

Commercio esterno

Offensiva di libero scambio svizzera con il supporto della dogana

L'economia di esportazione svizzera soffre per via del franco forte. Per agevolare il commercio e al fine di creare nuovi mercati di sbocco per l'economia di esportazione, la Svizzera punta più che mai sugli accordi di libero scambio (ALS). Attualmente ve ne sono 24 in vigore. Entro il 2014 si prevede l'attuazione di circa 20 (!) nuovi ALS. In prima linea nei negoziati vi è l'AFD. A colloquio con Forum D. **Arthur Müller**, capo del servizio Accordi di libero scambio dell'AFD



Arthur Müller

wp. Venti anni fa la Svizzera aveva concluso solo 2 ALS. Nel frattempo sono diventati oltre 20. Come mai la diplomazia commerciale svizzera è diventata così attiva negli ultimi anni?

I negoziati nell'ambito del ciclo di Doha dell'OMC sono bloccati. Pertanto la Svizzera punta più che mai sugli ALS. Malgrado il fatto che questi ultimi non offrano la miglior soluzione negli sforzi per la liberalizzazione, la Svizzera auspica concludere altri ALS. Se inizialmente lo scopo era quello di non restare indietro rispetto all'UE, nel frattempo la situazione è cambiata. La diplomazia commerciale svizzera è molto attiva in collaborazione con l'Associazione europea di libero scambio (AELS) o anche da sola. Grazie agli ALS, il Consiglio federale vuole agevolare il commercio, ridurre ulteriormente i dazi affinché le possibilità degli esportatori svizzeri su importanti mercati di sbocco esteri siano migliori e dunque sia mantenuta la loro competitività a livello internazionale.

Nel 2009 è entrato in vigore l'ALS con il Giappone. Per il Paese del Sol Levante la Svizzera è stato il primo Paese europeo con il quale ha concluso un accordo di questo tipo. Quest'anno sono iniziati i negoziati con la Cina. Anche in questo caso la Svizzera svolge il ruolo di precursore. Come mai un Paese piccolo come il nostro è attrattivo come partner di libero scambio?

Il Giappone aveva poca esperienza con gli ALS. Si potrebbe affermare che il Giappone ha usato la Svizzera per fare un esperimento. Voleva vedere come poteva avvicinarsi all'Europa prima di affrontare, ad esempio, l'UE. Per la Svizzera invece, il Giappone è interessante poiché, dopo la Cina, è il secondo partner commerciale più grande dell'Asia. Allo stesso tempo il Giappone è il quarto esportatore sul mercato mondiale. Con la Cina la situazione è analoga: anche questo partner è interessato a raccogliere esperienze sul piano europeo e a prendere piede nel nostro continente. Proprio in relazione a questi Paesi asiatici occorre menzionare che condurre una trattativa non si limita a una mera lettura delle proposte. Al fine di ottenere buoni risultati, bisogna avvicinarsi alla cultura dell'altro. Per condurre i negoziati è pertanto indispensabile essere motivati, aperti e rispettosi nonché disporre di buone conoscenze sul Paese partner.

«In futuro la dogana vuole fornire un maggior supporto alle ditte, in particolare anche alle PMI.»

Con quali Paesi sono previsti nei prossimi anni altri negoziati relativi a un ALS? E perché proprio con questi?

In primo luogo si vuole conquistare i mercati più grandi ed emergenti, soprattutto i cosiddetti «Paesi BRIC» (Brasile, Russia, India, Cina e Sudafrica). La Svizzera sta negoziando con la Russia (più precisamente l'Unione doganale tra Russia, Bielorussia e Kazakistan), l'India e la Cina. Con il Sudafrica (segnatamente l'Unione doganale dell'Africa australe [SACU]) nel 2008 è stato concluso un ALS. La Svizzera sta discutendo con Mercosur (Argentina, Brasile, Paraguay e Uruguay) la possibilità di una più stretta collaborazione. Il nostro Paese è dunque ben posizionato e con i nuovi ALS si aprono enormi sbocchi di mercato. Attualmente la Svizzera ha concluso ALS con mercati che coinvolgono 1,1 miliardi di persone. Quando anche i negoziati in corso saranno conclusi, essi coinvolgeranno 4,3 miliardi di persone. I dati fanno riflettere se si pensa che la popolazione mondiale attuale è pari a circa 7 miliardi di persone. La maggior parte dei beni di provenienza svizzera accede a questi mercati in franchigia di dazio o a dazio ridotto. Da questa situazione traggono benefici concreti soprattutto l'industria chimica e farmaceutica nonché il settore meccanico e orologiero, ma anche altri settori. In Cina, ad esempio, l'imposizione daziaria media dei beni industriali è dell'8,7 per cento, mentre in India addirittura del 10 per cento.

Circa il 60 per cento di tutte le esportazioni svizzere è diretto nell'UE. La forza del franco ha mostrato quali rischi implica questa elevata percentuale per l'economia d'esportazione. Fino a che punto i nuovi ALS possono contribuire a far sì che la Svizzera riduca tale dipendenza?

Innanzitutto, mediante ALS conclusi con Stati al di fuori dell'area dell'euro e del dollaro la Svizzera può staccarsi dalla dipendenza del cambio con i Paesi in questione. Maggiore è il numero di valute importanti nel commercio di esportazione, minore sarà il rischio valuta (oppure esso può essere diversificato). Inoltre la Svizzera può posizionarsi molto bene nel commercio internazionale proprio grazie agli ALS conclusi con Paesi fortemente emergenti (BRIC). Se l'accesso a nuovi mercati (con nuove valute) viene semplificato, gli esportatori svizzeri ne beneficiano al massimo.

Cosa comprendono essenzialmente gli ALS?

I nuovi accordi AELS/Svizzera sono ALS completi (cosiddetti accordi «di seconda generazione»). Essi com-

prendono, oltre ad ambiti relativi alla prima generazione (traffico di merci e proprietà intellettuale), anche impegni per il commercio con prestazioni di servizio e investimenti per gli acquisti pubblici.

Si può misurare l'utilità degli ALS?

Mentre negli ultimi dieci anni il commercio esterno della Svizzera è aumentato in media del 5,7 per cento, nei primi quattro anni dall'entrata in vigore del relativo ALS il commercio della Svizzera con il rispettivo partner è aumentato in media di oltre il 10 per cento all'anno.

Nei negoziati degli ALS, quali sono le competenze dell'AFD?

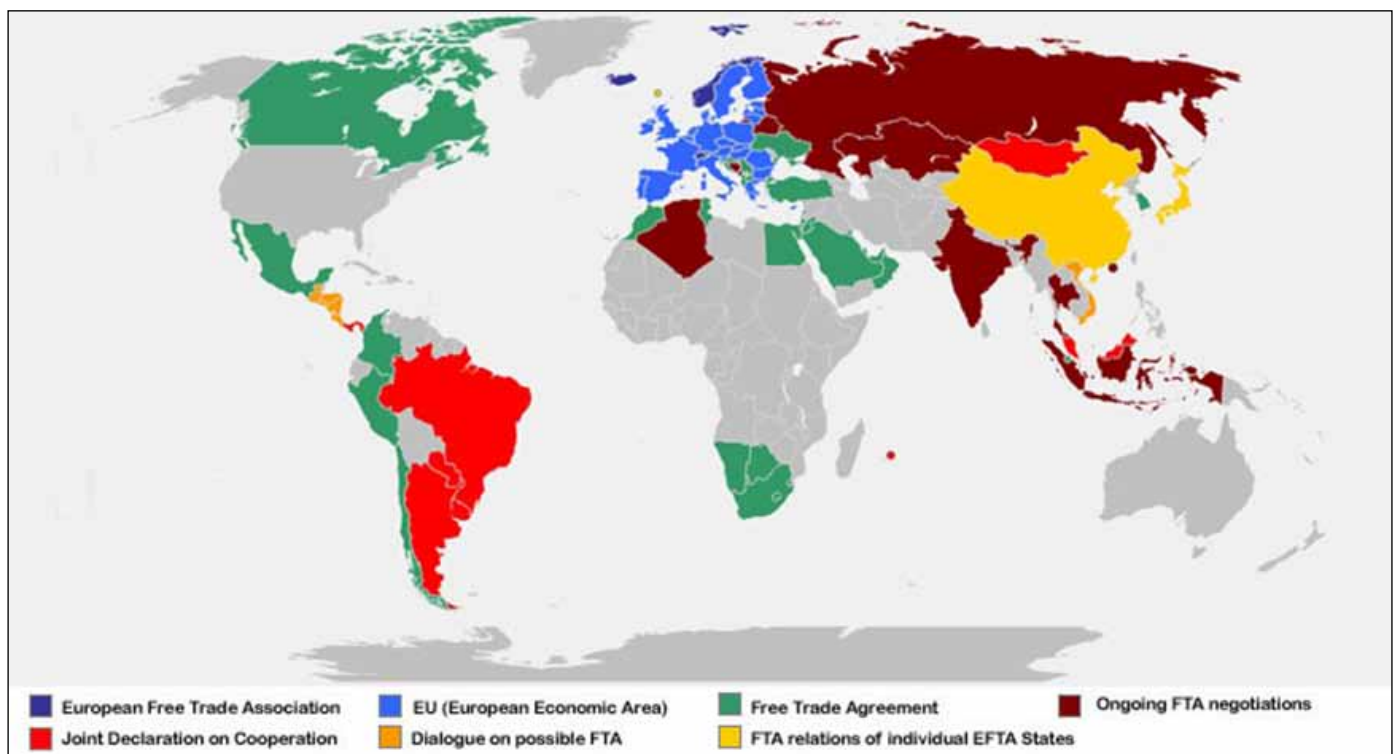
Le regole d'origine costituiscono il nucleo centrale degli ALS. Esse definiscono quali prodotti possono fruire della riduzione dei dazi e sono di competenza della dogana. A quest'ultima, segnatamente al nostro servizio, compete dunque il compito di negoziare le regole d'origine e l'assistenza amministrativa in materia d'origine. Inoltre siamo responsabili dei settori relativi alle agevolazioni commerciali e all'assistenza amministrativa

nell'ambito delle questioni doganali. Collaboriamo strettamente con gli esperti della divisione principale Diritto e tributi della DGD e possiamo contare sull'ottima collaborazione con la divisione Statistica del commercio esterno. Nel quadro dell'aumento del numero degli accordi, aumenta anche l'importanza degli ALS per altri servizi doganali. La dogana è una pedina chiave nell'applicazione degli ALS: l'AFD è sia l'ufficio che rilascia le autorizzazioni sia l'ufficio di controllo. E naturalmente essa è coinvolta in tutte le importazioni ed esportazioni di merci originarie.

Gli ALS causano però anche maggiori oneri.

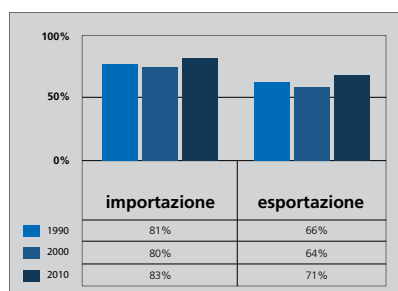
Per la dogana gli ALS comportano maggiore lavoro: si tratta peraltro di individuare quali merci usufruiscono di un trattamento preferenziale. A questo scopo occorre applicare regole d'origine complesse che possono anche differire da un accordo all'altro. Gli Stati partner possono inoltre esigere che la dogana svizzera esegua controlli a posteriori presso l'esportatore. Nel contempo occorre continuamente verificare gli ALS e adeguarli

Estensione geografica degli ALS svizzeri





Commercio delle merci con partner degli ALS



all'evoluzione politico-commerciale nonché garantire la non discriminazione dell'economia svizzera.

Naturalmente anche le imprese sono sollecitate, in quanto un'attuazione corretta delle regole d'origine richiede conoscenze approfondite. Vale però la pena effettuare tali sforzi, dato che per gli esportatori vi sono concrete opportunità di profitto. In questo ambito c'è però ancora necessità di miglioramento. Un sondaggio di economie svissse effettuato presso circa 140 ditte ha infatti mostrato che il 20 per cento non applica, per vari motivi, gli ALS. In questi casi l'AFD è chiaramente chiamata a intervenire. Il bisogno di informazione è grande e aumenterà. Per questa ragione in futuro la dogana vuole fornire un

maggior supporto alle ditte, in particolare anche alle PMI.

La Svizzera e il libero scambio

Attualmente a livello mondiale sono in vigore 283 ALS e 474 sono stati notificati tramite l'OMC, mentre nel 1989 erano 25. Lo scambio di merci tra la Svizzera e i partner degli ALS rappresenta all'importazione l'83 per cento e all'esportazione il 71 per cento.