono essere di ampia portata, prevedere la liberalizzazione sostanzialmente di tutti gli scambi e andare al di là delle discipline dell'OMC, affrontando tematiche come gli investimenti, gli appalti pubblici, la concorrenza, altre questioni regolamentari e l'applicazione dei diritti di proprietà intellettuale che esulano dal campo d'azione dell'OMC.

Infine, sebbene la definizione del libero scambio ponga l'enfasi sull'eliminazione delle barriere commerciali, un ruolo cruciale è giocato dall'elemento preferenziale, ovvero i criteri che determinano la provenienza delle merci per stabilire la loro eleggibilità per il trattamento preferenziale. Si tratta delle cosiddette regole di origine sempre più difficile da definire e applicare in un mondo caratterizzato da catene globali del valore che rendono ambigua la definizione di *'made in'* un singolo paese.

La teoria economica dimostra l'efficienza del libero scambio su scala globale, mentre nel caso di accordi di liberalizzazione parziale in termini di numero di paesi coinvolti, gli effetti sono di più difficile valutazione. Una diminuzione delle barriere commerciali genera un aumento degli scambi tra i paesi coinvolti, ma tale aumento potrebbe avvenire a scapito di esportatori più efficienti (diversione di commercio), esclusi dall'accordo preferenziale e questo produce un'allocazione inefficiente delle risorse.

La creazione di un ALS ha innanzi tutto come effetto un migliore e più facile accesso ai mercati esteri. Questo consente alle imprese esportatrici di guadagnare quote di mercato aumentando la scala di produzione. In presenza di costi fissi, la maggior produzione può portare alla riduzione del costo medio di ciascuna unità prodotta. Vale la pena di sottolineare che questi vantaggi sono particolarmente rilevanti per le piccole e medie imprese, assai numerose nella struttura industriale italiana.

L'aumento delle esportazioni può sostituire i produttori meno efficienti del paese importatore (creazione di commercio) ovvero spiazzare le esportazioni provenienti da paesi terzi (diversione di commercio). Questi ultimi hanno quindi interesse a partecipare agli accordi preferenziali esistenti o a sottoscriverne di nuovi al fine di tutelare la competitività delle imprese nazionali.

Regionalismo vs.  
Multilateralismo

Effetti attesi  
della  
liberalizzazione

Infine, qualsiasi accordo commerciale, tanto multilaterale quanto bilaterale, rappresenta un impegno all'apertura dei mercati. La formalizzazione di tale impegno a livello internazionale rende più difficile, anche se non impossibile (come dimostrano alcuni recenti eventi), l'annullamento delle concessioni da parte dei governi futuri. Gli accordi commerciali aumentano quindi la stabilità e prevedibilità del contesto economico creando un ambiente favorevole agli scambi commerciali e agli investimenti esteri. Visto che le imprese più grandi o multinazionali sono meglio in grado di fronteggiare i rischi associati alla diversificazione dei mercati, anche da questo punto di vista tra i maggiori beneficiari di un accordo vi sono le imprese medio-piccole.

**Tabella 1: Effetti della liberalizzazione commerciale**

<b>Imprese</b>	Cambiamento della specializzazione settoriale sulla base dei vantaggi comparati Ristrutturazione all'interno di ciascun settore a vantaggio delle imprese più produttive Accesso facilitato a beni intermedi importati Maggiore innovazione Mercati più concorrenziali
<b>Consumatori</b>	Riduzione dei prezzi Maggior varietà di prodotti
<b>Governo</b>	Minori spazi per le richieste dei gruppi di interesse

### I.3 Le principali tipologie di accordi preferenziali

La strategia dell'UE per assicurare la crescita e la creazione di posti di lavoro include la necessità di assicurare l'esistenza di mercati aperti in tutto il mondo. Questo ha portato alla definizione di un'agenda esterna (Commissione Europea, 2006) per la creazione di opportunità in un'economia globalizzata. La ricerca di un accordo multilaterale ambizioso nell'ambito dei negoziati del Doha Round si sta rivelando assai difficile. La mancanza di progressi nell'ambito dell'OMC acuisce la necessità di adattare gli strumenti della politica commerciale dell'UE ponendo l'enfasi su accordi bilaterali. Tali accordi sono particolarmente importanti in un mondo in cui sempre più paesi colgono le opportunità della globalizzazione. Nella seconda metà del ventesimo secolo gli Stati Uniti, l'Europa e il Giappone erano il motore dell'economia globale. Oggi sono affiancate da economie sempre più aperte e in espansione. Va inoltre ricordato che le politiche commerciali non hanno soltanto obiettivi economici ma tentano anche di contribuire a tutta una serie degli obiettivi esterni dell'Unione in materia di politica estera.

La strategia dell'UE in materia di politica commerciale

L'UE è al centro di una complessa rete di accordi bilaterali che si sono accumulati nel tempo e la cui rilevanza è cresciuta significativamente negli ultimi anni sia in termini di numero, sia in termini di ampiezza dei temi trattati. Da questo punto di vista, la strategia UE risulta coerente con l'evoluzione dello scenario internazionale visto che ogni paese membro dell'OMC ha in media rapporti preferenziali con 13 partner commerciali (OMC, 2011).

Le aree di libero scambio di cui fa parte l'UE sono molto più numerose e fanno parte di diverse tipologie di accordi. Questi accordi possono essere distinti in diverse tipologie ordinate sulla base dell'estensione e dell'intensità del processo di liberalizzazione:

- **ALS di "prima generazione"**. Gli accordi di prima generazione prevedono soltanto lo scambio di merci e, in molti casi, i prodotti agricoli sono persino stati aggiunti in una fase successiva. Essi sono molto eterogenei e comprendono gli ALS con le isole Fær Øer, il Messico, il Cile, il Sud Africa e la Svizzera, oltre agli ALS con i paesi partner del Mediterraneo nell'ambito degli accordi di associazione conclusi negli anni '90. Sono previsti piani per aggiornare la maggior parte di questi accordi trasformandoli in ALS globali, che si adattino meglio agli scambi economici più complessi che intercorrono oggi fra l'UE e i suoi partner. Sono in corso negoziati per aggiornare l'ALS con il Messico e sono stati avviati negoziati anche con il Marocco e la Tunisia. Si stanno ultimando i preparativi per avviare i negoziati relativi alla modernizzazione dell'unione doganale con la Turchia e dell'ALS con il Cile.

Tipologie di  
accordi  
bilaterali

Figura 1: Lo stato dell'integrazione commerciale della UE



Fonte: Commissione Europea

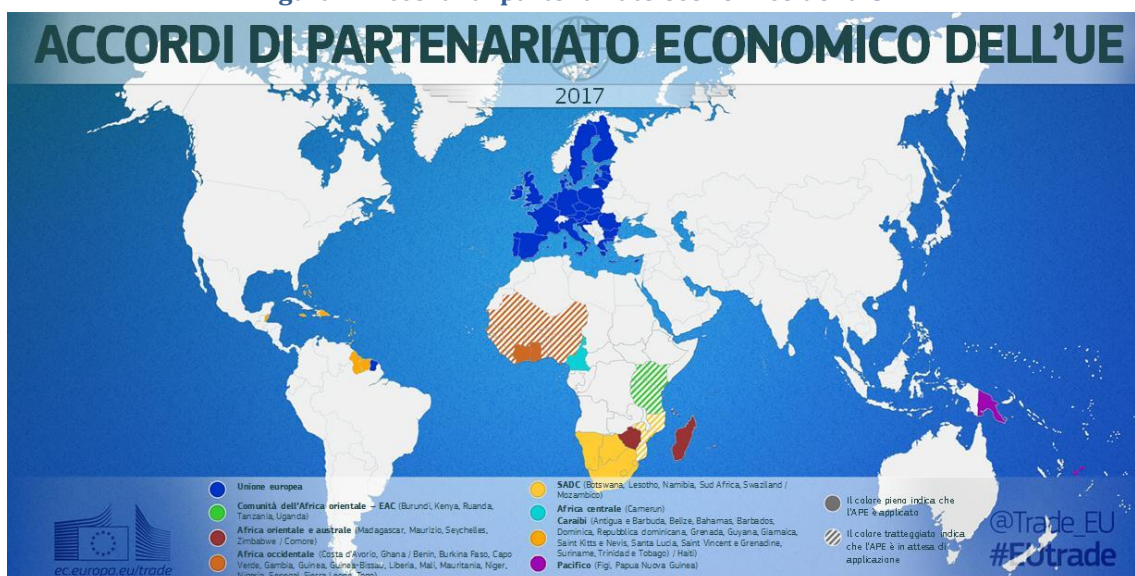


- **Accordi di partenariato economico (APE)**, quali quelli firmati con i paesi dell'Africa, dei Caraibi e del Pacifico per un totale di 28 paesi, ovvero:
  - nei Caraibi, nel Pacifico e nella subregione dell'Africa orientale e australe (AOA);
  - il Camerun nell'Africa centrale;
  - il gruppo APE della Comunità per lo sviluppo dell'Africa australe (SADC);
  - il Ghana e la Costa d'Avorio nell'Africa occidentale.

In particolare, sono attualmente in vigore quattro APE: 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).

- **Accordi di libero scambio globali e approfonditi (DCFTA)**. Nel 2013 l'UE ha concluso i negoziati riguardo alla creazione di una zona di libero scambio globale e approfondito con Moldova, Armenia e Georgia nel quadro degli accordi generali di associazione. A tale zona partecipa anche l'Ucraina. Tali accordi di associazione prevedono la graduale integrazione economica ovvero, in aggiunta alla graduale e reciproca apertura del mercato (eliminazione/riduzione dei dazi ed eliminazione degli ostacoli non tariffari), prevedono un progressivo ravvicinamento della legislazione dei partner a quella dell'UE. Gli accordi sono ora applicati in via provvisoria eccetto che con l'Armenia, la quale ha aderito all'unione doganale con la Russia e ha interrotto l'accordo di associazione/accordo di libero scambio globale e approfondito con l'UE.

Figura 2: Accordi di partenariato economico della UE



Fonte: Commissione Europea



- **ALS di “nuova generazione”.** Si tratta degli accordi di libero scambio negoziati dopo il 2006, in seguito all’annuncio, nella comunicazione “Europa globale”, dell’intenzione della Commissione di negoziare accordi commerciali di ampia portata con alcuni paesi terzi selezionati. Tra questi figurano:
  - *Corea del Sud:* L’accordo di libero scambio UE-Corea del Sud, oggetto di analisi approfondita in questo Studio, è entrato in vigore nel dicembre 2015 (in via provvisoria già nel luglio 2011).
  - *Perù e Colombia:* l’accordo commerciale è stato firmato nel giugno 2012 ed applicato in via provvisoria dal Perù e dalla Colombia a partire dal 2013. Nel luglio 2014 l’UE e l’Ecuador hanno concluso i negoziati per l’adesione del paese all’accordo.
  - *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 dal 2013.
- **Mercato comune.** L’Area Economica Europea tra UE e tre paesi membri dell’Associazione europea di libero scambio (EFTA: Islanda, Liechtenstein e Norvegia) per estendere diritti e obblighi del mercato unico alle economie dell’EFTA. La partecipazione al mercato unico garantisce non solo la libera circolazione delle merci (zona di libero scambio) ma anche quella dei servizi e dei fattori produttivi (capitale e lavoro).
- **Unioni doganali.** L’Unione Europea ha creato un’unione doganale con una serie di paesi terzi tra cui il più importante è sicuramente la Turchia.

### 1.3.1 Gli ALS di “nuova generazione”

Nell’ambito degli accordi di libero scambio di “nuova generazione”, ovvero conclusi dopo la comunicazione “Europa globale”, rientrano quelli con Corea del Sud, Colombia, Perù, America centrale e Canada.

In termini di contenuto, i nuovi ALS sono ampi ed ambiziosi per quanto riguarda il campo d’applicazione, finalizzati al più ampio grado possibile di liberalizzazione degli scambi, compresa un’estesa liberalizzazione dei servizi, degli investimenti e degli appalti pubblici e disposizioni più rigorose in materia di diritti di proprietà intellettuale.

I servizi rappresentano una quota significativa del Prodotto Interno Lordo (PIL) dell’UE e presentano notevoli potenzialità di crescita per le esportazioni. La graduale liberalizzazione degli scambi globali di servizi costituisce un obiettivo importante degli accordi bilaterali anche alla luce dei pochi impegni esistenti a livello multilaterale.

I nuovi campi di applicazione degli ALS

Il miglioramento delle condizioni degli investimenti nei paesi terzi può recare un importante contributo alla crescita, sia nell'UE che nei paesi riceventi. Poiché le catene degli approvvigionamenti sono globalizzate, la capacità di investire liberamente in mercati terzi diventa sempre più importante.

Quello degli appalti pubblici è un ambito che presenta importanti potenzialità non ancora valorizzate appieno per gli esportatori dell'UE. Le imprese dell'UE si trovano spesso ad affrontare pratiche discriminatorie presso i partner commerciali con la conseguenza che le opportunità di esportazione ne risultano chiuse di fatto. Questo è probabilmente il più grande settore commerciale che rimane ancora al riparo da regolamentazioni multilaterali.

Il valore dell'accesso ai nuovi mercati per le imprese dell'UE è gravemente pregiudicato se non vi è un'adeguata protezione della proprietà intellettuale da parte dei paesi interessati. Le violazioni della proprietà intellettuale privano dei ritorni sull'investimento per i detentori dei diritti e mettono quindi a rischio la sopravvivenza delle imprese più innovative e creative. La Commissione ha consacrato notevoli risorse per combattere le contraffazioni e migliorare l'applicazione dei diritti di proprietà intellettuale nei paesi terzi e i nuovi accordi prevedono disposizioni più rigorose in materia di diritti di proprietà intellettuale sulla falsariga della normativa UE volta a far applicare tali diritti.

Infine L'UE ha un interesse strategico a sviluppare regole internazionali e politiche di cooperazione in materia di concorrenza per assicurare che le imprese europee non risentano, nei paesi terzi, dell'eccessivo sovvenzionamento delle imprese locali o di pratiche contrarie alla concorrenza. I nuovi accordi affrontano anche la questione delle barriere non tariffarie mediante la promozione della convergenza normativa. In questo quadro potrebbe rientrare l'inclusione di nuove disposizioni di cooperazione in ambiti concernenti gli standard lavorativi e la protezione dell'ambiente.

## **I.4 Il quadro istituzionale**

La politica commerciale dei paesi membri dell'UE - e quindi le decisioni in merito agli accordi commerciali da negoziare nonché la gestione di quelli già in essere - è competenza esclusiva delle istituzioni comunitarie. Il Consiglio dei ministri (composto dai rappresentanti dei governi dell'UE) autorizza l'avvio dei negoziati a nome dell'UE mentre la Commissione Europea (CE) negozia materialmente gli accordi per conto dell'UE nell'ambito delle regole dell'OMC, collaborando con il Parlamento europeo ed i governi nazionali. Questi ultimi assistono l'esecutivo UE in tale azione per il tramite del Comitato di Politica Commerciale (art. 207 del Trattato sul Funzionamento dell'UE).

### I.4.1 Come si raggiunge un ALS

L'avvio dei negoziati commerciali è preceduto da una lunga preparazione, caratterizzata da 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 stabilire i temi dell'accordo.

Al termine di questa fase preparatoria, la CE chiede al Consiglio dei ministri l'autorizzazione ad avviare i negoziati a nome dell'UE. Con tale autorizzazione, il Consiglio impartisce le direttive di negoziato, che includono gli obiettivi e l'ambito dei negoziati, nonché eventuali limiti di tempo.

Nel corso del processo negoziale, che può durare diversi anni, la Commissione riferisce regolarmente al Parlamento europeo e al Consiglio sui progressi compiuti e si impegna a rendere pubbliche le proposte di negoziato dell'UE.

Una volta raggiunto un accordo, il Consiglio ne autorizza formalmente la firma e trasmette l'accordo al Parlamento europeo per approvazione. Il Parlamento europeo può accettare o respingere il testo, ma non può modificarlo. Nella fase finale, dopo aver ottenuto l'approvazione del Parlamento europeo, il Consiglio adotta la decisione relativa alla conclusione dell'accordo.

In alcuni casi, i singoli paesi dell'UE sono tenuti a ratificare l'accordo in conformità con le rispettive procedure nazionali e gli impegni assunti a livello internazionale. Se l'accordo riguarda tematiche di responsabilità mista, come accade sempre più di frequente nel caso dei più recenti accordi di seconda generazione, il Consiglio può concluderlo solo dopo la ratifica da parte di tutti gli Stati membri ma l'accordo può trovare applicazione in via provvisoria anche prima del completamento del processo di ratifica.

Il processo  
negoziale

### I.4.2 Valutazione degli effetti degli ALS e comunicazione esterna

La Commissione Europea conduce analisi sugli ALS al fine di valutare l'impatto del commercio sull'UE e sull'economia globale. Relativamente agli ALS, possono essere condotti tre tipi di valutazione: ex-ante, in corso ed ex-post.

La *valutazione dell'impatto* (IA) ex-ante è condotta nella fase di progettazione iniziale. La Commissione effettua un'analisi dei potenziali effetti creati da un nuovo accordo commerciale, prendendo in esame i probabili impatti economici, sociali e ambientali. Tale valutazione aiuta la CE e i governi degli stati membri dell'UE a decidere se approvare il lancio di un nuovo negoziato commerciale.

Valutazione  
preliminare

La *valutazione dell'impatto sulla sostenibilità* (SIA) è svolta durante i negoziati commerciali. La Commissione effettua un'analisi più approfondita dei potenziali effetti economici, sociali, sui diritti umani e ambientali dei negoziati commerciali in corso. Tali valutazioni sono anche un'opportunità per le parti interessate sia dell'UE che dei paesi partner di condividere i loro punti di vista con i negoziatori.

Valutazione *in itinere*

Infine la *valutazione ex-post* viene condotta dopo che l'accordo commerciale è stato attuato. Dopo un dato periodo di tempo dall'attuazione e sulla base di un'ampia raccolta di dati, la Commissione inizia una valutazione ex-post degli effetti dell'accordo tra l'UE e il paese o la regione partner. I risultati di questa valutazione consentono di capire se l'accordo commerciale ha raggiunto i suoi obiettivi, contribuendo a migliorare futuri accordi commerciali. Recentemente è stato inoltre promosso uno sforzo per migliorare la comunicazione esterna riguardo agli ALS. Fino a qualche mese fa non esisteva un documento comunitario che fornisse informazioni circa il quadro completo di attuazione di tutti gli ALS dell'UE. In alcuni casi viene anche elaborata una relazione annuale: si tratta degli ALS UE-Corea del Sud, UE-America centrale e UE-Colombia/Perù.

Valutazione *ex-post* dell'impatto

Comunicazione esterna

Nel novembre 2017 la CE ha redatto la prima relazione annuale che mira a fornire l'aggiornamento, il monitoraggio e la condivisione delle informazioni sull'attività dell'UE ai fini dell'applicazione degli ALS.

La scarsa conoscenza degli ALS è stata individuata fra i principali motivi per cui le imprese comunitarie non si avvalgono degli accordi. La Commissione sta quindi cercando di promuovere iniziative finalizzate a colmare questa lacuna, attraverso:

- la pubblicazione di informazioni su specifici accordi (es. il CETA e l'ALS con il Vietnam);
- la pubblicizzazione di storie di successo degli esportatori;
- la definizione di piani per migliorare l'offerta di informazioni riguardanti gli ALS nella banca dati dell'UE e migliorare l'uso delle reti e degli altri strumenti di informazioni disponibili.

Sono state inoltre avviate discussioni con gli Stati membri e i portatori di interessi imprenditoriali e non sulle modalità per aumentare la collaborazione ai fini dell'attuazione degli ALS.

## I.5 Gli ALS in attesa di applicazione, in corso di negoziazione e in discussione

Come sottolineato sopra, l'UE sta portando avanti un ampio programma di apertura dei mercati con i suoi maggiori partner commerciali e gli ALS rappresentano il principale strumento utilizzato a tal fine.

Lo stato degli  
ALS

Qui di seguito si riporta lo stato degli ALS, distinti tra quelli conclusi ma non ancora in vigore, quelli in corso di negoziazione e/o modernizzazione e quelli in discussione (informazioni aggiornate al gennaio 2018, Fonte: Commissione Europea).

### BOX I.1: ACCORDI DI LIBERO SCAMBIO CONCLUSI, MA NON ANCORA IN VIGORE

#### **Paesi ACP:**

*Nel 2014 si sono conclusi i negoziati su altri tre APE: uno con l'Africa occidentale (16 paesi)<sup>3</sup>; uno con la Comunità di sviluppo dell'Africa australe (SADC, sei paesi)<sup>4</sup>; uno con la Comunità africana orientale (EAC, cinque paesi)<sup>5</sup>.*

#### **Canada:**

*I negoziati per un accordo economico e commerciale globale UE Canada, oggetto di approfondimento in questo Studio, sono stati conclusi nel settembre 2014. L'accordo è stato approvato nel febbraio 2017 ed è ora sottoposto alla ratifica di entrambe le parti prima di poter entrare in vigore. L'accordo commerciale comprende disposizioni vincolanti sul mantenimento di elevati standard ambientali e sociali, una ampia liberalizzazione di linee tariffarie, oltre alla liberalizzazione di importanti settori dell'economia tra cui i servizi, gli investimenti e gli appalti pubblici, nonché l'abbattimento delle barriere non tariffarie e la tutela della proprietà intellettuale. Questo accordo è oggetto di analisi approfondita in questo Studio.*

#### **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. Per la sua entrata in vigore, l'accordo deve essere ora formalmente approvato dalla Commissione Europea, concordato con il Consiglio dei ministri e poi ratificato dal Parlamento europeo. Il paese è stato il primo membro dell'Associazione delle nazioni del Sud Est asiatico (ASEAN) ad aver raggiunto un accordo con l'UE. Questo accordo sarà oggetto di analisi approfondita in uno Studio successivo.*

#### **Vietnam:**

*I negoziati per un accordo di libero scambio si sono formalmente conclusi nel 2016. L'accordo verrà ora presentato al Consiglio per la firma e poi al Parlamento europeo per la ratifica. È previsto che l'accordo possa entrare in vigore entro la fine del 2018. L'accordo rappresenta un importante passo avanti in vista di un eventuale accordo di libero scambio interregionale tra l'UE e l'ASEAN. Questo accordo sarà oggetto di analisi approfondita in uno Studio successivo.*

<sup>3</sup> Benin, Burkina Faso, Capo Verde, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea Bissau, Costa d'Avorio, Liberia, Mauritania, Mali, Niger, Nigeria, Senegal, Sierra Leone e Togo.

<sup>4</sup> Botswana, Lesotho, Namibia, Sud Africa e Swaziland. Il Mozambico si è unito a febbraio 2018.

<sup>5</sup> Burundi, Kenya, Ruanda, Tanzania e Uganda.

**BOX 1.2: ACCORDI DI LIBERO SCAMBIO IN CORSO DI NEGOZIAZIONE/MODERNIZZAZIONE****ASEAN:**

*I negoziati con un gruppo di sette membri dell'ASEAN sono iniziati nel luglio 2007. Attualmente, i negoziati procedono su base bilaterale con i singoli membri dell'Associazione tra cui Singapore (dal 2010), Malaysia (da maggio 2010), Vietnam (giugno 2012), Thailandia (da marzo 2013), Filippine e Indonesia (nel 2016). L'UE considera gli accordi di libero scambio con i singoli paesi dell'ASEAN come un primo passo verso un accordo interregionale, che resta l'obiettivo a lungo termine. Questo accordo sarà oggetto di analisi approfondita in uno Studio successivo.*

**Cile:**

*L'accordo di associazione del 2002 è attualmente oggetto di aggiornamento per la trasformazione in un accordo globale di libero scambio.*

**Consiglio di cooperazione del Golfo (Arabia Saudita, Emirati Arabi Uniti, Kuwait, Qatar, Bahrein e Oman):**

*È 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 negoziati per un accordo di libero scambio sono stati lanciati nel giugno 2007 ma, dopo diversi incontri formali e riunioni tecniche, sono stati sospesi nell'estate 2013. I colloqui sono poi ripresi nel gennaio 2016. Il negoziato rappresenta il primo tentativo dell'UE di coinvolgere un grande paese emergente in un esercizio di apertura reciproca degli scambi.*

**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. L'accordo è stato finalizzato l'8 dicembre 2017. Sarà poi sottoposto all'approvazione degli Stati membri e del Parlamento europeo prima della firma. Questo accordo sarà oggetto di analisi approfondita in uno Studio successivo.*

**Marocco:**

*I negoziati per una zona di libero scambio globale e approfondito con l'UE sono iniziati a marzo 2013. Il Marocco ha già un accordo di associazione con l'UE, entrato in vigore nel marzo 2000.*

**Mercosur (Argentina, Brasile, Paraguay, Uruguay e Venezuela):**

*Sono in corso negoziati per la creazione di un nuovo accordo di associazione. 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.*

**Messico:**

*L'accordo è entrato in vigore nell'ottobre 2000. Nel 2016 l'UE e il Messico hanno convenuto di aggiornare l'accordo per adeguarlo all'ultima generazione di accordi commerciali.*

**Stati Uniti:**

*Nel luglio 2013 sono stati avviati i negoziati per un partenariato transatlantico su commercio e investimenti (TTIP). Il TTIP è un negoziato commerciale molto ambizioso e strategico, volto a ridurre le barriere, tariffarie e non, tra le due aree economiche. Oltre a rafforzare le relazioni dell'UE con gli Stati Uniti, il principale mercato per le esportazioni europee, esso rappresenta un vero e proprio laboratorio per la definizione di regole a livello mondiale. Nel corso degli anni si sono tenuti quindici incontri negoziali. I negoziati sono stati interrotti alla fine del 2016, fino a nuovo avviso. Entrambe le parti devono chiarire se esiste un livello sufficiente di ambizione condivisa e di terreno comune prima di decidere se e come procedere.*

**Tunisia:**

*I negoziati per una zona di libero scambio globale e approfondito con l'UE sono iniziati a ottobre 2015. Negoziati bilaterali sulla liberalizzazione degli scambi di servizi e l'agricoltura saranno integrati nel DCFTA. La Tunisia ha già un accordo di associazione con l'UE, entrato in vigore nel marzo 1998.*

**BOX 1.3: ACCORDI DI LIBERO SCAMBIO IN DISCUSSIONE****Australia:**

*La Commissione ha proposto di avviare il negoziato per un ALS nel settembre 2017. Attualmente è in corso la discussione del Consiglio sul testo proposto. I negoziati effettivi saranno avviati una volta che il Consiglio adotterà le direttive di negoziato.*

**Nuova Zelanda:**

*Nel settembre 2017 la Commissione ha presentato al Consiglio la proposta di avviare il negoziato per un ALS. Attualmente è in corso la discussione del Consiglio sul testo proposto. I negoziati effettivi saranno avviati una volta che il Consiglio adotterà le direttive di negoziato.*

**Mediterraneo meridionale (Egitto e Giordania):**

*Nel dicembre 2011 i governi dell'UE hanno approvato dei mandati di negoziazione per approfondire e ampliare gli attuali accordi di libero scambio. I primi colloqui sono stati avviati con il Marocco nel marzo del 2013 (cfr. sopra).*



**CAPITOLO II:  
LE IMPRESE ESPORTATRICI  
ITALIANE**



## OVERVIEW

<p>Il numero di imprese esportatrici in Italia è <b>molto elevato</b>. Le imprese di maggiori dimensioni (da 100 addetti in su) generano circa il <b>64% delle esportazioni totali</b>. Sostengono il maggior peso della competizione globale.</p>	
	<p>Si ravvisano segnali di un <b>processo di aggiustamento strutturale</b> del <b>modello esportatore</b>: perdono di peso le micro imprese e si rileva dinamismo in settori ad alto contenuto innovativo.</p>
<p>Le imprese esportatrici sono “<b>di migliore qualità</b>” rispetto a quelle che vendono solo sul mercato locale</p>	
	<p>Gli accordi di libero scambio possono <b>aumentare</b> sia le <b>vendite medie</b> per impresa (cosiddetto margine intensivo), sia il <b>numero delle imprese</b> che operano su un dato mercato estero (margine estensivo). Date le caratteristiche del sistema esportatore italiano, è plausibile ritenere che prevalga il <b>margine intensivo</b>. Sul mercato locale, gli accordi di libero scambio <b>potrebbero “spiazzare”</b> le imprese di minori dimensioni.</p>
<p>Le <b>catene globali del valore</b> potrebbero <b>attenuare l'effetto spiazzamento</b>.</p>	

## II.1 Le imprese esportatrici italiane

Questa sezione analizza le principali caratteristiche delle imprese esportatrici italiane. L'analisi intende offrire un quadro generale al fine di avanzare, sulla base di un'analisi unicamente descrittiva, alcune ipotesi sul potenziale impatto degli accordi di libero scambio che dipende significativamente dalla configurazione del modello di internazionalizzazione commerciale di ogni singolo paese unitamente a quello di internazionalizzazione produttiva, che, tuttavia, non costituisce oggetto del presente studio ed è trattato solo marginalmente.

Dal 2011 la domanda estera è stata la componente di maggiore rilevanza nel contrastare gli effetti della grande crisi (dal 2008 al 2013) e, successivamente

Obiettivo  
dell'analisi

(2014-16), nel sostenere, unitamente al recupero dei consumi e degli investimenti, la crescita della nostra economia.

Nello stesso periodo, come documentato da alcune analisi recenti (Bugamelli et al., 2017), continua quello che appare essere un “processo di aggiustamento strutturale” del sistema esportatore, innescato in reazione alla grande crisi (2008-2013). Gli elementi più significativi appaiono essere:

- a) un decresciuto ruolo delle micro imprese nella dinamica (2011-15) delle esportazioni a vantaggio delle imprese medie e grandi;
- b) un mutamento nel modello di specializzazione italiano, in cui, accanto a settori di tradizionale specializzazione italiana – il “*Made in Italy*” e la meccanica -, emergono segnali di crescita sui mercati internazionali di industrie ad alto contenuto innovativo come quella dei computer, della farmaceutica e dei mezzi di trasporto, che si sono dimostrate particolarmente dinamiche nel periodo 2011-15.

### II.1.1 Caratteristiche delle imprese esportatrici italiane

Il numero di imprese esportatrici in Italia è molto elevato: nel 2015 circa 195mila a fronte di un valore delle esportazioni di circa 391 miliardi di euro. La frammentazione del sistema economico italiano (nel 2015 la dimensione media d'impresa è pari a 3,8 nell'insieme del sistema economico e a 9,3 addetti nella manifattura) si riflette anche sulla distribuzione delle imprese esportatrici: il 66,4% è costituito da micro imprese (fino a 9 addetti) che incidono per una quota irrilevante del fatturato esportato, il 6,1%. All'altro estremo, le grandi imprese (250 e più addetti) sono solo l'1% del totale delle imprese esportatrici (un peso molto inferiore che in Germania) ed incidono per un significativo 46,3% del valore totale esportato (ma, di nuovo, molto minore che in Germania, si veda ICE, 2017). Nel mezzo: le piccole imprese (da 10 a 49 addetti) sono il 27,4% del totale e spiegano il 18,1% del totale esportato; le imprese di media dimensione (da 50 a 249 addetti) sono il 5,3% ed incidono per circa 1/3 del valore totale esportato.

Dunque, un numero relativamente esiguo di imprese, quelle di maggiori dimensioni (da 100 addetti in su e soprattutto quelle con 500 e più addetti), le cosiddette “the happy few” (Mayer e Ottaviano, 2011), genera circa il 64% delle esportazioni totali e regge il maggior peso della competizione globale. Un sistema esportatore che appare dunque molto concentrato, anche se meno che negli altri paesi con cui siamo soliti confrontarci, per esempio la Germania. E soprattutto, a differenza della Germania, appare elevato il numero di piccole imprese italiane presenti sui mercati internazionali con una quota irrilevante sul totale del fatturato esportato.

Caratteristiche  
delle imprese  
esportatrici

Le grandi  
imprese  
esportano di  
più e sono più  
competitive

**Tabella 2: Imprese esportatrici ed esportazioni per classe di addetti delle imprese**  
*Anni 2011-2015 (valori assoluti e percentuali)*

IMPRESE ESPORTATRICI								
Classe di addetti	Numero					Variazioni %	Composizioni %	
	2011	2012	2013	2014	2015	2015/2011	2011	2015
0-9	121.101	123.455	125.403	127.409	129.314	6,8	64,2	66,4
10-19	33.794	33.162	33.063	32.916	33.074	-2,1	17,9	17,0
20-49	21.257	21.004	20.586	20.301	20.212	-4,9	11,3	10,4
50-99	6.857	6.726	6.632	6.458	6.575	-4,1	3,6	3,4
100-249	3.851	3.765	3.717	3.742	3.749	-2,6	2,0	1,9
250-499	1.091	1.082	1.064	1.059	1.095	0,4	0,6	0,6
500 e oltre	811	801	797	805	813	0,2	0,4	0,4
<b>TOTALE</b>	<b>188.762</b>	<b>189.995</b>	<b>191.262</b>	<b>192.690</b>	<b>194.832</b>	<b>3,2</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
ESPORTAZIONI								
Classe di addetti	Milioni di euro					Variazioni %	Composizioni %	
	2011	2012	2013	2014	2015	2015/2011	2011	2015
0-9	24.483	22.955	22.523	23.629	23.709	-3,2	6,9	6,1
10-19	23.709	26.973	25.825	24.483	25.158	6,1	6,7	6,4
20-49	42.311	43.758	43.882	44.568	45.642	7,9	11,9	11,7
50-99	39.950	40.577	42.081	43.666	46.071	15,3	11,2	11,8
100-249	63.145	64.813	65.361	70.146	69.433	10,0	17,7	17,8
250-499	43.413	44.432	42.796	42.104	49.214	13,4	12,2	12,6
500 e oltre	119.346	124.130	128.075	129.959	131.606	10,3	33,5	33,7
<b>TOTALE</b>	<b>356.358</b>	<b>367.638</b>	<b>370.543</b>	<b>378.554</b>	<b>390.834</b>	<b>9,7</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: elaborazioni su dati Istat

Come si è evoluto nel corso del tempo questo insieme? Il periodo 2011-15 si articola in due sotto-periodi, gli anni dal 2011 al 2013 sono ancora anni di crisi (-4,5% la contrazione del PIL), mentre nell'ultimo biennio si avvia il processo di crescita del Paese (+1,0%) che si consolida successivamente negli anni 2016-17.

Dal 2011 al 2015 sono aumentati sia il numero di imprese italiane che esportano (+3,2%), sia il totale delle esportazioni (9,7%), che passa da circa 356 miliardi a circa 391 miliardi. L'aumento del margine estensivo si è però concentrato esclusivamente nella classe delle micro-imprese (+6,8%), accompagnandosi ad una diminuzione delle loro esportazioni (-3,2%).

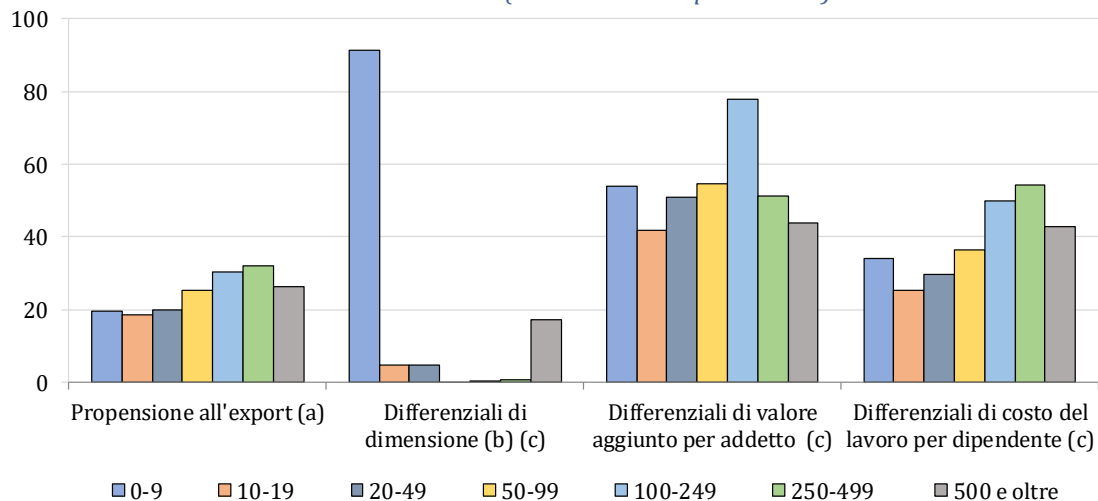
Di segno opposto il trend nelle altre classi di impresa. Dal 2011 al 2015, diminuisce il numero delle piccole imprese (-3,2%) ed aumentano le esportazioni di questa classe (+7,2%); analogamente, diminuisce il numero delle imprese medie (-3,5%) e aumenta del 12% il fatturato esportato. Le grandi imprese rimangono sostanzialmente le stesse nel periodo, incrementando il fatturato esportato di circa l'11%.

La dinamica delle esportazioni nel periodo è dunque trainata piuttosto dall'incremento del margine intensivo (fatturato estero per impresa), mentre va perdendo di peso la rilevanza delle micro-imprese, che costituiscono tuttavia i 2/3 della popolazione delle imprese esportatrici.

La capacità delle imprese esportatrici, la loro maggiore resilienza rispetto alle imprese che vendono solo sul mercato locale, si riflette in alcuni indicatori che mostrano la “diversa natura” (Giunta-Rossi, 2017, p.75) di questa tipologia di imprese. Sono più grandi di dimensione, con produttività del lavoro più alta, corrispondono salari più elevati perché impiegano lavoratori più qualificati.

La “diversa natura” delle imprese esportatrici

**Figura 3: Principali differenziali di performance economica delle imprese esportatrici per classe di addetti Anno 2015 (valori assoluti e percentuali)**



(a) Rapporto tra fatturato estero nella vendita di merci e fatturato complessivo dell'impresa esportatrice.

(b) Numero medio di addetti per impresa.

(c) I differenziali di dimensione e performance economica sono elaborati rispetto alle imprese non esportatrici.

Fonte: elaborazioni su dati Istat

Il differenziale di produttività esistente tra le imprese esportatrici e quelle che vendono esclusivamente sul mercato locale conferma l'ipotesi di autoselezione delle imprese (Melitz, 2003; Melitz et al., 2014). Solo le imprese più produttive riescono a fronteggiare i costi fissi (costituiti in parte anche da: ricerche di mercato, dei canali distributivi, di adeguamento dei prodotti) della esposizione sui mercati esteri, che si rivelano essere ancora più alti nel caso di mercati lontani, come la Corea del Sud e il Canada.

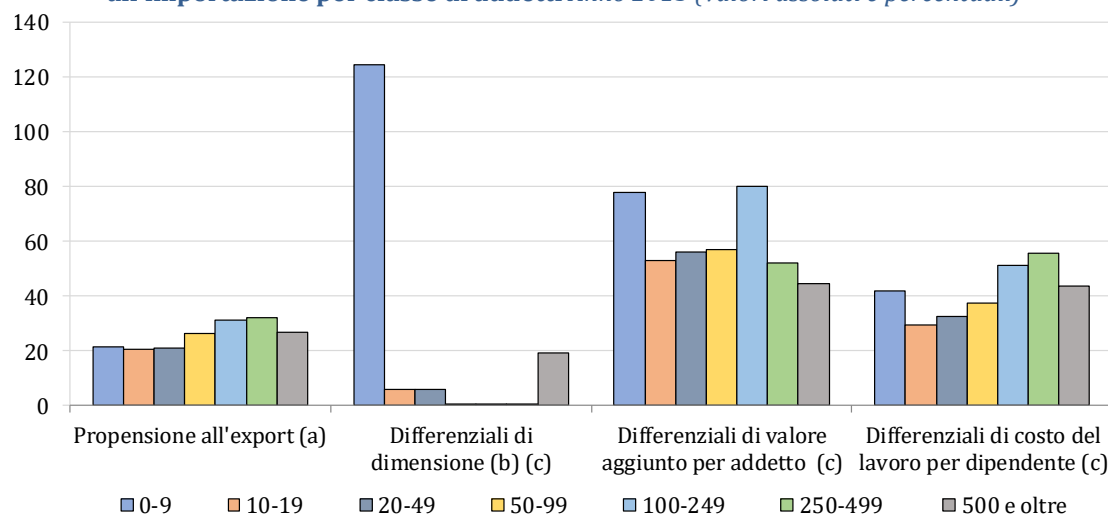
L'autoselezione delle imprese

Rispetto alle imprese che operano esclusivamente sui mercati locali, differenziali di entità ancora più elevati nella dimensione, nella produttività e nel costo del lavoro si riscontrano nella tipologia di imprese *two way traders*, impegnate, cioè, sia sul fronte della vendita sui mercati esteri che sull'approvvigionamento di beni intermedi dai mercati esteri, come è richiesto per massimizzare i benefici derivanti dalla partecipazione delle imprese alle catene globali del valore.

I divari di performance sia per le imprese solamente esportatrici che per le *two way traders* mettono in evidenza il potenziale impatto che un accordo di libero scambio può avere sulle imprese italiane. Infatti, la rimozione delle barriere tariffarie e non tariffarie determina una riduzione dei costi fissi legati

all'internazionalizzazione. Ed è questa la ratio che ha ispirato la politica europea finalizzata ad aiutare soprattutto le piccole e medie imprese, quelle per cui i costi fissi costituiscono il principale ostacolo all'internazionalizzazione.

**Figura 4: Principali differenziali di performance economica delle imprese attive sia all'esportazione sia all'importazione per classe di addetti Anno 2015 (valori assoluti e percentuali)**



(a) Rapporto tra fatturato estero nella vendita di merci e fatturato complessivo dell'impresa esportatrice.

(b) Numero medio di addetti per impresa.

(c) I differenziali di dimensione e performance economica sono elaborati rispetto alle imprese non esportatrici.

Fonte: elaborazioni su dati Istat

### II.1.2 Gli impatti degli ALS sulle imprese: alcune ipotesi

La policy di liberalizzazione degli scambi è un fattore esogeno che potrebbe comportare:

- i. una maggiore partecipazione nel numero delle imprese (ampliamento del margine estensivo). Come viene messo in evidenza nel Rapporto della Commissione Europea del 2017, è soprattutto la riduzione delle barriere non tariffarie, in cui si sostanzia la larga parte dei costi fissi alla internazionalizzazione, che rende probabile nuove entrate di imprese, soprattutto di piccola dimensione. In assenza di una tale policy, i ricavi attesi non sarebbero sufficienti, dati i costi fissi, a finanziare l'internazionalizzazione.
- ii. Una volta aperto il canale estero, diversi lavori teorici ed empirici sottolineano che si attiva un processo di apprendimento (e, di nuovo, questo vale soprattutto per le imprese di minore dimensione) una sorta di "learning by exporting" (Clerides et al.,1998). Qui il processo di causalità muove dall'attività di esportazione alla produttività. Secondo l'ipotesi del 'learning by exporting', un'impresa che comincia ad esportare "impara" dall'operatività sui mercati esteri: il confronto con i clienti

Il "learning by exporting" delle imprese sui mercati esteri

esteri induce, ad esempio, un ampliamento nella gamma dei prodotti, e l'apprendimento genera un miglioramento nella performance d'impresa, ne accresce la dimensione e ne innalza la produttività;

- iii. una crescita del fatturato esportato (incremento del margine intensivo) per le imprese già operanti sui mercati esteri, in risposta ad un più semplice accesso nei mercati di sbocco interessati dalla liberalizzazione degli scambi.

Gli esiti di questo complessivo processo di aggiustamento si riflettono in una diversa distribuzione delle imprese esportatrici, a seconda di quale effetto prevalga. Nel caso italiano è plausibile ritenere che la distribuzione delle imprese diventi più concentrata, cioè che siano le imprese di medio-grandi dimensioni a trarre il maggiore vantaggio dalla liberalizzazione degli scambi con la Corea del Sud e, nell'immediato futuro, con il Canada. Infatti, le imprese di minori dimensioni (ed in Italia quelle micro sono ben i 2/3 del totale), continuerebbero a dover fronteggiare barriere linguistiche, culturali e di logistica particolarmente accentuate nel caso di mercati lontani, come quelli della Corea del Sud e del Canada, il cui superamento richiede, come prerequisito per le nuove entranti, una soglia di produttività maggiore di quella richiesta dalla proiezione internazionale su un mercato europeo, quello dove si concentra la maggior parte delle esportazioni italiane.

C'è tuttavia da rilevare che proprio tra il 2011 e il 2015 le micro imprese sono riuscite ad incrementare la propria presenza sui mercati dell'Asia Orientale (da 8,5% nel 2011 a 10,6% nel 2015; cfr. ICE, 2017), primo segnale di un dinamismo a cui l'accordo di libero scambio con la Corea del Sud potrebbe fornire ulteriore impulso.

Laddove il processo che potrebbe aver luogo per la Corea del Sud e per il Canada fosse diffuso alla larga parte dell'interscambio commerciale, la maggiore concentrazione della distribuzione delle imprese contribuirebbe ad avvicinare il sistema esportatore italiano ad un assetto più simile a quello del nostro principale competitor, la Germania.

Sul mercato locale potrebbero dispiegarsi due effetti:

- i. un effetto diretto. Si potrebbe verificare uno spiazzamento di quelle imprese la cui capacità competitiva è bassa e che potrebbero dunque soffrire dell'aumento della concorrenza che si verificherebbe, grazie alla liberalizzazione degli scambi, dal lato delle importazioni. Tuttavia, l'effetto spiazzamento potrebbe colpire meno la tipologia di micro impresa "two way traders" (il 52,7% sul totale delle imprese "two way traders") che, proprio in virtù di una maggiore livello di produttività rispetto sia alle imprese locali che a quelle solamente esportatrici, riescono ad operare su entrambi i lati del commercio internazionale;

- ii. un effetto indiretto che trae origine dagli scambi tra imprese e dove si origina, appunto, il canale della “esportazione indiretta”. Esso sarebbe generato dalla trasmissione di un maggiore volume di ordini da parte delle imprese locali, che operano sui mercati esteri liberalizzati, alla propria catena locale di fornitura. Queste imprese fornitrici si caratterizzano come esportatrici indirette, in quanto forniscono beni intermedi ad una o più imprese locali, che, a loro volta, li incorporano nel loro processo di produzione di un bene (intermedio o finale) destinato al mercato estero. Tale effetto potrebbe essere particolarmente significativo e vantaggioso per le imprese di piccola dimensione data: a) l'attuale frammentazione dei processi produttivi nella forma delle catene globali del valore; b) la specificità dell'industria italiana che, al contrario della Germania, è popolata per la larga parte di piccole imprese fornitrici (*upstream firms*) piuttosto che di imprese finali (*downstream firms*). Su questo versante, l'assenza di dati a livello di impresa impedisce di formulare ipotesi che siano suffragate da analisi causali. Tuttavia, e in prima battuta, si può immaginare che l'ampliamento della presenza italiana di medio-grandi imprese in Corea del Sud e Canada potrebbe innescare un effetto moltiplicativo a livello locale attraverso il canale della esportazione indiretta. Infatti, i settori che più hanno beneficiato della rimozione delle barriere tariffarie e non tariffarie sono caratterizzati da un basso livello di integrazione verticale. Ciò significa che solo una parte del processo produttivo è svolto all'interno della stessa impresa (committente), mentre è molto frequente l'approvvigionamento di input intermedi da altre imprese locali (subfornitrici), solitamente di dimensione più contenuta, in termini di addetti. Le imprese subfornitrici trarrebbero, dunque, vantaggio dall'aumento della domanda di beni da parte delle imprese committenti, volta a soddisfare l'ampliamento della loro quota di mercato all'estero.

I benefici delle esportazioni indirette in un contesto di liberalizzazione degli scambi

**BOX II.1: LE IMPRESE ITALIANE E LE CATENE GLOBALI DEL VALORE**

Con il termine “**catena globale del valore**” (Cgv) si indica il complesso di operazioni, transazioni e relazioni che hanno luogo tra le diverse imprese che partecipano alla produzione di un bene, attraverso la trasformazione della materia prima in input intermedi, moduli, semilavorati e quindi prodotti finiti. La qualificazione di “globale” si deve all’estensione internazionale della divisione del lavoro tra imprese, che permette di sfruttare i vantaggi comparati di efficienza propri di ciascun territorio/impresa.

La straordinaria crescita delle Cgv avvenuta negli ultimi venticinque anni è tra le principali determinanti della integrazione internazionale di imprese, settori e sistemi industriali nonché della espansione del commercio internazionale, in particolare del commercio di beni e servizi intermedi. Per quanto riguarda le imprese italiane, si è rilevato (Agostino et al., 2015; Cappariello e Felettigh, 2016) che la loro partecipazione alle Cgv è piuttosto ampia. Tuttavia, le imprese italiane spesso partecipano alle Cgv con modalità meno avanzate di internazionalizzazione, in particolare come meri esportatori e, soprattutto, come fornitori di beni intermedi. Tale caratteristica differenzia le imprese italiane da quelle tedesche, la cui maggioranza è costituita da produttori di beni finali e, dunque, localizzate in segmenti più remunerativi della Cgv.

La partecipazione alle catene del valore può aiutare soprattutto le PMI italiane, che spesso incontrano maggiori difficoltà sui mercati esteri, a internazionalizzarsi. Alcune analisi econometriche (Agostino et al., 2015; Agostino et al. 2016; Giovannetti et al., 2016; Giovanetti e Marvasi, 2017) mostrano, infatti, che, attraverso l’integrazione nelle Cgv, le imprese fornitrici di beni intermedi conseguono guadagni sensibili di produttività, seppure inferiori a quelli delle imprese finali.



**CAPITOLO III:  
L'ACCORDO DI LIBERO  
SCAMBIO TRA UE E  
COREA DEL SUD**

## OVERVIEW

L'Accordo di libero scambio UE-Corea del Sud è il <b>primo degli accordi di nuova generazione</b> della UE ed è il <b>primo con un paese asiatico</b> .	L'Accordo di libero scambio UE-Corea del Sud è stato <b>applicato a titolo provvisorio nel luglio 2011</b> . La maggior parte delle tariffe e delle altre barriere commerciali è stata rimossa nei primi due anni. L'accordo è formalmente <b>entrato in vigore nel dicembre 2015</b> .
Il <b>contenuto dell'accordo è ampio</b> e riguarda sia l'abolizione graduale dei <b>dazi</b> , sia aspetti ulteriori come le <b>barriere non tariffarie</b> , le <b>regolamentazioni</b> , la <b>proprietà intellettuale</b> , gli <b>appalti pubblici</b> e lo <b>sviluppo sostenibile</b> .	L'Accordo garantisce <b>tariffe ridotte</b> o pari a zero per molti <b>prodotti industriali ed agricoli</b> provenienti dalla UE e destinati al mercato sudcoreano.
Gli esportatori europei e sudcoreani hanno risposto bene all'introduzione dell'accordo e hanno fatto <b>largo uso dei minori dazi previsti</b> .	Lo <b>scambio di beni e servizi</b> tra l'Italia e la Corea del Sud è <b>cresciuto</b> in modo significativo negli anni immediatamente successivi all'implementazione dell'Accordo.
La Corea del Sud rappresenta <b>uno dei principali mercati di destinazione delle esportazioni italiane</b> nella regione asiatica ed il <b>peso</b> del nostro paese in questo mercato è <b>aumentato</b> rispetto agli altri esportatori europei.	<b>Meccanica-Elettronica, Pelli e Cuoio e Chimica</b> sono i settori che <b>pesano di più</b> sul nostro export in Corea del Sud e che potrebbero trarre <b>maggiori vantaggi</b> dall'accordo.

### III.1 L'Accordo di libero scambio tra UE e Corea del Sud

L'ALS tra UE e Corea del Sud rappresenta un passo importante per la liberalizzazione degli scambi tra le economie. L'accordo, applicato in via provvisoria dal 1° luglio 2011 e ufficialmente entrato in vigore dal 13

dicembre 2015, ha una natura molto più ampia degli accordi precedenti ed è il primo tra l'UE e un paese asiatico.

Sebbene l'accordo tra UE e Corea del Sud sia stato applicato a partire dal 2011, la liberalizzazione degli scambi è avvenuta in maniera graduale e differenziata per diverse categorie di beni e servizi in modo da dare alle rispettive economie un congruo margine di aggiustamento e adeguamento alle nuove condizioni di mercato. Per alcuni prodotti il processo di liberalizzazione risultava già compiuto nel 2014, mentre per altri è stato previsto un periodo più lungo: per es. per i beni agricoli è stata prevista una fase di graduale liberalizzazione che va da 10 a oltre 20 anni, a seconda dei prodotti. Pertanto, nella fase immediatamente successiva all'applicazione dell'accordo, non tutte le linee tariffarie risultavano azzerate, per es. tra il 2010 e il 2011 circa il 45% dei dazi applicati agli esportatori europei dalla Corea del Sud erano ancora in vigore.

### III.2 Il contesto e le relazioni tra UE e Corea del Sud

La politica commerciale sudcoreana è stata per diversi anni, a partire dagli anni '50, fortemente orientata all'export e al supporto ad alcuni settori ritenuti fondamentali per lo sviluppo dell'economia del paese. A partire dagli anni '80, la Corea del Sud ha intrapreso una serie di liberalizzazioni e deregolamentazioni che hanno sostanzialmente reso più efficiente e competitivo il mercato interno. Fino al 2001, le politiche commerciali sudcoreane si sono concentrate sugli accordi multilaterali. In seguito, anche a causa delle difficoltà nella definizione degli accordi multilaterali, l'attenzione è stata posta maggiormente su accordi bilaterali mirati, con il principale intento di raggiungere nuovi mercati di destinazione per l'export e garantire all'economia l'accesso a energia e materie prime estere. Il passaggio agli accordi bilaterali è stato accompagnato da un ulteriore impegno del paese verso riforme strutturali volte a favorire la competitività. Il Cile è stato il primo paese a siglare, nel 2002, un accordo di libero scambio con la Corea del Sud; sono seguiti diversi altri accordi con paesi quali Singapore, India, USA e la stessa UE.

Le prime relazioni diplomatiche tra UE e Corea del Sud risalgono ai primi anni '60, ma le relazioni commerciali hanno iniziato a intensificarsi solo dagli anni '90, quando la Corea del Sud ancora perseguiva una politica commerciale fortemente orientata all'export e stava iniziando la sua transizione verso una moderna economia di mercato. Di questi anni sono l'Accordo Quadro per gli Scambi e la Cooperazione, la Dichiarazione Comune sul Dialogo Politico, entrambe del 1996, e l'Accordo sulla Cooperazione e sulla Mutua Assistenza Amministrativa in Materia Doganale, del 1997. Nel 2009, UE e Corea del Sud

La politica  
commerciale  
sudcoreana

Rapporti  
UE-Corea del  
Sud

hanno concluso l'Accordo di Cooperazione Riguardante la Cooperazione sulle Attività Anticoncorrenziali. Nel 2010 le due economie hanno firmato un nuovo Accordo Quadro per gli Scambi e la Cooperazione, entrato poi in vigore nel 2014. Infine, ricordiamo che in quanto membri dell'OMC, sia la Corea del Sud che l'UE fanno parte dell'Accordo sugli Appalti Pubblici, la cui ultima revisione è del 2014.

Per quanto riguarda gli accordi commerciali tra UE e Corea del Sud, ricordiamo che già nel 2006 la comunicazione della Commissione Europea "Europa Globale: Competere nel Mondo" includeva il paese asiatico tra i principali partner. Le trattative per l'accordo di libero scambio sono iniziate nel 2007 e hanno portato alla firma nel 2010. Come già detto, l'accordo è stato applicato in via provvisoria a partire da luglio 2011 ed è entrato formalmente in vigore il 13 dicembre 2015, in seguito alla ratifica degli Stati Membri dell'UE.

### III.3 Contenuti dell'accordo

L'Accordo di libero scambio tra UE e Corea del Sud è il primo accordo bilaterale dell'UE con un paese asiatico. Il contenuto dell'accordo è ampio e riguarda sia l'abolizione graduale dei dazi, la cui riduzione o progressiva eliminazione rientrava anche negli accordi precedenti, sia aspetti ulteriori come le barriere non tariffarie, le regolamentazioni, la proprietà intellettuale, gli appalti pubblici e lo sviluppo sostenibile. Una novità dell'accordo è rappresentata dalla presenza di allegati specifici per alcuni settori rilevanti come l'elettronica, i motoveicoli, la farmaceutica, le apparecchiature mediche e la chimica, i quali includono disposizioni sulle barriere non tariffarie. Vi è poi un capitolo sui servizi e l'e-commerce, e uno sullo sviluppo sostenibile. Un aspetto rilevante dell'accordo riguarda gli assetti istituzionali e la creazione di comitati e gruppi di lavoro che si riuniscono regolarmente.

L'ALS tra UE e Corea del Sud si sviluppa nei seguenti 15 capitoli più gli allegati riportati in Tabella 3.

Il contenuto dell'accordo è molto ampio

### III.4 Obiettivi, assetto istituzionale e soluzione delle dispute

Come tutti gli accordi di libero scambio, l'obiettivo principale rimane la progressiva riduzione e l'abolizione dei dazi doganali che, fino all'applicazione provvisoria dell'accordo nel 2011, erano determinati in base alla clausola della nazione più favorita (*Most Favored Nation*, MFN) secondo le regole dell'OMC. L'accordo è tuttavia più ambizioso e si pone esplicitamente obiettivi aggiuntivi riguardanti i diversi aspetti collegati al commercio internazionale.

Obiettivi dell'Accordo

Tabella 3: Schema dell'Accordo di libero scambio tra UE e Corea del Sud e principali obiettivi

Capitolo	Contenuti principali
1. Obiettivi e definizioni generali	- Obiettivi e definizioni
2. Trattamento nazionale e accesso al mercato per i beni	- Eliminazione delle barriere tariffarie entro 5 anni sulla maggior parte dei beni agricoli e manifatturieri - Identificazione di specifici beni per i quali l'eliminazione dei dazi sarà più graduale - Istituzione del Comitato sul Commercio di Beni
3. Difese commerciali	- Clausola di salvaguardia bilaterale che consente alle parti di ripristinare temporaneamente i dazi dell'OMC in determinate situazioni - Istituzione del gruppo di lavoro sulle difese commerciali
4. Barriere tecniche al commercio	- Cooperazione su standard e questioni regolatorie, dialogo tra regolatori quando necessario - Definisce il meccanismo di coordinamento in materia di barriere tecniche al commercio
5. Misure sanitarie e fitosanitarie	- Facilitare gli scambi di animali o vegetali e relativi prodotti mantenendo alti livelli di salute per uomini, animali e piante - Prevede misure di cooperazione sul benessere animale - Istituzione del Comitato sulla Misure Sanitarie e Fitosanitarie
6. Dogane e facilitazione degli scambi	- Cooperazione doganale, armonizzazione dei requisiti documentali, aumento sicurezza delle spedizioni - Facilitazione delle procedure e delle regole per la pubblicazione della legislazione in materia doganale - Istituzione del Comitato Doganale
7. Interscambio di servizi, establishment e commercio elettronico	- Inclusione di un'ampia gamma di servizi (è l'accordo più ambizioso al riguardo per l'UE) - Liberalizzazione degli investimenti - Istituzione del Comitato sul Commercio di Servizi, Insediamento e il Commercio Elettronico
8. Pagamenti e movimenti di capitali	- Disposizioni sui movimenti di capitale strumentali al funzionamento dell'accordo
9. Appalti pubblici	- Espande le opportunità di partecipare ad appalti pubblici
10. Proprietà intellettuale	- Disciplina la protezione di marchi, brevetti, progettazioni e indicazioni geografiche - Procedure da seguire in caso di violazione dei diritti di proprietà intellettuale
11. Concorrenza	- Impegno a mantenere leggi efficaci sulla concorrenza e a dare forti poteri alle autorità - Impegno a rimuovere le distorsioni dovute ai sussidi; sono previsti rapporti annuali
12. Trasparenza	- Creazione di un ambiente regolatorio efficiente e prevedibile, con l'impegno di consentire a persone interessate commenti sulle nuove proposte
13. Commercio e sviluppo sostenibile	- Impegno a applicare le convenzioni ILO e gli accordi multilaterali sull'ambiente di cui le parti sono firmatarie - Creazione di gruppi di consultivi nazionali formati da esponenti della società civile - Istituzione del Comitato sul Commercio e lo Sviluppo Sostenibile
14. Risoluzione delle controversie	- Prevede un meccanismo di risoluzione delle controversie basato su consultazioni e arbitrati, simile a quello dell'OMC
15. Disposizioni istituzionali, generali e finali	- Istituzione del Comitato sugli Scambi, dei Comitati Specializzati e dei Gruppi di Lavoro

Fonte: Commissione Europea (2017).

In particolare, l'accordo si pone otto obiettivi fondamentali:

1. Liberalizzare e facilitare l'interscambio di beni tra le parti;
2. Liberalizzare l'interscambio di servizi e gli investimenti tra le parti;
3. Promuovere la concorrenza nelle rispettive economie;
4. Liberalizzare su base reciproca i mercati degli appalti pubblici;
5. Proteggere adeguatamente e efficacemente i diritti di proprietà intellettuale;
6. Contribuire, rimuovendo le barriere agli scambi e sviluppando condizioni favorevoli alla crescita dei flussi di investimento, allo sviluppo armonioso e all'espansione del commercio mondiale;

7. Impegnarsi, nella consapevolezza che lo sviluppo sostenibile è un obiettivo fondamentale, allo sviluppo del commercio internazionale in modo da contribuire all'obiettivo dello sviluppo sostenibile e sforzarsi di assicurare che questo obiettivo sia integrato e presente ad ogni livello della relazione commerciale tra le parti;
8. Promuovere gli investimenti diretti esteri senza abbassare o ridurre gli standard di salute e sicurezza ambientale, lavorativa o occupazionale nell'applicazione e nell'esecuzione delle norme su ambiente e lavoro delle parti.

Gli assetti istituzionali sono contenuti nel capitolo 15 dell'Accordo con il quale si istituisce il Comitato per gli Scambi, più altri comitati specializzati e gruppi di lavoro. Oltre ai comitati e ai gruppi di lavoro, è prevista un'Unità Operativa per l'implementazione dell'accordo con la finalità di coordinare le attività con la Commissione Europea. Inoltre, sono stati istituiti alcuni gruppi di lavoro indipendenti, basati a Bruxelles e Seul, la cui funzione è di rappresentare un punto di riferimento e prima informazione per le imprese.

Il Comitato per gli Scambi, co-presieduto dal Commissario per il Commercio dell'UE e dal Ministro del Commercio sudcoreano, è il principale responsabile della gestione dell'accordo tra UE e Corea del Sud. Il Comitato esercita il potere decisionale su tutte le materie contenute nell'accordo e supervisiona il lavoro dei altri comitati specializzati, dei gruppi di lavoro e degli altri corpi istituiti dall'accordo. Le riunioni avvengono su base annuale.

I sette comitati specializzati istituiti dall'accordo sono i seguenti:

1. Comitato sul commercio di beni. Ha la funzione di promuovere il commercio, anche attraverso consultazioni sull'accelerazione e l'ampiamiento delle riduzioni tariffarie e delle misure non-tariffarie;
2. Comitato sulle misure sanitarie e fitosanitarie. Si occupa delle procedure e dei preparativi per l'applicazione delle misure sanitarie e fitosanitarie, ne supervisiona i progressi, sviluppa procedure per l'approvazione di stabilimenti per prodotti di origine animale e, dove appropriato, di siti di produzione per prodotti di origine vegetale, e rappresenta un forum di discussione dei problemi derivanti dall'applicazione delle misure sanitarie e fitosanitarie con lo scopo di trovare alternative mutualmente accettabili;
3. Comitato doganale. Il comitato si riunisce per discutere proposte di risoluzione di ogni contrasto tra le parti in materia doganale e di norme in materia di origine dei prodotti fornendo mutua assistenza amministrativa. Il comitato può anche emettere raccomandazioni e opinioni considerate necessarie al raggiungimento degli obiettivi comuni e al solido funzionamento delle procedure previste per le materie di competenza;
4. Comitato sul commercio di servizi, insediamento e commercio elettronico. È responsabile per la supervisione e la valutazione dell'implementazione di quanto previsto dall'Accordo su queste materie;

Assetto  
istituzionale  
dell'accordo

5. Comitato sul commercio e lo sviluppo sostenibile. Ha il compito di supervisionare all'applicazione delle disposizioni relative al commercio e allo sviluppo sostenibile, incluse le attività di cooperazione;
6. Comitato sulle zone industriali per le esportazioni create nella penisola sudcoreana per attrarre investimenti esteri. Si occupa di identificare le aree geografiche che possono beneficiare di incentivi e agevolazioni, stabilendo se sono soddisfatti i criteri stabiliti dal comitato stesso e definendo una soglia minima per il grado di trasformazione che devono subire le merci in transito prima di essere esportate;
7. Comitato sulla cooperazione culturale. Responsabile per la supervisione e l'applicazione del Protocollo sulla Cooperazione Culturale.

Sono poi istituiti i seguenti sette gruppi di lavoro:

1. Gruppo di lavoro su motoveicoli e parti;
2. Gruppo di lavoro su prodotti farmaceutici e apparecchi medici;
3. Gruppo di lavoro sulla chimica;
4. Gruppo di lavoro sulla cooperazione alla difesa commerciale;
5. Gruppo di lavoro sugli accordi di mutuo riconoscimento sui servizi;
6. Gruppo di lavoro sugli appalti pubblici;
7. Gruppo di lavoro sulle indicazioni geografiche.

Le misure di salvaguardia sono disciplinate nel capitolo 3 dell'accordo, mentre la risoluzione delle controversie nel capitolo 14. Le prime riguardano la possibilità di attivare contromisure protettive in alcuni casi specifici, mentre le seconde riguardano la soluzione di eventuali dispute che possono insorgere sulle materie dell'accordo.

Per i paesi è prevista la possibilità di ricorrere a misure di salvaguardia qualora in seguito alla riduzione o all'eliminazione dei dazi e delle altre barriere al commercio, in base a quanto previsto dall'accordo, i beni di una delle parti siano importati nel territorio dell'altra parte in quantità e condizioni tali da causare o rischiare di causare un serio danno all'industria nazionale produttrice di beni simili o in concorrenza diretta con quelli importati. In questi casi, il paese danneggiato può adottare misure bilaterali di salvaguardia quali la sospensione di ulteriori liberalizzazioni degli scambi dei beni in oggetto, o aumentare le barriere agli scambi purché non venga superato il limite posto dalla clausola della nazione più favorita, fatto salvo quanto previsto negli allegati su specifici beni. Le misure di salvaguardia possono durare al massimo quattro anni.

La procedura per la risoluzione delle controversie relative all'accordo prevede la possibilità di consultazioni e arbitrati le cui decisioni sono vincolanti per le parti. La procedura segue sostanzialmente il modello dell'OMC, ma in maniera più snella. Sono inoltre disciplinate le eventuali procedure da seguire in caso di mancato rispetto di quanto stabilito.

Misure di  
salvaguardia e  
soluzione delle  
controversie

## III.5 Accesso al mercato per beni e servizi

### III.5.1 Barriere tariffarie

Le disposizioni sull'eliminazione dei dazi sui beni sono contenute nel capitolo 2 e nei relativi allegati. Già a partire dall'applicazione provvisoria dell'accordo nel 2011 sono state eliminate il 70% delle linee tariffarie; ad oggi praticamente tutti i dazi in quasi tutti i settori sono stati eliminati. Solo per alcuni prodotti agricoli è stato previsto un periodo di liberalizzazione più graduale in virtù dell'importanza di questi beni soprattutto per l'economia sudcoreana. Vi sono poi alcuni determinati prodotti come riso, peperoni, aglio e cipolle che sono stati esclusi dall'accordo.

Prima dell'accordo, le barriere tariffarie tra UE e Corea del Sud risultavano asimmetriche, con quest'ultima che imponeva dazi significativamente maggiori di quelli europei. L'introduzione dell'accordo ha pertanto comportato una maggiore riduzione dei dazi da parte della Corea del Sud.

I dazi medi pesati (per l'import) imposti dalla Corea del Sud sulle importazioni dall'UE sono passati da oltre l'8% al 2% nel corso dei primi tre anni. Nel 2016 risultavano pari allo 0,5%, mentre i dazi medi applicati imposti dall'UE sui beni di origine sudcoreana sono stati praticamente eliminati. Queste misure hanno avuto un effetto diretto positivo sulla competitività degli esportatori e hanno permesso ai consumatori di giovare di riduzioni dei prezzi.

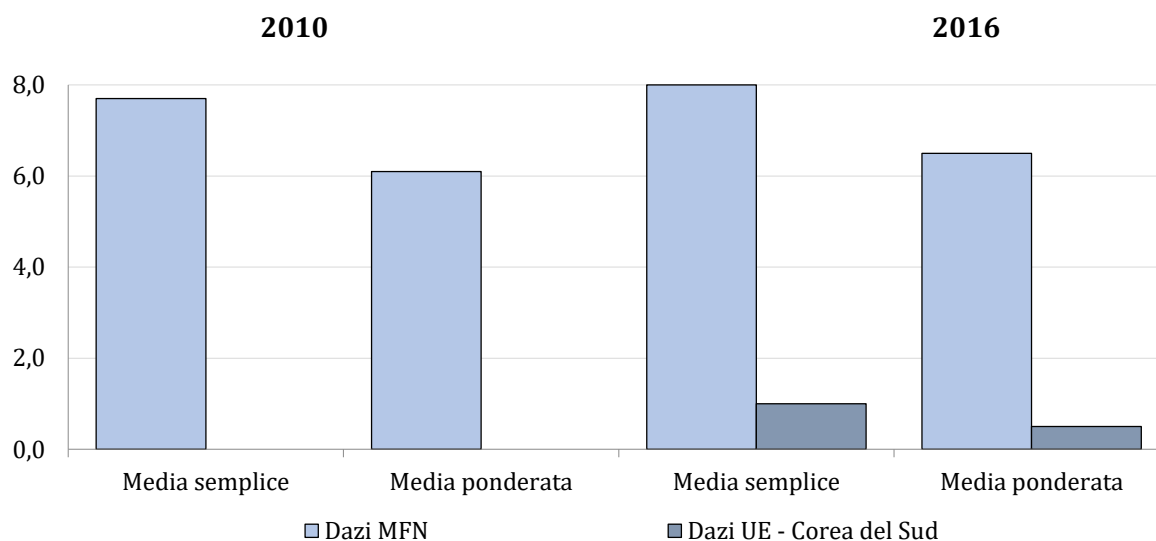
#### *Unione Europea*

Prima dell'applicazione dell'accordo, fino al 2010 incluso, i dazi applicati dall'UE sulle esportazioni sudcoreane rispondevano alla clausola della nazione più favorita prevista dagli accordi OMC. Il dazio MFN medio era di circa il 4,5% mentre il dazio medio pesato applicato era del 2,2% circa. Questa differenza non è sorprendente e dipende, almeno in parte, dal fatto che i prodotti con dazi maggiori tendono ad essere meno importati (se i dazi fossero così alti da essere proibitivi, il dazio applicato sarebbe zero). Subito dopo all'applicazione provvisoria dell'accordo, i dazi medi applicati si erano ridotti quasi a zero. Come giustamente sottolinea un recente studio della Commissione Europea (2016), è importante notare che, in seguito all'applicazione dell'Accordo, a fronte di un dazio medio applicato prossimo allo zero, il dazio medio "controfattuale" (cioè il dazio che si avrebbe se non ci fosse stato l'Accordo tra UE e Corea del Sud) calcolato utilizzando i dazi MFN anziché quelli preferenziali, ma effettuando la ponderazione con i flussi di import successivi all'Accordo, risulta addirittura superiore a quello medio applicato del 2010. Questo risultato dipende chiaramente in gran parte dal fatto che è aumentato l'import dalla Corea del Sud di beni che erano molto protetti.

I dazi sono stati quasi del tutto eliminati



**Figura 5: Dazi della Corea del Sud sulle importazioni dall'UE**  
Anni 2010 e 2016 (valori percentuali)



Fonte: Commissione Europea (2017)

### Corea del Sud

I dazi MFN medi sudcoreani imposti prima dell'accordo erano il 35% superiori rispetto a quelli europei. A tre anni dall'entrata in vigore provvisoria, nel 2014 i dazi medi preferenziali erano pari al 5%, se consideriamo la media semplice, e del 2% se consideriamo la media ponderata. Nel 2016, i dazi medi preferenziali risultavano ulteriormente ridotti all'1% come media semplice e allo 0,5% come media ponderata (Figura 5). In altre parole la riduzione delle barriere tariffarie è stata più accentuata per l'export europeo in Corea del Sud che per l'export sudcoreano nell'UE, verosimilmente beneficiando maggiormente gli esportatori europei. A livello settoriale, è utile ricordare che l'eliminazione delle barriere tariffarie è avvenuta già in gran parte con l'applicazione provvisoria dell'Accordo. Nel 2011 circa il 55% del costo dei dazi pagati dall'UE nel 2010 risultava eliminato. Per alcuni settori, come automobili di media o grande cilindrata, la liberalizzazione si è conclusa nel 2014; mentre per altri, come automobili di piccola cilindrata, sono stati necessari altri due anni. Per i beni agricoli è previsto un periodo di liberalizzazione graduale di 20 anni o più. Nel 2016 restano dei dazi positivi, ma comunque bassi e in graduale riduzione, per il settore agroalimentare (7% circa), e per alcuni beni della meccanica e alcuni autoveicoli, questi ultimi due settori ormai molto vicini alla completa liberalizzazione. Più utile per comprendere il processo di liberalizzazione a livello settoriale è invece la considerazione delle linee tariffarie che sono state gradualmente eliminate. La Tabella 4 riporta, per alcuni settori selezionati, il dazio medio precedente all'Accordo e la percentuale di linee tariffarie eliminate a partire dal primo anno di applicazione dell'Accordo (entrato in vigore provvisoriamente il 1 luglio 2011), e poi a tre e cinque anni.

Tempi di  
applicazione  
dell'Accordo

**Tabella 4: Dazi medi semplici della Corea del Sud ed eliminazione delle linee tariffarie per settori selezionati**

Settore	Dazio medio in Corea del Sud prima dell'ALS (%)	Linee tariffarie eliminate (%)		
		Anno 1 (7/2011-7/2012)	Anno 3	Anno 5
Apparecchiature mediche	6,0	74,3	89,7	97,8
Farmaceutica	6,2	90,5	100,0	100,0
Prodotti agricoli	35,0	40,0	45,0	65,0
Chimica	6,2	87,3	94,7	99,9
Meccanica e elettronica	7,2	88,7	97,5	99,5

Fonte: Commissione Europea (2017)

### BOX III.1: CONTINGENTI TARIFFARI

I **contingenti tariffari** (Tariff rate quotas – TRQs)<sup>6</sup> rappresentano un regime tariffario che prevede l'esenzione o riduzione di un dazio soltanto per un determinato quantitativo di merce. Esistono contingenti tariffari multilaterali in ambito OMC ma lo strumento si presta a essere applicato in modo discriminatorio nell'ambito di accordi bilaterali: la quota a tariffa ridotta, in tal caso, può essere utilizzata solamente dagli esportatori dei paesi membri dell'ALS.

La Corea del Sud ha inserito nell'accordo con l'UE una serie di TRQs relative a prodotti agroalimentari:

PRODOTTI	VOLUME INIZIALE (tonnellate)	VOLUME FINALE (tonnellate) - DURATA	TIPO DI QUOTA
Pesci di forma appiattita	1.000	1.512 – 16 anni	permanente
Siero di latte per alimentazione	3.350	4.243 – 10 anni	temporanea
Burro e altre materie grasse provenienti dal latte	350	443 – 10 anni	temporanea
Formaggi freschi e latticini, formaggi grattugiati o in polvere, formaggi fusi e altri formaggi di tutti i tipi	4.560	6.696 – 15 anni	temporanea
Miele naturale	50	75 – 16 anni	permanente
Arance	20	60 – 12 anni	permanente
Malto e orzo da birra	10.000	16.664 – 15 anni	temporanea
Mangimi integrativi	5.500	7.391 – 12 anni	temporanea
Destrina	28.000	43.045 – 12 anni	temporanea

Le TRQs bilaterali rappresentano innanzi tutto uno strumento per rendere graduale il processo di liberalizzazione, allargando progressivamente le quantità importate che beneficiano della riduzione/eliminazione dei dazi prevista dall'Accordo. Se la quota è vincolante, ovvero se viene utilizzata completamente, si può quindi sostenere che l'effetto finale è quello di ridurre l'apertura del mercato che sarebbe stata garantita dall'ALS e la protezione può essere garantita a breve o a lungo termine a seconda della natura temporanea o permanente dei contingenti. D'altra parte, se i prodotti contingentati rappresentano delle eccezioni nell'ambito delle ALS, e quindi continuano a essere soggetti all'imposizione di dazi, l'introduzione di una quota esente da tassazione rappresenta un elemento di liberalizzazione.

Oltre all'entità del margine di preferenza, rappresentato dalla differenza tra dazio extra-quota e dazio in-quota, è di fondamentale importanza la modalità di gestione delle quote. Quest'ultima, infatti, determina la distribuzione delle quote tra esportatori/importatori e influenza il grado di utilizzo delle quote stesse.

<sup>6</sup> Per una definizione delle principali misure di politica commerciale si veda il Glossario.

### III.5.2 Utilizzazione delle preferenze

Gli esportatori europei e sudcoreani hanno risposto bene all'introduzione dell'accordo e hanno fatto largo uso dei minori dazi previsti. Dal 2011, anno dell'applicazione dell'accordo, l'utilizzazione delle preferenze (ovvero la frequenza con la quale gli esportatori richiedono l'applicazione dell'accordo o la percentuale di import al quale si applica l'ALS) è aumentata continuamente per le esportazioni sia sudcoreane che europee; queste ultime si sono però attestate su valori percentuali inferiori e questo appare sorprendente alla luce dei margini di preferenza evidenziati nel paragrafo precedente.

L'utilizzazione delle preferenze implica che gli esportatori soddisfino determinati criteri; pertanto non è ovvio che questi ultimi decidano di valersi dei minori dazi previsti dall'accordo, in quanto eventuali costi accessori o procedure per il soddisfacimento dei criteri potrebbero rendere non vantaggiosa l'operazione. Ovviamente questo è contrario agli scopi delle parti, per cui l'utilizzazione delle preferenze rappresenta un parametro su cui valutare il successo dell'accordo di libero scambio. Ci si attende che il tasso di utilizzazione delle preferenze (*preferences utilization rate*, PUR) aumenti nel tempo man mano che le imprese vengono informate e apprendono come utilizzare le nuove opportunità. Questo è esattamente ciò che è successo: il PUR dell'export UE in Corea del Sud è aumentato dal 50% nel 2012 al 71% nel 2016; il PUR dell'export sudcoreano nell'UE è aumentato dal 68% nel 2012 all'87% nel 2016 (Tabella 5).

L'utilizzazione delle preferenze è in aumento

**Tabella 5: Tassi di utilizzazione delle preferenze (PUR) in base all'Accordo tra UE e Corea del Sud**

Anno	UE	Corea del Sud
	PUR %	
2012	50	68
2013	66	77
2014	66	81
2015	65	84
2016	71	87

Fonte: Commissione Europea (2017)

La Tabella 6 riporta i tassi di utilizzazione a livello settoriale per l'export di Italia e UE in Corea del Sud, e per l'export della Corea del Sud nell'UE. Per l'Italia i tre settori con i PUR maggiori sono Articoli in pietra, vetro e ceramica (88%), Grassi e oli animali o vegetali (86%), e Alimentari, bevande e tabacco (84%); per l'UE, Mezzi di trasporto (93%), animali vivi e prodotti animali (93%), e Grassi e oli animali o vegetali (88%); per la Corea del Sud, Prodotti minerali (96%), Mezzi di trasporto (94%), e Plastica e gomma (92%).

Tassi di utilizzazione settoriale

Di particolare interesse per l'Italia sono i settori Pelle e Cuoio, Chimica e Meccanica che insieme pesano per oltre metà dell'export italiano in Corea del Sud (si veda il paragrafo III.6.3). In questi settori i tassi di utilizzazione delle preferenze risultano ancora relativamente bassi, rispettivamente 62%, 66% e 40%, e negli ultimi due casi inferiori alla media europea.

**Tabella 6: Tasso di utilizzazione delle preferenze per settore, Italia, UE e Corea del Sud**  
Luglio 2014-giugno 2015 (valori percentuali)

Settori	Italia	UE	Corea del Sud
1. Animali vivi, prodotti animali	69	93	83
2. Prodotti vegetali	73	82	67
3. Grassi e oli animali o vegetali	86	88	72
4. Alimentari, bevande e tabacco	84	79	67
5. Prodotti minerali	52	39	96
6. Chimica	66	69	83
7. Plastica e gomma	75	81	92
8. Pelle e cuoio	62	53	52
9. Legno e articoli in legno	81	81	9
10. Carta	-	-	-
11. Tessile e abbigliamento	62	65	86
12. Calzature	60	67	73
13. Articoli in pietra, vetro e ceramica	88	82	76
14. Perle e metalli preziosi	14	45	34
15. Metalli e articoli in metallo	31	47	82
16. Meccanica	40	48	72
17. Mezzi di trasporto	83	93	94
18. Ottica	62	57	55
19. Armi e munizioni	49	59	78
20. Altri prodotti manifatturieri	79	69	58
<b>Totale</b>	<b>54</b>	<b>65</b>	<b>84</b>

Fonte: Commissione Europea (2017)

### III.5.3 Procedure doganali

La semplificazione di regole e procedure doganali e commerciali è discussa nel capitolo 6 dell'Accordo. In esso le parti si impegnano ad adottare e applicare criteri e procedure doganali semplici ed efficienti. UE e Corea del Sud si impegnano inoltre a perseguire l'armonizzazione della documentazione e dei dati richiesti in base agli standard internazionali con lo scopo di facilitare gli scambi. Allo scopo è istituito un Comitato Doganale con il compito di assicurare un'adeguata applicazione di quanto previsto.

L'obiettivo generale di facilitare gli scambi e semplificare le procedure permea anche la disciplina sulle denominazioni di origine, per le quali è prevista l'autocertificazione. Per l'UE questo è il primo ALS a prevedere una tale norma. Gli esportatori che desiderano beneficiare delle agevolazioni previste

Lo status di  
'esportatore  
approvato'

dall'ALS devono quindi richiedere lo status di “esportatore approvato”, grazie al quale sono in grado di autocertificare la provenienza del bene. La procedura per l'ottenimento dello status di “esportatore approvato” avviene a livello nazionale, un'ulteriore semplificazione delle procedure dato che gli esportatori rimangono nell'ambito del proprio sistema giuridico. Sono gli uffici doganali nazionali ad occuparsi di verificare il soddisfacimento dei criteri e di approvare gli esportatori. La procedura non è necessaria se il valore dell'export non supera i 6.000 euro. Per quanto riguarda l'Italia, è utile ricordare le informazioni necessarie per richiedere lo status di esportatore approvato:

- Nome dell'impresa;
- Nome e data di nascita del richiedente;
- Copia di un documento di identità valido;
- Alla ricezione della domanda, i funzionari delle dogane effettuano il controllo del soddisfacimento dei requisiti di origine.

Le regole di origine, cioè l'insieme delle norme che definiscono la “nazionalità” dei prodotti e quindi il regime tariffario da applicare, sono disciplinate specificamente per i diversi prodotti inclusi nell'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”, dove quest'ultimo criterio è declinato prodotto per prodotto. Per esempio, un'automobile è considerata di origine europea se almeno il 55% del valore delle componenti è di provenienza europea, ovvero se non più del 45% del valore riguarda input importati. Operazioni quali lavaggio, pulizia, verniciatura e lucidatura o impacchettamento non costituiscono in ogni caso lavorazioni sufficienti alla denominazione di origine.

Le regole di  
origine

Un quadro sintetico della rilevanza delle barriere doganali, regolamentari e di altri tipo è fornito dal numero di documenti e di giorni necessari per esportare e importare. Non sono disponibili dati bilaterali che si applichino specificamente al commercio tra UE e Corea del Sud, ma i dati aggregati forniscono comunque un punto di riferimento. Confrontando il periodo precedente all'entrata in vigore dell'Accordo con il periodo successivo, notiamo che il numero di documenti che in media le imprese dell'UE devono presentare per poter esportare è rimasto costante a 4 circa, similmente per importare nell'UE sono necessari in media 4 documenti. Il numero di giorni necessari a svolgere tutte le pratiche mostra invece una leggera tendenza verso la riduzione, attestandosi sotto gli 11 giorni per l'export e sotto i 10 per l'import.

Tempi di  
attesa

**Tabella 7: Numero di documenti e di giorni necessari per importare e esportare**  
Anni 2010 e 2015

	2010		2015	
	UE	Corea del Sud	UE	Corea del Sud
Numero di documenti necessari per esportare	3,8	3,0	3,8	4,0
Numero di documenti necessari per importare	4,1	3,0	3,9	6,0
Numero di giorni necessari per esportare	11,2	8,0	10,8	12,0
Numero di giorni necessari per importare	10,6	7,0	9,6	10,0

Nota: il dato dell'UE è una media ponderata per l'interscambio tra ogni paese membro e la Corea del Sud.

Fonte: Commissione Europea e Banca Mondiale (2017)

### III.5.4 Barriere tecniche e misure sanitarie e fitosanitarie

Gli allegati settoriali al Capitolo 2 e l'allegato sull'agricoltura (Capitolo 3) rappresentano delle novità nell'ambito degli accordi di libero scambio in quanto vi è un'esplicita disciplina delle barriere non-tariffarie, cioè di tutti quegli impedimenti al commercio diversi dai dazi come, per esempio, regolamenti, standard tecnici, certificazioni. Notiamo che queste misure, benché normalmente introdotte dai singoli paesi per ragioni che non riguardano il commercio internazionale, come la sicurezza dei consumatori, dei lavoratori o dell'ambiente, finiscono spesso per rappresentare di fatto l'ostacolo maggiore agli scambi, anche contro la stessa volontà del paese regolatore. Per questa ragione, oltre agli allegati settoriali, il capitolo 4 è interamente dedicato alle barriere tecniche al commercio. Nel capitolo si prevede che UE e Corea del Sud si impegnino a facilitare l'accesso ai rispettivi mercati, rafforzando la cooperazione sugli standard, le regolamentazioni tecniche e le procedure per le valutazioni di conformità. Con lo stesso spirito, il capitolo 5 disciplina le misure sanitarie e fitosanitarie con l'obiettivo di rimuovere gli ostacoli al commercio e allo stesso tempo garantire la protezione della salute e salvaguardare piante e animali.

Le barriere non-tariffarie implicano spesso dei costi indiretti o impliciti che finiscono con l'essere anche maggiormente gravosi dei più visibili e misurabili dazi. Tuttavia la difficoltà di attribuire un valore a questi costi impliciti rende complessa la valutazione dell'effetto dell'Accordo su questo tipo di barriere al commercio. Alcune stime della Commissione Europea, basate su un esercizio econometrico, permettono di assegnare un ordine di grandezza al risparmio di costo derivante dall'abbassamento delle barriere non tariffarie in termini di dazio *ad valorem* equivalente, ovvero esprimendo le grandezze in percentuale del valore dei beni importati. I risultati disponibili si riferiscono all'anno 2014, l'ultimo per i quali i dati consentono di effettuare tale esercizio (Tabella 8).

Barriere  
non-tariffarie

Stima delle  
riduzioni di  
costo

**Tabella 8: Stime delle riduzioni dei costi di commercio ottenute grazie all'abbassamento delle barriere non tariffarie Anno 2014**

Settori	Riduzioni di costo per l'export della Corea del Sud (%)	Riduzioni di costo per l'export dell'UE (%)
Agricoltura	7,8	2,9
Automobilistico	5,6	2,6
Servizi commerciali	5,5	0,0
Chimica	5,5	1,2
Costruzioni	3,2	5,4
Apparecchiature elettroniche	0,0	25,3
Energia	9,2	14,6
Servizi finanziari e assicurativi	1,9	7,8
Pesca	0,0	6,3
Meccanica	1,5	9,3
Manifatturiero	0,0	0,9
Metalli	12,5	6,6
Altri servizi	0,2	5,5
Alimentari	3,1	5,1
Materie prime	9,5	13,0
Telecomunicazioni	0,0	6,2
Tessile	4,7	0,0
Commercio	3,3	6,8
Trasporti	2,2	8,1
Utilities	4,0	19,1
Legno, carte e minerali	5,4	4,8

Fonte: Commissione Europea (2017)

La Commissione Europea ha effettuato un'indagine basata su analisi dei dati ufficiali, consultazioni pubbliche e interviste al fine di individuare, per alcuni settori di particolare interesse, le principali barriere non tariffarie percepite dagli esportatori dell'UE e della Corea del Sud. I principali risultati sono riassunti nella Tabella 9.

Barriere  
ancora  
esistenti

**Tabella 9: Barriere non tariffarie tra UE e Corea del Sud per settori selezionati**

Settore	Barriere non-tariffarie
Automobilistico	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Armonizzazione insufficiente tra i regolamenti sudcoreani e quelli UNECE</li> <li>- Esclusione delle automobili a benzina dall'allegato sui motoveicoli (allegato 2-C)</li> <li>- Specifici requisiti sudcoreani per veicoli e accessori</li> <li>- Specifiche certificazioni, standard sudcoreani</li> </ul>
Agricoltura	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Il Sistema di regionalizzazione UE non è riconosciuto dalla Corea del Sud per i focolai di malattia animali</li> <li>- Mancanza di trasparenza dei requisiti sanitari sudcoreani sugli animali e i prodotti di origine animale</li> <li>- L'UE non è considerata un'entità unica, con conseguenti problemi per le certificazioni veterinarie</li> <li>- La Corea del Sud proibisce le importazioni di formaggi a pasta molle a latte crudo</li> <li>- Procedure complesse per le valutazioni di rischio sull'export di frutta e verdura in Corea del Sud</li> </ul>
Elettronica	<ul style="list-style-type: none"> <li>- I test di laboratorio fatti nell'UE devono seguire gli standard sudcoreani</li> <li>- L'Agenzia Sudcoreana per la Sicurezza e la Salute sul Lavoro richiede certificazioni per i beni importati</li> </ul>
Beni e servizi ambientali	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Armonizzazione insufficiente tra regolamenti sudcoreani e standard internazionali</li> </ul>
Servizi postali	<ul style="list-style-type: none"> <li>- I requisiti e le procedure di sbarco e ispezione previste all'aeroporto di Incheon creano ritardi</li> </ul>

Fonte: Commissione Europea (2017)



Va sottolineato che, a differenza dei dazi, le regolamentazioni nazionali non prevedono la possibilità di un'applicazione bilaterale: qualsiasi standard, infatti, si applica a tutti i prodotti nazionali o esteri. Se l'UE e la Corea del Sud si accordano per armonizzare le proprie normative, ciò rappresenta un vantaggio per le imprese europee e sudcoreane ma la medesima normativa si applicherà a tutte le imprese del mondo. L'unica eccezione sarebbe rappresentata dal mutuo riconoscimento degli standard nazionali che consentirebbe ai soli prodotti legalmente fabbricati nell'UE (in Corea del Sud) di essere commercializzati in Corea del Sud (nell'UE).

A titolo di esempio, consideriamo alcuni casi specifici del settore automobilistico. Le regolamentazioni di UE e Corea del Sud differiscono nel calcolo della massa o per quanto riguarda i limiti alla larghezza dei veicoli. Nell'UE il calcolo della massa prevede l'esclusione del peso di ogni accessorio opzionale in linea con il regolamento UNECE 83, mentre in Corea del Sud questa sottrazione non è prevista, per cui lo stesso veicolo può rientrare in categorie diverse nei due paesi e i produttori possono vedersi costretti a effettuare modifiche specifiche sui vari mercati. Per quanto riguarda la larghezza, il limite sudcoreano è di 2,5 metri, mentre lo standard europeo per gli autobus è di 2,55-2,66 metri. Gli autobus dell'UE quindi non possono essere esportati in Corea del Sud a causa di una discrepanza di 5-10 centimetri rispetto agli standard sudcoreani. In questi casi, sia un'armonizzazione degli standard che il mutuo riconoscimento rappresenterebbero facilitazioni al commercio per le parti dell'ALS, ma evidentemente le due soluzioni implicano possibili effetti diversi su paesi terzi.

### *III.5.5 Appalti pubblici*

Per quanto riguarda gli appalti pubblici, un impegno reciproco ad applicare regole trasparenti e non discriminatorie per l'aggiudicazione dei bandi di gara era già in essere prima dell'introduzione dell'accordo.

Con l'applicazione dell'accordo, tuttavia, tale impegno diventa più concreto e più ampio. In particolare, sono incluse questioni non già disciplinate dal precedente Accordo sugli Appalti Pubblici dell'OMC riguardanti le concessioni per i lavori pubblici e i contratti di costruzione, gestione e cessione (per es. la costruzione di autostrade).

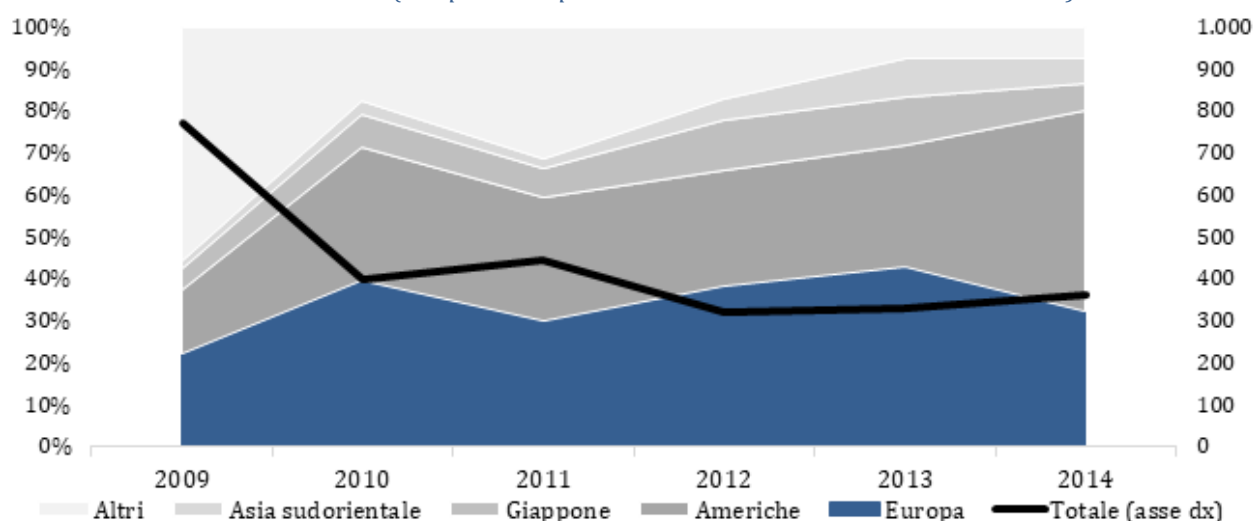


Tuttavia, nonostante abbia ratificato l'Accordo sugli Appalti Pubblici dell'OMC ormai da più di 20 anni, la Corea del Sud non risulta ancora sufficientemente integrata nel mercato mondiale degli appalti pubblici. Gli acquisti pubblici di origine estera da parte dell'Office of Supply del governo sudcoreano sono stati in media meno del 10% del totale nel periodo 1991-1995, e si sono ulteriormente ridotti negli anni. Nell'anno dell'entrata in vigore provvisoria dell'Accordo di libero scambio (2011), la percentuale di acquisti pubblici di origine estera da parte del Public Procurement Service sudcoreano era dell'1,4%, mentre nel 2015 si era ulteriormente ridotta allo 0,9%.

La Figura 6 riporta il valore e la composizione geografica degli acquisti pubblici esteri della Corea del Sud. Il mercato degli appalti pubblici sudcoreani vale circa 400 milioni di euro l'anno. Si nota chiaramente che gli acquisti di origine estera non sono aumentati nel tempo e anzi si sono praticamente dimezzati rispetto al 2009. Una possibile ragione di questa riduzione ha a che fare con la presenza in Corea del Sud di affiliate di imprese estere o di cooperazioni con imprese locali. Si nota inoltre che la quota dell'Europa è rimasta intorno al 30-40%, mentre quella delle Americhe è aumentata nel tempo. Sembrerebbe quindi che, nonostante la Corea del Sud formalmente si sia impegnata ad aprire maggiormente il suo mercato, l'Accordo di libero scambio non abbia prodotto gli effetti sperati per le imprese dell'UE.

L'integrazione nel mercato mondiale degli appalti è ancora modesta

**Figura 6: Appalti pubblici esteri in Corea del Sud per area geografica**  
Anni 2009-2014 (composizione percentuale e valori assoluti in milioni di euro)



Fonte: Commissione Europea (2017)

### III.5.6 Concorrenza

L'accordo di libero scambio tra UE e Corea del Sud include diverse disposizioni per la promozione della concorrenza, non solo improntate alla liberalizzazione degli scambi, ma anche finalizzate a proibire e sanzionare pratiche distorsive del corretto funzionamento dei mercati, perlomeno nei rapporti tra operatori UE e sudcoreani. Sono quindi proibiti e sanzionati cartelli, abusi di posizione dominante, fusioni e acquisizioni anticoncorrenziali e sussidi.

Nell'accordo, UE e Corea del Sud riconoscono l'importanza di applicare in maniera trasparente, tempestiva e non discriminatoria le proprie norme in materia di concorrenza e di predisporre delle autorità responsabili dell'applicazione delle relative norme. Si prevede inoltre che i monopoli di Stato a carattere commerciale siano regolati e gestiti in modo da assicurare che non vi sia discriminazione. Le parti si impegnano infine a sanare o rimuovere le distorsioni alla concorrenza causate dai sussidi in essere nella misura in cui questi influiscano sul commercio internazionale.

Durante le consultazioni pubbliche, è stato chiesto ai partecipanti di individuare i problemi relativi alla concorrenza nell'UE e in Corea del Sud. I problemi emersi riguardano, in ordine di importanza:

1. abuso di posizione dominante;
2. aiuti di Stato;
3. imprese con diritti o privilegi speciali o esclusivi;
4. cartelli;
5. restrizioni alla concorrenza di tipo verticale o orizzontale;
6. altri.

Promozione  
della  
concorrenza

### III.5.7 Diritti di proprietà intellettuale e indicazioni geografiche

L'accordo stabilisce che le parti debbano assicurare un'adeguata e efficace applicazione dei trattati internazionali sottoscritti in materia di proprietà intellettuale. I paesi si impegnano a intrattenere un dialogo regolare al fine di accertare l'applicazione dell'accordo e dirimere eventuali questioni.

Le disposizioni sui diritti di proprietà intellettuale presenti nell'accordo si basano sull' "Accordo sugli aspetti commerciali dei diritti di proprietà intellettuale" (*Trade-related aspects of intellectual property rights*, TRIPS) firmato al termine dell'Uruguay Round del GATT. Sono pertanto previsti dei meccanismi per lo scambio e la cooperazione in materia di proprietà intellettuale; sono disciplinati gli standard per la protezione dei diritti degli autori e degli artisti, e le procedure per la registrazione dei marchi commerciali e per garantire efficaci azioni di difesa contro potenziali violazioni.

Diritti di  
proprietà  
intellettuale

Le indicazioni geografiche estere possono essere registrate secondo le stesse procedure e con gli stessi criteri validi per i beni nazionali, e devono ricevere la stessa protezione accordata a questi ultimi. UE e Corea del Sud riconoscono e si impegnano a proteggere le indicazioni geografiche elencate negli allegati. In totale sono elencate 165 indicazioni geografiche dell'UE e 63 sudcoreane, con la possibilità di aggiungerne altre in futuro. Per l'UE, alcune di queste sono: Champagne, Scotch, Irish Whisk(e)y. Per l'Italia in particolare rientrano nell'elenco 16 indicazioni agroalimentari, quali Aceto balsamico Tradizionale di Modena, Prosciutto di Parma, Parmigiano Reggiano, Pecorino Roma, Mozzarella di Bufala Campana, e 22 bevande, principalmente vini, come Chianti, Barolo, Franciacorta e Grappa.

Indicazioni geografiche

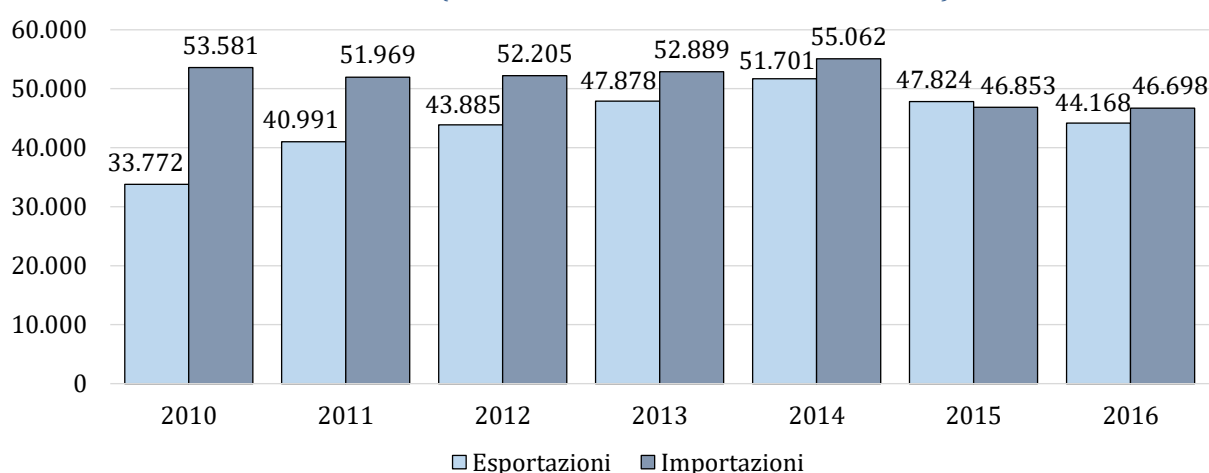
### III.6 Quadro economico

#### III.6.1 Scambi commerciali dell'UE con la Corea del Sud

Negli anni appena successivi all'applicazione dell'accordo si è registrata un'espansione degli scambi tra UE e Corea del Sud che ha riguardato la maggior parte dei settori. In seguito alle liberalizzazioni, infatti, l'export di beni dall'UE alla Corea del Sud è aumentato di circa il 60% (Commissione Europea, 2014), registrando un rallentamento nel biennio 2015-2016 (Figura 7).

Crescita

**Figura 7: Scambi commerciali dell'UE con la Corea del Sud**  
Anni 2010-2016 (valori assoluti in milioni di dollari americani)



Fonte: elaborazioni su dati Wits-Comtrade

Ciò ha fatto sì che la Corea del Sud abbia incrementato la sua importanza come partner commerciale dei paesi dell'Unione, sia come destinazione dell'export che come fonte di approvvigionamento. Anche le importazioni, infatti, sono

cresciute di oltre il 50% negli anni immediatamente successivi all'accordo e costituiscono circa il 10% del totale delle importazioni dell'UE provenienti da questo paese.

Le esportazioni della Corea del Sud verso l'UE sono aumentate ad un ritmo meno sostenuto, ma si sono comunque dimostrate più dinamiche dell'export sudcoreano verso altre regioni.

A livello macroeconomico, prima dell'accordo, l'UE presentava un deficit commerciale con la Corea del Sud. Il forte impulso all'export europeo che si è registrato in seguito alla riduzione dei dazi e delle altre barriere commerciali ha fatto sì che il deficit si riducesse gradualmente.

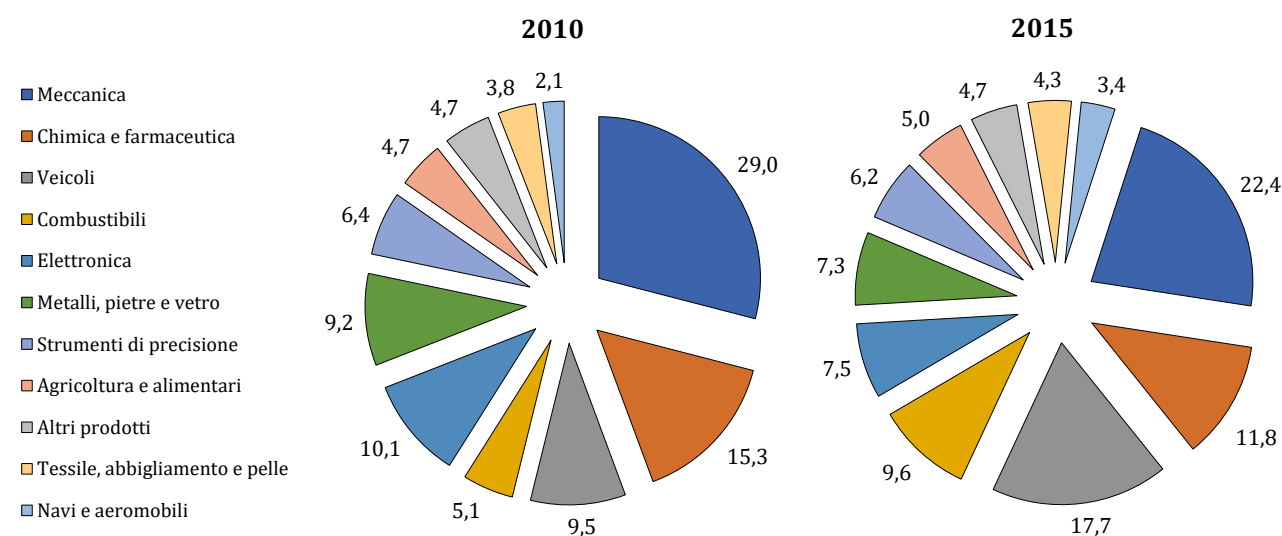
Un fattore interessante riguarda l'andamento dei prezzi (valori medi unitari) registrato in seguito alla liberalizzazione degli scambi. A fronte della eliminazione o riduzione dei dazi, che di per sé riduce i prezzi per i consumatori rendendo gli esportatori più competitivi, si è invece registrato un aumento dei prezzi medi. Questo fenomeno ha riguardato sia l'export dell'UE che l'export sudcoreano (Commissione Europea, 2014).

Ciò che è avvenuto è che non solo sono aumentati i volumi scambiati, grazie ai minori costi di commercio, ma è cambiato il mix di beni scambiati, con uno spostamento verso beni con un contenuto qualitativo superiore. Il numero di beni scambiati è inoltre aumentato in maniera significativa, incrementando la gamma di prodotti disponibili nei due paesi.

Mettendo a confronto gli anni 2010 e 2015 si evidenzia come, a livello settoriale, è aumentato il peso dei Veicoli, dal 9,5% al 17,7%, dei Combustibili (dal 5,1% al 9,6%), mentre si è ridotto quello della Meccanica (dal 29% al 22,4%) e della Chimica-Farmaceutica (dal 15,3% al 11,8%) (Figura 8).

Scambi  
settoriali

**Figura 8: Composizione delle esportazioni dell'UE in Corea del Sud**  
Anni 2010 e 2015 (valori percentuali)



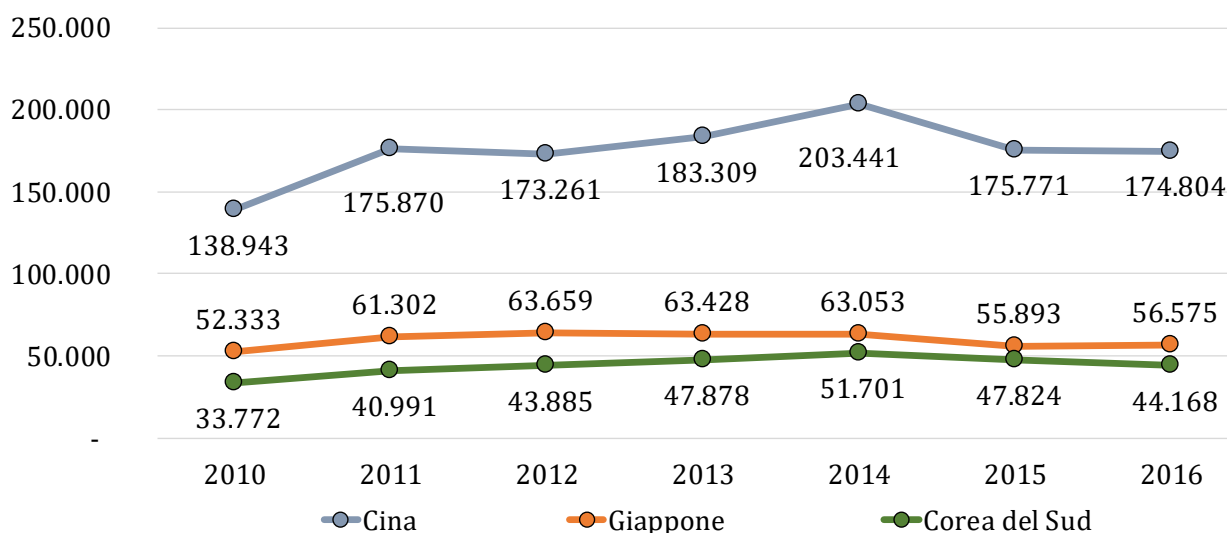
Fonte: Commissione Europea (2017)

Tre settori registrano una riduzione delle quantità esportate: Metalli, Pietre e Vetro, Meccanica e Tessile, Abbigliamento e Pelle. In questi settori, tuttavia, si osserva un deciso aumento dei prezzi all'export tale da più che compensare il calo dei volumi. I settori che aumentano maggiormente le quantità esportate sono Veicoli e Agricoltura e prodotti alimentari. I Veicoli registrano anche un aumento dei prezzi, che si somma all'aumento dei volumi; al contrario, Agricoltura e prodotti alimentari sono l'unico settore in cui si osserva una riduzione dei prezzi, presumibilmente dovuta alla forte riduzione dei dazi più che a un cambiamento nel mix di beni esportati o a scelte dei produttori. In tutti gli altri settori i prezzi tendono ad aumentare, a fronte di una riduzione dei dazi, segnalando un cambiamento nella composizione dei prodotti esportati verso beni di maggior valore. Notiamo che la figura omette due settori, Combustibili e Navi e aeromobili, perché le variazioni in questi settori sono state così accentuate che tutti gli altri settori risulterebbero illeggibili nel grafico: nel settore dei Combustibili, i prezzi si riducono di oltre il 20% e le quantità esportate aumentano quasi del 60%; al contrario, per Navi e aeromobili, i prezzi aumentano del 31% circa e le quantità si riducono del 20%.

Guardando all'evoluzione delle esportazioni dell'UE verso la Corea del Sud in confronto ad altri mercati di destinazione (Figura 9), si evince un trend in crescita (eccetto nell'ultimo biennio), sebbene decisamente inferiore in termini di valore, come quello registrato in media dalle esportazioni verso la Cina e opposto a quello del Giappone, di poco superiore in termini di valore.

Confronto tra mercati esteri

**Figura 9: Esportazioni dell'UE verso selezionati mercati asiatici**  
Anni 2010-2016 (valori assoluti in milioni di dollari americani)

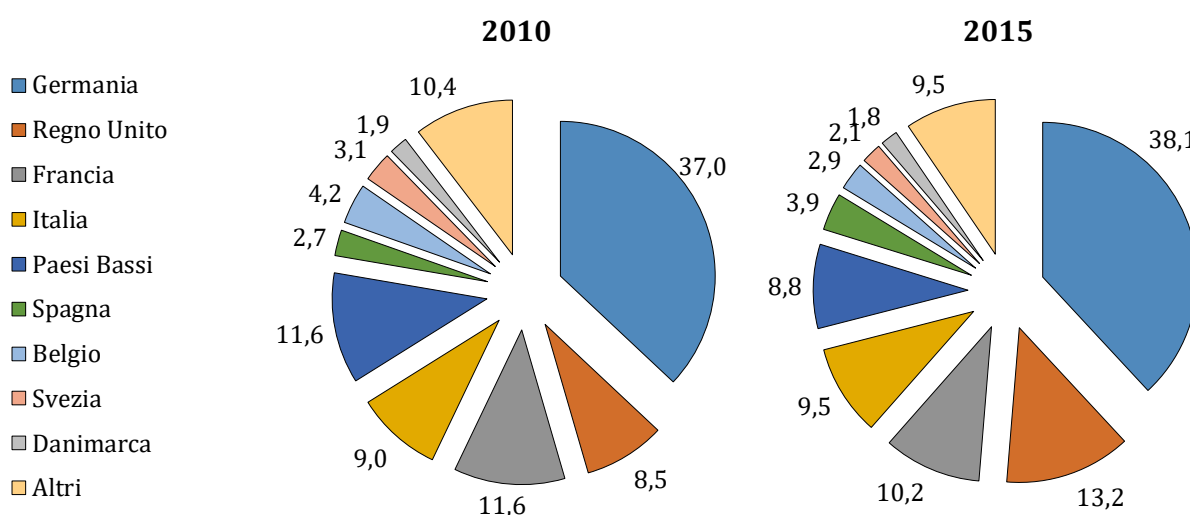


Fonte: elaborazioni su dati Wits-Comtrade

Oltre la scomposizione settoriale, è utile considerare anche il contributo dei vari paesi all'export dell'UE verso la Corea del Sud (Figura 10). Prima dell'accordo i primi 5 paesi esportatori in Corea del Sud erano Germania, Regno Unito, Francia, Italia e Paesi Bassi, che da soli costituivano oltre i  $\frac{3}{4}$  di tutto l'export dell'UE. Complessivamente, in seguito all'accordo, la situazione non risulta sostanzialmente modificata. Vi è però una ricomposizione delle quote. I Paesi Bassi e gli altri esportatori minori complessivamente riducono il loro peso, mentre i primi quattro principali esportatori europei lo aumentano, compresa l'Italia. Da questo punto di vista, ovvero in termini di peso percentuale, l'accordo sembra aver beneficiato soprattutto i grandi esportatori, in alcuni casi a discapito dei piccoli.

Confronto tra  
paesi UE

**Figura 10: Composizione per paese dell'export dell'Unione europea verso la Corea del Sud**  
Anni 2010 e 2015 (valori percentuali)



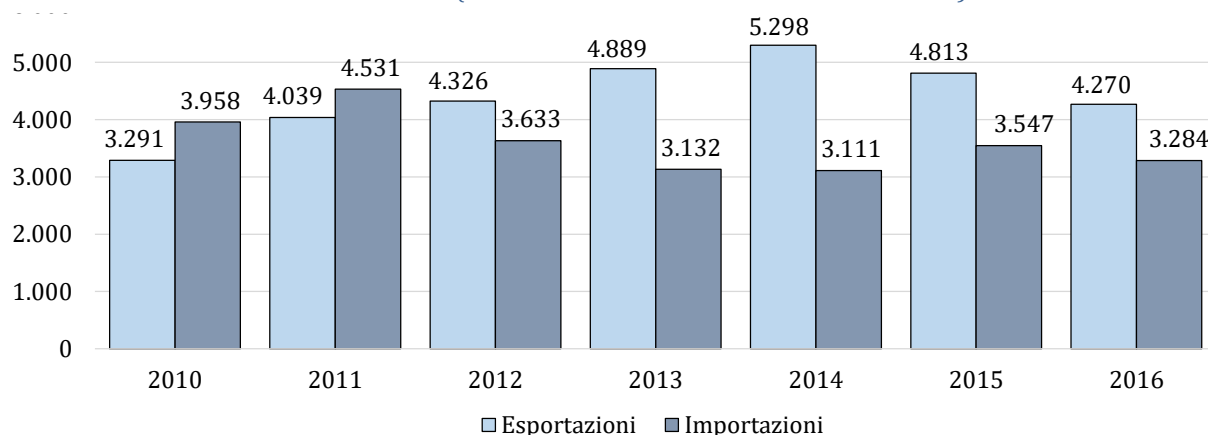
Fonte: Commissione Europea (2017)

### III.6.2 Scambi commerciali dell'Italia con la Corea del Sud

Guardando all'andamento degli scambi commerciali dell'Italia con la Corea del Sud (Figura 11) si evidenzia un trend simile a quello registrato per la UE relativamente ai flussi di esportazioni, in marcata crescita fino al 2014 ed in contrazione nel biennio 2015-2016. Il dato sulle importazioni rivela invece nel periodo 2011-2014 una decrescita più accentuata rispetto a quella comunitaria, registrata anche nel biennio 2015-2016, periodo caratterizzato da una forte contrazione generale del commercio internazionale della Corea del Sud. In questo contesto, il calo dell'interscambio con l'Italia è stato più contenuto del totale. Rimane quindi l'avanzo commerciale di cui l'Italia beneficia nei confronti della Corea del Sud.

Trend in linea  
con quello  
della UE

**Figura 11: Scambi commerciali dell'Italia con la Corea del Sud**  
Anni 2010-2016 (valori assoluti in milioni di dollari americani)

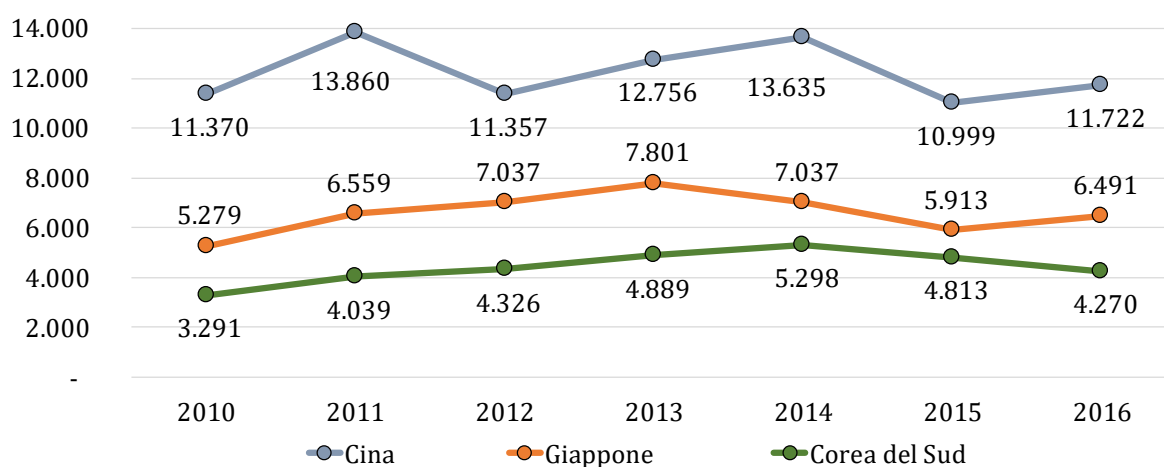


Fonte: elaborazioni su dati Wits-Comtrade

Confrontando l'andamento delle esportazioni italiane verso la Corea del Sud con quello verso altri importanti mercati asiatici, quali Giappone e Cina, oltre ad evidenziare un trend simile si evince come la Corea del Sud sia tra le destinazioni più importanti nell'area (Figura 12).

Confronto tra mercati esteri

**Figura 12: Esportazioni dell'Italia verso selezionati mercati asiatici**  
Anni 2010-2016 (valori assoluti in migliaia di dollari americani)



Fonte: elaborazioni su dati Wits-Comtrade

Inoltre, il fatto che l'Italia aumenti il proprio peso rispetto agli altri esportatori europei, come più sopra evidenziato, segnala il fatto che l'export italiano verso la Corea del Sud è cresciuto più della media dell'UE.

Passando ad analizzare i dati settoriali, e concentrandosi sui settori<sup>7</sup> che hanno contribuito maggiormente alla crescita dell'export italiana in seguito

Scambi settoriali

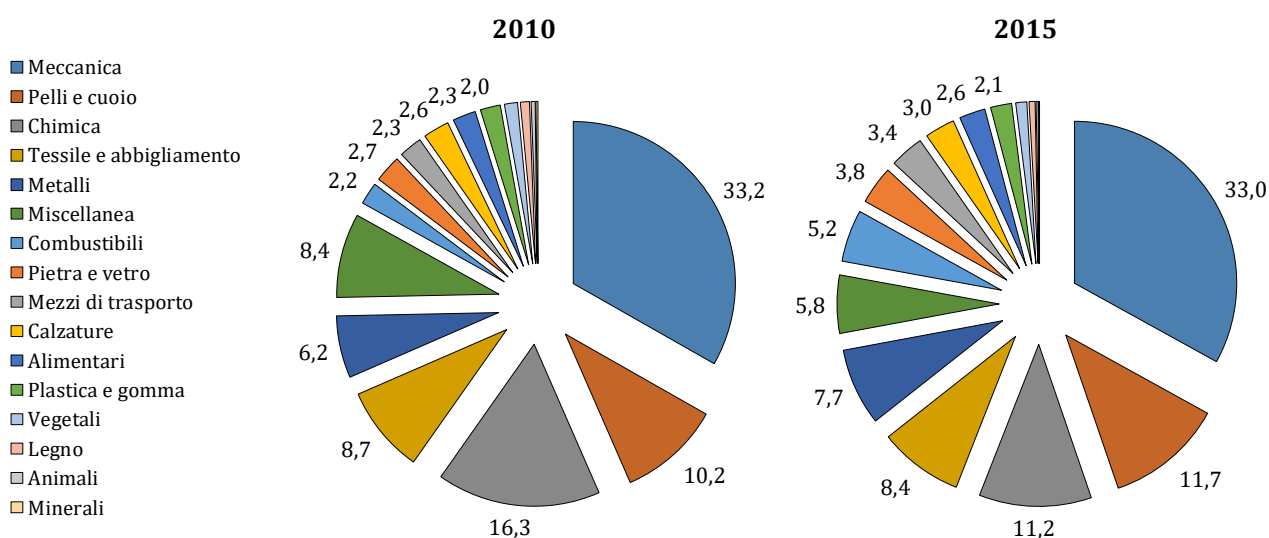
<sup>7</sup> In questo paragrafo abbiamo utilizzato i dati WITS poiché questo consentiva un maggiore approfondimento per l'Italia. Abbiamo scelto di considerare l'import della Corea del Sud dall'Italia perché questo consente di fornire un quadro più rappresentativo del mercato sudcoreano. I settori utilizzati sono costruiti a partire dalla classificazione HS 2002 a 2 digit: Animal: 01-05; Chemicals: 28-38; Food Products: 16-24; Footwear: 64-67; Fuels: 27; Hides and



all'accordo, si rileva che il primo settore di esportazione in Corea del Sud è la Meccanica-Elettronica. Questo settore da solo rappresentava e rappresenta circa 1/3 del nostro export con differenze minime rispetto a prima della liberalizzazione degli scambi (Figura 13). I primi 5 settori di export rappresentavano nel 2010 quasi i 3/4 dell'export italiano in Corea del Sud, e i primi 3 oltre il 50%. In seguito all'Accordo, il secondo settore per peso, Pelli e cuoio, ha aumentato il suo peso, mentre il terzo settore, la Chimica, lo ha ridotto.

Nella figura 13 abbiamo scelto di confrontare il 2010 e il 2015 per migliorare la comparabilità rispetto ai dati analizzati nel resto del lavoro nel quale ci siamo concentrati sull'effetto prima e dopo l'ALS; tuttavia, volendo approfondire l'analisi dell'export italiano, anche in un'ottica orientata alla descrizione della situazione attuale più che alla comprensione dell'effetto dell'accordo, è utile usare gli ultimi dati ufficiali disponibili, ovvero quelli del 2016.

**Figura 13: Composizione delle esportazioni dell'Italia verso la Corea del Sud**  
Anni 2010 e 2015 (valori percentuali)



Fonte: elaborazioni su dati WITS

### III.6.3 I principali settori italiani interessati dall'ASL con la Corea del Sud

Al fine di delineare per le imprese italiane alcuni possibili impatti derivanti dall'attuazione dell'Accordo con la Corea del Sud, abbiamo cercato di individuare i settori più "sensibili" ovvero quelli che potrebbero trarre maggiori vantaggi dall'Accordo. Per far ciò, abbiamo adottato un metodo di selezione basato sui seguenti indicatori:

Criteria per la selezione dei settori

Skins: 41-43; Mach and Elec: 84,85; Metals: 72-83; Minerals: 25,26; Miscellaneous: 90-99; Plastic or Rubber: 39,40; Stone and Glass: 68-71; Textiles and Clothing: 50-63; Transportation: 86-89; Vegetable: 06-15; Wood: 44-49.



- principali esportazioni settoriali nel paese;
- peso settoriale delle esportazioni nel paese;
- specializzazione commerciale settoriale.

La Tabella 10 riporta il valore dell'export in Corea del Sud, la sua composizione percentuale e l'indicazione di quali sono i settori di specializzazione per il nostro export (identificati come quelli per i quali l'indice di vantaggio comparato rivelato di Balassa  $RCA > 1$ <sup>8</sup>).

**Tabella 10: Import della Corea del Sud dall'Italia per settore**  
Anno 2016 (valori assoluti in migliaia di euro e quote percentuali)

Settori	Import dall'Italia (migliaia di euro)	Peso (%)	Specializzazione ( $RCA > 1$ )
Animali	66.076	1,2	
Chimica	665.662	12,3	*
Alimentari	159.826	3,0	*
Calzature	262.229	4,8	**
Combustibili	91.477	1,7	
Pelli e cuoio	740.211	13,7	***
Meccanica e elettronica	1.463.005	27,0	
Metalli	320.154	5,9	*
Minerali	2.553	0,1	
Miscellanea	392.167	7,2	*
Plastica e gomma	108.250	2,0	
Pietra e vetro	169.966	3,1	*
Tessile e abbigliamento	575.437	10,6	*
Mezzi di trasporto	297.196	5,5	
Vegetali	64.508	1,2	
Legno	45.939	0,9	
<b>Totale</b>	<b>5.424.654</b>	<b>100,0</b>	

Per semplicità di lettura abbiamo ommesso di riportare i valori dell'indice RCA, sostituendoli con 1, 2 o 3 asterischi in ragione del livello di specializzazione osservato. L'RCA calcolata rispecchia la specializzazione dell'Italia e non è specifico per il mercato sudcoreano.

Fonte: elaborazioni su dati WITS

La Chimica costituisce il 12,3% dell'export italiano in Corea del Sud (Tabella 11). Considerando i prodotti del settore, si nota che il primo prodotto esportato - medicinali di vario tipo inclusi nel codice HS 300490 - rappresenta da solo ben il 23,5% dell'export del settore e quasi il 3% di tutto l'export italiano in Corea del Sud. I primi 10 prodotti chimici sono principalmente medicinali o simili, e pesano per oltre il 54% dell'export settoriale. È interessante anche notare l'indicatore che abbiamo chiamato "quota di mercato", dove per "mercato" ci riferiamo al mercato dei beni importati. In alcuni dei

Chimica

<sup>8</sup> Per un dato settore, l'indice RCA è calcolato come peso dell'export italiano del settore sull'export mondiale del settore diviso per il peso dell'export italiano totale diviso l'export mondiale totale. Un  $RCA > 1$  indica un vantaggio comparato rivelato ovvero che il paese è relativamente specializzato nel settore.

principali prodotti chimici, l'Italia pare avere una posizione molto forte, con quote di mercato superiori al 20% in due casi e al 40% in un caso. Per questo prodotti l'Italia è quindi uno dei principali fornitori esteri della Corea del Sud.

**Tabella 11: Chimica: primi 10 prodotti di import della Corea del Sud dall'Italia**  
Anno 2016 (valori assoluti in migliaia di euro e quote percentuali)

Codice HS	Descrizione	Import dall'Italia (migliaia di euro)	Peso sul settore (in %)	Peso sul totale dell'import dall'Italia (in %)	Quota di mercato (in %)
300490	Medicamenti costituiti da prodotti anche miscelati, preparati per scopi terapeutici o profilattici, presentati sotto forma di dosi o condizionati per la vendita al minuto - contenenti ormoni e non contenenti antibiotici	156.666	23,54	2,89	5,43
381121	Preparazioni antidetonanti, inibitori di ossidazione, additivi peptizzanti, preparazioni per migliorare la viscosità, additivi contro la corrosione ed altri additivi preparati, per oli minerali	36.804	5,53	0,68	9,17
330300	Profumi ed acque da toilette	32.934	4,95	0,61	20,49
300439	Medicamenti costituiti da prodotti anche miscelati, preparati per scopi terapeutici o profilattici, presentati sotto forma di dosi o condizionati per la vendita al minuto - contenenti ormoni e non contenenti antibiotici	22.789	3,42	0,42	9,65
300420	Medicamenti costituiti da prodotti anche miscelati, preparati per scopi terapeutici o profilattici, presentati sotto forma di dosi o condizionati per la vendita al minuto - contenenti altri antibiotici	21.081	3,17	0,39	21,86
300220	Vaccini per la medicina umana	18.986	2,85	0,35	6,13
292310	Colina e suoi sali	18.890	2,85	0,35	44,41
300630	Preparazioni opacizzanti per esami radiografici; reattivi per diagnostica per essere impiegati sul paziente	17.656	2,65	0,33	15,99
293399	Composti eterociclici con uno o più eteroatomi di solo azoto -- Altri	17.636	2,65	0,33	6,87
330499	Prodotti di bellezza o per il trucco preparati e preparazioni per la conservazione o la cura della pelle, diversi dai medicinali, comprese le preparazioni antisolari e le preparazioni per abbronzare	17.209	2,59	0,32	2,24
<b>Primi 10 prodotti</b>		<b>360.651</b>	<b>54,18</b>	<b>6,65</b>	<b>6,85</b>
<b>Totale settore</b>		<b>665.662</b>	<b>100,00</b>	<b>12,27</b>	<b>1,87</b>

Fonte: elaborazioni su dati WITS

Il settore Pelli e Cuoio pesa quasi per il 14% dell'export italiano in Corea del Sud (Tabella 12). Il settore risulta molto concentrato a livello di prodotto. Il primo prodotto esportato dall'Italia – valigeria in pelle inclusa nel codice HS 420221 – rappresenta da solo quasi la metà di tutto l'export settoriale e ben il 6,5% di tutto l'export italiano in Corea del Sud. Se includiamo il secondo prodotto – sempre valigeria – sfioriamo quasi i 2/3 dell'export settoriale, mentre i primi 10 prodotti costituiscono oltre l'89% dell'export di Pelli e cuoio. Di particolare rilievo sembra il fatto che le quote di mercato sono

Pelli e cuoio

mediamente molto alte, del 23% se consideriamo tutti i prodotti del settore e di oltre il 42% se prendiamo solo i primi 10; addirittura nei primi due prodotti l'Italia risulta avere una posizione nettamente dominante tra i fornitori esteri del paese, con un peso su tutto l'import della Corea del Sud dal Mondo superiore al 50%. Questo dato è del resto in linea con la forte specializzazione italiana in questo settore a livello mondiale.

**Tabella 12: Pelli e cuoio: primi 10 prodotti di import della Corea del Sud dall'Italia**  
Anno 2016 (valori assoluti in migliaia di euro e quote percentuali)

Codice HS	Descrizione	Import dall'Italia (migliaia di euro)	Peso sul settore (in %)	Peso sul totale dell'import dall'Italia (in %)	Quota di mercato (in %)
420221	Borsette, anche a tracolla, comprese quelle senza impugnatura -- con superficie esterna di cuoio o di pelli, naturali, ricostituiti o verniciati	352.460	47,62	6,50	54,55
420231	Oggetti da tasca o da borsetta-- con superficie esterna di cuoio o di pelli, naturali, ricostituiti o verniciati	112.237	15,16	2,07	60,81
420222	Borsette, anche a tracolla, comprese quelle senza impugnatura -- con superficie esterna di fogli di materie plastiche o di materie tessili	53.911	7,28	0,99	16,89
411200	Cuoi preparati dopo la concia o dopo l'essiccazione e cuoi e pelli pergamenati, di ovini, depilati, anche spaccati, diversi da quelli della voce 4114	36.679	4,96	0,68	68,95
430310	Indumenti, accessori di abbigliamento ed altri oggetti di pelli da pellicceria - Indumenti ed accessori di abbigliamento	24.127	3,26	0,44	24,26
420330	Cinture, cinturoni e bandoliere	24.090	3,25	0,44	46,09
410712	Cuoi preparati dopo la concia o dopo l'essiccazione e cuoi e pelli pergamenati, di bovini (compresi i bufali) o di equidi, depilati, anche spaccati, diversi da quelli della voce 4114 - Cuoi e pelli intere -- lato fiore	16.428	2,22	0,30	27,29
420310	Indumenti ed accessori di abbigliamento di cuoio o di pelli, naturali o ricostituiti - Indumenti	14.900	2,01	0,27	31,77
420299	Bauli, valigie e valigette [...] - altri	14.159	1,91	0,26	18,25
420211	Bauli, valigie e valigette, compresi i bauletti per oggetti di toilette e le valigette portadocumenti, borse portacarte, cartelle e contenitori simili -- con superficie esterna di cuoio o di pelli, naturali, ricostituiti o verniciati	11.732	1,58	0,22	35,19
<b>Primi 10 prodotti</b>		<b>660.723</b>	<b>89,26</b>	<b>12,18</b>	<b>42,01</b>
<b>Totale settore</b>		<b>740.211</b>	<b>100,0</b>	<b>13,65</b>	<b>23,41</b>

Fonte: elaborazioni su dati WITS

La Meccanica ed Elettronica costituiscono insieme il principale settore di export dell'Italia in Corea del Sud, pesando per quasi il 27% dell'export italiano nel paese (Tabella 13). Questo settore è caratterizzato dal fatto di essere il meno concentrato a livello di prodotto, tra quelli analizzati. Il primo prodotto esportato in Corea del Sud – rubinetteria codice HS 848180 – pesa “solamente” per l'8,5% del settore; mentre i primi 10 prodotti costituiscono il 40% circa dell'export settoriale o il 10% di tutto l'export italiano in Corea

Meccanica ed  
Elettronica

del Sud. Considerando le quote di mercato, ovvero il ruolo dell'Italia come fornitore estero di beni della Meccanica e dell'Elettronica, notiamo quote tendenzialmente più basse rispetto a quanto osservato per la Chimica e soprattutto per Pelli e cuoio. La quota media è dell'1,2%, che sale all'8% per i primi 10 prodotti; ben lontano dal 42% dei primi 10 prodotti di Pelli e Cuoio. Benché questo sia il primo settore di export per l'Italia in Corea del Sud, sembrerebbe esserci un potenziale di miglioramento per il nostro paese.

**Tabella 13: Meccanica e elettronica: primi 10 prodotti di import della Corea del Sud dall'Italia**  
Anno 2016 (valori assoluti in migliaia di euro e quote percentuali)

Codice HS	Descrizione	Import dall'Italia (migliaia di euro)	Peso sul settore (in %)	Peso sul totale dell'import dall'Italia (in %)	Quota di mercato (in %)
848180	Oggetti di rubinetteria e organi simili per tubi, caldaie, serbatoi, vasche, tini o recipienti simili, compresi i riduttori di pressione e le valvole termostatiche - altri oggetti di rubinetteria e organi simili	124.858	8,53	2,30	8,32
850300	Parti riconoscibili come destinate esclusivamente o principalmente alle macchine delle voci 8501 o 8502	95.672	6,54	1,76	23,87
847989	Macchine ed apparecchi con una funzione specifica, non nominati né compresi altrove in questo capitolo - altre macchine ed apparecchi -- altri	86.468	5,91	1,59	5,27
850164	Generatori a corrente alternata (alternatori) -- di potenza superiore a 750 kVA	49.808	3,40	0,92	27,15
840820	Motori a pistone, con accensione per compressione (motori diesel o semi-diesel) - Motori dei tipi utilizzati per la propulsione di veicoli del capitolo 87	45.004	3,08	0,83	7,59
848120	Oggetti di rubinetteria e organi simili per tubi, caldaie, serbatoi, vasche, tini o recipienti simili, compresi i riduttori di pressione e le valvole termostatiche - Valvole per trasmissioni oleoidrauliche o pneumatiche	39.664	2,71	0,73	17,19
853710	Quadri, pannelli, mensole, banchi, armadi ed altri supporti provvisti di vari apparecchi delle voci 8535 o 8536 per il comando o la distribuzione elettrica, anche incorporanti strumenti o apparecchi del capitolo 90, e apparecchi di comando numerico, diversi dagli apparecchi di commutazione della voce	36.679	2,51	0,68	2,90
840999	Parti riconoscibili come destinate, esclusivamente o principalmente, ai motori delle voci 8407 o 8408 - altre	34.125	2,33	0,63	4,93
841981	Apparecchi e dispositivi, anche riscaldati elettricamente (esclusi i forni e gli apparecchi della voce 8514), per il trattamento di materie con operazioni che implicano un cambiamento di temperatura, come il riscaldamento, la cottura - altri apparecchi e dispositivi -- per la preparazione di bevande calde o per la cottura	33.587	2,30	0,62	37,34
841490	Pompe per aria o per vuoto, compressori di aria o di altri gas e ventilatori; cappe aspiranti ad estrazione o a riciclaggio, con ventilatore incorporato, anche filtranti - Parti	32.093	2,19	0,59	5,02
<b>Primi 10 prodotti</b>		<b>577.958</b>	<b>39,50</b>	<b>10,65</b>	<b>7,99</b>
<b>Totale settore</b>		<b>1.463.005</b>	<b>100,00</b>	<b>26,97</b>	<b>1,21</b>

Fonte: elaborazioni su dati WITS

### III.7 Esportatori e imprese multinazionali

Passiamo ora a considerare alcuni indicatori caratteristici degli operatori economici e alcuni dati relativi alla presenza delle multinazionali in Corea del Sud. L'operatore economico del commercio con l'estero è definito come il soggetto economico, identificato attraverso la partita Iva, che risulta avere effettuato almeno una transazione commerciale con l'estero nel periodo considerato. L'analisi è di natura descrittiva, dal momento che i (pochi) dati a disposizione non consentono di ricorrere ad analisi empiriche inferenziali

#### III.7.1 Operatori all'estero

Negli anni 2010-2015 aumenta la presenza degli operatori all'export in Corea del Sud; contestualmente si registra un innalzamento del valore medio delle esportazioni per operatore verso il paese. Dopo l'entrata in vigore dell'accordo di libero scambio si assiste, dunque, all'aumento sia del margine estensivo, sia di quello intensivo.<sup>9</sup>

La Tabella 14 e la Figura 14 riportano, rispettivamente, i valori assoluti e le variazioni percentuali della presenza degli operatori e del valore medio esportato per operatore che ha effettuato transazioni in Corea del Sud, Asia orientale e Resto del Mondo. Dal 2010 – anno precedente alla conclusione e dell'avvio preliminare dell'Accordo di libero scambio tra Unione Europea e Corea del Sud – al 2012, la presenza degli operatori commerciali alle esportazioni verso il paese asiatico è cresciuta dell'11,5%, variazione che sale al 13,8% fra il 2012 e il 2015. Ancora più sostenuta la crescita in termini di valore medio esportato per operatore in entrambi i sotto-periodi, rispettivamente +21,2 e +14,8%.

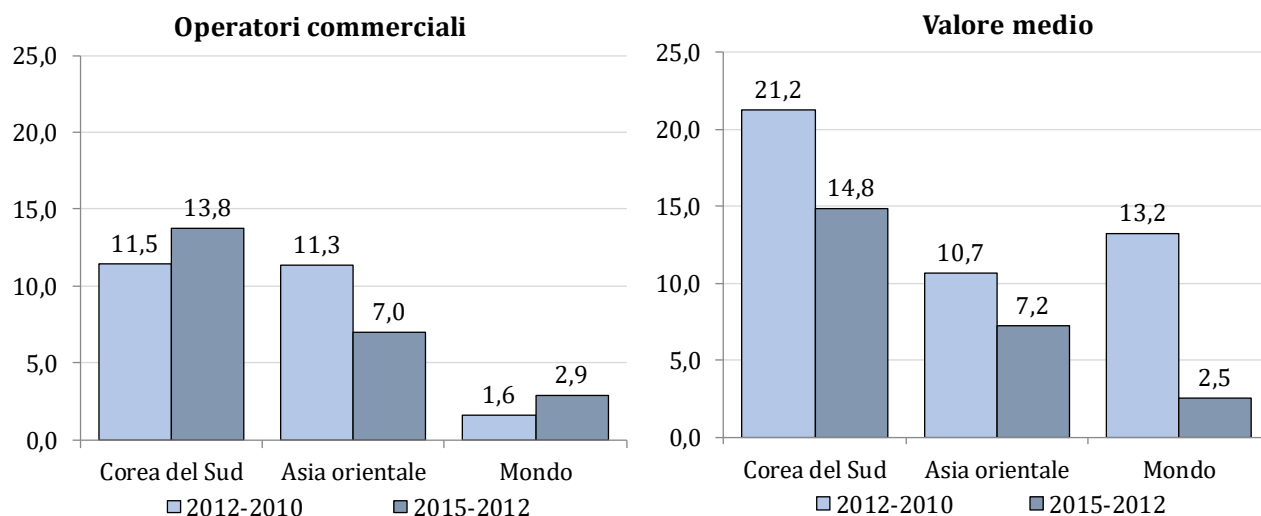
Italia-Corea del Sud: primi segnali dell'efficacia dell'accordo di liberalizzazione

**Tabella 14: Presenza degli operatori all'export e valore medio esportato verso Corea del Sud, Asia orientale e Mondo Anni 2010-2015 (valori assoluti)**

	Numero di operatori				Valore medio esportato (migliaia di euro)			
	2010	2012	2014	2015	2010	2012	2014	2015
Corea del Sud	8.971	9.999	10.725	11.376	278	337	378	387
Asia orientale	36.080	40.170	41.915	42.984	665	736	784	789
<b>Mondo</b>	<b>205.708</b>	<b>209.090</b>	<b>213.010</b>	<b>215.170</b>	<b>1.611</b>	<b>1.824</b>	<b>1.828</b>	<b>1.870</b>

Fonte: Istat

<sup>9</sup> È possibile, tuttavia, che l'aumento del valore medio esportato per operatore sia da attribuire non tanto (o non solo) all'incremento del numero dei prodotti venduti all'estero o della quantità di merce esportata, quanto alla diversificazione e/o differenziazione settoriale dei beni venduti sul mercato estero, di maggior pregio o semplicemente di valore più elevato.

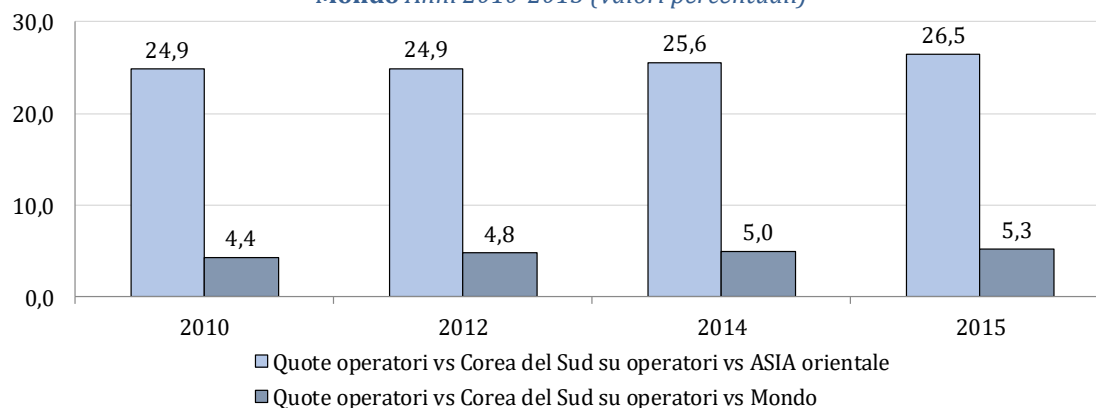
**Figura 14: Presenza degli operatori commerciali all'export e valore medio esportato in Corea del Sud, Asia orientale e Mondo Anni 2012-2010 e 2015-2012 (variazioni percentuali)**

Fonte: elaborazioni su dati Istat

A fronte del generalizzato incremento della presenza di operatori italiani all'export nei mercati mondiali, è importante sottolineare come sia il numero degli operatori, sia il valore medio esportato abbiano registrato un incremento relativamente più consistente in Corea del Sud rispetto al più ampio mercato dell'Asia orientale, in cui le variazioni percentuali, seppur positive, sono notevolmente inferiori, soprattutto fra il 2012 e il 2015. Tale differenza è ancor più marcata in confronto all'andamento registrato in media su scala mondiale.

È plausibile ipotizzare che operatori italiani, già presenti nei mercati dell'estremo oriente, abbiano intensificato (o dirottato) le loro attività esportative verso la Corea del Sud, divenuta più appetibile grazie all'abbassamento/eliminazione delle barriere tariffarie e non tariffarie. Al contempo, si può ritenere che nuovi operatori si siano affacciati sul mercato sudcoreano, grazie alla riduzione dei costi fissi che impediva loro l'accesso in precedenza.

Aumenta la presenza degli operatori all'export in Corea del Sud

**Figura 15: Quote degli operatori in Corea del Sud rispetto al totale degli operatori in Asia orientale e nel Mondo Anni 2010-2015 (valori percentuali)**

Fonte: elaborazioni su dati Istat

L'innalzamento della quota degli operatori italiani all'export in Corea del Sud rispetto al totale che opera in Asia orientale sembra dunque confermare l'accresciuta capacità attrattiva del mercato sudcoreano: l'aumento è stato di quasi due punti percentuali dal 2010 al 2015 (dal 24,9% al 26,5%, Figura 15). Andamento positivo, sebbene naturalmente più contenuto, si registra anche per le quote calcolate rispetto alle presenze sul mercato mondiale.

### III.7.2 Imprese multinazionali

L'internazionalizzazione produttiva è la forma più evoluta attraverso la quale le imprese operano sui mercati esteri. In Italia, nel 2014, operavano 35 imprese multinazionali a controllo sudcoreano (erano 21 nel 2010 e appena 13 nel 2007). La dimensione media, pari a 63 addetti nel 2014, è aumentata nel corso degli ultimi anni (Tabella 15).

**Tabella 15: Imprese multinazionali e Corea del Sud: numerosità e dimensioni**  
Anni 2007-2014 (valori assoluti e in milioni di euro)

Imprese a controllo sudcoreano in Italia								
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Numero di imprese	13	20	21	21	35	34	34	35
Numero di addetti	633	1.028	1.189	1.267	1.870	1.849	2.000	2.205
Dimensione media	48,7	51,4	56,6	60,3	53,4	54,4	58,8	63,0
Fatturato (milioni di euro)	2.791	2.910	3.316	3.798	4.316	4.823	5.581	5.484
Fatturato/addetto (milioni di euro)	4,4	2,8	2,8	3,0	2,3	2,6	2,8	2,5
Imprese a controllo italiano in Corea del Sud								
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Numero di imprese	35	28	40	39	44	46	46	62
Numero di addetti	1.350	1.429	1.881	2.087	1.982	2.385	2.793	3.033
Dimensione media	38,6	51,0	47,0	53,5	45,0	51,8	60,7	48,9
Fatturato (milioni di euro)	330	248	363	502	603	726	805	899
Fatturato/addetto (milioni di euro)	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3

Fonte: Istat ed elaborazioni su dati Istat

Per contro, l'Italia è presente in Corea del Sud con un numero più elevato di imprese multinazionali: ben 62 nel 2014, presenza che si è intensificata soprattutto nell'ultimo anno. La dimensione media delle imprese a controllo nazionale si rivela più contenuta rispetto alle controllate sudcoreane in Italia: circa 49 addetti nel 2014, valore in calo rispetto all'anno precedente.

Una simile evidenza lascia supporre che le nuove imprese che hanno varcato i confini della Corea del Sud per impiantarvi insediamenti produttivi siano di dimensione più contenuta che in precedenza. Ciò potrebbe essere attribuibile

Aumenta  
l'internaziona-  
lizzazione pro-  
duttiva in  
entrambi i  
Paesi

all'impulso positivo dell'accordo di libero scambio con il paese che ha contribuito alla riduzione delle barriere all'entrata nel mercato e, probabilmente, ha consentito anche alle imprese "meno grandi" di spingersi fino al mercato sudcoreano con la modalità più evoluta di internazionalizzazione.

La dimensione più contenuta delle imprese a controllo italiano in Corea del Sud e, soprattutto, il fatturato per addetto più basso (0,3 milioni di euro nel 2014, contro 2,5 delle multinazionali sudcoreane) potrebbe essere riconducibile sia alle caratteristiche dei settori produttivi in cui operano le imprese, relativi a beni differenti per valore e (probabilmente) tecnologia impiegata, sia alla strutturale dimensione contenuta delle imprese italiane anche nelle classi più grandi.



**CAPITOLO IV:  
L'ACCORDO DI LIBERO  
SCAMBIO TRA UE E CANADA**

## OVERVIEW

Il <b>CETA</b> è l'Accordo economico e commerciale tra l'UE e il Canada approvato dal Parlamento Europeo a febbraio 2017.	L'Accordo è <b>entrato in vigore in via provvisoria</b> lo scorso settembre ed <b>entrerà pienamente in vigore</b> soltanto a seguito della <b>ratifica di tutti gli Stati Membri dell'UE</b> . La maggior parte delle disposizioni contenute nell'accordo è tuttavia applicata con l'entrata in vigore provvisoria.
L'accordo commerciale prevede, oltre all'eliminazione delle barriere <b>tariffarie</b> , la liberalizzazione di importanti settori dell'economia tra cui i <b>servizi, gli investimenti e gli appalti pubblici</b> , nonché l' <b>abbattimento delle barriere non tariffarie</b> e la tutela della proprietà intellettuale.	Il CETA è <b>innovativo</b> . Non si limita ad eliminare i dazi doganali, ma comprende disposizioni vincolanti sul mantenimento di elevati <b>standard ambientali e sociali</b>
I <b>vantaggi</b> offerti dal CETA <b>alle piccole imprese</b> sono ulteriormente rafforzati da <b>disposizioni specifiche</b> in materia di commercio elettronico, accesso alle informazioni sugli appalti pubblici, ricorso al sistema giurisdizionale per gli investimenti.	
	Il CETA offre anche grandi <b>opportunità agli agricoltori</b> e all' <b>industria agroalimentare</b> in Italia. Quando il CETA entrerà in vigore il Canada sopprimerà i dazi per il 90,9% di tutte le linee tariffarie agricole.
I settori esportativi italiani con un <b>peso</b> più rilevante sul mercato canadese sono: <b>Meccanica e Elettronica, Chimica e Alimentari</b>	

## IV.1 L'ALS tra UE e Canada

L'Accordo economico e commerciale globale (Comprehensive Economic & Trade Agreements, CETA) è l'ultimo, e probabilmente il più importante dal punto di vista economico, degli accordi che coinvolgono UE e Canada. Per l'UE, il Canada è stato uno dei primi paesi industrializzati con i quali è stato instaurato un dialogo istituzionale fin dalla fine degli anni '50. A partire dal 1976, UE e Canada hanno instaurato un Accordo Quadro per la Cooperazione

Contesto  
storico

Commerciale e Economica. Prima del CETA, tuttavia, i rapporti economici tra UE e Canada si basavano su una serie di accordi settoriali, senza che vi fosse un accordo unico a regolare le relazioni tra i paesi. Il CETA e il quasi contemporaneo accordo di partenariato strategico (Strategic Partnership Agreement, SPA) rappresentano appunto il tentativo da parte dei paesi di rafforzare i legami economici e istituzionali all'interno di accordi ad ampio raggio.

Dopo un negoziato iniziato nel 2009 e durato cinque anni, il CETA è entrato in vigore in maniera provvisoria il 21 settembre 2017. L'entrata in vigore definitiva avverrà solo in seguito alla ratifica da parte di tutti gli Stati membri dell'UE.

L'Accordo è molto ampio dal punto di vista del numero di temi trattati. Si prefigge principalmente di eliminare la maggioranza dei dazi doganali, ma include altrettanto importanti disposizioni sull'accesso al mercato, sulle difese commerciali, sulle barriere tecniche al commercio, sulle misure sanitarie e fitosanitarie, sulla facilitazione delle procedure doganali, sugli investimenti, sull'interscambio di servizi, sul mutuo riconoscimento delle qualifiche professionali, sulla concorrenza, sugli appalti pubblici, sulla proprietà intellettuale, sulla risoluzione delle controversie e sulla cooperazione regolatoria, istituzionale e amministrativa.

La maggior parte delle disposizioni contenute nell'accordo è applicata con l'entrata in vigore provvisoria, con alcune eccezioni riguardanti principalmente l'accesso al mercato degli investimenti di portafoglio, il sistema giuridico per la protezione degli investimenti, la tutela penale dei diritti di proprietà.

Questa sezione descrive il contenuto dell'accordo e ne discute i possibili effetti, sottolineandone gli aspetti più rilevanti per l'Italia. Poiché l'accordo è da poco entrato in vigore in maniera provvisoria, l'analisi si limita a discuterne il possibile impatto, in considerazione di come si presenta il quadro economico prima della sua entrata in vigore. La descrizione del quadro economico preesistente rappresenta quindi la base sulla quale effettuare le successive valutazioni circa il contenuto dell'accordo e i suoi possibili effetti.

Contenuti  
dell'Accordo

## IV.2 Quadro economico

### *IV.2.1 Il commercio estero dell'UE con il Canada*

Il Canada non è attualmente tra i primi partner commerciali dell'Unione Europea, ma rappresenta sicuramente un paese importante dato il suo livello di sviluppo, la struttura economica e la vicinanza culturale. Il Canada ha

Il mercato  
canadese

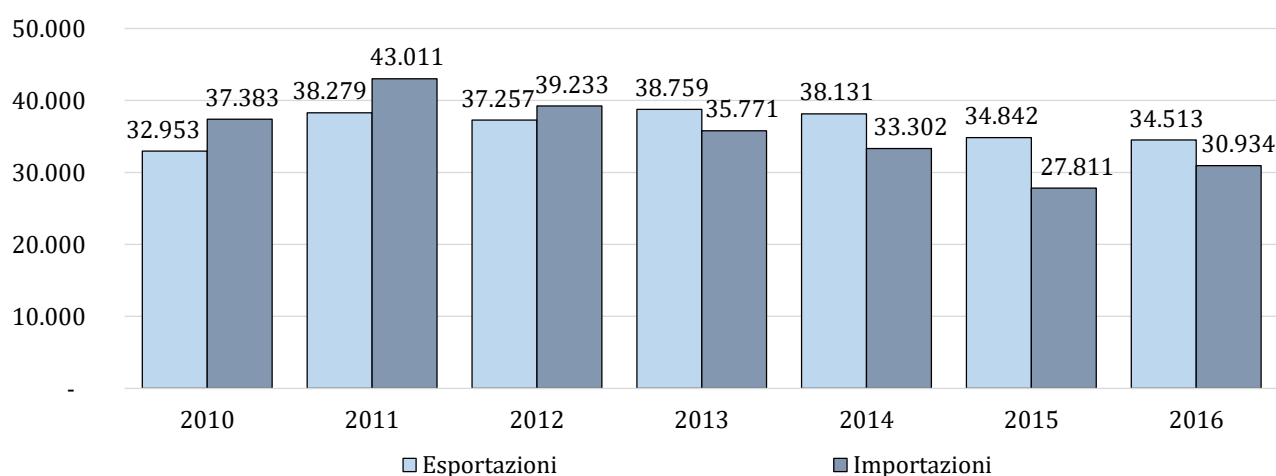
un'economia solida, con un PIL pro capite di oltre 44 mila dollari l'anno e tassi di crescita positivi, nell'ordine del 1-2,5%, negli ultimi anni (Tabella 16). Vi è pertanto spazio per un potenziale aumento della domanda di beni provenienti dall'UE e dall'Italia, anche per prodotti di fascia alta. Il tasso di disoccupazione è intorno al 7% e il debito pubblico è stabilmente inferiore al PIL. L'interscambio del Canada (import+export) pesa per il 64% del PIL, cosa che ne fa un paese piuttosto aperto al commercio.

**Tabella 16: Principali indicatori economici del Canada**  
Anni 2014-2016 (valori assoluti in dollari americani e variazioni percentuali)

	2014	2015	2016
PIL (miliardi di dollari US a prezzi correnti)	1.795,2	1.553,2	1.529,5
Tasso di crescita del PIL a prezzi costanti (variazioni percentuali)	2,6	0,9	1,5
PIL pro capite alla parità del potere d'acquisto (dollari US)	45.005	44.080	44.021
Tasso di disoccupazione (%)	6,9	6,9	7
Debito Pubblico (percentuale sul PIL)	92,3	98,4	99,4
Export beni & servizi (percentuale sul PIL)	31,6	31,6	31
Import beni & servizi (percentuale sul PIL)	32,6	34	33,4

Fonte: Ministero dello Sviluppo Economico (2017)

**Figura 16: Scambi commerciali dell'UE con il Canada**  
Anni 2010-2016 (valori assoluti in milioni di dollari)



Fonte: elaborazioni su dati Comtrade-Wits

A partire dal 2013 l'UE presenta un saldo commerciale positivo nei confronti del Canada, con l'export di beni e servizi sistematicamente superiore all'import.

Per l'UE, il Canada è l'undicesimo partner commerciale con un valore dell'interscambio di beni pari a circa 63 miliardi di euro nel 2015, un valore più di 3 volte inferiore all'interscambio con la Russia e la Svizzera, rispettivamente il quarto e il terzo partner commerciale (Tabella 17). Al contrario per il Canada, l'UE è il secondo maggiore mercato per interscambio di beni e servizi con un valore di oltre 74 miliardi di euro nel 2015.

**Tabella 17: Principali partner commerciali per l'UE e per il Canada**  
Anno 2015 (valori assoluti in milioni di euro)

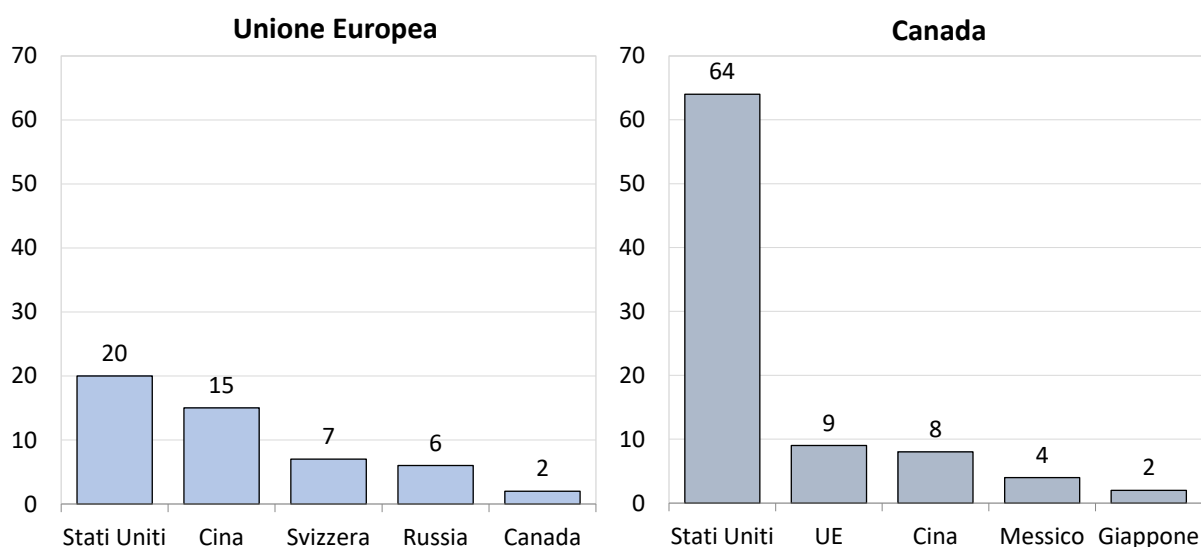
Unione Europea			Canada		
Posizione	Paese	Valore*	Posizione	Paese	Valore*
1	Stati Uniti d'America	620.558	1	Stati Uniti d'America	503.440
2	Cina	520.997	2	Unione Europea a 28	74.164
3	Svizzera	252.910	3	Cina	65.041
4	Russia	210.143	4	Messico	28.785
11	Canada	63.458	5	Giappone	18.338
<b>Totale</b>	<b>Extra UE 28</b>	<b>3.518.361</b>	<b>Totale</b>	<b>Mondo</b>	<b>784.161</b>

\*Somma di esportazioni ed importazioni

Fonte: Commissione Europea (2017)

Il peso del Canada sull'interscambio di beni dell'UE appare quindi ancora piuttosto limitato. La Figura 17 evidenzia questo aspetto, riportando il peso percentuale dei primi partner commerciali dei due mercati. A fronte di un peso del 20% e del 15% per USA e Cina rispettivamente, il Canada, in undicesima posizione, pesa per circa il 2% del valore di import e export. Sembra dunque ragionevole attendersi che il CETA possa aumentare l'importanza del Canada come partner dell'UE. Per quanto riguarda il mercato canadese, pur essendo l'UE il secondo partner commerciale, il suo peso è solo del 9%, poco superiore a quello della Cina (8%) e molto inferiore a quello degli USA 64%. L'interscambio canadese è quindi sostanzialmente dominato dagli USA, facilitati anche dalla vicinanza geografica. Un aumento dell'interscambio tra UE e Canada, anche grazie al CETA, potrebbe incrementare l'importanza dell'UE come partner commerciale del Canada.

**Figura 17: Peso dei principali paesi nel mercato dell'UE e del Canada**  
Anno 2015 (valori percentuali)



Fonte: Commissione Europea (2017)

#### IV.2.2 Interscambio settoriale UE-Canada

A livello settoriale i primi settori di export dell'UE sono Meccanica, Mezzi di trasporto, Chimica, Prodotti minerali e Alimentari, bevande e tabacco, con valori compresi tra 2,4 e 8,3 miliardi di euro (Tabella 18). Gli stessi settori rientrano anche tra i principali settori di import dell'UE, ma il primo settore di import è Perle e metalli preziosi con un valore di oltre 9 miliardi di euro.

Settori  
esportatori  
più importanti

**Tabella 18: Commercio dell'UE con il Canada per settore**  
Anno 2016 (valori assoluti in milioni di euro)

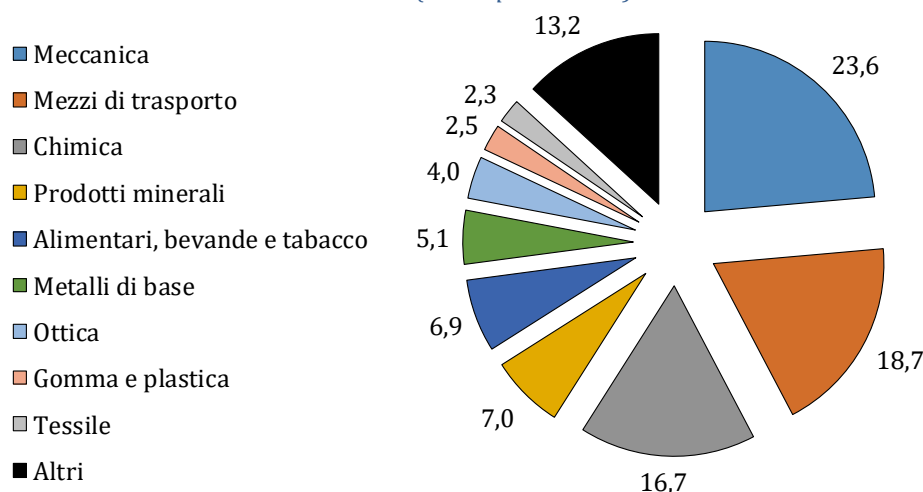
Sezione HS	Esportazioni	Importazioni	Saldo
Meccanica	8.321	3.976	4.344
Mezzi di trasporto	6.588	3.310	3.278
Chimica	5.888	2.170	3.718
Prodotti minerali	2.475	3.303	-828
Alimentari, bevande e tabacco	2.431	534	1.898
Metalli di base	1.797	1.199	598
Ottica	1.416	850	566
Gomma e plastica	886	286	600
Altri	854	662	191
Tessile	801	145	656
Altri prodotti manifatturieri	618	151	467
Perle e metalli preziosi	488	9.335	-8.847
Pietre e prodotti ceramici	461	51	410
Carta	404	480	-76
Prodotti vegetali	381	1.767	-1.385
Animali e prodotti animali	348	319	29
Cuoio e pelli	339	66	274
Calzature	261	11	251
Legno	209	430	-221
Grassi e oli animali e vegetali	152	32	120
Arte e antiquariato	57	50	7
Armi e munizioni	28	14	14
<b>Totale</b>	<b>35.204</b>	<b>29.141</b>	<b>6.063</b>

Fonte: Commissione Europea e Eurostat (2017)

In termini relativi questi primi cinque settori rappresentano quasi  $\frac{3}{4}$  di tutto l'export dell'UE, con la Meccanica da sola che pesa per quasi  $\frac{1}{4}$ ; i Mezzi di trasporto pesano per il 19% circa, la Chimica per il 17% circa, i Prodotti minerali e Alimentari, bevande e tabacco valgono entrambi circa il 7% dell'export nel 2015 (Figura 18).

Relativamente alle importazioni dell'UE, il principale settore è Perle e metalli preziosi, che pesa per il 32% del totale nel 2015 (Tabella 18). Gli altri settori rilevanti sono Meccanica, Mezzi di trasporto, Prodotti minerali e Chimica, che insieme a Perle e metalli preziosi rappresentano più di  $\frac{3}{4}$  di tutto l'import dell'UE dal Canada.

**Figura 18: Composizione settoriale dell'export dell'UE in Canada**  
Anno 2015 (valori percentuali)



Fonte: Commissione Europea e Eurostat (2017)

#### IV.2.3 Servizi e investimenti diretti

Anche nel caso dei servizi l'UE presenta un saldo positivo nei confronti del Canada. I servizi esportati valgono quasi 18 miliardi di euro, mentre i servizi importati valgono 12 miliardi di euro nel 2015 (Tabella 19). Le tipologie di servizi maggiormente esportate dall'UE sono viaggi, trasporti, specialmente marittimi, e altri servizi commerciali.

Servizi

**Tabella 19: Composizione del commercio di servizi dell'UE con il Canada**  
Anno 2015 (valori assoluti in milioni di euro)

Servizi	Export	Import	Saldo
- Trasporti	3.915	2.765	1.150
- - Trasporti marittimi	1.899	1.061	838
- - Trasporti aerei	1.678	1.399	278
- - Altri trasporti	311	276	36
- - Servizi postali	25	29	-5
- Viaggi	4.067	2.723	1.344
- Altri servizi commerciali	3.664	3.375	289
- Servizi finanziari	1.444	348	1.096
- Telecomunicazioni, computer e informazioni	1.776	899	877
- Commissioni per l'uso della proprietà intellettuale	987	365	623
- Servizi non allocati	742	10	732
- Pensioni e assicurazioni	416	113	303
- Manutenzione e riparazione	550	826	-276
- Costruzioni	185	52	133
Altri servizi	254	581	-327
<b>Totale</b>	<b>17.997</b>	<b>12.055</b>	<b>5.942</b>

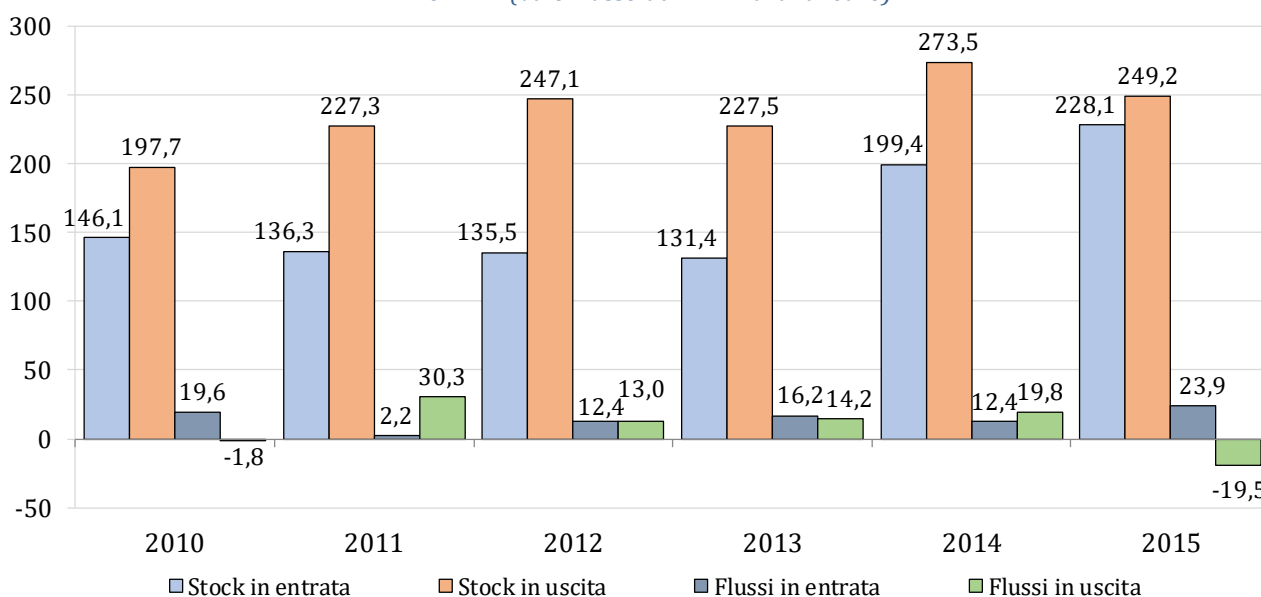
Fonte: Commissione Europea ed Eurostat (2017)

Per quanto riguarda l'Italia, le esportazioni di servizi verso il Canada è di circa 1,4 miliardi di euro nel 2015. Il Canada si piazza al 9° posto tra i maggiori partner commerciali di servizi al di fuori dell'UE; mentre l'import di servizi è di 424 milioni di euro. Le esportazioni italiane di servizi riguarda principalmente i servizi assicurativi e previdenziali, le telecomunicazioni, e servizi ingegneristici (ICE Toronto).

I flussi di investimenti diretti esteri (IDE) tra UE e Canada sono abbastanza importanti. Storicamente l'UE ha investito in Canada più di quanto il Canada abbia investito nell'UE. Nel 2015, lo stock di IDE europei verso il Canada è di 249 miliardi di euro, contro uno stock in entrata di 228 miliardi di euro (Figura 19). Fino al 2014, i flussi di IDE sia in entrata che in uscita dall'UE sono stati positivi, mentre nel 2015 si registra un flusso di IDE in uscita negativo, ovvero una riduzione degli investimenti dell'UE in Canada.

Investimenti  
esteri

**Figura 19: Investimenti diretti in entrata e uscita tra l'Ue e il Canada**  
Anno 2015 (valori assoluti in miliardi di euro)



Fonte: Commissione Europea (2017)

Per l'Italia sono disponibili i dati degli IDE nel 2016: gli IDE italiani in Canada ammontano a 1,3 miliardi di dollari canadesi, mentre gli IDE canadesi in Italia valgono 1,4 miliardi di dollari canadesi. Per l'Italia il Canada è la 17° meta mondiale per gli IDE al di fuori dell'UE. I settori in cui l'Italia investe in Canada comprendono: Energia, Agroalimentare, Automotive, Manifatturiero e ICT (ICE Toronto).



## IV.3 Contenuti dell'accordo

### IV.3.1 Obiettivi, assetto istituzionale e soluzione delle dispute

#### Obiettivi

Dal punto di vista degli operatori dell'UE interessati al mercato canadese, il CETA rappresenta una grande opportunità di accesso al mercato in quanto è prevista non solo l'eliminazione della maggior parte dei dazi canadesi, ma anche una serie di altre misure di liberalizzazione e facilitazione di accesso al mercato canadese per le imprese europee, con una significativa riduzione dei costi di commercio. Per queste sarà possibile partecipare ad appalti pubblici in Canada, operare nel mercato canadese dei servizi, esportare prodotti alimentari e bevande, vedendo riconosciute anche in Canada le indicazioni geografiche europee ottenendo protezione dalla contraffazione. Sarà inoltre più facile per le imprese dell'UE fare investimenti diretti in Canada grazie ad una maggiore trasparenza e prevedibilità del quadro normativo. Anche i cittadini dell'UE otterranno benefici ulteriori rispetto alla possibilità di acquistare una più ampia varietà di beni e servizi canadesi a minori costi data dall'eliminazione dei dazi; infatti, l'armonizzazione e il mutuo riconoscimento di norme e regolamenti renderanno più facile per i cittadini europei lavorare in Canada, vedendosi riconosciute le qualifiche professionali valide nell'UE.

Il CETA ha istituito un meccanismo di cooperazione volontaria, denominato Regulatory Cooperation Forum, che consente a regolatori dei due paesi di cooperare efficacemente scambiandosi informazioni ed esperienze. Il Forum ha ruolo puramente consultivo e può dare consigli non vincolanti.

L'accordo semplifica il meccanismo di risoluzione delle controversie tra Stati. Il meccanismo è inteso come soluzione di ultima istanza qualora i paesi non siano in grado di trovare un accordo circa l'interpretazione e l'applicazione delle disposizioni del CETA. In questo caso è prevista una procedura da seguire per risolvere la questione che prevede consultazioni formali e, in caso di fallimento, l'istituzione di un collegio di esperti indipendenti.

#### Soluzione delle controversie

Il CETA beneficia delle innovazioni del nuovo approccio dell'UE in materia di protezione degli investimenti e risoluzione delle dispute, il cui scopo è di creare un sistema più trasparente ed equo. Gli investitori vedono riconosciuto un elevato livello di protezione, mentre al tempo stesso i governi conservano il pieno diritto di perseguire gli obiettivi delle politiche pubbliche riguardanti la salute, la sicurezza e l'ambiente. Da questo punto di vista, le disposizioni del CETA rappresentano una rottura con il precedente meccanismo (Investor-State Dispute Settlement - ISDS). Con l'applicazione del CETA, il sistema di risoluzione delle controversie preesistente è sostituito con un nuovo sistema

ICS (Investment Court System) con tribunali permanenti e giudici indipendenti designati da UE e Canada, le cui udienze saranno aperte al pubblico.

Il nuovo sistema di protezione degli investimenti e risoluzione delle dispute sostituisce gli 8 accordi bilaterali sugli investimenti tra gli Stati membri dell'UE e il Canada. Senza addentrarci nei dettagli tecnici, le disposizioni sulla protezione degli investimenti e risoluzione delle dispute rimuovono molte delle ambiguità presenti nelle normative precedenti, che hanno dimostrato di lasciare un margine di interpretazione in alcuni casi troppo ampio. Per esempio, la regola del trattamento giusto ed equo include una lista degli elementi che possono configurare una violazione; oppure, l'allegato sull'espropriazione indiretta definisce chiaramente quali situazioni costituiscono un'espropriazione indiretta.

La risoluzione delle dispute riguardanti la protezione dei marchi protetti in Canada risponde alla regolamentazione del Canadian Intellectual Property Office. Rivolgendosi a quest'ultimo è possibile contestare l'utilizzo improprio dei marchi.

## IV.4 Accesso al mercato per i beni

### IV.4.1 Barriere tariffarie

Per quanto riguarda l'abbattimento dei dazi doganali, il CETA si pone l'ambizioso obiettivo di una liberalizzazione praticamente completa, prevedendo l'eliminazione del 99% dei dazi. È importante tuttavia ricordare che i dazi tra i due paesi sono tendenzialmente già piuttosto bassi per la maggior parte dei prodotti (inferiori al 3%); solo i prodotti agroalimentari mantengono un livello di protezione relativamente elevato: per es. per i beni agricoli gli esportatori canadesi pagano un dazio medio di quasi l'11% nell'UE, mentre gli esportatori dell'UE pagano un dazio medio del 17% in Canada (Tabella 20).

Liberalizzare il  
99% dei dazi

**Tabella 20: Dazi MFN medi in UE e Canada**  
Anni 2014 e 2015 (valori percentuali)

	Nell'Unione Europea			In Canada		
	Totale	Agricoltura	Altri	Totale	Agricoltura	Altri
Dazio medio MFN applicato (2015)	5,1	10,7	4,2	4,2	16,7	2,2
Dazio medio ponderato (2014)	2,7	8,5	2,3	3,2	13,5	2,2
Quote (% delle linee tariffarie)		11,3			9,7	

Fonte: Commissione Europea

L'eliminazione dei dazi è iniziata già con l'entrata in vigore provvisoria dell'accordo nel 2017. Per la maggior parte dei prodotti è previsto un periodo di tre, cinque o sette anni di graduale abbassamento e eliminazione dei dazi. Il 100% delle linee tariffarie sui prodotti manifatturieri verrà eliminato; oltre il 99% dei dazi manifatturieri è stato eliminato con l'entrata in vigore provvisoria, mentre per i restanti prodotti è previsto un periodo di tre, cinque o sette anni. Per i prodotti agricoli, alimentari e bevande il CETA prevede l'eliminazione del 92% dei dazi canadesi, di cui il 91% già eliminati con l'applicazione provvisoria dell'accordo. In virtù delle specificità del comparto agricolo e di alcuni prodotti, sono state negoziate misure specifiche riguardanti le tempistiche della liberalizzazione e i relativi regolamenti. Alcuni prodotti agroalimentari sono soggetti a particolari regimi. Per esempio, per alcune carni e per il granoturco dolce sono previste quote per l'import nell'UE, mentre per i prodotti lattiero-caseari sono previste quote per l'import in Canada. Non è stato invece liberalizzato l'interscambio di pollame e uova.

Calendario di  
applicazione  
dell'Accordo

#### IV.4.2 Procedure doganali

L'accordo introduce disposizioni per incrementare la cooperazione e lo scambio di informazioni tra le autorità doganali europee e canadesi con lo scopo di facilitare e semplificare le operazioni di import ed export.

Visto che l'eliminazione dei dazi è iniziata con l'applicazione provvisoria dell'accordo, gli esportatori che vorranno beneficiare dei minori dazi e delle altre misure previste dovranno ottenere lo status di esportatore registrato (codice REX) che consente loro di utilizzare una dichiarazione di origine. Per il rilascio del codice REX, gli esportatori dovranno registrarsi presso le autorità doganali locali.

Il Protocollo CETA sulle regole di origine e le procedure di origine disciplina l'accesso dei vari prodotti al regime tariffario preferenziale e ne stabilisce i criteri. Lo scopo delle regole di origine è la definizione univoca dell'origine dei prodotti così da evitare che paesi terzi beneficino dell'accordo preferenziale. In base all'accordo i prodotti sono considerati originari di un dato paese se: interamente ottenuti ai sensi dell'articolo 4, fabbricati esclusivamente con materiali originari del paese, o se è vi è stata una lavorazione effettuata nel paese "sufficiente" in base a criteri definiti nell'accordo stesso.

Il CETA segue un approccio moderno alla questione delle regole di origine dei prodotti, specialmente per i prodotti manifatturieri più facilmente soggetti a più fasi di lavorazione a livello internazionale. L'accordo fa riferimento al concetto di "*cumulation of origin*" in base al quale prodotti dell'UE che incorporano parti di origine canadese, o viceversa, vedono riconosciuto il diritto a

Regole di  
origine

ricevere il regime tariffario preferenziale. Un produttore dell'UE può quindi importare parti e componenti dal Canada e nel momento in cui esporta il prodotto finito in Canada, il valore degli input canadesi viene conteggiato ai fini dell'accesso al regime preferenziale rendendo quest'ultimo più facile. Questa disposizione ha il preciso scopo di riconoscere l'esistenza della frammentazione produttiva e di incentivare la creazione di catene del valore tra UE e Canada, aumentando la cooperazione produttiva tra i paesi e sfruttando le complementarità esistenti tra le economie.

#### *IV.4.3 Barriere tecniche e misure sanitarie e fitosanitarie*

Il CETA prevede che l'eliminazione dei dazi sia accompagnata da una serie di liberalizzazioni riguardanti le barriere non-tariffarie e le barriere tecniche al commercio.

Per quanto riguarda le barriere non-tariffarie, il CETA introduce importanti novità, in particolare nel settore dei motoveicoli, che è considerato particolarmente sensibile a questo tipo di ostacoli al commercio. Per la prima volta un paese del Nord America riconosce unilateralmente l'equivalenza di una serie di standard internazionali adottati dall'UE come standard per il mercato interno di motoveicoli (Regolamenti UNECE). Il Canada ha accettato di riconoscere questi regolamenti nell'ambito della cooperazione sulla convergenza regolamentaria e tenendo conto di future negoziazioni tra UE e Stati Uniti. Rientra nell'accordo anche la creazione di un programma di lavoro per la futura convergenza regolatoria.

L'accordo si basa sulle principali disposizioni OMC sulle barriere tecniche al commercio, rafforzando la cooperazione tra UE e Canada in materia di determinazione degli standard, test e certificazioni. UE e Canada si impegnano al mutuo riconoscimento delle valutazioni di conformità emesse dagli enti competenti dei rispettivi paesi in settori quali le apparecchiature elettriche, l'elettronica, i giocattoli, la meccanica e gli strumenti di misurazione. Il mutuo riconoscimento rappresenta 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. L'accordo prevede l'uniformazione dei certificati di valutazione di conformità in base ai quali si stabilisce che un prodotto è stato sottoposto a verifica ed è risultato conforme a standard e regolamentazioni tecniche, nonché alle eventuali normative sanitarie e di sicurezza. Si prevede il mutuo riconoscimento dei certificati di valutazione di conformità per quanto riguarda i prodotti elettrici, le apparecchiature elettroniche e radiofoniche, i giocattoli,

Mutuo  
riconoscimento

i macchinari e gli strumenti di misurazione. Questo rappresenta per le imprese una grande semplificazione poiché per esportare in Canada i prodotti appartenenti a questi settori sarà sufficiente ottenere il certificato nell'UE che avrà quindi piena validità sul mercato canadese.

Tradizionalmente, all'interno del comparto agroalimentare, i principali prodotti di esportazione dell'UE in Canada sono vino e alcolici, per un valore di oltre un miliardo di euro nel 2015 pari a circa 2/3 di tutto l'export agroalimentare. La rimozione delle barriere non-tariffarie è quindi di particolare rilievo per questi prodotti, anche in considerazione del fatto che in Canada esiste un sistema di monopoli provinciali per quanto riguarda la vendita di bevande alcoliche. Le principali disposizioni introdotte dal CETA sono: il blocco del numero di rivenditori privati, che rappresentano l'unica alternativa ammessa a monopoli provinciali e riguardano solo produttori canadesi, per cui la norma facilita l'accesso al mercato per gli esportatori dell'UE; le commissioni (cost-of-service-differential) imposte dai Liquor Boards on Imported Wines and Spirits non saranno più calcolate in percentuale del valore dei prodotti (ad valorem), ma in base ai volumi, favorendo l'uguaglianza di trattamento tra prodotti simili e in molti casi favorendo i prodotti europei, tipicamente di maggior valore; l'abolizione dell'obbligo di miscelare alcolici importati all'ingrosso con alcolici locali prima dell'imbottigliamento (obbligo che tra l'altro impediva l'utilizzo delle indicazioni geografiche).

Per quanto riguarda le misure sanitarie fitosanitarie, il CETA mantiene diritti e doveri di UE e Canada previsti dall'accordo OMC in materia. L'obiettivo del CETA in questo caso è la semplificazione delle procedure e la cooperazione per il mutuo riconoscimento, senza interferire che le legislazioni nazionali. Pertanto tutti i prodotti devono rispettare gli standard del paese importatore. Il CETA incorpora le disposizioni del preesistente Accordo Veterinario UE-Canada in materia di carni e prodotti derivati, inoltre i paesi si sono impegnati a semplificare il processo di approvazione per gli impianti abilitati all'esportazione. UE e Canada hanno raggiunto un elevato livello di fiducia in materia di sicurezza sanitarie e di mutuo riconoscimento dei controlli veterinari, tanto che le procedure in caso di malattie o altri problemi sanitari circoscrivono le restrizioni commerciali alle aree geografiche colpite.

Il CETA semplifica notevolmente le procedure per l'approvazione di piante, frutta e verdura. Il Canada sostituirà le attuali procedure che avvengono a livello di singolo paese e singolo prodotto, richiedendo ingenti risorse, con procedure di approvazione a livello dell'UE. Sono previste inoltre procedure velocizzate per alcuni prodotti identificati come prioritari.

Vini e alcolici

Misure  
sanitarie e  
fitosanitarie

#### IV.4.4 Servizi e investimenti esteri

Servizi

Il Canada è uno dei paesi OCSE con il maggior livello di liberalizzazione nel commercio dei servizi. I settori con il minor tasso di restrizione del commercio di servizi (Service Trade Restrictiveness Index dell'OCSE) sono i servizi legali, il trasporto ferroviario e la logistica; mentre telecomunicazioni, distribuzione e servizi postali risultano relativamente meno aperti.

Il CETA è il più ampio accordo mai concluso dall'UE in materia di servizi e investimenti. L'accordo liberalizza fortemente il mercato dei servizi, dando alle imprese dell'UE l'opportunità di fornire i loro servizi sul territorio del Canada a livello federale e provinciale. Con l'Accordo UE e Canada si impegnano a garantire condizioni eque di accesso ai rispettivi mercati dei servizi. Tra i servizi liberalizzati rientrano i servizi legali e contabili, il turismo, i servizi marini specializzati, la movimentazione di container vuoti o il trasporto di determinati carichi, i servizi ambientali, le telecomunicazioni e la finanza. Per l'erogazione in Canada di servizi professionali di avvocati, commercialisti, architetti e ingegneri dell'UE, il CETA prevede la rimozione di alcune barriere riguardanti cittadinanza e residenza, per cui sarà più facile per queste figure professionali accedere al mercato canadese.

La liberalizzazione dei servizi si applica anche ai servizi finanziari, per i quali il CETA prevede, non diversamente da quanto previsto in materia di altri servizi e di appalti pubblici, l'uguaglianza delle condizioni di accesso al mercato per società finanziarie e investitori. È previsto però un numero limitato di settori per i quali è possibile offrire servizi finanziari a livello internazionale; tra questi alcuni servizi assicurativi e bancari.

Per quanto riguarda gli investimenti esteri, il CETA apporta alcune novità nel panorama degli accordi di libero scambio per le imprese dell'UE. Si stabilisce che gli investitori dei due paesi debbano essere trattati in maniera equa e in condizioni di parità nei rispettivi mercati. In particolare, vengono rimossi i limiti massimi agli investimenti esteri e i requisiti di rendimento; si introduce la possibilità per gli investitori UE di trasferire capitali in Canada; si istituisce il nuovo sistema giurisdizionale per gli investimenti (Investment Court System, ICS) per la risoluzione delle controversie tra investitori e governi.

Investimenti  
esteri

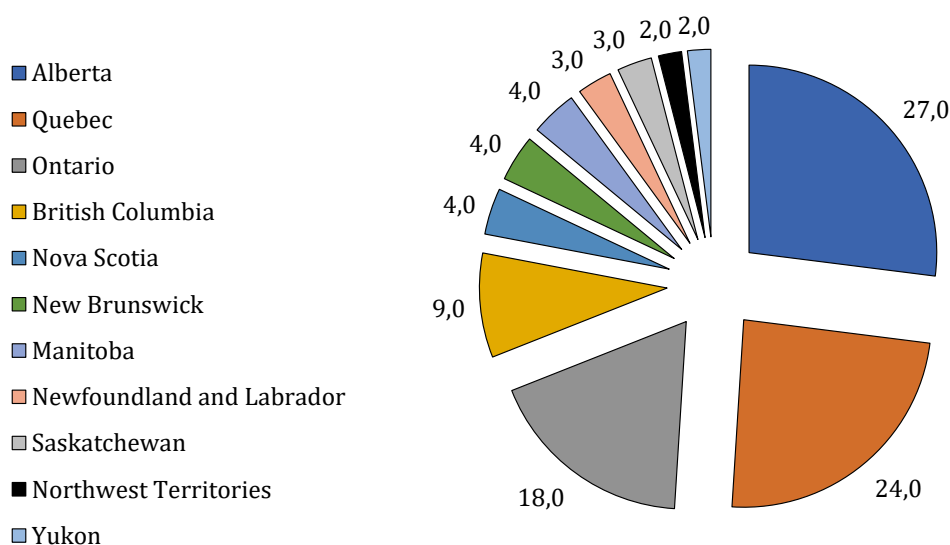
#### IV.4.5 Appalti pubblici

Il mercato degli appalti pubblici canadese è piuttosto ampio, con una spesa di circa il 25% del Pil del paese, circa 400 miliardi di dollari canadesi nel 2016 (ICE Toronto).

Il CETA liberalizza l'accesso delle imprese alle gare d'appalto pubbliche. Per le imprese dell'UE questo implica la possibilità di partecipare a gare per la fornitura di beni e servizi in Canada, a livello federale, provinciale e municipale. Ricordiamo al riguardo che gli appalti pubblici canadesi sono aperti a imprese degli Stati Uniti e del Messico nell'ambito del NAFTA (North America Free Trade Agreement). I vantaggi per l'UE sono particolarmente significativi poiché il CETA va oltre quanto previsto da altri accordi come il GPA (Government Procurement Agreement) o il NAFTA: l'accesso agli appalti pubblici canadesi offerta dal CETA è la più ampia mai offerta finora dal Canada. Le uniche limitazioni territoriali riguardano l'energia e trasporti pubblici in Ontario e Québec, nei quali alcune tipologie contrattuali sono escluse dall'accordo o sono previste soglie minime di valore locale. Anche in questi casi, tuttavia, il CETA ha contribuito a rendere meno stringenti le condizioni di accesso agli appalti pubblici in Ontario e Québec, facilitando di fatto l'accesso a potenziali fornitori europei.

I regolamenti, le procedure, i criteri di trasparenza e le norme amministrative riguardanti gli acquisti pubblici si basano sulle precedenti disposizioni del GPA. I bandi di gara saranno pubblicati, in maniera trasparente, su un unico sito Internet dedicato. Nel caso dell'UE ciò non implica cambiamenti radicali dato che i bandi saranno pubblicati in maniera analoga a quanto previsto per i contratti interni all'Unione, le cui procedure seguono già criteri di trasparenza e pubblicità adeguati; mentre per le imprese dell'UE interessate a gare canadesi vi è un significativo aumento di trasparenza e di opportunità di accesso al mercato.

**Figura 20: Composizione percentuale degli acquisti pubblici a livello provinciale**  
Anni 2004-2012 (valori percentuali)



Fonte: Commissione Europea e MARCAN reporting under the AIT (2017)



In Canada gli appalti a livello provinciale o locale rappresentano una parte molto ampia del mercato degli acquisti pubblici, nonché la parte del mercato al quale è forse più difficile accedere per le imprese dell'UE. La Figura 20 riporta la composizione percentuale degli acquisti pubblici a livello provinciale: Alberta, Québec e Ontario coprono i 2/3 degli appalti pubblici provinciali canadesi.

Appalti locali

#### *IV.4.6 Diritti di proprietà intellettuale e indicazioni geografiche*

In materia di diritti di proprietà intellettuale, il CETA si basa sulle disposizioni OMC contenute nell'accordo TRIPS (Trade-Related aspects of Intellectual Property rights). L'accordo comporta un aumento della protezione per le imprese dell'UE che esportano prodotti a contenuto innovativo o artistico. La protezione del copyright in Canada sarà allineata a quella garantita in base ai trattati del WIPO (World Intellectual Property Organization). I cosiddetti "Trattati Internet" del WIPO disciplinano l'accesso non autorizzato e l'uso di opere creative su Internet o altre reti digitali, attribuendo ai legittimi proprietari la tutela nei confronti di usi non autorizzati tramite le nuove tecnologie e sistemi di comunicazione digitali come Internet.

Diritti di  
proprietà  
intellettuale

Saranno rafforzati i controlli doganali al fine di contrastare il commercio di prodotti contraffatti, piratati o che violino le norme sulle indicazioni geografiche, con la possibilità per le dogane di trattenere d'ufficio i beni ritenuti falsi. Quest'ultima possibilità aumenta molto la flessibilità e la facilità delle procedure di controllo, e risulta particolarmente utile alle piccole e medie imprese dell'UE che esportano in Canada, in quanto non sarà necessario registrare ogni marchio presso le dogane canadesi per ottenere la protezione; queste ultime infatti potranno intervenire di propria iniziativa o su segnalazione degli aventi diritto, bloccando o trattenendo i prodotti, in tutti i casi in cui vi sia il ragionevole sospetto di una violazione della proprietà intellettuale.

Un altro aspetto importante riguarda la protezione delle varietà di piante. Con il CETA, il Canada si è impegnato a rafforzare la protezione secondo la Convenzione Internazionale per la Protezione delle Nuove Varietà di Piante (UPOV). Per l'UE ciò implica che le nuove piante saranno protette e la loro introduzione sul mercato canadese potrà essere più rapida.

Nel settore farmaceutico, il Canada adotterà un sistema simile a quello europeo, facilitando la ricerca e assicurando il bilanciamento tra l'innovazione e il mantenimento di un sistema sanitario sostenibile. I possessori di brevetto avranno diritto di appello in materia di autorizzazioni alla vendita al pari degli altri produttori. La protezione dei dati di 6+2 anni, attualmente garantita in Canada, sarà mantenuta anche con l'applicazione del CETA così da consentire



un congruo termine alla remunerazione degli investimenti in innovazione. Infine, è previsto un sistema di compensazione nel caso di ingiustificati ritardi nel processo di approvazione alla vendita, similmente a quanto già previsto nell'UE, che può prolungare la durata del brevetto fino a due anni.

Il Canadian Intellectual Property Office è l'ufficio canadese competente per la risoluzione delle controversie riguardanti marchi protetti in Canada.

Oltre ai dazi, è rilevante la rimozione degli ostacoli di natura regolamentare, specialmente per quanto riguarda le indicazioni di origine di prodotti alimentari e bevande come vino e alcolici.

Prima dell'Accordo solamente vini e alcolici rientravano tra le denominazioni protette anche in Canada (per es. la denominazione Prosecco), mentre gli altri prodotti agroalimentari ai quali l'UE riconosceva una denominazione di origine non erano tutelati. Con il CETA, il Canada riconosce e tutela 143 indicazioni geografiche europee, ma altre potranno essere aggiunte in futuro. Per quanto riguarda l'Italia, 41 prodotti hanno ottenuto il riconoscimento e la tutela in Canada, tra questi figurano, a titolo di esempio: aceto balsamico e aceto balsamico Tradizionale di Modena, Parmigiano Reggiano, Culatello di Zibello, Mozzarella di Bufala Campana.

I prodotti la cui denominazione è riconosciuta e protetta in base all'Accordo ottengono un livello di tutela equivalente a quella che hanno in Europa. Il riconoscimento dell'indicazione geografica inoltre riduce il rischio che nomi di specifici prodotti noti siano scambiati con nomi generici o di fantasia. In particolare, con il CETA è divenuto illegale creare confusione circa l'origine dei prodotti con terminologie, bandiere, simboli o colori che evocano falsamente l'indicazione protetta o il paese di origine (il fenomeno dell'“Italian sounding”); inoltre, non è in ogni caso possibile utilizzare l'indicazione geografica nemmeno se accompagnata da termini quali “imitation”, “style”, “kind”.

Vi sono però alcune eccezioni per prodotti particolarmente noti in Canada; nello specifico, cinque formaggi finora non protetti riceveranno protezione: Asiago, Gorgonzola, Feta, Fontina e Munster; resta salva la possibilità di usare tali nomi da parte di produttori preesistenti, mentre i nuovi produttori potranno utilizzarli solo se accompagnati da “imitation”, “style”, “kind”.

Altre eccezioni riguardano, per esempio, alcuni nomi che saranno protetti come indicazioni geografiche, ma ne sarà consentito l'uso in forma di traduzioni inglesi o francesi purché non si crei confusione circa la vera origine del prodotto; i nomi sono: Black Forest Ham/Jambon Forêt Noire; Tiroler Bacon; Parmesan; St. George; Valencia Orange; Comté/County seguito da nomi delle regioni canadesi. Escluse le poche eccezioni, in Canada diventa pertanto illegale l'uso di nomi geografici per prodotto che non provengono dalla località indicata o che, pur provenendo da essa, non rispettano il disciplinare previsto per le indicazioni di origine. Lo scopo è chiaramente

Indicazioni di  
origine

quello di riconoscere l'originalità di alcune produzioni locali, aumentare la trasparenza per i consumatori e allo stesso tempo non ostacolare il mercato né ridurre le possibilità di scelta degli acquirenti.

**BOX IV.1: FORMAGGI**

*L'UE è il maggior esportatore mondiale di formaggi e latticini. Le quote negoziate nel CETA rappresentano oltre il 4% del consumo attuale canadese. Per l'UE il Canada rappresenta solo il 2% dell'export totale di formaggi, per cui è ragionevole credere che il mercato canadese presenti un buon potenziale di crescita per l'export dell'UE. Secondo la Commissione Europea, grazie al CETA, l'export verso il Canada potrebbe addirittura raddoppiare attestandosi al 4,6% dell'export totale di formaggi dell'UE.*

*Il Canada impone delle quote per l'import di latticini, con dazi per i prodotti fuori quota fino al 330% del valore. L'export dell'UE è quindi molto limitato. Per il formaggio il Canada applica un dazio MFN del 245%. Gran parte dei formaggi dell'UE sono attualmente importati in Canada grazie alle quote dell'OMC che prevedono 20142 tonnellate in totale, di cui 13472 riservate ai formaggi dell'UE cui si applica un dazio (AVE) inferiore all'1%. Con il CETA il Canada espande la quota concessa all'UE a 17700 tonnellate aggiuntive, in gran parte riservate all'import di formaggi di alta qualità e solo in piccola parte destinate a formaggi industriali. Poiché è previsto un aggiustamento anche delle quote OMC, la quota effettiva con il CETA è di 18500 tonnellate. In aggiunta all'espansione della quota, il Canada rimuoverà i dazi sui formaggi dell'UE importati nell'ambito della quota.*

*La Tabella 21 riporta l'import canadese di alcuni formaggi selezionati e la percentuale di questi che rientra nelle indicazioni geografiche protette.*

**Tabella 21: Import del Canada di formaggi selezionati dall'UE**

*Anni 2009-2011 (valori assoluti in milioni di euro)*

	<b>Totale</b>	<b>Indicazione Geografica</b>	<b>Quota % prodotti di indicazione geografica</b>
Brie	40.778	17.533	43,0
Camembert	8.319	8.267	99,0
Gouda	93.146	24.438	26,0
Gruyere	361	278	77,0
Havarti	7.080	6.972	98,0
Parmesan	118.141	72.079	61,0
Provolone	3.429	2.529	74,0
Romano	15.579	8.679	56,0
Emmental	10.589	6.913	65,0
<b>Totale</b>	<b>297.422</b>	<b>147.688</b>	<b>50,0</b>

Fonte: Commissione Europea (2017)

## IV.5 Benefici attesi

In questo paragrafo riportiamo alcune stime ufficiali della Commissione Europea circa i benefici attestati dell'ALS tra UE e Canada. Ricordiamo che quanto riportato è il risultato di simulazioni svolte sulla base di una serie di ipotesi necessarie al fine dell'esercizio, per cui i numeri riportati sono ritenere indicativi del possibile ordine di grandezza degli effetti dell'accordo e non vanno intesi come stime puntuali e attendibili di quanto si verificherà con l'applicazione del CETA. Per brevità tralasciamo i dettagli tecnici e rimandiamo agli studi originali per approfondimenti.

Lo scenario previsionale considerato valuta gli effetti dei tagli tariffari e una limitata riduzione delle barriere non tariffarie fino al 2030. I risultati indicano che il commercio bilaterale potrebbe crescere di quasi 12 miliardi di euro; gli IDE verso l'UE aumenterebbero di 630 milioni di euro e quelli verso il Canada di 1,2 miliardi (Tabella 22). Il PIL dell'UE potrebbe crescere di 1,7-2,1 miliardi di euro l'anno; mentre l'economia canadese potrebbe crescere di 2,4-3 miliardi di euro l'anno.

Risultati  
complessivamente  
positivi

**Tabella 22: Risultati della simulazione sugli effetti del CETA**

Interscambio		
	Miliardi di Euro	In %
UE	5,8	8,04
Canada	5,9	8,13
<b>Totale</b>	<b>11,7</b>	
IDE		
	Miliardi di Euro	In %
Nell'UE	0,6	0,02
In Canada	1,2	0,33
<b>Totale</b>	<b>1,8</b>	

Fonte: Commissione Europea (2017)

Queste stime non considerano ulteriori possibili benefici derivanti dalla liberalizzazione degli appalti pubblici, degli investimenti diretti esteri e dal più facile accesso al mercato dei servizi. Non sono inoltre considerati gli effetti della maggiore tutela concessa dal riconoscimento delle indicazioni geografiche e della più efficace difesa dei diritti di proprietà intellettuale. Non sono inoltre presenti nel modello i benefici ottenibili tramite l'aumento della partecipazione delle imprese alle catene globali del valore.

Per l'UE i principali settori beneficiari, in termini di crescita percentuale, risulterebbero: abbigliamento, latticini, pelle, carni, il cui export aumenterebbe del 145%, 132%, 80% e 62% rispettivamente. Non sorprendente questi sono anche tra i settori che risultavano più protetti prima della liberalizzazione degli scambi. In valore assoluto, invece, i settori che si

Risultati  
settoriali

espanderebbero maggiormente sono: automobilistico (+880 milioni di euro), altri servizi commerciali (+644 milioni), chimica (+451 milioni), abbigliamento (+414 milioni) e latticini (+300 milioni).

La Commissione Europea inoltre riporta delle stime circa i potenziali guadagni derivanti dalla liberalizzazione dei mercati degli appalti pubblici. Per l'UE, la gran parte delle nuove opportunità derivanti dalla liberalizzazione del mercato degli appalti pubblici deriva dai livelli di governo provinciale e locale.

La Tabella 23 riporta i risultati di una stima previsionale dei possibili guadagni per l'UE derivanti dalla liberalizzazione degli appalti pubblici garantita dal CETA. Per le imprese dell'UE vi sarebbe un sostanziale allargamento del mercato grazie alla possibilità di partecipare ad un maggior numero di appalti pubblici, specialmente a livello locale; questo si potrebbe verosimilmente tradurre in guadagni addizionali (gare vinte) per le imprese dell'UE nell'ordine di oltre 500 milioni di euro annui. La Commissione Europea ritiene che queste stime sottovalutino il reale possibile impatto del CETA.

Effetti  
liberalizza-  
zione appalti  
pubblici

**Tabella 23: Effetti attesi per l'UE derivanti dalla liberalizzazione degli appalti pubblici**

Ampliamento del mercato degli appalti pubblici	Milioni di euro
Appalti provinciale e enti pubblici	10.034
Appalti locali	21.472
Totale in milioni di euro	31.506
Totale in milioni di dollari canadesi	44.708

Fonte: Commissione Europea (2017)

## IV.6 Opportunità per le imprese italiane a livello settoriale

Anche per questo Accordo, così come fatto per l'ALS con la Corea del Sud, approfondiamo l'interscambio tra Italia e Canada a livello settoriale e di prodotto utilizzando gli ultimi dati disponibili (2016) al fine di analizzare le possibili opportunità per le imprese italiane a livello settoriale.

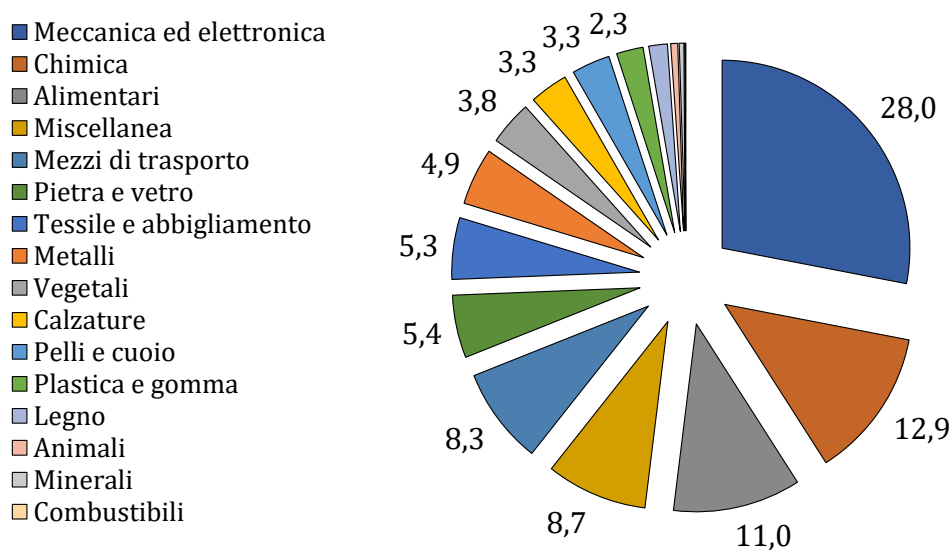
L'Italia è uno dei principali paesi coinvolti nel commercio; è il 9° esportatore mondiale e il 10° importatore mondiale. Il Canada è il 12° esportatore e l'11° importatore mondiale. L'Italia è l'8° fornitore del Canada con 7,5 miliardi di dollari canadesi di export nel 2016, +2,6% sul 2015. Per quanto riguarda i servizi, il Canada è il 9° partner commerciale dell'Italia al di fuori dell'UE. Il saldo commerciale dell'Italia con il Canada è positivo con un surplus di circa 5,2 miliardi di dollari canadesi (ICE Toronto).

Analisi  
settoriale

È utile a questo punto approfondire quali settori sono più rilevanti per il nostro export e potranno verosimilmente contribuire maggiormente al suo incremento in seguito all'accordo.<sup>10</sup>

La Figura 21 riporta la composizione settoriale dell'export italiano in Canada nel 2016. I primi tre settori, Meccanica e Elettronica, Chimica e Alimentari, rappresentano oltre il 50% del nostro export nel Paese. La Meccanica e l'Elettronica da sole costituiscono ben il 28% dell'export italiano in Canada.

**Figura 21: Composizione dell'import del Canada dall'Italia**  
Anno 2016 (valori percentuali)



Fonte: elaborazioni su dati WITS

La Tabella 24 riassume i dazi medi MFN applicati dal Canada nei confronti dell'import dall'Italia. A parte il settore degli Animali, i cui dazi risultano particolarmente elevati, gli altri settori presentano dazi già mediamente bassi, con delle punte per Tessile e abbigliamento Calzature e Pelli e Cuoio, tutti settori in cui l'Italia è specializzata a livello mondiale, ma che non sono tra i primi settori di export in Canada, in parte anche a causa dei dazi relativamente elevati. I dazi sui principali settori di export sono piuttosto bassi, con l'eccezione del settore Alimentare che ha dazi del 6% circa.

Barriere  
tariffarie

<sup>10</sup> In questo paragrafo abbiamo utilizzato i dati WITS poiché questo consentiva un maggiore approfondimento per l'Italia. Abbiamo scelto di considerare l'import del Canada dall'Italia perché questo consente di fornire un quadro più rappresentativo del mercato sudcoreano. I settori utilizzati sono costruiti a partire dalla classificazione HS a 2 digit: Animal: 01-05; Chemicals: 28-38; Food Products: 16-24; Footwear: 64-67; Fuels: 27; Hides and Skins: 41-43; Mach and Elec: 84,85; Metals: 72-83; Minerals: 25,26; Miscellaneous: 90-99; Plastic or Rubber: 39,40; Stone and Glass: 68-71; Textiles and Clothing: 50-63; Transportation: 86-89; Vegetable: 06-15; Wood: 44-49.

**Tabella 24: Dazi MFN applicati all'Italia**  
Anno 2016 (valori percentuali)

Settori	Dazi MFN medie semplici	Dazi MFN medie ponderate
Animali	83,6	91,6
Chimica	1,3	1,4
Alimentari	6,0	5,7
Calzature	11,9	11,3
Combustibili	1,4	0,2
Pelli e cuoio	6,5	8,2
Meccanica e elettronica	0,4	0,3
Metalli	1,3	1,0
Minerali	0,0	0,2
Miscellanea	2,6	3,0
Plastica e gomma	1,4	2,1
Pietra e vetro	3,0	5,5
Tessile e abbigliamento	12,6	12,9
Mezzi di trasporto	2,7	4,2
Vegetali	4,2	0,7
Legno	0,6	0,7

Fonte: elaborazioni su dati WITS

La descrizione dei dazi MFN disegna la situazione fronteggiata dagli esportatori italiani prima dell'Accordo. Con l'entrata in vigore del CETA, gli esportatori italiani vedranno rimossi i dazi sui seguenti comparti chiave, in ordine di valori:

**Tabella 25: Effetti del CETA sui principali comparti di Export dell'Italia in Canada**

Settore	Codici HS	Export	Effetto del CETA
Macchinari Industriali ed elettrici	84, 85	2,1 mld	I dazi doganali attuali sono già bassi in media; per alcuni prodotti arrivano al 9%. Con il CETA vengono aboliti
Agroalimentare	02, 24	12 mld	I dazi doganali attuali variano a seconda della tipologia di prodotto. Il CETA elimina il 90,9% di tutti i dazi agricoli
Abbigliamento e Calzature	62, 61, 64	536 mln	I dazi doganali canadesi sono in media pari al 16% (come per le cravatte e i papillon), con un picco del 18%, per un gran numero di prodotti, e vengono aboliti
Veicoli e Parti	87	536 mln	I dazi doganali canadesi arrivano fino al 9,5%. Con il CETA vengono aboliti
Prodotti Farmaceutici	29	467 mln	I dazi doganali canadesi sono in media bassi, con punte fino al 6,5% per alcuni prodotti, e vengono aboliti.
Arredamento	94	285 mln	I dazi doganali canadesi arrivano fino all'8% e vengono aboliti
Pietre e Prodotti Ceramici	69, 61	252 mln	I dazi doganali canadesi arrivano fino all'8% e vengono aboliti
Prodotti Chimici	28, 29, 38	247 mln	I dazi doganali canadesi sono in media bassi, con punte fino al 6,5% per alcuni prodotti, e vengono aboliti.
Prodotti in Pelle	42, 43	210 mln	I dazi doganali canadesi sono in media pari al 7% con punte al 13% per alcuni prodotti, e vengono aboliti.
Nautica	89	156 mln	I dazi doganali canadesi sono in media del 15%, con un picco del 25%, e vengono aboliti

Fonte: ICE Toronto (2017)

Anche in questo caso studio, così come fatto per quello della Corea del Sud, al fine di individuare i settori italiani potenzialmente più sensibili e interessati dall'attuazione dell'accordo prendiamo in esame i seguenti criteri:

- principali esportazioni settoriali nel paese;
- peso settoriale delle esportazioni nel paese;
- specializzazione commerciale settoriale.

Principali  
settori

**Tabella 26: Import del Canada dall'Italia per settore**  
Anno 2016 (valori assoluti in migliaia di dollari e percentuali)

Settori	Import dall'Italia (migliaia di dollari)	Peso (%)	Specializzazione (RCA>1)
Animali	65.773	1,16	
Chimica	732.880	12,89	*
Alimentari	625.554	11,00	*
Calzature	189.511	3,33	**
Combustibili	2.802	0,05	
Pelli e cuoio	188.962	3,32	***
Meccanica e elettronica	1.594.045	28,03	
Metalli	279.147	4,91	*
Minerali	4.143	0,07	
Miscellanea	495.951	8,72	*
Plastica e gomma	150.231	2,64	
Pietra e vetro	305.957	5,38	*
Tessile e abbigliamento	299.641	5,27	*
Mezzi di trasporto	469.414	8,25	
Vegetali	215.981	3,80	
Legno	66.921	1,18	
<b>Totale</b>	<b>5.686.912</b>	<b>100,00</b>	

Per semplicità di lettura abbiamo ommesso di riportare i valori dell'indice RCA, sostituendoli con 1, 2 o 3 asterischi in ragione del livello di specializzazione osservato. L'RCA calcolato rispecchia la specializzazione dell'Italia e non è specifico per il mercato canadese.

Fonte: elaborazioni su dati WITS

La Tabella 26 riporta il valore dell'export in Canada, la sua composizione percentuale e l'indicazione di quali sono i settori di specializzazione per il nostro export (identificati come quelli per i quali l'indice di vantaggio comparato rivelato di Balassa  $RCA > 1$ ). Abbiamo scelto di approfondire i settori di specializzazione con il maggior peso sull'export verso il Canada. I primi due settori corrispondono, non sorprendentemente, a Chimica e Alimentari; a questi aggiungiamo Meccanica e Elettronica la cui importanza è evidente dalle tabelle 27, 28 e 29.

La Meccanica ed Elettronica costituiscono il 28% dell'export italiano in Canada (Tabella 27). Considerando i prodotti del settore, si nota che il primo prodotto esportato - codice HS 848180 - rappresenta da solo 6,5% dell'export del settore e quasi il 2% di tutto l'export italiano in Canada. Gli

Meccanica ed  
Elettronica



altri prodotti pesano tutti meno del 3%. I primi 10 prodotti pesano per oltre il 25% dell'export settoriale. In sostanza l'export italiano di Meccanica e Elettronica non risulta particolarmente concentrato su pochi prodotti. È interessante anche notare l'indicatore che abbiamo chiamato "quota di mercato", dove per "mercato" ci riferiamo al mercato dei beni importati. In generale l'Italia non pare avere una posizione molto forte, con quote di mercato medie del 3,4% per i primi 10 prodotti e minori del 2% per tutti i prodotti del settore. Complessivamente l'Italia non è quindi uno dei principali fornitori esteri della Corea del Sud. Vi sono però due eccezioni, la prima è costituita dai macchinari da lavoro inclusi nel codice HS 842790, per il quale la quota di mercato è addirittura del 42%; la seconda sono macchinari per riempire, chiudere, tappare o etichettare ecc., codice HS 842230, nei quali la quota dell'Italia è del 14% circa.

**Tabella 27: Meccanica e elettronica: primi 10 prodotti di import del Canada dall'Italia**

*Anno 2016 (valori assoluti in migliaia di euro e in percentuale)*

Codice HS	Descrizione	Import dall'Italia	Peso sul settore (%)	Peso sul totale dell'import dall'Italia (%)	Quota di mercato (%)
848180	Oggetti di rubinetteria e organi simili per tubi, caldaie, serbatoi, vasche, tini o recipienti simili, compresi i riduttori di pressione e le valvole termostatiche - altri oggetti di rubinetteria e organi simili	103.935	6,52	1,83	5,32
848340	Ingranaggi e ruote di frizione, diversi dalle ruote dentate e altri organi elementari di trasmissione presentati separatamente; alberi filettati a sfere o a rulli; riduttori, moltiplicatori e variatori di velocità, compresi i convertitori di coppia	47.576	2,98	0,84	2,64
847989	Macchine ed apparecchi con una funzione specifica, non nominati né compresi altrove in questo capitolo - altre macchine ed apparecchi - altri	40.434	2,54	0,71	1,40
841191	Turboreattori, turbopropulsori e altre turbine a gas Parti -- di turboreattori o di turbopropulsori	38.874	2,44	0,68	1,59
843149	Parti riconoscibili come destinate esclusivamente o principalmente, alle macchine o apparecchi delle voci da 8425 a 8430 - di macchine o apparecchi delle voci 8426, 8429 o 8430 - altre	38.594	2,42	0,68	4,46
842230	Macchine ed apparecchi per riempire, chiudere, tappare o etichettare bottiglie, scatole, sacchi o altri contenitori; macchine ed apparecchi per incapsulare le bottiglie, i boccali, i tubi e gli analoghi contenitori; apparecchi per gassare le bevande	29.843	1,87	0,52	13,97
841370	Pompe per liquidi, anche aventi un dispositivo misuratore; elevatori per liquidi - altre pompe centrifughe	27.728	1,74	0,49	5,61
847990	Macchine ed apparecchi con una funzione specifica, non nominati né compresi altrove in questo capitolo - Parti	27.081	1,70	0,48	6,15
841199	Turboreattori, turbopropulsori e altre turbine a gas -- altre	25.851	1,62	0,45	3,76
842790	Carrelli-stivatori; altri carrelli di movimentazione muniti di un dispositivo di sollevamento - altri carrelli	23.419	1,47	0,41	42,21
<b>Primi 10 prodotti</b>		<b>403.335</b>	<b>25,30</b>	<b>7,09</b>	<b>3,40</b>
<b>Totale settore</b>		<b>1.593.982</b>	<b>100,00</b>	<b>28,02</b>	<b>1,57</b>

Fonte: elaborazioni su dati WITS



**Tabella 28: Chimica: primi 10 prodotti di import del Canada dall'Italia**  
*Anno 2016 (valori assoluti in migliaia di euro e in percentuale)*

Codice HS	Descrizione	Import dall'Italia	Peso sul settore (%)	Peso sul totale dell'import dall'Italia (%)	Quota di mercato (%)
300490	Medicamenti (esclusi i prodotti delle voci 3002, 3005 o 3006) costituiti da prodotti anche miscelati, preparati per scopi terapeutici o profilattici, presentati sotto forma di dosi (compresi i prodotti destinati alla somministrazione per assorbimento percutaneo) o condizionati per la vendita al minuto - contenenti ormoni o altri prodotti della voce 2937, e non contenenti antibiotici - Altri	177.426	24.18	3.12	3.02
300431	Medicamenti (esclusi i prodotti delle voci 3002, 3005 o 3006) costituiti da prodotti anche miscelati, preparati per scopi terapeutici o profilattici, presentati sotto forma di dosi (compresi i prodotti destinati alla somministrazione per assorbimento percutaneo) o condizionati per la vendita al minuto - contenenti ormoni o altri prodotti della voce 2937, e non contenenti antibiotici -- contenenti insulina	41.380	5.64	0.73	11.48
330491	Ciprie, comprese le polveri compatte	40.442	5.51	0.71	32.58
330420	Prodotti per il trucco degli occhi	39.765	5.42	0.70	17.55
300210	Sieri specifici, altre frazioni del sangue, prodotti immunologici modificati, anche ottenuti mediante procedimenti biotecnologici	39.389	5.37	0.69	1.42
300439	Medicamenti (esclusi i prodotti delle voci 3002, 3005 o 3006) costituiti da prodotti anche miscelati, preparati per scopi terapeutici o profilattici, presentati sotto forma di dosi (compresi i prodotti destinati alla somministrazione per assorbimento percutaneo) o condizionati per la vendita al minuto - contenenti ormoni o altri prodotti della voce 2937, e non contenenti antibiotici - Altri	33.351	4.55	0.59	7.27
293499	Acidi nucleici e loro sali, di costituzione chimica definita o no; altri composti eterociclici - altri	32.110	4.38	0.56	7.40
294190	Antibiotici - Altri	30.710	4.19	0.54	20.79
300420	Medicamenti (esclusi i prodotti delle voci 3002, 3005 o 3006) costituiti da prodotti anche miscelati, preparati per scopi terapeutici o profilattici, presentati sotto forma di dosi (compresi i prodotti destinati alla somministrazione per assorbimento percutaneo) o condizionati per la vendita al minuto -- contenenti altri antibiotici	27.844	3.79	0.49	12.59
292143	Toluidine e loro derivati; sali di tali prodotti	22.736	3.10	0.40	94.32
<b>Primi 10 prodotti</b>		<b>485.153</b>	<b>66.12</b>	<b>8.53</b>	<b>4.56</b>
<b>Totale settore</b>		<b>733.786</b>	<b>100,00</b>	<b>12.90</b>	<b>2.10</b>

Fonte: elaborazioni su dati WITS

La Chimica pesa per il 12,9% dell'export italiano in Canada. Si nota subito questo settore è molto più concentrato del precedente con il primo prodotto di export – medicinali inclusi nel codice HS 300490 – che pesa per oltre il 24% dell'export settoriale, pari al 3,1% di tutto l'export italiano in Canada. I primi 10 prodotti costituiscono i 2/3 dell'export di Chimica. Le quote di mercato sono mediamente del 2,1%, numero che sale a quasi il 5% per i primi 10 prodotti. Esiste però una notevole eterogeneità tra le quote di mercati dei vari prodotti. In particolare nelle toluidine – codice HS 292143 – l'Italia è sostanzialmente l'unico fornitore estero del Canada; mentre nei cosmetici per la cura della pelle – Ciprie codice HS 330491 – l'Italia ha quasi 1/3 del mercato dell'import canadese.

Chimica

L'Alimentare pesa per l'11% dell'export italiano in Canada. Questo settore è caratterizzato da una concentrazione molto elevata del nostro export su pochi prodotti. Il primo prodotto – vini in bottiglia, codice HS 220421 – costituisce da solo oltre il 50% dell'export italiano, pari al 5,6% di tutto l'export italiano in Canada. Seguono i vini spumanti con un peso del 6,4%. Le quote di mercato sono mediamente alte, con punte di quasi il 38% per l'aceto e un buon posizionamento anche nei pomodori e nelle acque minerali, oltre il 30%. L'Italia risulta quindi essere uno dei principali fornitori di generi alimentari del Canada, ma potenzialmente con un'ulteriore spazio di crescita a livello settoriale.

**Tabella 29: Alimentari: primi 10 prodotti di import del Canada dall'Italia**  
Anno 2016 (valori assoluti in migliaia di euro e in percentuale)

Codice HS	Descrizione	Import dall'Italia	Peso sul settore (%)	Peso sul totale dell'import dall'Italia (%)	Quota di mercato (%)
220421	Vini di uve fresche, compresi i vini arricchiti d'alcole; mosti di uva, diversi da quelli della voce 2009 - altri vini; mosti di uva la cui fermentazione è stata impedita o fermata con l'aggiunta d'alcole (mistelle) -- in recipienti di capacità inferiore o uguale a 2 litri	317,886	50,80	5,59	20,55
220410	Vini spumanti	40,099	6,41	0,70	28,97
190219	Paste alimentari non cotte né farcite né altrimenti preparate - altre	37,008	5,91	0,65	25,13
220110	Acque minerali e acque gassate	19,923	3,18	0,35	31,27
180690	Cioccolata e altre preparazioni alimentari contenenti cacao - altre	19,674	3,14	0,35	3,75
220210	Acque, comprese le acque minerali e le acque gassate, con aggiunta di zucchero o di altri dolcificanti o di aromatizzanti	17,199	2,75	0,30	5,83
220900	Aceti commestibili e loro succedanei commestibili ottenuti dall'acido acetico	15,673	2,50	0,28	37,84
220870	Liquori	15,558	2,49	0,27	11,56
200210	Pomodori, interi o in pezzi	15,289	2,44	0,27	33,24
190531	Biscotti con aggiunta di dolcificanti	9,587	1,53	0,17	4,29
<b>Primi 10 prodotti</b>		<b>507.896</b>	<b>81,16</b>	<b>8,93</b>	<b>16,07</b>
<b>Totale settore</b>		<b>625.782</b>	<b>100,00</b>	<b>11,00</b>	<b>3,45</b>

Fonte: elaborazioni su dati WITS

## IV.7 Esportatori e imprese multinazionali

### IV.7.1 Operatori all'estero

La presenza degli operatori all'export nel mercato canadese risulta in aumento nel 2015: +5,5% l'incremento registrato rispetto al 2014. Si innalza anche il valore medio esportato per operatore (+13,7% fra il 2014 e il 2015) che raggiunge i 240mila euro. Rispetto alla Corea del Sud, la dimensione assoluta delle transazioni effettuate è più elevata (oltre 15mila

nell'ultimo anno), e risulta proporzionalmente superiore se si guarda alle dimensioni dei due mercati in termini di popolazione (circa 36milioni il Canada, contro i 51 della Corea del Sud, nel 2016). L'accordo di libero scambio siglato tra Unione Europea e Canada nel settembre del 2017 dovrebbe dunque offrire ulteriore impulso all'incremento della presenza delle nostre imprese in Nord America.

La crescita di operatori e valore medio esportato è in linea con l'andamento registrato nelle transazioni verso l'intero mercato dell'America settentrionale. Rispetto a quest'ultimo, la presenza degli operatori in Canada pesa per oltre un terzo; tale quota è rimasta pressoché invariata tra il 2014 e il 2015 (gli USA, anche grazie alla dimensione del loro mercato, si confermano essere il partner commerciale "preferito" dagli esportatori nazionali).

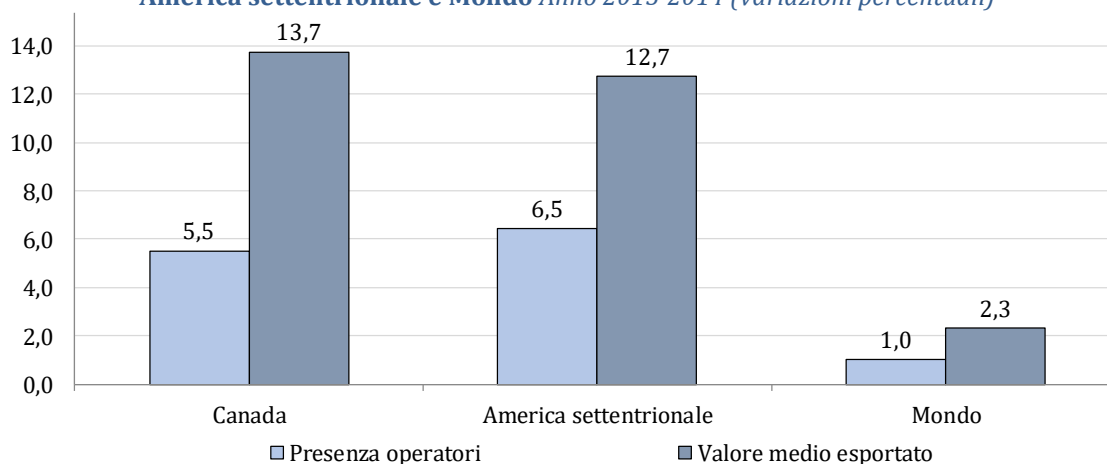
**Tabella 30: Presenza degli operatori all'export e valore medio esportato verso Canada, America settentrionale e Mondo Anni 2014-2015 (valori assoluti)**

	Numero di operatori		Valore medio esportato (migliaia di euro)	
	2014	2015	2014	2015
Canada	14.303	15.092	211	240
America settentrionale	40.276	42.874	794	895
<b>Mondo</b>	<b>213.010</b>	<b>215.170</b>	<b>1.828</b>	<b>1.870</b>

Fonte: elaborazioni su dati Istat

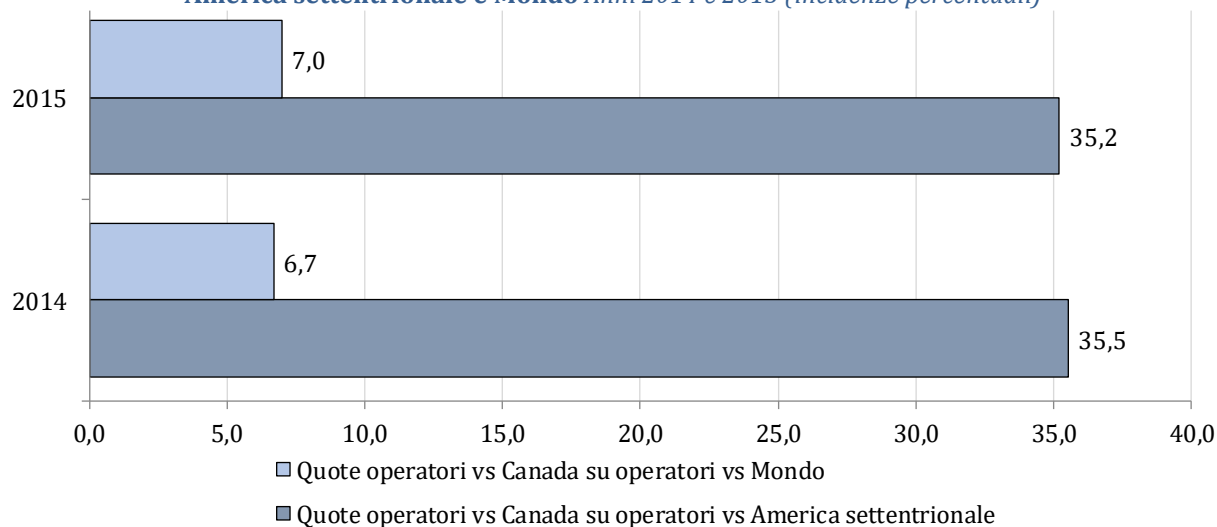
Nettamente più favorevole la dinamica canadese – sia in termini di operatori che di valore medio esportato – rispetto a quella che si registra in media sul mercato mondiale: +1% la presenza degli operatori e +2,3% l'incremento del valore medio esportato per operatore. Ciò testimonia una maggiore e crescente capacità attrattiva del mercato canadese – economia dinamica e in crescita negli ultimi anni – per le imprese italiane.

**Figura 22: Presenza degli operatori commerciali all'export e valore medio delle esportazioni in Canada, America settentrionale e Mondo Anno 2015-2014 (variazioni percentuali)**



Fonte: elaborazioni su dati Istat

**Figura 23: Presenza degli operatori commerciali all'export e valore medio delle esportazioni in Canada, America settentrionale e Mondo Anni 2014 e 2015 (incidenze percentuali)**



Fonte: elaborazioni su dati Istat

#### IV.7.2 Imprese multinazionali

Rispetto a quanto osservato per la Corea del Sud, la presenza di multinazionali canadesi in Italia così come di multinazionali italiane in Canada è numericamente superiore. Sul versante degli investimenti diretti in Italia, sono ben 78 nel 2014 le imprese a controllo canadese residenti sul territorio nazionale; occupano circa 5.700 addetti e hanno una dimensione media di 73 addetti. Le imprese a controllo italiano e residenti in Canada sono più del doppio: 203 nel 2014, in aumento rispetto agli anni precedenti, con una dimensione mediamente più elevata (circa 84 addetti).

**Tabella 31: Imprese multinazionali e Canada: numerosità e dimensioni**  
Anni 2011-2014 (valori assoluti e in milioni di euro)

Imprese a controllo canadese in Italia				
	2011	2012	2013	2014
Numero di imprese	55	54	77	78
Numero di addetti	4.019	4.244	5.456	5.693
Dimensione media	73,1	78,6	70,9	73,0
Fatturato (milioni di euro)	1.306	1.263	1.784	1.781
Fatturato/addetto (milioni di euro)	0,3	0,3	0,3	0,3
Imprese a controllo italiano in Canada				
	2011	2012	2013	2014
Numero di imprese	185	193	183	203
Numero di addetti	14.748	15.732	17.390	16.947
Dimensione media	79,7	81,5	95,0	83,5
Fatturato (milioni di euro)	3.904	4.991	5.267	5.269
Fatturato/addetto (milioni di euro)	0,3	0,3	0,3	0,3

Fonte: Istat ed elaborazioni su dati Istat

È probabile che le caratteristiche produttive settoriali (oltre il 70% delle partecipazioni italiane in Canada è relativo all'industria manifatturiera. Si veda Mariotti-Mutinelli, 2017), unitamente all'estensione territoriale del mercato canadese e alle barriere - tariffarie e non - vigenti finora, abbiano reso più conveniente per alcune imprese italiane produrre direttamente in prossimità del mercato da servire, piuttosto che esportare i beni prodotti in Italia.

Del tutto analogo, invece, l'ammontare di fatturato per addetto (0,3 milioni di euro, stabile nel tempo).

**CAPITOLO V:  
SETTORI PRODUTTIVI E  
ACCORDI DI LIBERO SCAMBIO**

## OVERVIEW

<p>Il <b>valore aggiunto</b> di tutti i settori selezionati è <b>cresciuto</b> dal 2010 al 2015, anche grazie alle opportunità offerte dalla liberalizzazione degli scambi.</p>	<p>C'è stata, tuttavia, <b>un'espulsione di manodopera e di imprese</b> dal mercato che ha interessato prevalentemente le micro imprese, <b>meno produttive e competitive</b> che possono plausibilmente aver sofferto l'accresciuta competizione sul mercato interno da parte delle imprese sudcoreane.</p>
<p>Fra il 2010 e il 2015 <b>la proiezione internazionale delle imprese è cresciuta</b> soprattutto <b>nei settori</b> dei prodotti chimici e farmaceutici, delle apparecchiature elettriche e dei macchinari, <b>caratterizzati da una dimensione maggiore e da una produttività del lavoro più elevata.</b></p>	<p><b>L'abbattimento delle barriere</b> all'entrata nei nuovi mercati sembra aver <b>favorito anche le imprese di media dimensione</b>, che hanno incrementato la loro quota relativa, in termini di addetti e valore aggiunto, all'interno dei settori.</p>
<p>Interventi di <b>politica industriale per</b> stimolare la crescita delle imprese, il grado di innovazione e, di conseguenza, la produttività, possono contribuire a <b>aumentare la competitività</b> e trarre maggiori vantaggi dalla liberalizzazione degli scambi.</p>	

## V.1 Selezione ed analisi dei settori produttivi

L'esplorazione delle opportunità derivanti dalla conclusione degli Accordi di libero scambio sottoscritti tra l'Unione Europea e la Corea del Sud e il Canada, non può prescindere dall'analisi delle caratteristiche della struttura produttiva nazionale, con riferimento in particolare ai settori ritenuti più influenti nelle transazioni commerciali dell'Italia con questi paesi, indicati nei Capitoli 3 e 4.

L'approfondimento settoriale di questa sezione è, tuttavia, esteso all'intero sistema produttivo italiano che opera all'interno dei settori selezionati, non disponendo delle informazioni che consentano di circoscrivere tale analisi alle sole imprese (esportatrici e/o multinazionali) - attive nei settori prescelti - che operano nei mercati sudcoreano e canadese.

In particolare, fra i macro settori che soddisfano i criteri elencati nei paragrafi III.6.3 e IV.6 saranno analizzati i seguenti settori manifatturieri:

- 1) Industria alimentare e delle bevande (codici 10 e 11 della classificazione Ateco2007 a 2 digit), corrispondente al macrosettore Alimentari della classificazione Wits-HS2;
- 2) Fabbricazione di articoli in pelle e simili (codice Ateco2007 15), corrispondente al macrosettore Pelli e Cuoio;
- 3) Fabbricazione di prodotti chimici e farmaceutici (codici Ateco2007 20 e 21), corrispondente al macrosettore Chimica;
- 4) Fabbricazione di apparecchiature elettriche e Fabbricazione di macchinari (codici Ateco2007 27 e 28), corrispondente al macrosettore Macchinari e Elettronica.

Il settore dell'Industria alimentare e delle bevande è tra i più rappresentativi dell'interscambio commerciale con il Canada, soprattutto in termini di esportazioni; il settore delle pelli è relativamente rilevante nel commercio estero con la Corea del Sud, mentre i rimanenti settori risultano rilevanti per entrambi i paesi.

Nel complesso, nel 2016, gli aggregati 1), 3) e 4) rappresentano il 55,1% delle esportazioni dell'Italia verso il Canada, mentre gli aggregati 2), 3) e 4) costituiscono il 52,9% delle esportazioni nazionali in Corea del Sud. La scelta, dunque, consente una buona riproduzione dell'interscambio commerciale – soprattutto in termini di esportazioni - verso i due paesi di interesse (Tabella 32).

**Tabella 32: Esportazioni dell'Italia in Corea del Sud e Canada nei principali settori**  
Anno 2016 (valori assoluti e quote percentuali)

<b>COREA DEL SUD</b>		
<b>Settori</b>	<b>Valori assoluti (mln di euro)</b>	<b>Quote %</b>
Fabbricazione di articoli in pelle e simili	588,5	14,8
Fabbricazione di prodotti chimici e farmaceutici	444,4	11,2
Fabbricazione di apparecchiature elettriche e di macchinari	1.068,8	26,9
<b>Totale esportazioni settori</b>	<b>2.101,7</b>	<b>52,9</b>
<b>Totale esportazioni prodotti della manifattura</b>	<b>3.964,2</b>	<b>100,0</b>
<b>CANADA</b>		
<b>Settori</b>	<b>Valori assoluti (mln di euro)</b>	<b>Quote %</b>
Industria alimentare e delle bevande	743,1	20,3
Fabbricazione di prodotti chimici e farmaceutici	369,7	10,1
Fabbricazione di apparecchiature elettriche e di macchinari	903,4	24,7
<b>Totale esportazioni settori</b>	<b>2.016,1</b>	<b>55,1</b>
<b>Totale esportazioni prodotti della manifattura</b>	<b>3.661,6</b>	<b>100,0</b>

Fonte: elaborazioni su dati Istat

La trasposizione dei macro settori individuati nei paragrafi III.6.3 e IV.6 – riconducibili per costruzione ai settori merceologici della classificazione



HS2 – in termini di aggregazioni di settori Ateco2007 a due digit, si è resa necessaria in ragione della disponibilità delle informazioni sulle caratteristiche delle imprese a livello di attività economica e non strettamente merceologica.<sup>11</sup>

Nell'analisi dei settori, descriveremo le principali caratteristiche relative a struttura, performance e internazionalizzazione delle imprese che operano all'interno di tali settori. Tali elementi possono rappresentare al contempo vincoli ed opportunità di sviluppo non solo per le imprese stesse, ma anche per il settore all'interno del quale esse operano nonché per il sistema economico nel suo complesso.

Fra gli aspetti di carattere strutturale, ci focalizzeremo, sulla questione dimensionale che assume rilevanza nel contesto competitivo internazionale perché da essa discende la possibilità per l'impresa di affrontare i costi fissi connessi alle transazioni verso nuovi mercati, spesso geograficamente lontani come la Corea del Sud e del Canada. Non a caso uno degli obiettivi della politica industriale europea è favorire la crescita dimensionale delle imprese. Tale esigenza è particolarmente avvertita per la struttura produttiva italiana, altamente frammentata.

Un altro dato di cui terremo conto è la produttività<sup>12</sup>, una variabile che condiziona fortemente la capacità competitiva delle imprese: quanto più l'impresa è produttiva e, dunque, efficiente, tanto maggiore è la possibilità di conquistare/difendere le quote di mercato sia all'interno che all'estero. Ciò è ancor più vero in un contesto di libero scambio, dove la competizione diventa più serrata anche sul mercato interno.

Diversi studi hanno messo in evidenza lo stretto legame fra dimensione, produttività e capacità esportatrice dell'impresa. Utilizzando una base integrata di microdati relativa all'industria manifatturiera, un recente lavoro Istat (2017) ha messo in evidenza come "(...) un elevato livello di internazionalizzazione tenda ad associarsi sistematicamente ad una dimensione mediana (in termini di addetti) rilevante e a un'elevata produttività, in particolare nel caso della farmaceutica, della chimica e dei macchinari. Al contrario, nei settori caratterizzati da una bassa incidenza di imprese proiettate sui mercati internazionali tendono a prevalere dimensioni aziendali contenute e minori livelli di produttività, come nel caso degli alimentari." (Istat, 2017, pag. 69). La Figura 24 riporta in parte le evidenze accennate, con riferimento ai settori a due digit della manifattura Ateco2007.

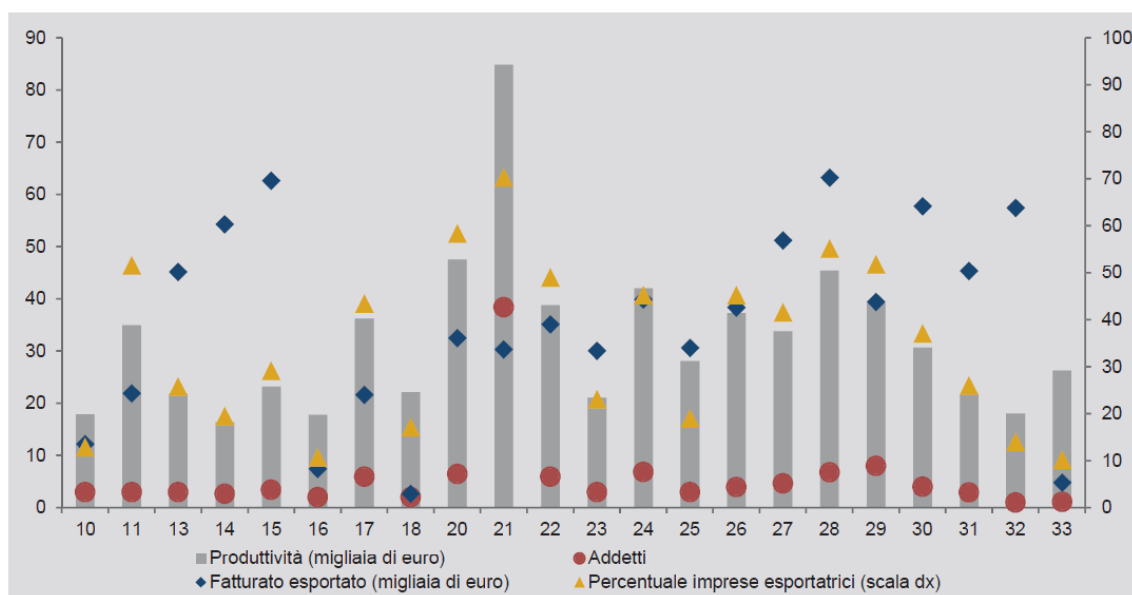
La "questione dimensionale"

Dimensione, produttività ed esportazioni

<sup>11</sup> Tra le due classificazioni (HS2 e Ateco2007) non c'è perfetta corrispondenza, avendo finalità diverse ed essendo costruite seguendo criteri differenti. Tuttavia, le aggregazioni in macro settori consentono un buon grado di corrispondenza tra le due classificazioni.

<sup>12</sup> In questo contesto tratteremo della produttività connessa al fattore lavoro.

**Figura 24: Dimensioni, produttività e propensione all'export delle imprese manifatturiere per settore di attività economica<sup>(a)</sup> Anno 2014**



(a) 10 = Alimentari; 11 = Bevande; 13 = Tessile; 14 = Abbigliamento; 15 = Pelle; 16 = Legno; 17 = Carte; 18 = Stampa; 20 = Chimica; 21 = Farmaceutica; 22 = Gomma e plastica; 23 = Minerali non metalliferi; 24 = Metallurgia; 25 = Prodotti in metallo; 26 = Elettronica; 27 = Apparecchiature elettriche; 28 = Macchinari; 29 = Autoveicoli; 30 = Altri mezzi di trasporto; 31 = Mobili; 32 = Altre manifatturiere; 33 = Riparazione e manutenzione macchinari e apparecchiature.

Fonte: Istat (2017)

## V.2 Principali caratteristiche dei settori selezionati

### V.2.1 Industrie alimentari e delle bevande

Il settore delle Industrie alimentari e delle bevande è fra i comparti produttivi più rappresentativi dell'immagine italiana all'estero. Nel 2015 l'insieme delle industrie alimentari e delle bevande pesava per circa il 14,5% sul totale manifatturiero in termini di imprese (oltre 56mila, il 95% delle quali nel solo comparto alimentare) e per l'11,8% in termini di addetti; leggermente inferiore a quest'ultima la quota in termini di valore aggiunto (Tabella 33). Il comparto è caratterizzato da una dimensione media delle imprese abbastanza contenuta: 7,6 addetti, contro i 9,3 della media manifatturiera; tale connotazione è più evidente all'interno dell'industria alimentare.

Se si guarda alle composizioni percentuali per classe di addetti (Figura 25), circa l'87% delle imprese ha meno di 10 addetti, sebbene pesi per il 34,7% in termini occupazionali sul totale delle imprese del settore e solo per il 13,5% per quanto riguarda il valore aggiunto prodotto. Per contro, le imprese di dimensione maggiore (250 e più addetti) rappresentano lo 0,2% in termini di imprese, il 19,1% degli addetti e producono un terzo

del valore aggiunto settoriale (33,2%). Nel periodo 2010-15 entrambe le classi di imprese hanno ceduto parte del loro peso relativo all'interno del settore a vantaggio delle imprese di medie dimensioni.

L'importanza relativa dell'Industria alimentare e delle bevande rispetto al complesso della manifattura risulta superiore nel 2015 rispetto al 2010. Come in diversi altri settori, uno degli esiti della grande crisi, protrattasi fino al 2013, è stata la riduzione del numero di imprese e di addetti. L'esito del processo di selezione è stato un aumento della produttività del lavoro – circa 56mila euro per addetto, valore abbastanza in linea con quello medio del manifatturiero.

Cresce la quota dell'Industria alimentare nel manifatturiero

**Tabella 33: Industria Alimentare e delle bevande. Indicatori di struttura, strategia e performance**  
Anni 2010 e 2015 (valori assoluti e percentuali)

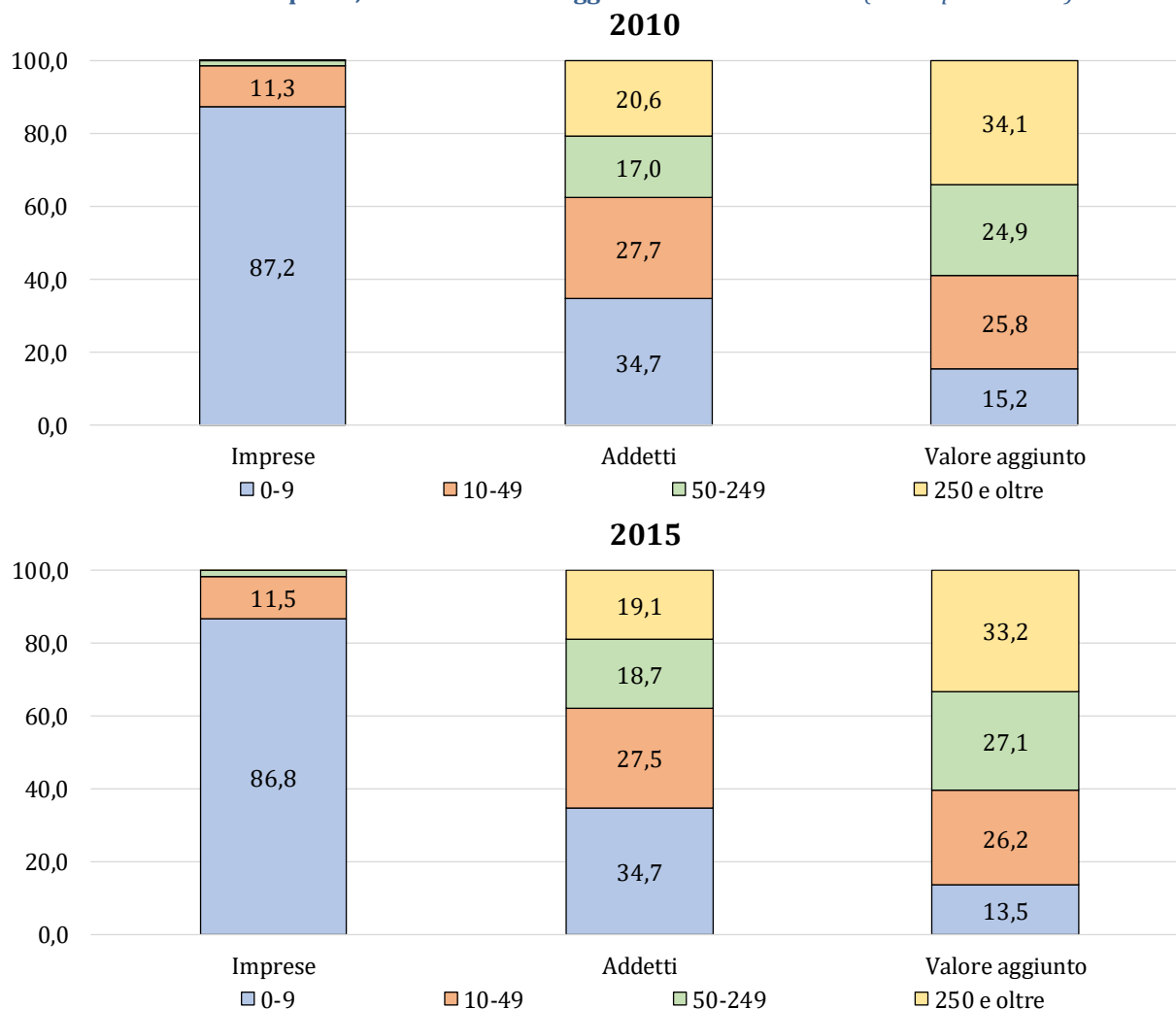
Struttura						
Variabili/indicatori	Industria alimentare e delle bevande		Industria manifatturiera		Quota su Industria manifatturiera	
	2010	2015	2010	2015	2010	2015
Numero imprese	57.141	56.315	426.734	389.317	13,4	14,5
Numero di addetti	431.776	428.394	4.007.946	3.618.368	10,8	11,8
Dimensione media	7,6	7,6	9,4	9,3	-	-
Valore aggiunto (milioni di euro)	22.676	24.222	205.589	212.949	11,0	11,4
Strategie e performance						
Variabili/indicatori	Industria alimentare e delle bevande		Industria manifatturiera		Quota su Industria manifatturiera	
	2010	2015	2010	2015	2010	2015
Valore aggiunto per addetto (migliaia di euro)	52,5	56,5	51,3	58,9	-	-
Investimenti per addetto (migliaia di euro) (a)	10,8	9,9	7,7	7,0	-	-
Imprese esportatrici (in % delle imprese del settore) (a)	13,8	14,6	20,9	22,2	-	-
Fatturato esportato (quota sul fatturato del settore) (a)	14,8	17,6	35,5	36,8	-	-

Note: (a) dati al 2014

Fonte: Istat ed elaborazioni su dati Istat

Come già osservato nella Figura 24 del paragrafo precedente, le imprese del comparto sono mediamente poco internazionalizzate: al 2014 meno del 15% delle imprese vendono i loro prodotti sui mercati esteri, contro il 22,2% della media manifatturiera (Tabella 33). Similmente contenuta anche la quota di fatturato esportato sul totale settoriale: il 17,6%, quasi 20 punti percentuali in meno della manifattura nel complesso. Le quote sono, tuttavia, in aumento nel periodo. È da rilevare che le imprese del settore delle bevande – sebbene abbiano un peso relativo minore rispetto alla produzione di beni alimentari – sono mediamente più internazionalizzate: il 47,4% di esse esporta più di un quarto del fatturato prodotto all'interno del settore.

Imprese alimentari poco internazionalizzate

**Figura 25: Composizione per classi di addetti delle imprese nell'industria alimentare e delle bevande per numero di imprese, addetti e valore aggiunto Anni 2010 e 2015 (valori percentuali)**

Fonte: Istat ed elaborazioni su dati Istat

### V.2.2 Fabbricazione di articoli in pelle e simili

I prodotti in pelle e simili rappresentano uno dei settori relativamente più rilevanti nell'ambito delle transazioni commerciali con la Corea del Sud; è, dunque, una delle produzioni italiane che potrebbero trarre vantaggio e nuovo impulso dall'avvenuta liberalizzazione degli scambi con questo paese.

La caratteristica di bene tradizionale di tali prodotti, ovvero beni con un contenuto tecnologico relativamente ridotto, si riflette in una dimensione media del settore piuttosto bassa, sebbene in linea alla media della manifattura (Tabella 34): 9,3 gli addetti in media nel 2015, dimensione in crescita rispetto al 2010. In effetti, all'espulsione dal mercato di una parte

delle imprese è corrisposto un aumento del numero degli addetti che ha determinato l'innalzamento della dimensione media.

Le imprese del settore risultano mediamente più produttive nel 2015 rispetto al 2010; l'aumento del valore aggiunto è stato proporzionalmente più rilevante di quello degli addetti. Diverso l'andamento degli investimenti per addetto, che si riducono leggermente nell'arco del periodo considerato; il loro livello resta, in ogni caso, fra i più elevati nell'ambito dei settori analizzati.

Produttività  
del lavoro in  
crescita nel  
settore delle  
pelli

**Tabella 34: Fabbricazione di articoli in pelle e simili. Indicatori di struttura, strategia e performance**  
Anni 2010-2015 (valori assoluti in milioni di euro e valori percentuali)

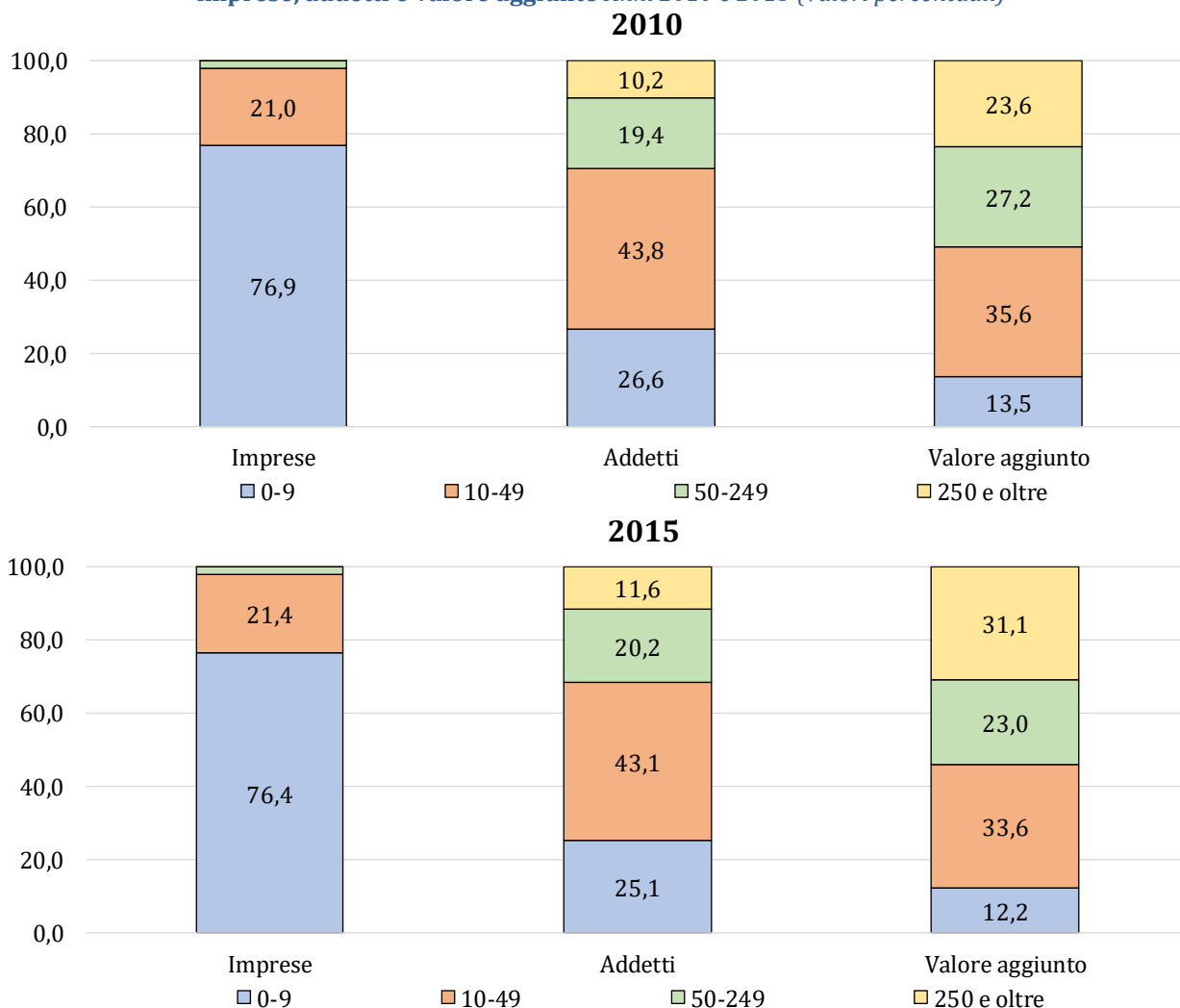
Struttura						
Variabili/indicatori	Fabbricazione di articoli in pelle e simili		Industria manifatturiera		Quota su Industria manifatturiera	
	2010	2015	2010	2015	2010	2015
Numero imprese	15.312	15.235	426.734	389.317	3,6	3,9
Numero di addetti	135.236	141.044	4.007.946	3.618.368	3,4	3,9
Dimensione media	8,8	9,3	9,4	9,3	-	-
Valore aggiunto (milioni di euro)	5.855	7.082	205.589	212.949	2,8	3,3
Strategie e performance						
Variabili/indicatori	Fabbricazione di articoli in pelle e simili		Industria manifatturiera		Quota su Industria manifatturiera	
	2010	2015	2010	2015	2010	2015
Valore aggiunto per addetto (migliaia di euro)	43,3	50,2	51,3	58,9	-	-
Investimenti per addetto (migliaia di euro) (a)	19,2	18,3	7,7	7,0	-	-
Imprese esportatrici (in % delle imprese del settore) (a)	50,9	47,4	20,9	22,2	-	-
Fatturato esportato (quota sul fatturato totale del settore) (a)	22,9	27,3	35,5	36,8	-	-

Note: (a) dati al 2014

Fonte: Istat ed elaborazioni su dati Istat

Guardando alla composizione per classe di addetti, circa i 3/4 delle imprese sono di piccolissima dimensione (micro imprese, con meno di 10 addetti), occupano un quarto del personale addetto del settore e producono solo il 13% circa del valore aggiunto. Il ruolo preponderante nel settore in termini di ricchezza prodotta è da attribuire alle imprese medio-piccole (10-49 addetti), che contribuiscono per oltre il 33% al valore aggiunto totale del settore. Le imprese più grandi (250 addetti e oltre) guadagnano terreno nel 2015, sia in termini di addetti che di valore aggiunto.

**Figura 26: Composizione per classi di addetti delle imprese negli articoli in pelle e simili per numero di imprese, addetti e valore aggiunto Anni 2010 e 2015 (valori percentuali)**



Fonte: Istat ed elaborazioni su dati Istat

### V.2.3 Fabbricazione di prodotti chimici e farmaceutici

Il settore della Fabbricazione dei prodotti chimici e farmaceutici è fra i comparti che testimoniano il cambiamento del modello di specializzazione produttiva dell'Italia. Pur avendo un peso relativamente contenuto in termini di imprese e di addetti – rispettivamente solo l'1,2% e il 4,4% sul totale manifattura -, nell'ambito dell'industria manifatturiera il settore è tra quelli con dimensione media delle imprese e produttività del lavoro più elevate (35 addetti in media e circa 114mila euro per addetto, circa il doppio della manifattura), nonché con il maggior grado di internazionalizzazione commerciale (il 56% delle imprese del settore esporta mediamente circa la metà del fatturato prodotto). Gli indicatori risultano in crescita dal 2010 al 2015, così come gli investimenti per addetto. Ciò è

Farmaceutica  
settore più  
internaziona-  
lizzato

particolarmente vero per il comparto della farmaceutica, le cui imprese hanno una dimensione media di oltre 120 addetti, due su tre sono esportatrici e, in media, vendono sui mercati esteri i tre quarti del fatturato prodotto.

La composizione per classe di addetti testimonia il ruolo rilevante delle imprese di grande dimensione nel settore: più della metà del valore aggiunto è prodotto nelle imprese con 250 e più addetti, che occupano il 45% della forza lavoro (Figura 27). Negli ultimi anni è cresciuta l'importanza relativa delle imprese medio-piccole (da 10 a 249 addetti) che hanno incrementato la quota sia in termini di valore aggiunto (dal 41 al 44,6%) che di addetti.

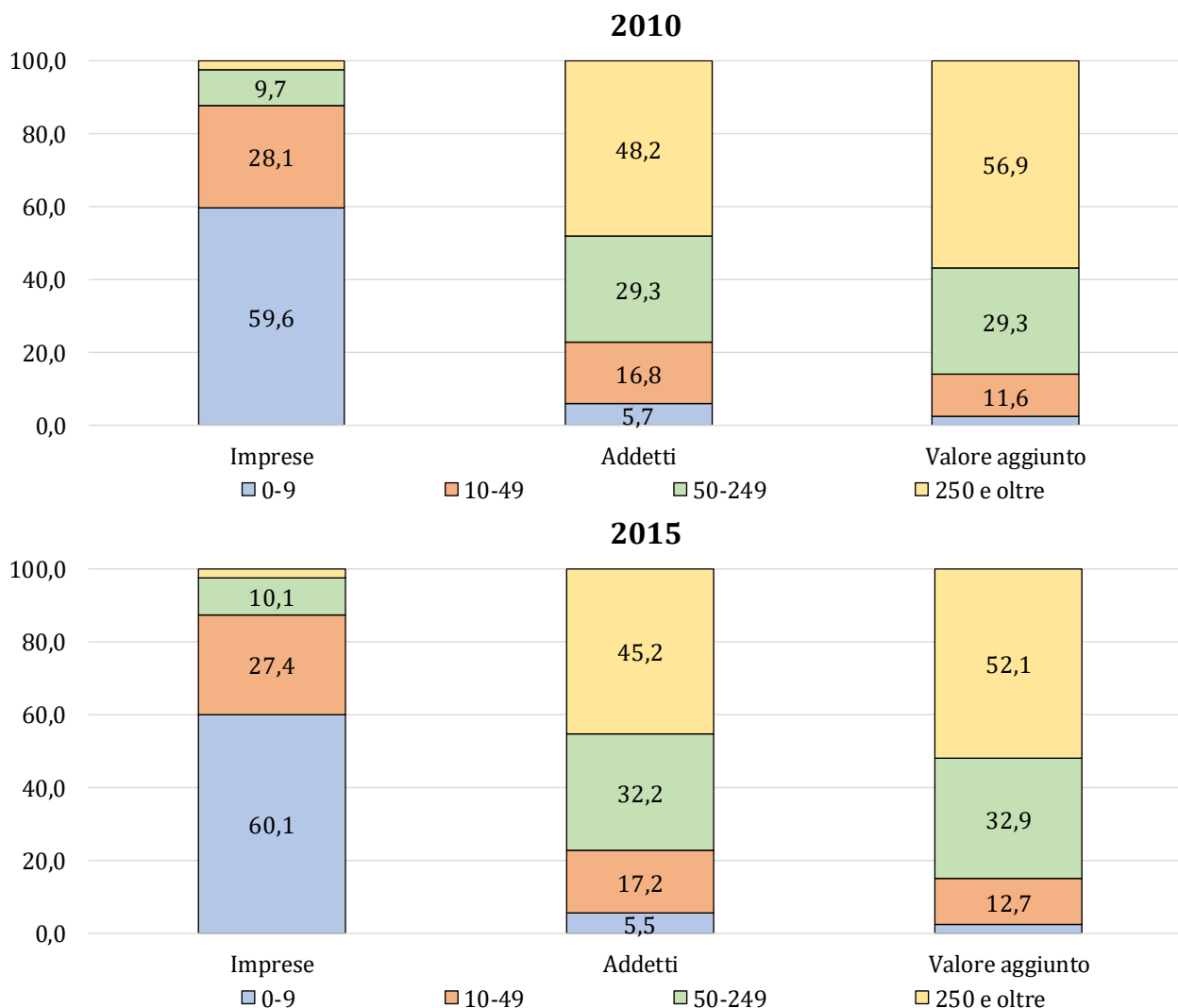
**Tabella 35: Prodotti chimici e farmaceutici. Indicatori di struttura, strategia e performance**  
Anni 2010-2015 (valori assoluti in milioni di euro e valori percentuali)

<b>Struttura</b>						
	<b>Prodotti chimici e farmaceutici</b>		<b>Industria manifatturiera</b>		<b>Quota su Industria manifatturiera</b>	
<b>Variabili/indicatori</b>	<b>2010</b>	<b>2015</b>	<b>2010</b>	<b>2015</b>	<b>2010</b>	<b>2015</b>
Numero imprese	5.071	4.761	426.734	389.317	1,2	1,2
Numero di addetti	177.505	163.165	4.007.946	3.618.368	4,4	4,5
Dimensione media	35,0	34,3	9,4	9,3	-	-
Valore aggiunto (milioni di euro)	17.813	18.636	205.589	212.949	8,7	8,8
<b>Strategie e performance</b>						
	<b>Prodotti chimici e farmaceutici</b>		<b>Industria manifatturiera</b>		<b>Quota su Industria manifatturiera</b>	
<b>Variabili/indicatori</b>	<b>2010</b>	<b>2015</b>	<b>2010</b>	<b>2015</b>	<b>2010</b>	<b>2015</b>
Valore aggiunto per addetto (migliaia di euro)	100,4	114,2	51,3	58,9	-	-
Investimenti per addetto (migliaia di euro) (a)	14,3	17,1	7,7	7,0	-	-
Imprese esportatrici (in % delle imprese del settore) (a)	55,0	56,4	20,9	22,2	-	-
Fatturato esportato (quota sul fatturato totale del settore) (a)	39,7	50,8	35,5	36,8	-	-

Fonte: Istat ed elaborazioni su dati Istat

Simili caratteristiche, strutturali e di performance unitamente a strategie di intensa internazionalizzazione hanno consentito alle imprese del settore di contenere gli effetti negativi della crisi economica, ancora in atto nella fase iniziale del periodo. L'accordo di libero scambio con la Corea del Sud ha verosimilmente contribuito al rafforzamento delle condizioni favorevoli, effetto che plausibilmente si rafforzerà in seguito alla stipula dell'accordo con il Canada.

**Figura 27: Composizione per classi di addetti delle imprese nei prodotti chimici e farmaceutici per numero di imprese, addetti e valore aggiunto Anni 2010 e 2015 (valori percentuali)**



Fonte: Istat ed elaborazioni su dati Istat

### V.2.4 Fabbricazione di apparecchiature elettriche e Fabbricazione di macchinari

La Fabbricazione di apparecchiature elettriche e di macchinari è un comparto produttivo rilevante per l'interscambio commerciale sia con la Corea del Sud che con il Canada. Similmente al settore chimico-farmaceutico, la produzione di apparecchiature elettriche e, soprattutto, di macchinari è caratterizzata da imprese di dimensione più elevata della media manifatturiera (intorno ai 20 addetti per impresa), più produttive (circa 71mila euro il valore aggiunto per addetto) e più internazionalizzate: circa la metà delle imprese opera sui mercati esteri ed esporta in media il 51,9% del suo fatturato (Tabella 36).

Macchinari ed apparecchiature elettriche rilevanti nell'interscambio commerciale

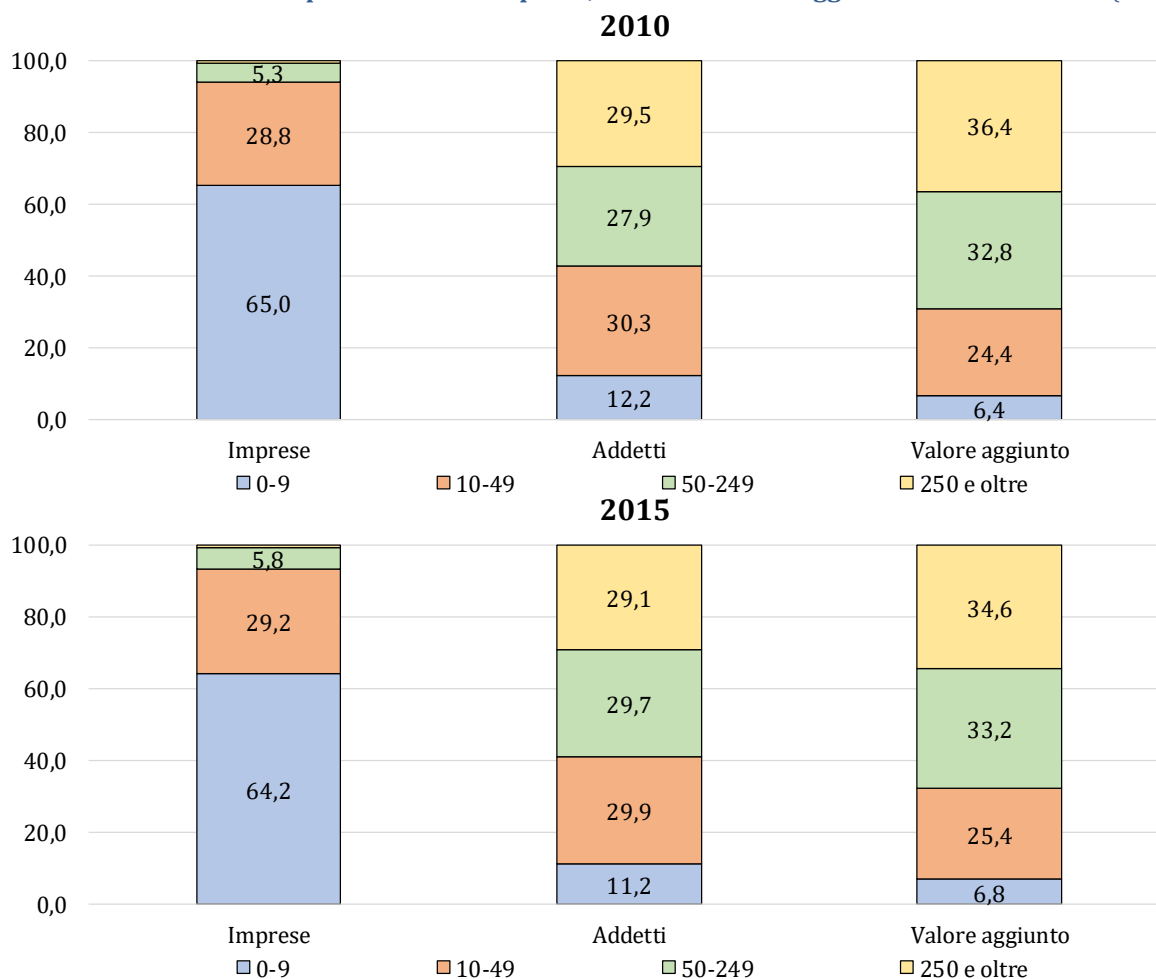


**Tabella 36: Apparecchi elettrici e fabbricazione di macchinari. Indicatori di struttura, strategia e performance Anni 2010-2015 (valori assoluti in milioni di euro e valori percentuali)**

Struttura						
	Apparecchi elettrici e macchinari		Industria manifatturiera		Quota su Industria manifatturiera	
Variabili/indicatori	2010	2015	2010	2015	2010	2015
Numero imprese	33.656	31.124	426.734	389.317	7,9	8,0
Numero di addetti	632.480	601.911	4.007.946	3.618.368	15,8	16,6
Dimensione media	18,8	19,3	9,4	9,3	-	-
Valore aggiunto (miliardi di euro)	38.448	42.932	205.589	212.949	18,7	20,2
Strategie e performance						
	Apparecchi elettrici e macchinari		Industria manifatturiera		Quota su Industria manifatturiera	
Variabili/indicatori	2010	2015	2010	2015	2010	2015
Valore aggiunto per addetto (migliaia di euro)	60,8	71,3	51,3	58,9	-	-
Investimenti per addetto (migliaia di euro) (a)	6,4	5,2	7,7	7,0	-	-
Imprese esportatrici (in % delle imprese del settore) (a)	47,3	50,4	20,9	22,2	-	-
Fatturato esportato (quota sul fatturato totale del settore) (a)	46,7	51,9	35,5	36,8	-	-

Fonte: Istat ed elaborazioni su dati Istat

**Figura 28: Composizione per classi di addetti delle imprese negli apparecchi elettrici e nella fabbricazione di macchinari per numero di imprese, addetti e valore aggiunto Anni 2010 e 2015 (valori %)**



Fonte: Istat ed elaborazioni su dati Istat

L'evoluzione di tali caratteristiche nel corso del periodo considerato è positiva. Alla riduzione del numero di imprese e del numero di addetti è corrisposta una variazione positiva del valore aggiunto, a testimoniare l'innalzamento del grado di efficienza delle imprese, nonostante il calo degli investimenti.

Il confronto fra i due anni della composizione interna al settore per classe dimensionale delle imprese, in termini di imprese, addetti e valore aggiunto, lascia intravedere un quadro sostanzialmente immutato (Figura 28): preponderante è la presenza di imprese di piccola dimensione – caratteristica, d'altro canto, rilevata in qualche misura per tutti i settori – che però rappresentano solo poco più di un decimo degli addetti e meno del 7% del valore aggiunto. Le imprese di maggiore dimensione hanno anche il peso più consistente sul valore aggiunto prodotto.

### V.3 Considerazioni conclusive

L'analisi condotta in questa sezione ha consentito di mettere in evidenza alcune tra le più importanti caratteristiche strutturali, di strategia e di performance delle imprese che operano all'interno dei settori selezionati, unitamente al loro andamento negli anni più recenti (2010-2015).

L'arricchimento del quadro informativo che ne è derivato può contribuire a individuare elementi di forza e di debolezza del tessuto produttivo nazionale su cui, rispettivamente, far leva o intervenire anche per trarre maggior vantaggio dagli Accordi di libero scambio.

Riepilogando, dunque, è emerso che:

- a dispetto del periodo di crisi economica, il valore aggiunto prodotto è aumentato fra il 2010 e il 2015 in tutti i settori considerati. Ad eccezione del settore alimentare e bevande, nei rimanenti è possibile che l'Accordo con la Corea del Sud abbia contribuito al risultato positivo, offrendo opportunità di sviluppo alle imprese che accedevano o già operavano in quel mercato;
- in tutti i settori considerati nel periodo 2010-2015 si è verificata l'espulsione dal mercato di una parte delle imprese e, ad eccezione del settore della Fabbricazione di articoli in pelle e simili, degli addetti. Tuttavia, guardando alla composizione per classe di addetti delle imprese, sembra evidente che siano state le micro imprese - più piccole in termini di addetti e generalmente meno efficienti - ad aver sofferto nella prima parte del periodo la crisi economica, a cui si è aggiunta, in alcuni settori, l'accresciuta competizione sul mercato interno riconducibile (anche) alla liberalizzazione degli scambi con la Corea del Sud;
- per contro, le imprese di media e grande dimensione, attive soprattutto nei settori della chimica-farmaceutica e dei macchinari e apparecchiature elettriche, hanno aumentato la loro quota relativa sia in termini di addetti che di valore aggiunto. La maggiore proiezione sui mercati internazionali che caratterizza tali settori ha consentito alle imprese di trarre

vantaggio sia dalla ripresa della domanda estera, sia dalle condizioni più favorevoli createsi in seguito alla stipula dell'accordo di libero scambio con la Corea del Sud, effetti che potrebbero ragionevolmente rafforzarsi ulteriormente grazie all'accordo stipulato da poco con il Canada;

- la dimensione, unitamente alla produttività (del lavoro) e, in stretta connessione con quest'ultima, al grado di innovazione che caratterizzano le imprese, sono biunivocamente correlate al grado di internazionalizzazione di un settore. Intervenire su tali fattori potrebbe, dunque, aumentare la capacità di sfruttare il potenziale di crescita derivante dall'abbattimento delle barriere all'entrata nei nuovi mercati.

# **GLOSSARIO**

**CUMULO D'ORIGINE** (cumulation): Previsto da alcune specifiche disposizioni negli accordi di libero scambio, indica la possibilità per i produttori di un paese di utilizzare prodotti intermedi, parti e componenti importati senza che ciò influisca sulla determinazione dell'origine del prodotto.

**DAZIO** (tariff): Un dazio, tariff in inglese, è una tassa sui beni importati. Esistono due tipologie principali di dazi: i) ad valorem, se il dazio è espresso in percentuale del valore importato; ii) specifico, se il dazio è calcolato per unità fisica del bene importato (per esempio euro/kg o euro/litro).

**DAZIO EFFETTIVO APPLICATO** (effectively applied tariff): È il dazio effettivamente applicato all'import di un bene da un dato paese. Il dazio effettivo è minore o uguale al dazio MFN applicato (MFN, most favored nation).

**DAZIO MEDIO**: Il dazio medio di un insieme di prodotti, un settore o dell'intera economia è calcolato come media dei dazi sui singoli prodotti. Il calcolo della media può avvenire in due modi: i) media semplice delle linee tariffarie; ii) media ponderata per il valore dei beni importati.

**DAZIO NAZIONE PIÙ FAVORITA** (most favored nation, MFN): Il dazio MFN è il dazio che i paesi membri dell'OMC si impegnano ad applicare all'import degli altri membri, salvo che vi siano accordi preferenziali che prevedono dazi inferiori. In pratica il dazio MFN è il dazio più alto applicabile dal paese importatore agli altri membri dell'OMC in condizioni di non-discriminazione tali per cui ogni nazione deve ricevere un trattamento equivalente a quello della nazione più favorita negli scambi, salvo accordi preferenziali.

**DAZIO PREFERENZIALE**: Dazi minori di quelli MFN previsti in base a accordi preferenziali per cui i prodotti che soddisfano determinati criteri, per esempio in termini di regole di origine, possono essere importati a dazi minori di quelli MFN.

**DIRITTI DI PROPRIETÀ INTELLETTUALE** (intellectual property rights): Sono l'insieme dei diritti di cui è titolare l'autore di un'opera intellettuale o un inventore. Includono il diritto d'autore (copyright), le invenzioni (brevetti) e i segni distintivi dei prodotti di un'impresa commerciale (marchi o trademark).

**EQUIVALENTE AD VALOREM** (ad valorem Equivalent, AVE): L'equivalente ad valorem è la percentuale del valore importato corrispondente a un dazio specifico, misto, composto o di altro tipo contenente un elemento di tipo specifico. Per esempio, a un dazio specifico di 1 euro/kg per un bene del valore unitario di 10 euro/kg corrisponde un AVE del 10%.

**INDICAZIONI GEOGRAFICHE** (geographical indications): Sono i nomi dei luoghi di produzione originari di determinati prodotti tipici, di elevata qualità e con caratteristiche peculiari, o altri eventuali termini ad essi associati, spesso utilizzati per identificare i prodotti stessi (per esempio Chianti o Pecorino Romano). Gli accordi di libero scambio spesso includono una lista di indicazioni geografiche protette all'estero.

**MARGINE ESTENSIVO** (extensive margin): Una variazione dell'interscambio può essere dovuta ad una variazione dell'export medio per prodotto (margine intensivo) o del numero di prodotti esportati (margine estensivo): Nello specifico, il margine estensivo indica l'ampiezza del commercio internazionale in termini di numero di prodotti esportati a livello di impresa, settore o paese.

**MARGINE INTENSIVO** (intensive margin): Una variazione dell'interscambio può essere dovuta ad una variazione dell'export medio per prodotto (margine intensivo) o del numero di prodotti esportati (margine estensivo). Nello specifico, il margine intensivo indica l'intensità del commercio internazionale in termini di volumi e/o valori esportati a livello di impresa, settore o paese a parità di numero di prodotti.

**MISURE DI SALVAGUARDIA** (safeguard measures): Azioni effettuate con lo scopo di difendere uno specifico settore da un aumento inatteso delle importazioni tale da creare problemi significativi all'industria nazionale. Le misure di salvaguardia sono generalmente disciplinate dall'art. 19 del GATT.

**MISURE SANITARIE E FITOSANITARIE** (sanitary and phytosanitary measures): Includono tutte quelle disposizioni che riguardano la sicurezza alimentare, e il benessere animale e vegetale. Le misure sanitarie si riferiscono alla salute umana e animale. Le misure fitosanitarie si riferiscono alla sicurezza dei prodotti di origine vegetale.

**QUOTA TARIFFARIA** (tariff rate quota, TRQ): Tale limite può essere stabilito in maniera tassativa oppure può essere previsto uno schema tariffario tale per cui, al superamento di una determinata soglia di volumi importati, il dazio diventa talmente alto da risultare di fatto proibitivo.

**QUOTA, CONTINGENTAMENTO:** Una quota o contingentamento è un limite legale imposto dal paese importatore alla quantità di beni che è possibile importare nel paese.

**REGOLE DI ORIGINE** (rules of origine): Sono tutte quelle leggi, regolamenti e procedure amministrative che determinano il paese di origine dei prodotti. Le regole di origine servono a determinare a quale regime doganale è soggetto a un prodotto importato ovvero se sono applicabili eventuali preferenze tariffarie o se il prodotto rientra in eventuali contingentamenti.

**RISOLUZIONE DELLE CONTROVERSIE TRA INVESTITORE E STATO** (Investor-State dispute settlement): È uno strumento atto a garantire che gli impegni assunti dai paesi per la protezione degli investimenti reciproci siano rispettati. Le disposizioni sulla risoluzione delle controversie tra investitore e Stato garantiscono a un investitore estero il diritto di rivolgersi a una corte arbitrale internazionale e di avviare un procedimento nei confronti di uno Stato qualora sorgano delle controversie relative all'investimento effettuato nel paese.

# LAVORI CITATI

- AGOSTINO M., GIUNTA A., NUGENT J.B., SCALERA D. E TRIVIERI F. (2015)**, The Importance of Being a capable supplier: Italian Industrial Firms in Global Value Chains, *International Small Business Journal*, vol. 33, n. 7.
- AGOSTINO M., GIUNTA A., SCALERA D., TRIVIERI F. (2016)**, Italian Firms in Global Value Chains: Updating our Knowledge, *Rivista di Politica Economica*, Luglio-Settembre, 155-186.
- BUGAMELLI M., FABIANI S., FEDERICO S., FELETTIGH A., GIORDANO C., LINARELLO A. (2017)**, Back on Track? A Macro-Micro Narrative of Italian Exports, mimeo, Banca d'Italia, Roma.
- CAPPARIELLO R. E FELETTIGH A. (2016)**, How Does Foreign Demand Activate Domestic Value Added? A Comparison among the Largest Euro-Area Economies, in Banca d'Italia "Global Value Chains: New Evidence and Implications", *Seminari e convegni*, n. 21.
- CLERIDES S., LACH S., TYBOUT J. (1998)**, Is Learning-by-Exporting Important? Micro Dynamic Evidence from Colombia, Mexico, and Morocco, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 113, 903-947.
- COMMISSIONE EUROPEA (2016)**, *Management Plan 2017 DG TRADE*.
- COMMISSIONE EUROPEA (2016)**, *Le Politiche dell'Unione Europea*.
- COMMISSIONE EUROPEA (2017)**, *Report from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions on Implementation of Free Trade Agreements*.
- COMMISSIONE EUROPEA (2006)**, Comunicazione "Europa globale: Competere nel mondo", COM(2006) 567.
- EUROPEAN COMMISSION (2017)**, Evaluation of the Implementation of the Free Trade Agreement between the EU and its Member States and the Republic of Korea, *Interim Technical Report*, Part 1.
- GIOVANNETTI G., MARVASI E., SANFILIPPO M. (2015)**, Supply Chains and the Internationalization of Small Firms, *Small Business Economics*, vol. 44, n. 4, 845-865.
- GIOVANNETTI G., MARVASI E. (2017)**, Governance, Value Chain Positioning and Firms' Heterogeneous Performance: The Case of Tuscany, *International Economics*, in corso di pubblicazione.
- GIUNTA A., ROSSI S. (2017)**, *Che cosa sa fare l'Italia. La nostra economia dopo la grande crisi*, Laterza, Roma.
- ICE (2017)**, *L'Italia nella economia internazionale. Rapporto ICE 2016-17*, Roma.
- ISTAT (2017)**, *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi*, Roma.
- MARIOTTI S., MUTINELLI M. (2017)**, *L'Italia Multinazionale 2017. Le partecipazioni italiane all'estero ed estere in Italia*, ICE-Reprint.



**MAYER T., OTTAVIANO G. (2007)**, The Happy Few: the Internationalisation of European Firms. New Facts Based on Firm-Level Evidence, Blueprint no. 3, Bruegel.

**MELITZ M.J (2003)**, The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocation and Aggregate Industry Productivity, *Econometrica*, vol. 71, 1695-1725.

**MELITZ M.J., REDDING S.J. (2014)**, Heterogenous Firms and Trade, *Handbook of International Economics*, 1-54.





**Contatti:**

**CRES Rossi-Doria**  
centro.rossidoria@uniroma3.it

**ICE-Agenzia**  
Ufficio di Supporto per la Pianificazione Strategica  
e il Controllo di Gestione | Nucleo Studi  
studi@ice.it

**Progetto grafico della copertina:**

ICE-Agenzia  
Ufficio di Coordinamento Promozione del Made in Italy | Nucleo Grafica