

Libero scambio

Effetto «spaghetti bowl»

Con l'entrata in vigore, a fine agosto, dell'accordo AEELS-Paesi dell'America centrale (Costa Rica e Panama) la Svizzera dispone di una rete di 29 accordi di libero scambio (ALS). Scopo della diplomazia commerciale è, tra l'altro, la riduzione dei dazi e l'apertura di nuovi mercati di sbocco per le imprese svizzere. Non tutte le ditte beneficiano però delle possibili agevolazioni doganali, soprattutto a causa delle regole d'origine valide nel commercio internazionale che per molte imprese rappresentano un vero e proprio «mistero». Ciò ha a che fare anche con il cosiddetto effetto «spaghetti bowl». Di Arthur Müller, capo del servizio Accordi di libero scambio dell'AFD



Arthur Müller

Ancora oggi, una funzione centrale dei dazi è la protezione dell'economia indigena, in particolare dell'agricoltura. I tempi sono tuttavia cambiati. Dopo che gli sforzi multilaterali di liberalizzazione nel quadro dell'OMC sono stati bloccati, tutti i Paesi hanno dato il via a una vera e propria corsa agli ALS: infatti, mentre nel 1989 a livello mondiale erano in vigore appena 25 ALS, oggi se ne contano circa 260. I singoli Stati cercano autonomamente (o riuniti in piccoli gruppi) di ottenere vantaggi nei confronti della concorrenza internazionale. Anche la Svizzera ha lanciato un'offensiva in questo ambito, al fine di ridurre i dazi e favorire il commercio. Attualmente la Svizzera è partner di 29 ALS che coprono un mercato di quasi tre miliardi di persone. Sta inoltre negoziando altri otto accordi, che

alla loro conclusione porteranno circa due milioni di potenziali consumatori.

Soprattutto effetti positivi

Negli ultimi anni le esportazioni svizzere sono aumentate in media del 5,7 per cento all'anno; per contro, le esportazioni verso i Paesi con i quali la Svizzera ha concluso un ALS sono aumentate in media del 10,5 per cento nei primi quattro anni dall'entrata in vigore. Questo è un indizio dell'efficacia di tali accordi. Benché nel 2013 le perdite della Confederazione legate ai dazi siano ammontate a 2,5 miliardi di franchi, gli effetti positivi per l'economia, e dunque anche per lo Stato, hanno chiaramente prevalso. Le entrate doganali si aggirano da anni intorno al miliardo di franchi, e ciò nonostante i nuovi ALS. Ciò è riconducibile a un aumento generale del commercio.

ALS non sfruttati appieno

Secondo un sondaggio di economie-suisse e Switzerland Global Enterprise, gli ALS non vengono sfruttati appieno, infatti molte imprese non approfittano delle possibili agevolazioni doganali nel commercio con i Paesi partner. I motivi sono molteplici: alcune imprese non conoscono le possibilità offerte dagli ALS, o addirittura ignorano l'esistenza dell'accordo stesso, altre ancora credono che le agevolazioni vengano concesse automaticamente. Ma non è così: spetta alle imprese stesse agire per beneficiare di queste agevolazioni. Ciò significa che esse devono comprovare l'origine della merce nel Paese

partner secondo determinate regole e forme, disciplinate in dettaglio negli accordi. La difficoltà consiste nel fatto che le regole relative all'origine cambiano a seconda dell'ALS in questione. Per esempio, il grado di lavorazione o di valore aggiunto di una merce può variare da un accordo all'altro. I

Tuttavia, in un mercato difficile il vantaggio sul prezzo derivante da un'agevolazione doganale può essere decisivo.

29 ALS ai quali la Svizzera partecipa si basano su 13 modelli d'origine differenti. Non è quindi facile mantenere la visione d'insieme e la trasparenza in questo groviglio di regole d'origine (il cosiddetto «spaghetti bowl»). Tutte queste differenze derivano dal fatto che i negoziati per gli ALS sono sempre diversi così come i relativi risultati. Inoltre, i nuovi accordi (quelli «di seconda generazione») comprendono anche altri ambiti, come i settori dei servizi e degli investimenti. Aumentano così gli interessi in gioco, i quali possono ripercuotersi sui processi di negoziazione e quindi sulle regole d'origine.

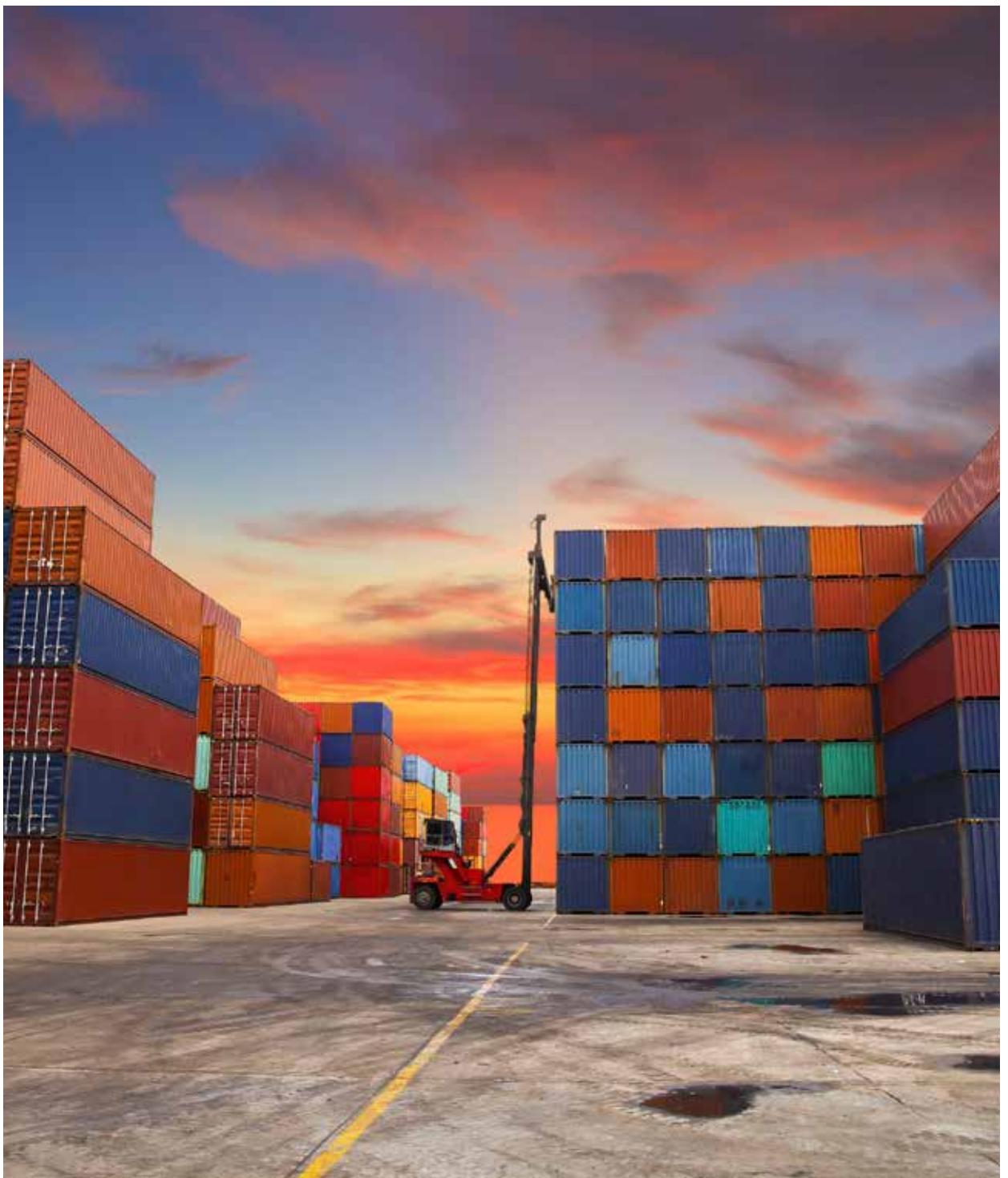
Vantaggi concorrenziali grazie alla riduzione dei dazi

Un'impresa che intende beneficiare di un ALS deve disporre di fondate conoscenze delle regole d'origine e ciò richiede un grande impegno. Spesso le imprese evitano questo impegno, soprattutto quelle che non effettuano regolarmente esporta-

zioni o non in grandi quantità. A ciò si aggiunge il rischio di commettere errori nel rilasciare prove dell'origine, il che può comportare conseguenze finanziarie. Ogni ALS prevede la possibilità di ricorrere all'assistenza amministrativa, grazie alla quale le autorità doganali del Paese partner

possono chiedere all'AFD di verificare a posteriori, presso l'impresa esportatrice, l'origine delle merci fornite. Simili richieste sono all'ordine del giorno e aumentano di continuo a seguito del crescente numero di ALS, comportando lavoro supplementare per la dogana svizzera. Anche le

informazioni richieste agli esportatori aumentano continuamente. Ogni impresa deve valutare individualmente se l'onere richiesto da un ALS è giustificato. Tuttavia, in un mercato difficile il vantaggio sul prezzo derivante da un'agevolazione doganale può essere decisivo.



Le agevolazioni doganali nel quadro di un ALS non sono concesse automaticamente, bensì spetta alle imprese agire per beneficiarne.