

DIRITTO E MERCATI

Commercio e globalizzazione. Nuovo round per il trattato Ttip che punta a ridurre i dazi per incentivare gli scambi economici

Ue e Usa verso un mercato aperto

Al centro dei negoziati la convergenza su regole tecniche e omologazione dei prodotti

Benedetto Santacroce
Ettore Sbandi

Strategia all'insegna della "trasparenza". L'Unione europea sta cercando di rispondere alle preoccupazioni e alle richieste di maggiore informazione sulla trattativa per il Ttip, il negoziato commerciale con gli Usa che ha preso le mosse dal luglio del 2013 e che, proprio in questi giorni, è oggetto di un nuovo round. A Bruxelles, per altro, i negoziatori Ue e Usa vedranno, per la prima volta, anche gli operatori dei settori coinvolti (si veda l'altro articolo).

La Commissione, per altro, il 7 gennaio ha pubblicato alcuni paper (DG Taxud e DG Trade (http://trade.ec.europa.eu/do-

LA GIUSTIZIA

Tra i temi l'istituzione di tribunali arbitrali per le controversie Per i professionisti equipollenza dei titoli

clib/press/index.cfm?id=1230).

L'apertura della Commissione lascia sperare in una rapida chiusura dei negoziati, che sono ripresi in questi giorni a Bruxelles che, in realtà, oggi, si sono dimostrati assai complessi, soprattutto con riferimento ad alcuni settori strategici per il mercato interno.

L'obiettivo del Ttip è integrare i due mercati, riducendo i dazi doganali e rimuovendo in molti settori le barriere non tariffarie esistenti, sostanzialmente riconducibili alle differenze nei regolamenti tecnici, nelle norme e nelle procedure di omologazione, come pure negli standard applicati ai prodotti e nelle regole sanitarie e fitosanitarie. Il trattato sta mettendo a tema anche norme dedicate alle Pmi e sta entrando anche nel dettaglio di sin-

goli settori, dal chimico al farmaceutico, dall'automotive al cosmetico, dal medico all'ingegneristico, dal tessile all'Ict.

Il Trattato dovrebbe vedere la luce quest'anno, anche se non sono poche le opinioni che propendono per uno slittamento di tale termine, viste le critiche che sono piovute sulle modalità di gestione dei negoziati e sul merito di alcune questioni chiave quali, ad esempio, la liberalizzazione degli Ogm e, più in generale, le aperture del mercato agricolo, da sempre assai tutelato nell'Ue. L'uscita pubblica di Bruxelles ha l'evidente scopo di favorire l'arrivo a destinazione del Ttip, vista la discesa effettuata su alcuni temi fondamentali. I negoziati sono segreti, ma la scelta della Ue per una linea di trasparenza, si è esplicita dapprima con un atto pubblico nel 2014 e poi, il 7 gennaio con i paper ad hoc che elencano i punti di maggiore interesse del Ttip.

L'approccio di apertura scelto dalla Commissione si riflette anche sulla pubblicazione di una «Relazione sulla consultazione sulla protezione degli investimenti nell'ambito dei negoziati commerciali Ue-Usa», resa accessibile online dal 13 gennaio.

Con questo stesso approccio, è stata declassificata una serie di atti partecipativi di fondamentale rilevanza con i quali la Commissione ha in sostanza chiesto il parere - e il consenso - del pubblico su una strategia per proteggere gli investimenti e comporre le relative controversie che insorgessero tra privati e governi (il cosiddetto Isds), con il coinvolgimento diretto di tutti gli stakeholder interessati al Ttip, tra cui Ong, le imprese, sindacati, le organizzazioni dei consumatori e i ricercatori.

È un tema molto sentito quello relativo alle modalità di risoluzione delle dispute tra gli attori che in futuro si muoveranno nell'ambito del Ttip: il riferimento è alla «creazione e al funzionamento di tribunali arbitrali»; alla «correlazione tra ordinamenti nazionali e organi risolutivi delle dispute» e ai «meccanismi di appello».

A quanto risulta dai documenti e dalle opinioni espresse dagli operatori non sono poche le perplessità su questo tema, come su quello generale dell'opportunità del Ttip, visto ancora da molti con grande diffidenza.

In positivo, la Commissione sembra voler cogliere queste posizioni critiche come stimolo all'accelerazione dei lavori, con le nuove consultazioni che inizieranno nel primo trimestre e saranno propedeutiche alla chiusura del negoziato. Senza una posizione netta sulla risoluzione delle controversie internazionali, «i negoziati sulla tutela degli investimenti nell'ambito del Ttip sono stati sospesi e verranno ripresi solo una volta che la Commissione sia giunta alla conclusione che le sue nuove proposte garantiscono la piena giurisdizione dei tribunali negli Stati Ue».

Le ragioni degli operatori

Tre settori di fronte alle possibili ricadute dell'accordo tra le autorità europee e statunitensi

PROFESSIONI ORIZZONTE OLTREOCEANO

Marina Calderone (presidente del Cup): «Occasione di internazionalizzazione»

Uno dei capitoli meno sottolineati della trattativa in corso tra Ue (tramite la Commissione europea) e governo degli Stati Uniti per migliorare le opportunità di business riguarda l'obiettivo di favorire un libero (e proficuo) scambio di offerte di servizi. In uno dei paper pubblicati dalla Commissione europea si afferma che questo tipo di relazioni è già ampiamente sfruttato. «Nell'Unione europea - è detto - circa il 60% dell'economia e dell'occupazione deriva dal comparto dei servizi. Servizi che sono, tanto nella Ue quanto negli Usa, la dorsale delle loro economie. Ue e Usa esportano tra loro già un gran numero di servizi, ma le imprese europee incontrano ancora ostacoli quando cercano di vendere i loro servizi sul mercato statunitense». Anche in questo campo il Ttip si dà l'obiettivo «di contrastare le barriere

che il business europeo incontra nell'ambito dei servizi» e di favorire l'accesso al mercato Usa. Ma una parte di rilievo è data dal Ttip alla «mobilità dei professionisti». E a questo riguardo i negoziatori europei si stanno impegnando «a porre le basi perché architetti, avvocati e altri che lavorano nell'ambito di altre professioni a esercitare la propria attività anche sull'altra sponda dell'Atlantico, attraverso il riconoscimento delle rispettive qualifiche». Per Marina Calderone, presidente del Cup (Comitato unitario professioni), nonché presidente del Consiglio nazionale dei consulenti del lavoro, tale obiettivo della trattativa tra Ue e Usa apre la strada all'internazionalizzazione delle professioni, non solo per le imprese, anche se la mobilità all'estero dei professionisti è un versante di non facile realizzazione.

«L'internazionalizzazione delle professioni italiane - sottolinea - è una grande opportunità in un mondo globale, ma riguarda tutto allo stesso modo. Quelle professioni che lavorano a stretto contatto con l'applicazione delle norme italiane, di per sé tante e complesse, continueranno ad avere un mercato prevalente domestico. Anche se per le Pmi italiane il contesto internazionale negli anni è cresciuto di importanza e quindi il professionista non può non essere preparato anche in tale ambito. In questa direzione - conclude Marina Calderone - diventa basilare dotarsi di quanto necessario per assistere le aziende sul mercato globale, sia per le tante che delocalizzano sia per quelle che pur restando in Italia esplorano nuove opportunità di sviluppo».

A. Mor.

Adriano Moraglio

Sono ripresi, a Bruxelles, fino a venerdì 6 febbraio, i negoziati tra Europa e Stati Uniti per arrivare a un nuovo accordo transatlantico, il cosiddetto Ttip, con regole più convenienti per l'integrazione commerciale tra i due continenti. La Commissione Ue, sulla falsariga di un approccio più deciso verso la trasparenza dei negoziati (si veda l'altro articolo), ha organizzato, domani, una sessione di lavori tra i commissari di Usa e Ue e gli stakeholder.

I portatori d'interesse critici ai tavoli di lavoro - che si svolgeranno al Management Centre Europe di Bruxelles - potranno esprimere il loro punto di vista, per la prima volta, ai negoziatori dell'accordo. Gli stakeholder vedranno in faccia i negoziatori, avendo come temi di discussione la ricerca di un coerente sistema regolatorio orizzontale che riguardi export e import nel settore manifatturiero, le barriere tecniche al commercio, le specificità dei settori, i «nodi» dell'energia e delle materie prime. Come pure i problemi legati ai rapporti tra i due mercati agricoli e la necessità di salvaguardare le Indicazioni di origine geografica. E ancora, un tavolo tutto dedicato ai servizi, agli investimenti e agli appalti pubblici, più un quarto appuntamento focalizzato sulle regole per lo sviluppo sostenibile, sulla semplificazione di dazi e commercio e sulla libera competizione tra aziende di Stato e Pmi private.

L'ottavo round della trattativa si svolge in un contesto che sembra favorevole. Lo scorso 8 dicembre la commissaria Ue per il Commercio, Cecilia Malmström, incontrando a Washington il responsabile per il commercio Usa, Michael Froman, ha spiegato che entrambi erano intenzionati «a dare ai negoziati la necessaria spinta politica».

Il cambio di passo verso una nuova partnership transatlantica è uno degli obiettivi principali del neo presidente della Commissione Ue, Jean-Claude Juncker: «È anacronistico - si legge nel suo documento programmatico - che nel XXI secolo europei e americani continuiamo a imporre dazi doganali agli uni sui prodotti degli altri, dazi che dovrebbero essere aboliti in tempi brevi e in toto». «Sarò però indisponibile - ha precisato Juncker - a immolare sull'altare del libero scambio le norme europee in materia di sicurezza, salute, protezione sociale e protezione dei dati oppure la nostra diversità culturale. Da presidente della Commissione saranno per me non negoziabili, in particolare, la sicurezza degli alimenti. Insisterò per una maggiore trasparenza, in tutte le fasi negoziali, nei confronti dei cittadini e del Parlamento europeo che, in forza dei trattati Ue, avrà l'ultima parola sulla conclusione dell'accordo».

Da New York il direttore della sede Ice, Pier Paolo Celeste, fanotare che il vento è favorevole a un'intesa tra Usa e Ue, ma che è più facile che questa trattativa sia battuta sul tempo da quella tra Stati Uniti e Asia, che sembra interessare di più il presidente Ba-

rak Obama. «Ho motivi per dire che prima sarà conclusa la trattativa tra le sponde del Pacifico, si parla del prossimo autunno, dopo di che toccherà all'intesa transatlantica. In ogni caso - rileva Celeste - l'affermazione dei repubblicani, che spingono di più verso un accordo di libero mercato, dà slancio alla futura intesa con l'Europa. Bisogna però vedere se i repubblicani hanno interesse a spingere davvero in tal senso ora con Obama presidente o con un eventuale e prossimo loro esponente alla Casa Bianca».

All'Ice di New York fanno notare che l'abolizione o la riduzione dei dazi (non eccessivi, ora, con una media del 6%, ma con settori più

I PUNTI FERMI

Il presidente Juncker deciso all'accordo senza sacrificare le norme su salute e sicurezza

penalizzati, come agroalimentare (etichette) e la revisione di formulari, certificati e analisi darebbero un ulteriore impulso a un commercio tra Usa ed Europa, ma soprattutto con l'Italia, che mostra, già oggi, trend sempre più interessanti e che marcia al ritmo di 16 milioni di dollari al giorno. Nel 2014 per l'export italiano l'area di sbocco principale è stata proprio quella degli Usa (+10%), con un +13,8 a dicembre.

Fernando Napolitano, presidente e ceo di Italian business & investment initiative, dice che, proprio in questo senso, le trattative per il Ttip sono importantissime e l'interesse degli Usa verso presenze italiane ed europee è alto, dimostrato dall'abbondanza di aree tax free messe a disposizione per insediamenti.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

PRODUZIONI ALIMENTARI IN TRINCEA

Luigi Scordamaglia (presidente Federimentare): «Il nodo delle barriere non tariffarie»

«Chiudere l'accordo transatlantico senza aver risolto il problema delle barriere non tariffarie che limitano il nostro export non servirebbe assolutamente a niente». Il neopresidente di Federimentare, Luigi Scordamaglia, segue con attenzione il cammino della trattativa tra Ue e Usa e auspica che l'Europa «abbia la capacità di negoziare (come per esempio sulla tutela delle denominazioni di origine e sul contrasto al fenomeno dell'"italian sounding" per trovare un compromesso». Con realismo sottolinea che «non si potrà risolvere tutto giuridicamente» e si prepara «a campagne informative contro l'"italian sounding" negli Usa». Scordamaglia non condivide chi, in Italia, «paventa uno smantellamento della sicurezza» e si dice «non pessimista sui contenuti» dell'accordo a cui i negoziatori

stanno lavorando. Come altri, il presidente di Federimentare pensa tuttavia che l'accordo non sia così vicino, «perché il Parlamento americano mi sembra più interessato a chiudere prima l'intesa con i Paesi del Pacifico». Gli Usa, «pur con le ombre pesanti della contraffazione e con i freni dei dazi ed extradazi in atto - aggiungono a Federimentare - riservano formidabili spazi di penetrazione per un'offerta di qualità come quella italiana, saldamente al vertice nella Ue per riconoscimenti di origine». Più dei dazi, rilevanti per pasta e dolci, i maggiori freni arrivano, oltre che dai prodotti Usa con richiami impropri all'italianità, dalle barriere sul settore vinicolo, dalle misure sanitarie e fitosanitarie che limitano i prodotti vegetali, lattiero-caseari, salumi, olio d'oliva, i divieti di importazione della carne

bovina. Grandi preoccupazioni esprime Carlo Petri, presidente di Slow Food: «In questo momento in tutta Europa associazioni e anche istituzioni temono la piega che sta prendendo il negoziato. Nella segretezza stanno mettendo al centro di tutto una strada ampia di libero commercio che pensa solo ai fatturati. Inoltre, le norme sull'arbitrato mettono in condizione le grandi multinazionali, con i loro pool di avvocati agguerriti, di poter fare causa agli Stati che non ottempereranno alle regole concordate». Per le economie locali Petri vede nero. «Si dice che questo accordo - conclude il presidente di Slow Food - favorirà l'aumento dei posti di lavoro, ma non mancano studi e analisi che mettono in discussione questo assunto».

A. Mor.

IL CASO DELL'INDUSTRIA CERAMICA

Vittorio Borelli (presidente Confindustria ceramica): «Il problema dei dazi è serio, toglierli ci aiuterà»

Dazi elevati, standard tecnici non armonizzati, controlli alle dogane Usa troppo spesso penalizzanti: sono i problemi, secondo Vittorio Borelli, presidente di Confindustria ceramica, che limitano la capacità di export delle aziende italiane del settore. E ciononostante le aziende «tricolori» continuano a portare oltre Atlantico i loro prodotti, riscuotendo un crescente successo. Lo dicono inequivocabilmente le cifre dell'export di piastrelle di ceramica: oltre 29 milioni di metri quadrati nel 2012, 33,5 nel 2013 e nei primi nove mesi del 2014 quasi 25,5 milioni di metri quadrati. Ricavi per 410,7 milioni nel 2012, 471,5 l'anno successivo, quasi 363 milioni tra gennaio e settembre dell'anno scorso. Il Ttip sarebbe però di grande aiuto, secondo Borelli: «Con l'azzeramento dei dazi aumenteremo la nostra competitività, soprattutto nei

confronti dei concorrenti messicani e cinesi. Oggi i dazi sull'export di piastrelle di ceramica italiana variano tra l'8 e il 10,5%; nelle stoviglie il prelievo sale anche al 26-28 per cento». «C'è, poi, il problema degli standard tecnici non armonizzati - aggiunge il presidente di Confindustria ceramica - la normativa statunitense in questo comparto, l'Ansi, molte volte non è correlata con le norme Iso valide in Europa e in Italia e questo genera una proliferazione di standard tecnici non armonizzati». Resta, infine, un problema di prassi nei controlli doganali: «I controlli sulle nostre merci sono troppo spesso penalizzanti, notiamo quasi un accanimento sul piano dei controlli fitosanitari, cosa che non ci risulta avvenga nei confronti di merci provenienti da altri Paesi. Questa eccessiva severità comporta costi non irrilevanti, perché tenere ferma della merce non è pari a zero».

Un occhio attento il Ttip dovrà anche darlo agli investimenti delle imprese italiane della ceramica negli Usa, fenomeno che si sta ampliando in ragione della forte attrattività di certe aree negli Usa per insediamenti industriali e perché essere presenti direttamente in quel mercato è un evidente punto di vantaggio. All'inizio di quest'anno il Gruppo Concorde di Spezzano di Fiorano (Modena) ha ufficializzato l'avvio dei lavori per la costruzione di uno stabilimento di piastrelle di ceramica nel Tennessee. La fabbrica entrerà in funzione nel 2016 e a regime occuperà circa 150 dipendenti. Stessa strada già percorsa da Panaria (tramite Florida Tile), Florim Usa, Del Conca Usa e Granitifandre. Il lavoro realizzato da queste imprese italiane negli Usa, nel loro insieme, copre un quarto dell'intera produzione di piastrelle a stelle e strisce.

A. Mor.

Le regole applicabili al 5 per mille sono definitive?

TUTTE LE NOVITÀ PER LE ONLUS DOMANI LA GUIDA PRATICA DEL SOLE 24 ORE

Che cosa cambia per il Terzo settore: le detrazioni sulle sponsorizzazioni, le donazioni, i pagamenti tracciati, lo split payment e la certificazione unica

Tutte le novità per le Onlus

In vendita a 0,50 euro oltre al prezzo del quotidiano

LA PAROLA CHIAVE

Ttip

● Il Transatlantic trade and investment partnership (Ttip) vuole aiutare le società europee, dalle piccole alle grandi, ad avere un migliore accesso al mercato statunitense, per esportare di più in America, vincere appalti pubblici, importare di più beni e servizi che servono loro per i propri prodotti finali, determinare più facilmente quando un prodotto è definitivo come fatto in Europa o negli Stati Uniti e per investire in modo più agevole negli Usa. Il Ttip ha anche lo scopo di far lavorare insieme i regolatori del mercato tra Ue e Usa molto più apertamente di quanto avvenga oggi, sul terreno delle regole e degli standard.

L'EFFETTO DISRUPTIVE DI GOOGLE IN 59 BUSINESS. QUALE SARÀ IL PROSSIMO?

IL MENSILE DI MANAGEMENT DEL SOLE 24 ORE

Con Il Sole 24 ORE a € 6,90 in più*

*Offerta valida dal 4 febbraio al 4 marzo

SHOPPING 24% in abbonamento su www.shopping24.it

GRUPPO 24 ORE

L'IMPRESA

GOOGLE ECONOMICS

La mappa del gigante e l'impatto sui business di tutto il mondo

IN ANTEPRIMA IL RATING DELL'ITALIA SECONDO IL MERITOMETRO

IN EDICOLA DAL 4 FEBBRAIO

www.limpresonline.net