



Regione Lombardia
IL CONSIGLIO

LA STIMA DELLE RICADUTE DELL'ACCORDO DI LIBERO SCAMBIO "TRANSATLANTIC TRADE AND INVESTMENT PARTNERSHIP (TTIP)" SULLA LOMBARDIA

Policy Paper



LA STIMA DELLE RICADUTE
DELL'ACCORDO DI LIBERO
SCAMBIO "TRANSATLANTIC TRADE
AND INVESTMENT PARTNERSHIP
(TTIP)" SULLA LOMBARDIA

GEN 15009

Ricerca promossa
dall'Ufficio di
Presidenza del
Consiglio regionale
nell'ambito del Piano
Ricerche 2015-2016

Consiglio regionale
Servizio Assistenza
legislativa e legale
Ufficio Studi, ricerche
e Biblioteca

Éupolis Lombardia
Istituto superiore per
la ricerca, la statistica
e la formazione

Policy paper "La stima delle ricadute dell'accordi di libero scambio
- Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) – sulla
Lombardia" (cod. Éupolis GEN15009)

Gruppo di lavoro tecnico:
Dirigente responsabile: Luciana Fedrizzi
Antonella Agosti, Laura Gabetta, Marco Guffanti

Dirigente di riferimento: Filippo Bongiovanni
Gruppo di ricerca:
Antonio Dal Bianco, Éupolis Lombardia (coordinatore del policy
paper); Rodolfo Helg, Università Carlo Cattaneo – LIUC; Lucia
Tajoli, Politecnico di Milano, Elisa Borghi, Università Bocconi

Pubblicazione non in vendita. Nessuna riproduzione, traduzione o
adattamento può essere pubblicata senza citarne la fonte.

Milano, ottobre 2015

Indice

ABSTRACT	5
KEY POLICY MESSAGES	7
EXECUTIVE SUMMARY	10
INTRODUZIONE	13
1 RILEVANZA DELL'ACCORDO TTIP	14
2 LO STATO DEI NEGOZIATI SUL TTIP	16
2.1 ACCESSO AL MERCATO	18
2.2 COOPERAZIONE IN AMBITO NORMATIVO	20
2.3 LE REGOLE DELL'ACCORDO	20
3 GLI EFFETTI ECONOMICI DELL'ACCORDO TTIP	22
4 LA SPECIALIZZAZIONE DELLA LOMBARDIA NEGLI SCAMBI CON GLI USA E I MAGGIORI OSTACOLI NELL'ACCESSO AL MERCATO AMERICANO	25
4.1 LA DISTRIBUZIONE SETTORIALE DEL VALORE AGGIUNTO	25
4.2 DIMENSIONE MEDIA E PRODUTTIVITÀ	27
4.3 LE ESPORTAZIONI DELLA LOMBARDIA VERSO GLI STATI UNITI	28
4.4 LE IMPORTAZIONI LOMBARDE DAGLI STATI UNITI	34
4.5 INVESTIMENTI DIRETTI E PARTECIPAZIONE A CATENE PRODUTTIVE INTERNAZIONALI	38
4.6 PARTECIPAZIONE A CATENE PRODUTTIVE INTERNAZIONALI DELL'ITALIA E IMPATTO DELLA LIBERALIZZAZIONE DEGLI SCAMBI	43

5 I SETTORI LOMBARDI MAGGIORMENTE INFLUENZATI DALL'ACCORDO TTIP: I DAZI E LE BARRIERE NON TARIFFARIE	45
5.1 I DAZI APPLICATI DAGLI STATI UNITI	45
5.1.1 I DAZI NEL SETTORE DEI MACCHINARI E APPARECCHIATURE	47
5.1.2 I DAZI SUI PRODOTTI DELLA METALLURGIA E PRODOTTI IN METALLO	48
5.1.3 I DAZI SUI PRODOTTI DEL SETTORE TESSILE E ABBIGLIAMENTO	49
5.1.4 I DAZI SUI PRODOTTI DEL SETTORE ALIMENTARI E BEVANDE	50
5.2 I DAZI UE APPLICATI SUI BENI IMPORTATI DALLA LOMBARDIA	52
5.2.1 I DAZI SUI PRODOTTI CHIMICI E FARMACEUTICI	54
5.2.2 I DAZI SUI COMPUTER E PRODOTTI DI ELETTRONICA E OTTICA, APPARECCHI ELETTROMICEDICALI, APPARECCHI DI MISURAZIONE E OROLOGI	55
5.2.3 I DAZI SU MACCHINARI E APPARECCHIATURE	56
5.2.4 I DAZI SUI PRODOTTI ALIMENTARI	57
5.3 LE MISURE NON-TARIFFARIE	57
5.3.1 BARRIERE NON TARIFFARIE TRA STATI UNITI E EUROPA	58
IN SINTESI	62
INDICAZIONI DI POLICY	63
BIBLIOGRAFIA	69

+

ABSTRACT

La sottoscrizione del *Transatlantic Trade and Investment Partnership* (TTIP) avrebbe rilevanti implicazioni economiche, strategiche e politiche. Oltre a liberalizzare il commercio dei beni tra le due sponde dell'Atlantico, il TTIP si propone l'obiettivo ambizioso di definire i nuovi standard che potrebbero caratterizzare i futuri accordi di libero scambio. Il TTIP è stato definito un accordo di nuova generazione, perché tocca le barriere non tariffarie del commercio internazionale, vale a dire le diverse regolamentazioni, gli standard tecnici, i vincoli di conformità che servono per presidiare la tutela della salute, della sicurezza, dell'ambiente sia in Europa che negli Stati Uniti.

Dalla riduzione delle tariffe e delle barriere non tariffarie vengono attesi effetti positivi e stabili nel tempo sul tasso di crescita del PIL sia in Europa che negli Stati Uniti. L'Italia potrebbe beneficiare di un aumento del PIL che varia, a seconda delle stime, da un minimo dello 0,9% ad un massimo del 3,9%.

Le ricadute economiche del TTIP interessano anche la Lombardia e il suo sistema produttivo che vanta una consolidata presenza sul mercato statunitense in termini di esportazioni e un buon grado di integrazione nelle catene globali del valore. Dal punto di vista settoriale, a trarre maggior vantaggio dal TTIP, sono soprattutto i settori dell'abbigliamento, della chimica, dell'alimentare dove tuttora sono applicati dazi alle importazioni e alle esportazioni sul commercio di beni con gli Stati Uniti e per i quali le barriere non tariffarie sono significative.

Il Consiglio Regionale della Lombardia dovrebbe considerare le possibili ricadute settoriali di questo importante accordo tra Unione europea e Stati Uniti.

KEY POLICY MESSAGES

- Gli Stati Uniti rappresentano il terzo mercato di sbocco per la Lombardia. Inoltre nei prossimi anni, le esportazioni verso gli Stati Uniti continueranno a mantenere un ritmo di crescita sostenuto. La Lombardia è tra le regioni italiane quella che vanta i rapporti di interscambio commerciale più consolidati con gli Stati Uniti.
- Le ricadute economiche del partenariato transatlantico su commercio e investimenti (TTIP) dipendono in larga misura dalla riduzione delle barriere non tariffarie. I dazi doganali tra Europa e Stati Uniti sono in media a livelli contenuti salvo in alcuni settori particolari. In mancanza di un accordo sulla riduzione completa delle barriere non tariffarie gli effetti economici del TTIP sono marginali.
- Il valore del TTIP va oltre gli effetti economici dell'accordo. L'obiettivo è quello di creare una piattaforma negoziale che sia in grado di definire standard e requisiti minimi della regolamentazione che possano poi essere estesi anche ad altri attori del commercio internazionale. Il progresso dei negoziati tra Stati Uniti e paesi della sponda del Pacifico potrebbe indebolire la posizione negoziale dell'Unione europea su alcuni temi su cui si è recentemente pronunciato il Parlamento europeo con una risoluzione.
- Il Parlamento europeo, approvando la risoluzione che da pieno mandato alla Commissione europea di continuare le trattative, ha inteso fissare alcuni punti fermi inderogabili del suo mandato tra cui la non assoggettabilità dei servizi pubblici quali sanità, istruzione, gestione del servizio idrico agli accordi, una soluzione alternativa al problema degli arbitrati internazionali.
- La risoluzione del Parlamento europeo si focalizza su aspetti inerenti i processi di convergenza sulle regolamentazione delle attività economiche finalizzata alla protezione dei diritti irrinunciabili delle persone. Il Parlamento europeo sembra aver accolto almeno in parte l'istanza proveniente dalla società civile per una maggiore trasparenza della fase negoziale. Anche la proposta della Commissione europea di istituire un tribunale specializzato per trattare le vertenze relative alla violazione degli accordi sottoscritti sulla base del TTIP va in questa direzione.
- I settori maggiormente interessati dalla riduzione delle barriere tariffarie alle esportazioni verso gli Stati Uniti sono i settori tessile, abbigliamento e alimentare i cui dazi medi sono nell'ordine rispettivamente del 7,8%, 10,8% e 6,1%¹. L'analisi per tipologia di prodotto consente di individuare alcuni casi specifici dove il peso delle barriere tariffarie all'esportazione è particolarmente rilevante. Nel settore dei macchinari e apparecchiature, che rappresenta il 25% delle esportazioni lombarde negli Stati Uniti il dazio medio è dell'1,3%².

¹ Si veda il paragrafo 5.1.

² Si veda il paragrafo 5.1.

- Le riduzioni dei dazi UE alle importazioni dagli Stati Uniti interesserebbero principalmente i settori dei prodotti chimici, dei computer e dei macchinari e dei prodotti farmaceutici. Nel settore dell'abbigliamento e dei prodotti alimentari il dazio UE sulle importazioni supera l'11% anche se i valori importati in Lombardia non sono rilevanti³.
- Il livello medio delle barriere non tariffarie è pari ad un dazio ad valorem equivalente del 25% per le esportazioni italiane verso gli Stati Uniti. Si tratta di valori decisamente superiori a quelli dei dazi. In alcuni settori di attività (abbigliamento, settore alimentare e auto motive) le barriere non tariffarie rappresentano il 30% del valore delle esportazioni⁴.
- Stante la situazione di stallo su alcuni capitoli del TTIP, diventa cruciale capire se e per quanto tempo mantenere le trattative aperte con gli Stati Uniti. Considerazioni di tipo geopolitico e strategico, prima ancora che economico, fanno ritenere che sia conveniente sottoscrivere l'accordo di partenariato in tempi brevi. Rimangono però aperte alcune questioni negoziali che sono state inserite nel mandato a trattare e ribadite nella risoluzione del Parlamento europeo di luglio. Tra queste spicca la proposta di sostituire il meccanismo di risoluzione delle dispute tra Stato e investitori (*Investor to State Dispute Settlement*) - che anche nell'accordo di partenariato trans pacifico (TPP) è stato sfumato - basato su corti di arbitro internazionale private con un *Investment Court System*, un tribunale ad hoc formato da giudici nominati dalle parti.
- Regione Lombardia e in particolare il Consiglio Regionale potrebbero in vista dei prossimi appuntamenti di negoziato adottare alcune iniziative specifiche volte ad acquisire maggiori informazioni sullo stato di avanzamento dei negoziati. In particolare, per approfondire i contenuti del TTIP sarebbe opportuno attivare il comitato congiunto per la competitività, previsto all'art. 3 comma 2 della l.r. 11/2014 "Impresa Lombardia: per la libertà di impresa, il lavoro e la competitività", che prevede la partecipazione dei rappresentanti degli uffici economici delle ambasciate e dei consolati italiani e delle Camere di Commercio estere in Italia.
- Il Consiglio Regionale della Lombardia potrebbe valutare, in concerto con altre Regioni italiane ed europee con consolidati rapporti commerciali con gli Stati Uniti, di avviare un'iniziativa comune di lobbying presso la Commissione europea finalizzata a promuovere le istanze dei rispettivi territori.
- Il Consiglio Regionale, a valle dell'approvazione del TTIP, potrebbe richiedere alla Giunta Regionale di indirizzare le azioni di sostegno all'internazionalizzazione delle PMI al mercato degli Stati Uniti.
- Per ridurre gli eventuali costi sociali del TTIP su specifici settori di attività, Regione Lombardia potrebbe richiedere alla Commissione europea di destinare parte delle

³ Si veda il paragrafo 5.2.

⁴ Si veda il paragrafo 5.3.

risorse dedicate alle politiche di coesione territoriale agli strumenti di riconversione produttiva delle aziende e alla formazione dei lavoratori coinvolti.

EXECUTIVE SUMMARY

Il TTIP presenta opportunità e rischi per il sistema produttivo lombardo. Le ricadute economiche sono legate a doppio filo alla capacità e all'ambizione del negoziato di ridurre i vincoli al commercio di beni e servizi tra le due aree più prospere del globo, dovuti all'esistenza di diverse normative, standard, requisiti prestazionali che finiscono con limitare la concorrenza internazionale e inibire, spesso alle imprese di minori dimensioni, l'entrata sui mercati.

Il TTIP è un accordo di valore strategico non solo dal punto di vista economico - il volume di transazioni tra Stati Uniti ed Europa è dell'ordine 500 miliardi di euro, le due sponde dell'Atlantico sono responsabili dei maggiori flussi di investimenti diretti esteri⁵ - ma anche e soprattutto geopolitico. Il TTIP rappresenta uno dei pilastri del nuovo governo delle relazioni economiche mondiali che assieme all'accordo trans-pacifico (TTP) plasmerà le relazioni internazionali tra paesi e contribuirà a ridare all'Europa un ruolo importante nella definizione dei futuri assetti del commercio internazionale. Con il TTIP le potenze occidentali puntano quindi a riaffermare la centralità delle relazioni atlantiche contrastando l'ascesa delle economie emergenti, forse le maggiori beneficiarie della globalizzazione economica, ormai in grado di sovvertire gli equilibri tradizionali.

È in questo contesto che si colloca il tortuoso percorso negoziale del TTIP, arrivato con il round tenutosi a Miami tra il 19 e il 23 ottobre alla 11 tornata.

Benché in questo tipo di accordi abbiano un ruolo preponderante anche altri fattori⁶, gli effetti economici potenziali associati al TTIP sono comunque di rilievo. Le analisi economiche più accreditate⁷ stimano un aumento del Pil italiano compreso in una forchetta che va dallo 0,9% al 3,9%⁸. Si tratta di effetti che riflettono i benefici attesi di un accordo che spinge l'asticella dell'integrazione economica tra Unione europea e Stati Uniti ben oltre i livelli attuali, un accordo per dirla con le parole di Pascal Lamy⁹ che fa della cautela e della reciprocità le cifre dell'accordo.

Anche l'economia della Lombardia potrebbe beneficiare degli accordi di libero scambio con gli Stati Uniti. Considerato il grado di internazionalizzazione dell'economia regionale e la articolata presenza di imprese multinazionali americane sul proprio territorio, la Lombardia potrebbe capitalizzare al meglio gli effetti della rimozione delle barriere al commercio con gli Stati Uniti. I vantaggi derivano da due possibili risultati dei negoziati: la rimozione dei dazi commerciali sulle esportazioni verso gli Stati Uniti e la riduzione delle barriere non tariffarie che potrebbero avvantaggiare soprattutto le filiere produttive integrate.

⁵ Si veda Hamilton et al.(2015)

⁶ Si veda Hamilton et al. (2015).

⁷ Si rimanda al terzo paragrafo del testo per una sintesi degli studi economici sul TTIP. Si veda inoltre Pelkmans et al. (2014).

⁸ Si rinvia alla tabella 1.

⁹ Si veda Pascal Lamy (2015).

Già oggi gli Stati Uniti rappresentano con oltre sette miliardi di esportazioni il terzo mercato di destinazione delle merci lombarde. La rilevanza degli Stati Uniti, che si collocano dietro a Germania e Francia e prima della Svizzera, potrebbe aumentare anche nei prossimi anni soprattutto alla luce delle rosee aspettative di crescita dell'economia americana e alla politica monetaria espansiva perseguita dalla Banca Centrale Europea con effetti favorevoli sul cambio euro dollaro.

In generale i dazi praticati dagli Stati Uniti sulle importazioni provenienti dall'Unione europea sono in media contenuti: il dazio ad valorem medio applicato su tutti i beni è del 3,8%¹⁰. Tuttavia, in alcuni settori sono presenti picchi tariffari che possono nuocere alla competitività dei prodotti lombardi. È il caso ad esempio dei prodotti dell'abbigliamento, dove i dazi medi applicati sono del 10,8%, dei prodotti tessili, dove i dazi arrivano in media al 7,8% e di quelli alimentari che sono gravati di dazi che arrivano al 6,1% del valore. Si tratta di settori che assieme rappresentano poco più del 10% delle esportazioni lombarde verso gli Stati Uniti. Nel comparto dei macchinari, che rappresenta più di un quarto del valore delle esportazioni verso il Paese nord americano, il dazio medio applicato è solo dell'1,3%. La completa rimozione dei dazi rende le esportazioni lombarde più competitive rispetto a quelle di altri Paesi non UE il che potrebbe portare a un aumento dei valori commercializzati.

La rimozione dei dazi commerciali riguarda anche le importazioni dagli Stati Uniti. In questo caso il dazio medio applicato è pari al 4,7%. Le barriere tariffarie sono particolarmente elevate sui prodotti alimentari e sugli articoli di abbigliamento, settori che tuttavia rappresentano una percentuale esigua delle importazioni lombarde dagli Stati Uniti. Il dazio sulle importazioni nel settore dei prodotti farmaceutici, che rappresentano il 20% di tutte le importazioni lombarde, è in media dell'1,9%. L'eliminazione dei dazi UE favorirebbe le importazioni americane rispetto a quelle di altri partner commerciali compresi i Paesi europei.

Gli effetti settoriali si ampliano consistentemente se si considera la riduzione delle barriere non tariffarie. Benché la quantificazione di tali effetti sconti la problematicità di individuare i vincoli sottesi alla circolazione dei beni, ci si attendono ricadute superiori a quelle della riduzione dei dazi soprattutto sulle filiere fortemente integrate internazionalmente. I settori interessati sono soprattutto quello dell'*automotive*, dell'abbigliamento e dei prodotti alimentari.

Difficile tuttavia stabilire, in assenza di un quadro definitivo degli accordi, quali potrebbero essere gli impatti su produzione e occupazione a livello settoriale e territoriale anche per la peculiarità delle singole situazioni.

Alla luce dei contenuti dell'accordo in fase di negoziazione e delle istanze portate avanti dalla società civile rispetto ad alcuni temi in agenda (quali il meccanismo di risoluzione delle dispute internazionali, la garanzia per la tutela della salute, dell'ambiente e della privacy, la difesa delle proprietà intellettuale etc.) la posizione assunta dal Consiglio Regionale della Lombardia non può essere in prima battuta che politica. È possibile, tuttavia, ipotizzare un ruolo del Consiglio Regionale nel farsi parte attiva per rappresentare il punto di vista della Lombardia

¹⁰ Per i dati sulle barriere tariffarie si rinvia ai paragrafi 5.1 e 5.2.

e dei territori italiani ed europei nelle sedi istituzionali appropriate, avvalendosi anche del comitato previsto dalla l.r. 11/2014, e infine adoperarsi nel caso di sottoscrizione del TTIP per massimizzare le ricadute positive, anche favorendo e promuovendo il coinvolgimento delle PMI lombarde.

INTRODUZIONE

Il policy paper presenta le possibili ricadute settoriali del TTIP, l'accordo di partenariato tra Stati Uniti ed Unione europea che punta a creare la più grande area di integrazione commerciale del mondo. Gli Stati Uniti sono il primo partner commerciale dell'UE con oltre 310,7 miliardi di esportazioni e il secondo mercato di approvvigionamento con oltre 204 miliardi di importazioni. Secondo la Commissione europea¹¹, 10 milioni di posti di lavoro in Europa dipendono dalle esportazioni negli Stati Uniti.

Il TTIP è un accordo che ha un valore strategico con importanti ricadute economiche. Il primo paragrafo colloca il TTIP nella prospettiva degli accordi di libero scambio, il secondo paragrafo fa il punto sullo stato di avanzamento dei negoziati, arrivati all'11° round, che ha segnato un progressivo avvicinamento delle parti su alcuni capitoli delicati sui quali era intervenuta anche una risoluzione del Parlamento europeo.

Il terzo paragrafo presenta i principali studi sugli effetti economici del TTIP. Nel quarto paragrafo vengono descritte sinteticamente le specificità del sistema produttivo lombardo in relazione ai rapporti con i mercati internazionali. Nel quinto paragrafo, partendo dalle analisi delle barriere tariffarie e non tariffarie disponibili nei database UNCTAD¹² e avvalendosi dei dati delle esportazioni e importazioni della Lombardia verso gli Stati Uniti vengono individuati i settori produttivi lombardi per i quali la sottoscrizione del TTIP potrebbe essere vantaggiosa o meno.

L'ultima parte formula alcune proposte di intervento del Consiglio Regionale.

¹¹ EPRS (2014) EU-US negotiations on TTIP: a survey of current issues

¹² In particolare il database TRAINS (*Trade Analysis and Information System*) che contiene le misure tariffarie e non tariffarie di oltre 150 Paesi.

1 RILEVANZA DELL'ACCORDO TTIP

L'Unione Europea (UE), seguendo le indicazioni di tutti i paesi membri, ha sempre perseguito una politica commerciale volta attivamente a migliorare l'accesso ai mercati internazionali delle imprese europee. A questo fine, è stato dato notevole peso sia ai negoziati commerciali multilaterali in ambito *World Trade Organization* (WTO), sia ai negoziati bilaterali con singoli paesi o gruppi di paesi: infatti, nel 2014, l'UE risultava avere in essere accordi preferenziali con oltre trenta partner. Le trattative commerciali europee si sono in passato rivolte in particolare ai paesi geograficamente vicini e ai paesi in via di sviluppo legati economicamente ai paesi europei, ma più recentemente, l'attivismo negoziale dell'UE si è esteso anche a nuovi paesi, come per esempio mostra il recente accordo di libero scambio siglato con la Corea del Sud, entrato in vigore nel 2011, e le negoziazioni con il Canada per *Comprehensive Economic and Trade Agreement* (CETA), concluse nel 2014. In questo quadro di attive politiche commerciali si inserisce il *Transatlantic Trade and Investment Partnership* (TTIP), l'ultimo e più ambizioso accordo commerciale in fase di negoziazione.

Le ragioni per l'interesse per un accordo transatlantico con gli Stati Uniti sono piuttosto evidenti: gli Stati Uniti e l'UE sono partner commerciali molto stretti, sono i due maggiori attori sui mercati mondiali (insieme i due paesi generano quasi un terzo degli scambi commerciali mondiali) e i rispettivi mercati sono i più importanti del mondo. Le ragioni per cui è proprio in questi ultimi anni che l'idea di accordo preferenziale sembra concretizzarsi vanno cercate in parte al di fuori da questi paesi, nell'evoluzione recente dello scenario internazionale. In primo luogo, il lungo stallo subito dai negoziati multilaterali del WTO negli ultimi dieci anni ha fatto sì che molti paesi cercassero di migliorare l'accesso a nuovi mercati attraverso accordi con partner specifici. Anche gli Stati Uniti, che in passato non si sono mostrati particolarmente attivi negli accordi commerciali bilaterali, negli ultimi anni hanno in parte cambiato la loro strategia commerciale, firmando un buon numero di accordi preferenziali. In secondo luogo, l'importanza strategica dell'asse commerciale transatlantico è aumentata insieme alla perdita di peso di Stati Uniti e UE sui mercati mondiali in seguito alla crescita dei paesi emergenti, in particolare della Cina. La recente firma dell'accordo trans-pacifico (TPP) tra gli Stati Uniti e una serie di paesi che si affacciano sul Pacifico¹³ ha dunque reso ancora più urgente rinsaldare i legami economici tra Europa e Nord America. Le previsioni a medio termine mostrano infatti che i mercati asiatici diventeranno sempre più centrali negli scambi mondiali e l'accordo TTIP può essere visto come un modo per mantenere più a lungo possibile la rilevanza degli scambi transatlantici. Infine, la lunga fase di crisi e rallentamento dell'economia europea ha aumentato l'importanza relativa dei mercati esteri per le imprese italiane e europee, non solo tra i paesi emergenti a forte crescita, ma anche del mercato americano, oramai in una robusta fase di espansione. Diverse analisi

¹³ Australia, Brunei, Canada, Cile, Giappone, Malesia, Messico, Nuova Zelanda, Perù, Singapore e Vietnam

mostrano come la dinamica del fatturato estero per le imprese italiane abbia ampiamente sorpassato la crescita del fatturato sul mercato nazionale.

L'importanza di un eventuale accordo dunque è sicuramente molto elevata per diverse ragioni, come già sottolineato da vari studi¹⁴. Sia per l'UE che per gli Stati Uniti, si tratterebbe per la prima volta di un accordo con un partner di analogo peso in termini economici e di grado di sviluppo. Questo comporta alcuni vantaggi nella negoziazione e nelle ricadute, dal momento che i due condividono una serie di interessi e preoccupazioni, ma anche delle incertezze, perché una parte molto rilevante del negoziato riguarda ambiti nuovi. Negli aspetti più consueti della politica commerciale, l'accordo non risulta problematico: sia l'UE che gli Stati Uniti sono economie piuttosto aperte per quanto riguarda le tradizionali barriere agli scambi commerciali, come ad esempio i dazi. Il livello medio dei dazi applicati agli scambi transatlantici è intorno al 3%, anche se esistono tutt'ora settori specifici con picchi tariffari tutt'altro che trascurabili (si veda paragrafo 5). Tuttavia tra le due aree esistono ancora oggi molte barriere cosiddette "frizionali", che impediscono o rendono difficili gli investimenti diretti esteri da parte di imprese europee negli Stati Uniti e americane in UE, differenze di regolamentazione che complicano l'accesso ai mercati dei servizi, modalità di organizzazione delle gare negli appalti pubblici che rendono costoso o in alcuni casi completamente escluso (come per la maggior parte dei trasporti pubblici interni negli USA) l'accesso per le imprese estere. Queste barriere "nascoste", anziché abbassarsi nel corso del tempo, come è avvenuto per i dazi, sono diventate sempre più rilevanti, sia perché la complessità delle regolamentazioni è aumentata sia in UE che negli Stati Uniti, sia perché l'importanza dei settori investiti da queste barriere è cresciuta molto soprattutto in questi stessi paesi, ed è parallelamente aumentato il peso degli scambi in questi settori. Attualmente, le esportazioni di servizi dall'UE verso gli USA coprono oltre la metà del valore delle analoghe esportazioni di merci, ed il flusso di importazioni di servizi dell'UE dagli USA ammonta al 70% del valore delle merci importate¹⁵. I servizi dunque hanno una notevole rilevanza negli scambi transatlantici, ma non sono soggetti alle tradizionali barriere tariffarie, piuttosto a tutte le regolamentazioni esistenti sull'erogazione di servizi in questi mercati.

Ma anche nel caso delle merci, molte delle barriere sono di tipo non tradizionale. Infatti, nonostante il basso livello medio dei dazi, gli ostacoli allo scambio che molte imprese identificano vengono dalle differenti misure fito-sanitarie applicate ai prodotti agricoli (per esempio le regolamentazioni diverse in materia di utilizzo di organismi geneticamente modificati, piuttosto che di ormoni nelle carni), dalle regole sulla tracciabilità dei prodotti, o da altre regolamentazioni tecniche applicate a molti prodotti di consumo o industriali. La vera questione dunque non riguarda cambiamenti "alle frontiere", ma quello che avviene "oltre le frontiere", sui mercati coinvolti. Questo rende i negoziati molto complessi, assai più di quelli svolti in passato.

Ovviamente, l'esistenza di queste regolamentazioni è in molti casi del tutto legittima e desiderabile: si tratta infatti di misure che tutelano la salute dei consumatori e dei lavoratori che

¹⁴ Sulla rilevanza di questo accordo si veda Helg e Tajoli (2014).

¹⁵ Si veda Quintieri (2014)

utilizzano determinati prodotti, e che limitano la circolazione e l'utilizzo di prodotti che non rispettando alcune regole vengono ritenuti poco sicuri. Non casualmente, la Commissione europea insiste sul fatto che questo accordo con gli Stati Uniti non sarà una corsa al ribasso, dato che per l'Europa la tutela della sicurezza dei propri cittadini (come consumatori e come lavoratori) e dell'ambiente sono priorità assolute e quindi l'accordo non deve rischiare di abbassare queste tutele. Anche negli Stati Uniti, dove esistono in alcuni casi barriere legate alla regolamentazione molto rigide, anche se non sempre assimilabili a quelle europee, alcune lobby si sono mostrate preoccupate per problemi analoghi. La questione quindi relativa alla riduzione delle barriere non tariffarie non è certamente quella dell'eliminazione di queste misure di regolamentazione, ma piuttosto la loro armonizzazione tra i paesi coinvolti. Infatti, il costo aggiuntivo per le imprese nell'accedere ad un mercato estero regolamentato è dato soprattutto dalla differenza nelle regole e delle procedure che devono essere osservate. Questo purtroppo non semplifica le trattative, perché come procedere verso un'armonizzazione accettata da entrambe le parti non è assolutamente chiaro, dal momento che le modalità di utilizzo di queste regolamentazioni sono spesso molto diverse tra le due parti. Il meccanismo più semplice potrebbe essere quello del mutuo riconoscimento degli standard (analogo al sistema esistente all'interno dell'UE e già applicato ad alcuni comparti limitati negli scambi Stati Uniti -UE), che implica che se un bene è ritenuto "sicuro" e in linea con i requisiti richiesti in Europa avrà un'analoga omologazione anche negli Stati Uniti e viceversa. Purtroppo, la sensibilità su queste tematiche non è del tutto analoga sulle due sponde dell'Atlantico e le differenze esistenti tra Stati Uniti e UE rendono anche questo meccanismo di mutuo riconoscimento difficile. La posta in gioco però è molto alta, non solo per le potenziali ricadute commerciali del raggiungimento di un accordo in queste materie che faciliterebbe gli scambi. Se UE e Stati Uniti riescono a creare un processo di convergenza relativamente alle regolamentazioni adottate e al riconoscimento degli standard, questo potrebbe creare un precedente di notevole importanza anche per altri futuri accordi internazionali ed aprire la strada ad una nuova generazione di negoziati tra paesi anche a livello multilaterale. Infatti, anche se decisamente rilevanti per l'UE e per gli Stati Uniti, le barriere non tariffarie e regolamentari sono importanti freni all'integrazione internazionale anche per molti altri paesi, e sono spesso particolarmente elevate nei paesi emergenti, che da questo accordo potrebbero prendere esempio.

Vi è dunque ancora una notevole incertezza sui possibili contenuti dell'accordo TTIP, e anche sul suo effettivo raggiungimento in tempi ragionevoli.

2 LO STATO DEI NEGOZIATI SUL TTIP

I negoziati tra Stati Uniti e UE sull'accordo TTIP, avviati più di due anni fa, sono arrivati nell'ottobre 2015 all'11° incontro di negoziazione. L'andamento dei negoziati in questi anni ha subito accelerazioni e frenate come conseguenza sia dell'evolversi della situazione economica

mondiale, sia della situazione interna delle aree coinvolte e delle pressioni ricevute dai governi e dai negoziatori sui diversi temi trattati.

La posizione negoziale complessiva dell' UE e gli obiettivi principali che si vogliono raggiungere con il trattato sono presentati sul sito della Commissione europea, DG Trade¹⁶. Per un riassunto della posizione e degli obiettivi americani si può vedere il sito del Rappresentante per il Commercio Estero degli Stati Uniti (<https://ustr.gov/ttip>) e in particolare la parte dedicata agli obiettivi sul TTIP¹⁷.

Nell'estate 2015 il processo negoziale ha ricevuto un deciso impulso in avanti in seguito a due spinte politiche fondamentali sui due lati dell'Atlantico. Dal lato europeo, l'8 luglio scorso il Parlamento UE ha approvato il documento che definisce il mandato negoziale della Commissione europea¹⁸, stabilendo l'interesse e l'opportunità per l'UE di proseguire verso il conseguimento di un accordo, definendo i limiti entro i quali i negoziati devono avvenire, e le concessioni che possono o non possono essere fatte da parte europea per migliorare l'accesso al mercato statunitense delle imprese europee e per ridurre gli ostacoli agli scambi tra UE e Stati Uniti. Dal documento si evince che un accordo di ampia portata, ambizioso e ben bilanciato, avrà l'appoggio del Parlamento Europeo, che lo dovrà poi ratificare. Dal lato americano, il parlamento degli Stati Uniti ha concesso al Presidente Obama la cosiddetta *fast-track authority*, ovvero il pieno potere di negoziare anche i dettagli del trattato, riservando al Senato solamente l'approvazione o il rifiuto dell'accordo finale, senza potervi apportare modifiche. Questa delega è fondamentale per avere un processo negoziale efficace, che non richieda la revisione continua dei testi.

Il capo negoziatore per l'UE, Ignacio Garcia Bercero, dopo il round negoziale svoltosi a metà luglio 2015¹⁹ ha sottolineato l'importanza di questo mandato politico rinforzato e ha annunciato sostanziali passi avanti fatti su una serie di temi specifici²⁰.

Un ulteriore recente evento di grande importanza per il negoziato TTIP è stata la chiusura dei negoziati per la *Trans-Pacific Partnership* (TPP) tra gli Stati Uniti e altri 11 paesi (in particolare asiatici, tra cui il Giappone, ma non la Cina) che si affacciano sul Pacifico, avvenuta il 5 ottobre 2015. Questo accordo non entrerà subito in vigore, dato che deve essere ratificato dai governi e parlamenti dei vari paesi, tra cui gli stessi Stati Uniti, e questo non sarà un processo semplice e scontato. Ma comunque il raggiungimento di un accordo di questo tipo

¹⁶ Si veda <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/> e in particolare http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/documents-and-events/index_en.htm#eu-position. I testi fino ad ora predisposti dalla Commissione per la negoziazione sono disponibili su <http://ec.europa.eu/trade/ttip-texts>. [data di accesso: 17/10/2015]

¹⁷ Si veda <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/transatlantic-trade-and-investment-partnership-t-tip/t-tip> [data di accesso: 17/10/2015]

¹⁸ Si veda <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P8-TA-2015-0252+0+DOC+XML+V0//EN> [data di accesso: 17/10/2015]

¹⁹ Lo svolgimento è riassunto nel documento scaricabile da http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/july/tradoc_153667.pdf [data di accesso: 17/10/2015]

²⁰ Si veda http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/july/tradoc_153651.pdf [data di accesso: 17/10/2015]

sancisce il crescente spostamento degli interessi economici americani verso l'Asia. Questo è dunque rilevante per l'Europa, che senza un accordo analogo rischia di essere marginalizzata dal principale asse degli scambi mondiali, e di diventare un attore di secondo piano nel disegnare le regole degli accordi commerciali tra paesi e i meccanismi di funzionamento dei mercati internazionali.

Anche l'ultimo round negoziale di ottobre 2015 ha in agenda tutti i temi principali oggetto del trattato, ovvero le questioni relative all'accesso al mercato, al coordinamento delle normative e alle regole sull'implementazione del trattato. Come avviene oramai da alcuni round negoziali, sotto la pressione della pubblica opinione che ha chiesto maggiore trasparenza sul processo negoziale, durante l'incontro è previsto anche un momento di confronto tra le delegazioni UE e degli Stati Uniti, i rappresentanti della società civile e le parti interessate al negoziato (ONG, associazioni imprenditoriali, organizzazioni dei lavoratori, e così via) che possono iscriversi per partecipare all'incontro, oltre che alcune conferenze stampa tenute dai capi negoziatori.

Sebbene rimangano ancora molti punti aperti, a questo stadio del negoziato, la struttura finale prevista per l'accordo può essere delineata. L'accordo finale avrà 24 capitoli riguardanti le diverse materie, che possono essere raggruppati in tre parti: la prima che riguarda le condizioni di accesso ai reciproci mercati, la seconda sulla riduzione delle barriere normative al commercio tra Stati Uniti e UE e la terza sulle regole che verranno applicate dall'accordo agli scambi tra Stati Uniti e UE.

2.1 Accesso al mercato

Il primo capitolo su questo tema è quello relativo a dazi e tariffe sui beni e altre barriere doganali esistenti. Sebbene in generale le tariffe applicate da UE e Stati Uniti siano piuttosto basse, permangono in alcuni settori dei rilevanti picchi tariffari e delle asimmetrie tra le due aree (cfr. paragrafo 4). Dunque, anche in questo ambito, vi è spazio per migliorare significativamente l'accesso al mercato.

In molti settori già piuttosto aperti si prevede che l'eliminazione delle tariffe sarà immediata, subito dopo l'entrata in vigore dell'accordo. In settori considerati più sensibili, la Commissione europea prevede un periodo di transizione più lungo, con una graduale eliminazione delle barriere, come già messo in atto in altri trattati.

Il secondo capitolo è quello riferito agli scambi di servizi. Data la rilevanza dei servizi, sia per le economie europee che per quella degli Stati Uniti, questo è un tema centrale dell'accordo. Le barriere allo scambio di servizi non sono però nella maggior parte dei casi barriere doganali, come quelle applicate ai beni, ma sono barriere create dalle regole sulle modalità e possibilità di erogazione di un servizio da parte di una certa impresa, regole che quindi limitano l'accesso ad un particolare mercato. L'obiettivo dell'UE in questo settore è quello di garantire che le imprese europee possano competere sul mercato degli Stati Uniti nello stesso modo in cui competono le

imprese americane, evitando che debbano sottostare a regole specifiche per le imprese straniere riguardanti ad esempio gli assetti proprietari delle imprese.

Nell'ambito dei servizi, un tema dibattuto è stato quello relativo all'apertura dei servizi pubblici e alla loro erogazione. La Commissione europea ha più volte sottolineato che il trattato non prevedrà alcun obbligo di apertura dei servizi pubblici alla concorrenza estera e manterrà l'attuale diritto dei governi europei di stabilire le proprie modalità di erogazione di un servizio pubblico. Nel marzo 2015, la Commissaria Malmström e il Rappresentante americano Froman hanno dichiarato pubblicamente che nell'ambito del negoziato TTIP i servizi pubblici avranno un trattamento specifico. In particolare, verranno esclusi dagli obblighi di apertura dei mercati i servizi sanitari, educativi e sociali, e il round negoziale di luglio 2015 ha sancito che il trattato preserverà pienamente il diritto delle autorità nazionali a stabilire come gestire ed erogare i servizi pubblici ai propri cittadini. Anche i servizi culturali e audiovisivi (TV, radio, film) sono esclusi dai negoziati e la Commissione europea non può fare concessioni in termini di accesso al mercato per questi servizi. In questo settore i governi europei possono mantenere le politiche che preferiscono, quali l'erogazione di sussidi o di aiuti, o l'imposizione di una quota di contenuto nazionale nella produzione di alcuni servizi. Eccezioni sull'accesso ai mercati dei servizi sono già state previste in trattati precedenti già siglati dall'UE. Per esempio, nel trattato di libero scambio con la Corea del Sud, entrato in vigore nel 2011, ogni paese membro UE ha specificato quali settori dei servizi venivano aperti alla fornitura da parte di imprese coreane, escludendo dall'accordo tutti i settori non esplicitati. Nel recente accordo di libero scambio con il Canada, l'apertura a fornitori canadesi dei mercati dei servizi prevede una lista di eccezioni contenute in un allegato del trattato.

Altro capitolo importante è quello degli appalti e delle gare per la fornitura alla pubblica amministrazione. Anche in questo caso le barriere esistenti riguardano le regole sui contratti pubblici, e l'obiettivo è quello di eliminare le discriminazioni, rendendo possibile alle imprese sia europee che americane di partecipare in modo equo a tali gare. L'obiettivo è quello di aumentare la trasparenza e la concorrenza in questo settore così da ridurre i costi per la pubblica amministrazione.

Infine, un tema sempre più importante relativo all'accesso al mercato è quello sulle regole d'origine. Sempre più, i beni complessi che vengono prodotti oggi sono il risultato dell'assemblaggio di parti e componenti che arrivano da diversi paesi e quindi l'origine geografica di un manufatto non è sempre ovvia da stabilire. In quest'ambito, le regole europee e americane per determinare dove è stato prodotto un bene sono diverse, e queste differenze possono costituire un ostacolo rilevante soprattutto per imprese che partecipano agli scambi transatlantici attraverso la partecipazione alle catene di produzione internazionale. L'accordo deve quindi prevedere un coordinamento per quanto riguarda le regole che determinano l'origine di un prodotto.

2.2 Cooperazione in ambito normativo

I capitoli sulla cooperazione nelle normative che riguardano la produzione e la circolazione di beni e servizi sui reciproci mercati sono uno degli ambiti più importanti e più delicati del negoziato. La rilevanza è notevole perché le differenze normative (per esempio sugli standard tecnici di una serie di apparati, oppure le misure fito-sanitarie applicate a cibi e piante) nel caso di UE e Stati Uniti costituiscono la principale barriera per accedere ai reciproci mercati (si veda il paragrafo 5) e comportano per le imprese che vogliono esportare un notevole costo aggiuntivo. Si tratta però anche di una parte di difficile negoziazione perché l'eliminazione delle barriere allo scambio in questo caso non prevede la semplice eliminazione di un dazio, e neppure certamente l'eliminazione delle normative stesse, che sono poste in essere per tutelare i cittadini e l'ambiente (anche se in alcuni casi hanno anche delle finalità protezionistiche), ma il raggiungimento di un accordo su come debba essere una normativa comune applicata da entrambe le parti (armonizzazione delle normative) oppure l'accettazione che un bene che circola liberamente su uno dei due mercati possa circolare liberamente anche sull'altro (principio del mutuo riconoscimento).

La posizione europea sul coordinamento delle normative è abbastanza flessibile tra queste due modalità a seconda degli ambiti²¹. Lo scopo generale in questo caso è quello di ridurre inutili duplicazioni di burocrazia e certificati che le imprese devono ottenere, ma volendo garantire il mantenimento di standard elevati di protezione dei consumatori, dei lavoratori e dell'ambiente. Date le notevoli differenze tra la tipologia di norme rilevanti per diverse industrie, molti capitoli di questa parte riguardano la regolamentazione di specifici settori industriali.

L'ultimo testo negoziale proposto in quest'ambito dalla Commissione europea²² prevede la creazione di appositi meccanismi e istituzioni per facilitare questo processo di coordinamento, quali il *Regulatory Cooperation Body*.

2.3 Le regole dell'accordo

L'ultima parte dell'accordo è relativa alle regole sulla sua implementazione e prevede anche la creazione di meccanismi di tutela contro eventuali effetti dannosi o indesiderati che potrebbero verificarsi a seguito dell'accordo. In questa parte sono inclusi capitoli molto eterogenei e molto diversi da quelli tradizionalmente inclusi negli accordi di libero scambio di vecchia generazione. Anche per via dell'introduzione di una serie di tematiche nuove nell'ambito degli accordi tra paesi, il TTIP potrebbe rappresentare un nuovo modello di accordo commerciale, dato che viene negoziato dai paesi maggiormente avanzati del pianeta.

²¹ Si veda Partenariato transatlantico su commercio e investimenti Parte normativa http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/october/tradoc_151796.pdf [data accesso: 17/10/2015]

²² Si veda TTIP - Initial provisions for chapters http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/april/tradoc_153403.pdf [data accesso: 17/10/2015]

I temi inclusi in questi capitoli riguardano l'energia e le materie prime (mercati molto particolari per i quali sono previste specifiche normative), le regole doganali per facilitare gli scambi, ma anche normative a tutela dell'ambiente e dei lavoratori, per esempio promuovendo in particolare gli scambi di "beni verdi", o vietando la commercializzazione di beni prodotti sfruttando impropriamente i lavoratori²³. E' previsto un capitolo dedicato alle piccole e medie imprese, dal momento che l'accesso ad un mercato estero può risultare più problematico per questo tipo di imprese, soprattutto in presenza di barriere non tariffarie. Teoricamente le piccole e medie imprese potrebbero trarre i maggiori benefici dall'eliminazione delle barriere non tariffarie e dalla semplificazione normativa. Ma per raggiungere questo risultato è importante facilitare l'ottenimento da parte di queste imprese di informazioni sulle regole di accesso al mercato estero di riferimento, o per esempio facilitare la creazione di reti internazionali di imprese, e su questo sono previsti nel trattato punti specifici.

Tra le regole del trattato sono incluse anche le norme a protezione degli investimenti. Il trattato, attraverso la semplificazione normativa prevista e l'accesso ad una serie di mercati dei servizi, dovrebbe favorire oltre che gli scambi commerciali tra le due aree, anche un maggior flusso in investimenti diretti esteri (IDE) transatlantici. Le due aree già hanno in essere il maggior flusso bilaterale di IDE a livello mondiale, ma questo potrebbe essere ulteriormente rafforzato dall'accordo. Su questo tema vi è stato molto dibattito soprattutto da parte dell'opinione pubblica.

I paesi europei hanno in essere molti accordi sugli investimenti diretti esteri, sia inclusi in trattati commerciali più ampi, che siglati autonomamente, che già includono un meccanismo di risoluzione delle dispute tra imprese e stati (*Investor-State Dispute Settlement*, ISDS). Gli accordi già in essere prevedono che se un'impresa estera ritiene di essere stata discriminata o di aver subito un trattamento scorretto, possa chiedere l'intervento di un arbitrato internazionale. La decisione dell'arbitrato può prevedere il pagamento di una compensazione all'impresa danneggiata, ma non il cambiamento della legislazione.

Nei negoziati TTIP si era previsto l'inserimento di una clausola simile a quelle già esistenti, ma l'ipotesi ha suscitato diverse proteste (nonostante non si tratti di una normativa nuova). La Commissione europea ha quindi proposto di rivedere i meccanismi di protezione degli investitori in Europa, abbandonando l'esistente ISDS, e stabilendo un'apposita Corte per valutare le controversie (*Investment Court System*), i cui procedimenti saranno aperti al pubblico, e di includere questo nuovo sistema nell'accordo TTIP²⁴.

Questo sistema prevedrebbe un tribunale di prima istanza e uno di Appello, con giudici di nomina pubblica, e con la possibilità di ricorrervi da parte degli investitori solo in circostanze ben definite, in particolare di discriminazione sulla base di genere, razza, religione o nazionalità,

²³ Nei testi la Commissione europea fa esplicito riferimento alle normative dell'International Labor Organization (ILO).

²⁴ Cfr. Transatlantic Trade and Investment Partnership trade in services, investment and e-commerce chapter ii - Investment http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/september/tradoc_153807.pdf [data accesso: 15/10/2015]

di espropriazione senza compensazione, o impossibilità di accedere al sistema giuridico, escludendo la possibilità di ricorsi per danni di altro tipo.

Oltre che sulle dispute tra imprese investitrici e governi, le regole dell'accordo prevedono anche meccanismi per regolare le dispute tra governi stessi su questioni relative all'accordo.

Infine, sono previste regole sulla concorrenza tra imprese nei diversi mercati, regole sulla tutela della proprietà intellettuale e sulla tutela delle indicazioni sull'origine geografica dei prodotti.

In questi capitoli le negoziazioni sono ancora molto aperte. Vi è un accordo sull'inclusione di questi temi nel negoziato e su alcuni principi generali, ma da poco circolano proposte concrete. Per esempio, il testo proposto dalla Commissione europea in materia di anti-trust è visibile su http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/january/tradoc_153029.pdf, mentre quello sulla proprietà intellettuale è per ora solo abbozzato²⁵.

Dal momento che alcuni di questi temi sono già stati inclusi nel recente accordo tra UE e Canada, quell'accordo²⁶ potrebbe essere preso a riferimento dai negoziatori per il trattamento di alcuni punti.

3 GLI EFFETTI ECONOMICI DELL'ACCORDO TTIP

Il TTIP è un accordo di integrazione economica internazionale di natura anomala. Questo è dovuto alle dimensioni economiche dei due partner, ma soprattutto alla tipologia "profonda" di integrazione che viene negoziata. Infatti, diversamente dai negoziati per creare aree di libero scambio del passato, il TTIP va ben oltre la rimozione dei residui dazi per concentrarsi soprattutto sulla riduzione delle barriere non-tariffarie che in buona parte sono costituite da diverse regolamentazioni sulle due sponde dell'Atlantico. La complessità dei negoziati è notevolmente aumentata, così come lo studio dei plausibili effetti economici di un accordo. Numerosi studi sono stati condotti per cercare di quantificare guadagni e/o perdite derivanti da un possibile accordo. Una quantificazione che tenga conto dei vari effetti diretti ed indiretti di un accordo di liberalizzazione, della complessa rete di interazione tra i settori produttivi europei e tra questi ed altri reparti dell'economia europea e che perciò permetta di giungere a previsioni sensate per l'economia nel suo complesso e per i singoli settori di essa, richiede l'utilizzo di complessi modelli economici. Per loro natura, questi modelli sono rappresentazioni semplificate della realtà e come tali devono essere presi. Perciò sono e devono essere sottoposti a critica attenta per capirne i limiti, ma sarebbe un errore pensare che semplici ragionamenti intuitivi possano sostituire il rigore d'analisi fornito da questi modelli.

Il principale approccio adottato per quantificare gli effetti economici del TTIP è quello di utilizzare modelli di Equilibrio Economico Generale Calcolabile (*Computable General*

²⁵ Cfr. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/july/tradoc_153673.pdf

²⁶ Vedi http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/september/tradoc_152806.pdf

Equilibrium – CGE). Questi modelli sono rappresentazioni quantitative delle complesse interrelazioni tra settori e comparti di un'economia a livello domestico ed internazionale. Vengono utilizzati per simulare gli effetti economici di una maggior apertura internazionale di un'economia²⁷.

Altri studi hanno utilizzato metodi econometrici e di simulazione basati sulla stima dell'equazione gravitazionale. Questa relazione permette di stimare l'effetto della creazione di un accordo di integrazione economica internazionale come il TTIP sui flussi di commercio estero. I parametri stimati unitamente all'utilizzo di un modello teorico permettono di stimare anche l'impatto dell'accordo sul reddito di un paese.

Nella Tabella 1 vengono riportati gli effetti finali di un accordo TTIP sul livello del PIL reale²⁸.

Tabella 1 – Effetti sul PIL del TTIP (tasso di crescita percentuale)

	Francois et al. (2013)	Fontagné et al. (2013)	Egger et al. (2015)	Felbermayr et al. (2015)	Aichele et al. (2014)	Prometeia (2013)
<i>Metodo</i>	<i>CGE</i>	<i>CGE</i>	<i>CGE</i>	<i>one sector gravity</i>	<i>multi sector gravity</i>	<i>altro</i>
UE	0,4	0,3	3,0	3,9	2,6	
Italia			2,2	3,9	1,7	0,9
Francia		0,2	1,9	3,5	2,6	
Germania		0,3	2,3	3,5	3,1	
Regno Unito		0,3	2,2	5,1	2,8	
Stati Uniti	0,3	0,3	1,1	4,9	3,4	
Resto del Mondo		-0,1				

I vari studi sono concordi nel prevedere effetti economici positivi sia per i paesi UE che per gli Stati Uniti. La dimensione dei guadagni varia molto tra studio e studio. Considerando come esempio lo studio commissionato dalla Commissione europea al Cepr (Francois et al., 2013), l'impatto positivo di lungo periodo del TTIP sul PIL dell'UE è solo dello 0,4% mentre quello ottenuto da Felbermayr et al. (2015) è di quasi dieci volte più grande, 3,9%. Questi dati assumono un connotato più comprensibile se li trasformiamo in variazioni assolute e li riferiamo ad una tipica famiglia europea di quattro persone. In questo caso, i guadagni variano da un minimo di 545 euro ad un massimo di 4472 euro per nucleo familiare. Anche per l'Italia le

²⁷ Per una introduzione ai CGE collegata ai fenomeni economici in discussione si veda Pelkmans et al. (2014).

²⁸ I risultati dei diversi studi non sono perfettamente comparabili. Una variabile che li differenzia è l'ipotesi relativa al contenuto dell'accordo TTIP. Abbiamo cercato di presentare e comparare scenari di accordo il più possibile simili.

stime variano molto da un minimo dello 0.9%, previsto da Prometeia (2013)²⁹ ad un massimo di 3,9% di Felbermayr et al. (2015).

La Tabella 2 mostra come ci si aspetti una forte crescita del commercio estero totale tra UE e Stati Uniti. I tassi di crescita variano da un minimo del 28% (Francois et al., 2013) ad un massimo del 58,4% (Borghi et al., 2014). Lo studio del Cepii (Fontagné et al., 2013) disaggrega anche per grandi comparti produttivi ed emerge una crescita delle esportazioni agricole europee verso gli Stati Uniti pari a quasi il 150%, seguite da quelle dei beni industriali pari al 62% ed infine i servizi pari al 24%. All'interno del comparto dei beni industriali, Francois et al. (2013) mostrano che i settori UE in cui aumenteranno di più le esportazioni verso gli Stati Uniti sono quelli dell'*automotive*, dei prodotti in metallo, dei beni alimentari, della chimica e della meccanica elettrica.

Anche sul fronte delle importazioni dell'UE dagli Stati Uniti, le previsioni mostrano una crescita molto sostenuta per i prodotti agricoli, seguita da quelli industriali e dai servizi.

Tabella 2 – Effetti sul commercio estero bilaterale del TTIP (tasso di crescita percentuale)

	Francois et al. (2013)	Fontagné et al. (2013)	Borghi et al. (2014)
<i>metodo</i>	<i>CGE</i>	<i>CGE</i>	<i>One sector gravity</i>
UE: export vs Stati Uniti	28,0	49,0	58,4
agricoltura		149,5	
industria		61,8	
servizi		24,0	
UE: import da Stati Uniti	36,6	52,5	58,4
agricoltura		168,5	
industria		66,4	
servizi		14,0	

Per quanto riguarda l'Italia, Prometeia (2013) mostra come in uno scenario ragionevole circa il contenuto dell'accordo finale TTIP (loro scenario intermedio) le esportazioni totali di merci (escludendo perciò quelle di servizi) crescerebbero del 4%. All'interno del comparto delle merci i settori più dinamici sarebbero quello del sistema moda (crescita dell'11%), agricoltura, meccanica e *automotive* (tutti con tassi di crescita delle esportazioni verso gli Stati Uniti superiori al 5%). Le importazioni italiane dagli Stati Uniti di merci invece dovrebbero crescere di circa il 5%. Tra i singoli comparti la crescita delle importazioni è prevista essere maggiore per alimentari-bevande e sistema moda (poco più dell'11%), *automotive* e prodotti intermedi della chimica (tra il 6 ed il 7%).

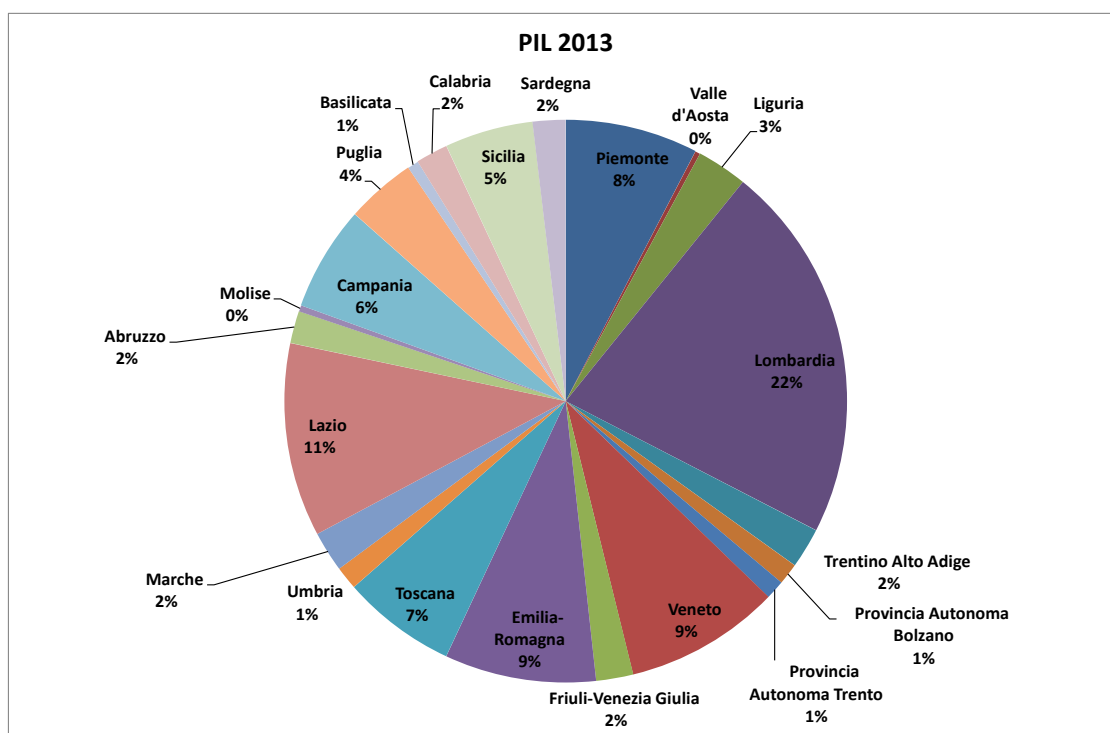
²⁹ Lo studio di Prometeia differisce come metodologia dagli altri citati, combinando varie stime econometriche (provenienti da equazioni di commercio e da un modello econometrico) per simulare l'impatto del TTIP sull'economia italiana.

4 LA SPECIALIZZAZIONE DELLA LOMBARDIA NEGLI SCAMBI CON GLI USA E I MAGGIORI OSTACOLI NELL'ACCESSO AL MERCATO AMERICANO

In questo capitolo, dopo una sintetica introduzione ad alcune caratteristiche strutturali dell'economia lombarda, viene analizzato il commercio internazionale dell'economia lombarda con gli USA ed infine i legami internazionali tramite investimenti diretti all'estero.

La Lombardia nel 2013 ha contribuito per il 22% alla creazione del PIL italiano ed è di gran lunga la principale regione dal punto di vista economico.

Figura 1 - Contributi regionali al PIL italiano- anno 2013



Fonte: elaborazioni Éupolis Lombardia su dati ISTAT, Banca Dati I.Stat

4.1 La distribuzione settoriale del valore aggiunto

Rispetto alla media italiana, l'industria manifatturiera lombarda ha un peso superiore sul valore aggiunto del totale delle attività economiche (19,5% contro 15% nazionale). Il comparto dei servizi è, come per tutte le economie avanzate, la principale fonte di creazione di valore aggiunto (71,3% per Lombardia contro 74,2% per la media nazionale). Il comparto di

agricoltura, silvicoltura e pesca ha invece un contributo molto ridotto, pari al 1,1% (contro una media nazionale del 2,2%).

Tabella 3 - Valore aggiunto a prezzi correnti 2012 (%): settori primario, secondario e terziario

	Lombardia	Italia
Agricoltura, silvicoltura e pesca	1,1	2,2
Industria estrattiva	0,4	0,4
Industria manifatturiera	19,5	15,0
Fornitura di energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata	1,4	1,8
Fornitura di acqua; reti fognarie, attività di trattamento dei rifiuti e risanamento	0,7	0,9
Costruzioni	5,6	5,5
Servizi	71,3	74,2

Fonte: elaborazioni Éupolis Lombardia su dati ISTAT, Banca Dati I.Stat

Il modello di specializzazione produttiva lombardo differisce per alcune caratteristiche da quello medio italiano. Scomponendo l'industria manifatturiera nei suoi singoli comparti, il modello di specializzazione produttiva in termini di valore aggiunto lombardo è caratterizzato dalla forte rilevanza delle produzioni appartenenti alla meccanica elettrica e non elettrica (nel 2012 pari al 8,4% del valore aggiunto totale). Questi due comparti sono meno importanti a livello italiano (rappresentano solo il 4,7%). In termini di rilevanza relativa per l'economia lombarda, all'interno del comparto manifatturiero si trova, nell'ordine, la metallurgia e i prodotti in metallo (3,8%), la chimica e la farmaceutica (2,6%), l'alimentare (1,8%), il tessile-abbigliamento (1,6%) e gomma, materie plastiche (1,5%). Al di fuori del settore manifatturiero, l'eterogeneo aggregato del commercio genera il 18,8% del valore aggiunto (in linea con quello nazionale). Il comparto dei servizi finanziari ed assicurativi risulta più importante che per la media nazionale (7,5 contro 5,4) (Tabella 4).

Tabella 4 - Valore aggiunto a prezzi correnti, 2012 (%)

	Lombardia	Italia
Agricoltura, silvicoltura e pesca	1,1	2,2
Industria estrattiva	0,4	0,4
Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco	1,8	1,7
Fabbricazione di coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio, fabbricazione di prodotti chimici e farmaceutici	2,6	1,4
Industrie tessili, confezione di articoli di abbigliamento e di articoli in pelle e simili	1,6	1,4
Industria del legno, della carta, editoria	1,0	0,9
Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche e altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	1,5	1,3
Fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ottica, fabbricazione di apparecchiature elettriche, fabbricazione di macchinari e apparecchiature n.c.a	5,0	3,4
Attività metallurgiche; fabbricazione di prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature	3,8	2,3
Fabbricazione di mezzi di trasporto	0,7	1,1
Fabbricazione di mobili; altre industrie manifatturiere; riparazione e installazione di macchine e apparecchiature	1,3	1,3
Fornitura di energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata	1,4	1,8
Fornitura di acqua; reti fognarie, attività di trattamento dei rifiuti e risanamento	0,7	0,9
Costruzioni	5,6	5,5
Commercio all'ingrosso e al dettaglio; riparazione di autoveicoli e motocicli; trasporto e magazzinaggio; servizi di alloggio e di ristorazione	19,8	20,3
Servizi di informazione e comunicazione	5,1	4,1
Attività finanziarie e assicurative	7,5	5,4
Attività immobiliari	12,8	13,8
Attività professionali, scientifiche e tecniche	7,8	6,5
Attività amministrative e di servizi di supporto	3,7	3,1
Amministrazione pubblica e difesa; assicurazione sociale obbligatoria; istruzione; sanità e assistenza sociale	11,1	17,0
Attività artistiche, di intrattenimento e divertimento; riparazione di beni per la casa e altri servizi	3,6	4,1

Fonte: elaborazioni Éupolis Lombardia su dati ISTAT, Banca Dati I.Stat

4.2 Dimensione media e produttività

Una caratteristica consolidata della struttura industriale italiana è la piccola dimensione media delle imprese. La tabella riporta il dato a livello di unità locali per le regioni italiane. La dimensione media delle unità locali lombarde è di 11,3 occupati in linea con quelle di Piemonte ed Emilia-Romagna ed inferiore solo a quella del Friuli-Venezia Giulia.

Dalla tabella 5 emerge anche che le unità locali lombarde hanno la più alta produttività media in Italia avendo un valore aggiunto pari a 60 mila euro per occupato.

Tabella 5 - Dimensione e produttività del settore manifatturiero (migliaia di euro), anno 2012

	Occupati per unità locale	Dipendenti per unità locale	Valore aggiunto unità locale	Valore aggiunto per occupato	Valore aggiunto per dipendente
Piemonte	11,4	10,0	592,2	52,1	59,4
Valle d'Aosta	6,9	5,6	321,9	46,6	57,2
Liguria	8,1	6,7	468,1	58,0	70,3
Lombardia	11,3	9,9	685,2	60,6	69,0
Trentino Alto Adige	10,0	8,6	580,5	58,1	67,4
Provincia Autonoma Bolzano	10,1	8,8	604,3	59,7	68,6
Provincia Autonoma Trento	9,9	8,4	558,2	56,6	66,2
Veneto	11,1	9,7	567,2	51,2	58,8
Friuli-Venezia Giulia	13,4	12,0	688,6	51,6	57,4
Emilia-Romagna	11,5	10,0	662,6	57,8	66,0
Toscana	7,2	5,8	338,8	47,3	58,3
Umbria	8,7	7,3	347,0	39,9	47,4
Marche	9,6	8,2	386,8	40,4	47,4
Lazio	6,9	5,8	376,5	54,4	64,4
Abruzzo	9,2	8,0	408,6	44,6	50,9
Molise	7,5	6,3	327,2	43,7	51,9
Campania	6,3	5,3	236,3	37,8	44,9
Puglia	6,5	5,4	252,6	39,1	47,1
Basilicata	7,9	6,7	286,0	36,4	42,4
Calabria	3,5	2,4	82,9	23,8	34,6
Sicilia	4,5	3,4	175,3	39,0	51,4
Sardegna	4,8	3,6	158,7	33,2	44,4

Fonte: elaborazioni Éupolis Lombardia su dati ISTAT, Banca Dati I.Stat Statistiche regionali sulla struttura delle imprese

4.3 Le esportazioni della Lombardia verso gli Stati Uniti

L'economia lombarda è la più aperta in Italia. Il grado d'apertura al commercio internazionale, calcolato come esportazioni manifatturiere più importazioni di beni intermedi in rapporto al PIL, nel 2012 era pari al 44,5% del PIL regionale contro una media per l'Italia del 31,1% (Tabella 6).

Tabella 6 - Grado d'apertura [100* (Exp tot manif + Imp beni intermedi)/PIL]

	2010	2011	2012
Piemonte	35,3	38,5	39,2
Valle d'Aosta/Vallée d'Aoste	19,6	19,2	17,2
Lombardia	41,0	44,6	44,5
Trentino-Alto Adige/Südtirol	24,1	25,0	23,9
- Bolzano/Bozen	25,1	25,5	23,2
- Trento	22,9	24,4	24,8
Veneto	39,9	42,6	42,8
Friuli-Venezia Giulia	41,2	44,3	40,9
Liguria	16,1	19,0	19,1
Emilia-Romagna	37,4	40,7	41,1
Toscana	32,6	36,7	39,0
Umbria	21,4	23,5	24,0
Marche	28,2	30,4	32,3
Lazio	12,0	13,0	13,2
Abruzzo	27,2	30,0	27,7
Molise	9,7	9,7	8,7
Campania	13,4	14,6	13,7
Puglia	13,5	15,8	15,5
Basilicata	17,3	16,1	12,1
Calabria	1,5	1,6	1,4
Sicilia	11,6	13,6	16,2
Sardegna	18,1	18,4	21,6
Italia	28,2	30,8	31,1

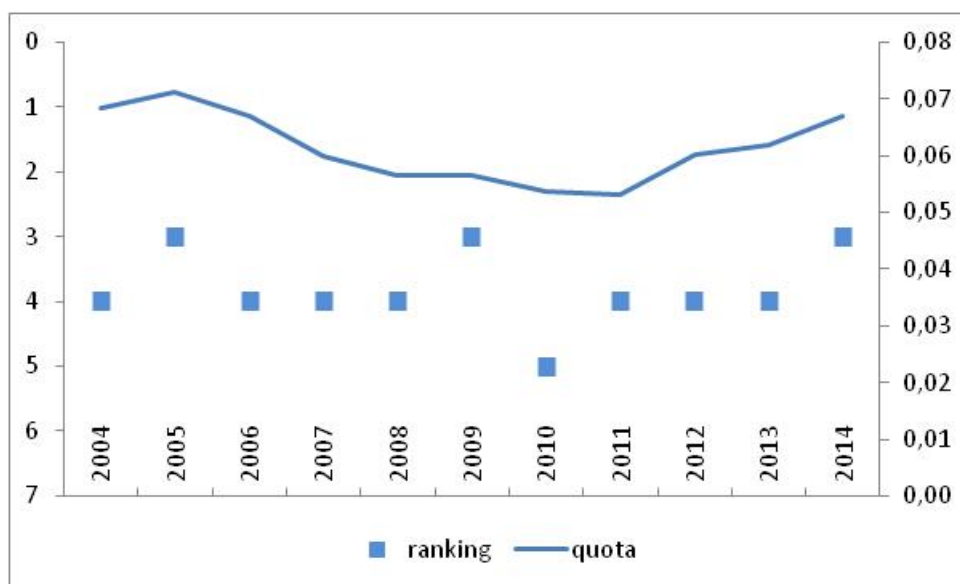
Fonte: elaborazioni Éupolis Lombardia su dati ISTAT, Banca Dati Indicatori Territoriali per le Politiche di Sviluppo (ITPS), settembre 2015

Con oltre 7 miliardi di euro di valore, gli Stati Uniti rappresentano un mercato di sbocco importante per le esportazioni della Lombardia. Gli Stati Uniti sono diventati nel 2014 il terzo mercato per valore esportato, dietro a Germania e Francia, superando anche la Svizzera, tradizionale partner commerciale delle imprese lombarde. La straordinaria performance delle esportazioni verso gli Stati Uniti si deve sia a fattori di traino dell'economia americana, che in questi anni ha saputo marciare a ritmi di crescita sostenuti, sia al deprezzamento dell'euro dovuto alla politica monetaria espansiva avviata dalla Banca Centrale europea per evitare il rischio di deflazione.

Come si vede dalla Figura 2, la quota delle esportazioni verso gli Stati Uniti in rapporto al valore delle esportazioni totali della Lombardia è, nel 2014, pari al 7% e inferiore al livello registrato nei primi anni 2000. Gli Stati Uniti e le altre economie avanzate stanno infatti perdendo quote di mercato nelle transazioni mondiali a favore delle economie emergenti. Ciò

non ha impedito agli Stati Uniti di rimanere un mercato strategico per le imprese della Lombardia.

Figura 2 – Esportazioni della Lombardia verso gli Stati Uniti, quota sul totale delle esportazioni lombarde e posizionamento del mercato americano, anni 2004-2014



Fonte: elaborazioni Éupolis Lombardia su dati Istat, Coeweb.

Le esportazioni lombarde rappresentano il 27,5% del valore delle esportazioni nazionali; considerando le sole esportazioni verso gli Stati Uniti, pari a oltre 29 miliardi di euro, la Lombardia è origine del 24,6% delle esportazioni italiane.

Il peso della Lombardia sulle esportazioni italiane verso gli Stati Uniti è particolarmente rilevante in alcuni settori, come i prodotti della pesca e dell'acquacoltura, i minerali non metalliferi e i prodotti delle attività creative, artistiche e culturali (Tabella 7). All'interno del comparto manifatturiero, che rappresenta più del 99% del valore delle esportazioni verso gli Stati Uniti, la Lombardia gioca un ruolo particolarmente rilevante nel settore della stampa (71,6% delle esportazioni italiane), nei prodotti in metallo (54,9%) e nei prodotti tessili (51,4%). Le esportazioni lombarde inoltre rappresentano una quota significativa delle esportazioni nazionali verso gli Stati Uniti anche nell'abbigliamento (30,5%), nella metallurgia (39,4%) e nei prodotti di elettronica e ottica, apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e orologi (37,7%).

Tabella 7 - Esportazioni della Lombardia e dell'Italia verso gli Stati Uniti e verso il Mondo, anno 2014

Divisioni ATECO	Esportazioni verso Stati Uniti			Esportazioni verso Mondo		
	Italia (000 €)	Lombardia (000 €)	Lom/Italia (%)	Italia (000 €)	Lombardia (000 €)	Lom/Italia (%)
AA01-Prodotti agricoli, animali e della caccia	74,614	3,616	4.8	5,593,625	386,609	6.9
AA02-Prodotti della silvicoltura	3,551	168	4.7	104,924	5,207	5.0
AA03-Prodotti della pesca e dell'acquacoltura	1,276	962	75.4	223,589	9,232	4.1
BB05-Carbone (esclusa torba)	8	0	0.0	4,001	1,554	0.0
BB06-Petrolio greggio e gas naturale	0	0	0.0	373,665	208	0.0
BB07-Minerali metalliferi	2,080	2,064	99.2	132,511	106,192	80.1
BB08-Altri minerali da cave e miniere	11,428	1,493	13.1	679,967	136,781	20.1
CA10-Prodotti alimentari	1,564,186	205,960	13.2	21,521,116	4,322,447	20.1
CA11-Bevande	1,396,379	228,981	16.4	6,836,231	900,516	13.2
CA12-Tabacco	182	0	0.0	33,186	241	0.7
CB13-Prodotti tessili	452,973	232,853	51.4	9,747,151	3,701,733	38.0
CB14-Articoli di abbigliamento	1,415,921	431,700	30.5	18,547,873	5,249,965	28.3
CB15-Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	1,565,066	270,446	17.3	18,596,981	2,739,280	14.7
CC16-Legno e prodotti in legno e sughero	98,081	26,559	27.1	1,569,837	415,743	26.5
CC17-Carta e prodotti di carta	121,805	41,036	33.7	6,365,687	1,474,040	23.2
CC18-Prodotti della stampa	588	421	71.6	58,613	42,164	71.9
CD19-Coke e derivati dalla raffinazione del petrolio	407,731	18,634	4.6	14,043,890	527,675	3.8
CE20-Prodotti chimici	1,377,845	582,574	42.3	25,948,519	11,025,317	42.5
CF21-Prodotti farmaceutici	1,070,848	388,689	36.3	20,735,020	4,568,737	22.0
CG22-Articoli in gomma e materie plastiche	508,971	183,240	36.0	14,224,909	4,933,550	34.7
CG23-Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	1,061,709	82,771	7.8	9,501,072	1,173,313	12.3
CH24-Prodotti della metallurgia	1,633,328	643,212	39.4	26,117,886	11,150,746	42.7
CH25-Prodotti in metallo	1,094,089	600,856	54.9	18,498,826	7,478,570	40.4
CI26-Computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e orologi	823,541	310,623	37.7	12,041,231	5,511,731	45.8
CJ27-Apparecchiature elettriche e apparecchiature per uso domestico non elettriche	866,305	297,074	34.3	20,825,665	6,819,024	32.7
CK28-Macchinari e apparecchiature nca	6,294,920	1,885,362	30.0	74,194,344	22,662,775	30.5
CL29-Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	2,843,774	134,626	4.7	27,614,413	4,664,759	16.9
CL30-Altri mezzi di trasporto	2,508,682	230,292	9.2	12,290,178	2,950,861	24.0
CM31-Mobili	677,720	199,612	29.5	8,632,510	2,362,605	27.4
CM32-Prodotti delle altre industrie manifatturiere	1,608,273	237,511	14.8	13,991,340	2,303,606	16.5
EE38-Attività di raccolta, trattamento e smaltimento dei rifiuti; recupero dei materiali	98,057	11,521	11.7	1,373,887	611,584	44.5
JA58-Prodotti delle attività editoriali	80,335	20,782	25.9	1,300,914	453,607	34.9
JA59-Prodotti delle attività di produzione cinematografica, video e programmi televisivi; registrazioni musicali e sonore	5,161	1,534	29.7	76,326	21,389	28.0
MC74-Prodotti delle altre attività professionali, scientifiche e tecniche	293	141	48.0	37,800	35,676	94.4

RR90-Attività creative, artistiche e d'intrattenimento	116,640	53,655	46.0	424,275	245,115	57.8
RR91-Prodotti delle attività di biblioteche, archivi, musei e di altre attività culturali	2,992	850	28.4	21,021	6,687	31.8
SS96-Altre altre attività di servizi per la persona	136	0	0.0	426	40	9.4
VV89- Provviste di bordo, merci di ritorno e respinte, merci varie	13,904	9,595	69.0	5,527,589	569,157	10.3
Totale	29,802,404	7,339,411	24.6	397,996,387	109,568,440	27.5

Fonte: elaborazioni Éupolis Lombardia su dati Istat, Coeweb.

Concentrandosi sul comparto manifatturiero, la Tabella 8 riporta il valore delle esportazioni lombarde nel 2014 e la composizione settoriale considerando le esportazioni verso gli Stati Uniti e confrontandole con le esportazioni lombarde verso tutte le destinazioni del mondo.

Gli Stati Uniti rappresentano una quota significativa delle esportazioni lombarde, pari al 6,76% del valore complessivo. La composizione merceologica delle esportazioni verso gli Stati Uniti si differenzia rispetto a quella delle esportazioni verso il mondo intero. Più di un quarto delle esportazioni lombarde di bevande, per esempio, ha come destinazione il mercato statunitense. Il mercato americano rappresenta una frazione significativa del valore totale esportato dalla Lombardia anche nei settori degli articoli in pelle, dei prodotti farmaceutici, dei mobili e dell'abbigliamento.

Analizzando la composizione settoriale delle esportazioni manifatturiere regionali verso gli Stati Uniti, si osserva che il settore che ha il maggior peso è quello dei macchinari e apparecchiature, che rappresenta il 26% delle esportazioni rivolte a questo paese. Altri settori rilevanti sono la metallurgia (8,9%), i prodotti in metallo (8,3%) e la chimica (8.1%).

Tabella 8 -Composizione settoriale delle esportazioni manifatturiere della Lombardia, 2014

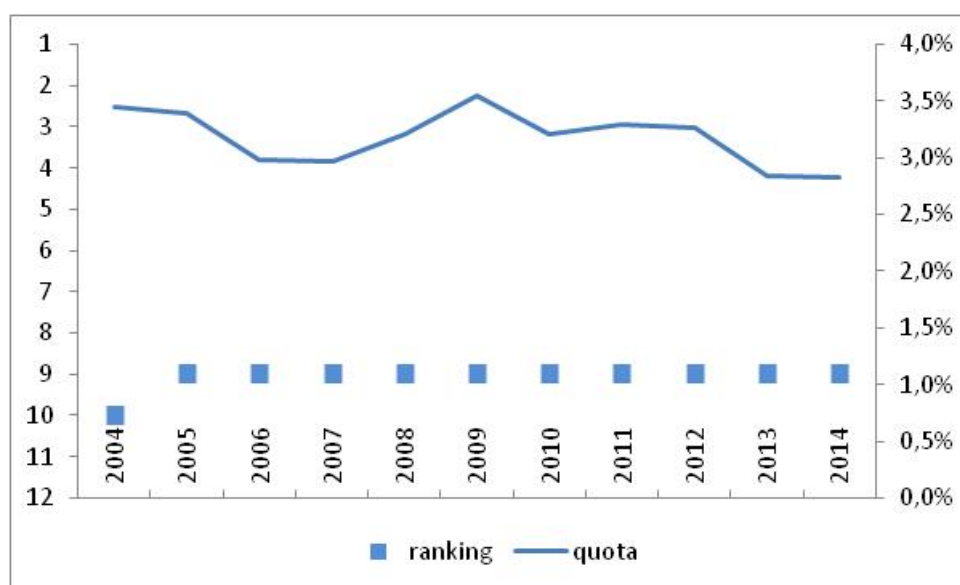
	Verso Stati Uniti (000 €)	Composizione (%)	Verso Mondo (000 €)	Composizione (%)	Peso relativo mercato Stati Uniti ¹	Export Stati Uniti/Export mondo
CA10-Prodotti alimentari	205960	2.85	4322447	4.04	0.70	4.76
CA11-Bevande	228981	3.17	900516	0.84	3.76	25.43
CA12-Tabacco	0	0.00	241	0.00	0.00	-
CB13-Prodotti tessili	232853	3.22	3701733	3.46	0.93	6.29
CB14-Articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia)	431700	5.97	5249965	4.91	1.22	8.22
CB15-Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	270446	3.74	2739280	2.56	1.46	9.87
CC16-Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in paglia e materiali da intreccio	26559	0.37	415743	0.39	0.94	6.39
CC17-Carta e prodotti di carta	41036	0.57	1474040	1.38	0.41	2.78
CC18-Prodotti della stampa e della riproduzione di supporti registrati	421	0.01	42164	0.04	0.15	1.00
CD19-Coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	18634	0.26	527675	0.49	0.52	3.53
CE20-Prodotti chimici	582574	8.05	11025317	10.31	0.78	5.28
CF21-Prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici	388689	5.37	4568737	4.27	1.26	8.51
CG22-Articoli in gomma e materie plastiche	183240	2.53	4933550	4.61	0.55	3.71
CG23-Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	82771	1.14	1173313	1.10	1.04	7.05
CH24-Prodotti della metallurgia	643212	8.89	11150746	10.42	0.85	5.77
CH25-Prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature	600856	8.31	7478570	6.99	1.19	8.03
CI26-Computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e orologi	310623	4.29	5511731	5.15	0.83	5.64
CJ27-Apparecchiature elettriche e apparecchiature per uso domestico non elettriche	297074	4.11	6819024	6.37	0.64	4.36
CK28-Macchinari e apparecchiature nca	1885362	26.07	22662775	21.18	1.23	8.32
CL29-Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	134626	1.86	4664759	4.36	0.43	2.89
CL30-Altri mezzi di trasporto	230292	3.18	2950861	2.76	1.15	7.80
CM31-Mobili	199612	2.76	2362605	2.21	1.25	8.45
CM32-Prodotti delle altre industrie manifatturiere	237511	3.28	2303606	2.15	1.52	10.31
Totale	7233030	100.00	106979398	100.00	1.00	6.76

Fonte: elaborazioni Éupolis Lombardia su dati Istat, Coeweb.

4.4 Le importazioni lombarde dagli Stati Uniti

Il valore delle importazioni lombarde dagli Stati Uniti è pari a 3,1 miliardi di euro nel 2014 con una quota di mercato di poco superiore al 2,8%. Gli Stati Uniti rappresentano il nono mercato di approvvigionamento delle merci destinate alla Lombardia e negli ultimi anni è rimasto stabile, anche se in termini assoluti le importazioni fatte registrare nel 2014 sono le più basse da dieci anni a questa parte. La difficoltà della domanda interna e l'ascesa dei mercati emergenti spiegano in parte la parziale erosione dei beni importati dal paese nordamericano (Figura 3).

Figura 3 – Importazioni della Lombardia dagli Stati Uniti, quota sul totale delle importazioni lombarde e posizionamento degli Stati Uniti, anni 2004-2014



Fonte: elaborazione Éupolis Lombardia su dati Istat, Coeweb.

La Lombardia rappresenta complessivamente il 31% delle importazioni italiane (Tabella 9). Tuttavia, considerando solo i beni acquistati dagli Stati Uniti, il peso della Lombardia è più contenuto e pari al 24,8%.

Il peso della Lombardia sulle importazioni italiane dagli Stati Uniti è particolarmente rilevante nel comparto dei servizi relativo ai prodotti delle altre attività professionali, scientifiche e tecniche: praticamente l'intero valore importato dagli USA è importato dalla Lombardia (Tabella 9). Una posizione di rilievo della regione sulle importazioni nazionali si registra anche nella chimica (55,6% delle importazioni italiane), nei mobili (52%), nei prodotti delle altre industrie manifatturiere (51,8%) e nei prodotti della stampa (44,7%).

Tabella 9 - Composizione settoriale delle importazioni della Lombardia e dell'Italia dagli Stati Uniti e dal mondo, 2014

Divisioni ATECO	Importazioni dagli Stati Uniti			Importazioni dal Mondo		
	Italia (000 €)	Lombardia (000 €)	Lom/Italia (%)	Italia (000 €)	Lombardia (000 €)	Lom/Italia (%)
AA01-Prodotti agricoli, animali e della caccia	613790	25647	4.2	11580907	1934424	16.7
AA02-Prodotti della silvicoltura	14582	1576	10.8	360296	57132	15.9
AA03-Prodotti della pesca e dell'acquacoltura	39678	736	1.9	1020107	203229	19.9
BB05-Carbone (esclusa torba)	417480	0	0.0	1438061	16146	1.1
BB06-Petrolio greggio e gas naturale	24	24	100.0	44260567	3698503	8.4
BB07-Minerali metalliferi	44213	249	0.6	1220205	63637	5.2
BB08-Altri minerali da cave e miniere	41080	13251	32.3	993108	202526	20.4
CA10-Prodotti alimentari	257888	17505	6.8	25746752	6858136	26.6
CA11-Bevande	70065	21311	30.4	1363359	527136	38.7
CA12-Tabacco	50	0	0.0	1820792	259	0.0
CB13-Prodotti tessili	50031	13031	26.0	6515544	2251531	34.6
CB14-Articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia)	49995	11443	22.9	12629121	3779116	29.9
CB15-Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	209735	16251	7.7	9577302	2052153	21.4
CC16-Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	67698	18774	27.7	3047553	613297	20.1
CC17-Carta e prodotti di carta	449599	96314	21.4	6346752	1681559	26.5
CC18-Prodotti della stampa	267	133	50.0	52352	33843	64.6
CD19-Coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	913087	73705	8.1	10123198	1254349	12.4
CE20-Prodotti chimici	713815	397108	55.6	34247655	15527600	45.3
CF21-Prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici	2330780	617500	26.5	19678617	8505671	43.2
CG22-Articoli in gomma e materie plastiche	160817	71886	44.7	8848421	3145527	35.5
CG23-Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	206027	34772	16.9	3434803	1016793	29.6
CH24-Prodotti della metallurgia	625084	175942	28.1	28832493	10227600	35.5
CH25-Prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature	209795	54711	26.1	7159734	2606813	36.4
CI26-Computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e orologi	881501	433282	49.2	22449644	14879400	66.3
CJ27-Apparecchiature elettriche e apparecchiature per uso domestico non elettriche	359538	146166	40.7	13574580	6024921	44.4
CK28-Macchinari e apparecchiature nca	1356598	309899	22.8	23817370	9317330	39.1
CL29-Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	420120	24760	5.9	26771145	5131154	19.2
CL30-Altri mezzi di trasporto	1017213	242894	23.9	5130937	1362327	26.6
CM31-Mobili	9518	5001	52.5	1755999	372227	21.2
CM32-Prodotti delle altre industrie manifatturiere	415430	215307	51.8	9559167	4154398	43.5
DD35-Energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata	0	0		1923959	17	0.0
EE37- Raccolta e depurazione delle acque di scarico	0	0		417	53	12.6
EE38-Raccolta, trattamento e smaltimento dei rifiuti	425101	17095	4.0	4602015	1785400	38.8

JA58-Prodotti delle attività editoriali	52054	19330	37.1	821104	408922	49.8
JA59-Prodotti delle attività di produzione cinematografica, video e programmi televisivi; registrazioni musicali e sonore	6288	1511	24.0	230156	173575	75.4
MC74-Prodotti attività professionali, scientifiche e tecniche	232	230	98.9	8432	4373	51.9
RR90-Prodotti attività creative, artistiche e d'intrattenimento	28842	11185	38.8	68570	26618	38.8
RR91-Prodotti attività di biblioteche, archivi, musei	5569	1915	34.4	21115	7037	33.3
SS96-Prodotti delle altre attività di servizi per la persona	0	0		12846	61	0.5
VV89- Provviste di bordo, merci di ritorno e respinte, varie	31730	12364	39.0	4069362	34901	0.9
Totale	12495315	3102811	24.8	355114518	109939694	31.0

Fonte: elaborazioni Éupolis Lombardia su dati Istat, Coeweb

Per quanto riguarda il comparto manifatturiero, la composizione settoriale delle importazioni nazionali provenienti dagli Stati Uniti differisce significativamente da quella che caratterizza le importazioni lombarde complessive. In particolare, la Lombardia importa dagli Stati Uniti prodotti farmaceutici (20,6% delle importazioni manifatturiere), computer e apparecchi elettromedicali (14,4%), prodotti chimici (13,3%), macchinari e apparecchiature (10,3%) e altri mezzi di trasporto (8.1%). Mentre i prodotti chimici, i prodotti di elettronica e i macchinari hanno un peso simile nelle importazioni lombarde da tutto il mondo, le importazioni dagli Stati Uniti si caratterizzano per il maggior peso assunto dai prodotti farmaceutici e dagli altri mezzi di trasporto, e da un minor peso di prodotti alimentari e tessili, oltre che di abbigliamento, articoli in pelle, prodotti in metallo e autoveicoli.

Tabella 10 – Composizione settoriale delle importazioni manifatturiere della Lombardia dagli Stati Uniti e dal mondo, anno 2014

	Dagli Stati Uniti (000 €)	Composizione (%)	Dal mondo (000 €)	Composizione (%)	Import Stati Uniti/Import mondo
CA10-Prodotti alimentari	17505	0.58	6858136	6.77	0.26
CA11-Bevande	21311	0.71	527136	0.52	4.04
CA12-Tabacco	0	0.00	259	0.00	-
CB13-Prodotti tessili	13031	0.43	2251531	2.22	0.58
CB14-Articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia)	11443	0.38	3779116	3.73	0.30
CB15-Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	16251	0.54	2052153	2.03	0.79
CC16-Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in paglia e materiali da intreccio	18774	0.63	613297	0.61	3.06
CC17-Carta e prodotti di carta	96314	3.21	1681559	1.66	5.73
CC18-Prodotti della stampa e della riproduzione di supporti registrati	133	0.00	33843	0.03	0.39
CD19-Coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	73705	2.46	1254349	1.24	5.88
CE20-Prodotti chimici	397108	13.25	15527600	15.32	2.56
CF21-Prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici	617500	20.60	8505671	8.39	7.26
CG22-Articoli in gomma e materie plastiche	71886	2.40	3145527	3.10	2.29
CG23-Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	34772	1.16	1016793	1.00	3.42
CH24-Prodotti della metallurgia	175942	5.87	10227600	10.09	1.72
CH25-Prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature	54711	1.83	2606813	2.57	2.10
CI26-Computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e orologi	433282	14.45	14879400	14.69	2.91
CJ27-Apparecchiature elettriche e apparecchiature per uso domestico non elettriche	146166	4.88	6024921	5.95	2.43
CK28-Macchinari e apparecchiature nca	309899	10.34	9317330	9.20	3.33
CL29-Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	24760	0.83	5131154	5.06	0.48
CL30-Altri mezzi di trasporto	242894	8.10	1362327	1.34	17.83
CM31-Mobili	5001	0.17	372227	0.37	1.34
CM32-Prodotti delle altre industrie manifatturiere	215307	7.18	4154398	4.10	5.18
Totale	2997696	100.00	101323141	100.00	2.96

Fonte: elaborazioni Éupolis Lombardia su dati Istat, Coeweb

4.5 Investimenti diretti e partecipazione a catene produttive internazionali

Nell'analizzare l'apertura di un'economia al resto del mondo, oltre al commercio di beni e servizi è importante considerare anche l'integrazione delle imprese all'interno delle catene globali del valore e l'importanza degli investimenti diretti esteri in entrata ed uscita.

La Lombardia appare come la regione italiana più importante in termini di investimenti diretti netti all'estero, rappresentando nel 2011 il 27,4% degli investimenti italiani (Tabella 11).

Tabella 11 - Investimenti diretti netti all'estero nelle regioni italiane, anni 2008-2011

	2008	2009	2010	2011	Quota su totale Italia (%)
Piemonte	1403347	2861204	-2364135	9012594	23,4
Valle d'Aosta/Vallée d'Aoste	222192	-170035	-27536	1803	0,0
Lombardia	8732398	878267	2632335	10588555	27,4
Trentino-Alto Adige/Südtirol	208719	96715	-114781	345608	0,9
Veneto	1678044	-722137	-190269	2939329	7,6
Friuli-Venezia Giulia	-4508316	2367089	305216	-221303	-0,6
Liguria	-161647	2958857	1675483	-125940	-0,3
Emilia-Romagna	299490	-663160	2693409	1156329	3,0
Toscana	86588	2844345	61722	553340	1,4
Umbria	-448476	55161	507129	-486977	-1,3
Marche	501514	-326205	440160	-329316	-0,9
Lazio	23122847	4239071	3497708	4093292	10,6
Abruzzo	186953	-53091	814873	-95471	-0,2
Molise	-4869	133064	-126290	45894	0,1
Campania	401587	-1659834	-194821	1083995	2,8
Puglia	289128	3382	-274346	-8413	0,0
Basilicata	49810	2930	-59683	-1325	0,0
Calabria	-919	-23722	23089	254	0,0
Sicilia	-95466	-111604	252854	64349	0,2
Sardegna	-127713	1523	49963	69152	0,2
Italia	45777226	15312104	24645888	38578135	100

Fonte: elaborazioni Éupolis Lombardia su dati ISTAT, Banca Dati Indicatori Territoriali per le Politiche di Sviluppo (ITPS), settembre 2015 da dati Banca d'Italia

Per analizzare la rilevanza degli investimenti diretti in entrata, la Tabella 12 mostra la percentuale degli addetti alle unità locali delle imprese italiane a controllo estero sul totale addetti per le regioni italiane. La Lombardia, anche in questo caso, appare al primo posto, con

l'11,6% degli addetti alle unità locali impiegato in imprese a controllo estero nel 2012, a fronte di una percentuale nazionale del 7%.

Tabella 12- Addetti alle unità locali delle imprese italiane a controllo estero in percentuale su addetti totali per Regione, anni 2007-2012

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Piemonte	9,5	9,8	9,1	8,9	8,4	8,4
Valle d'Aosta/Vallée d'Aoste	4,4	3,9	3,6	3,3	3,5	3,3
Lombardia	11,6	11,8	11,5	11,5	11,5	11,6
Trentino-Alto Adige/Südtirol	6,0	6,0	5,7	5,6	5,4	5,4
- Bolzano/Bozen	7,2	7,3	6,8	6,9	6,9	7,0
- Trento	4,9	4,7	4,5	4,2	3,9	3,7
Veneto	5,8	5,7	5,5	5,3	5,4	5,6
Friuli-Venezia Giulia	6,7	7,0	6,9	7,1	7,9	7,1
Liguria	6,1	6,7	7,1	6,6	10,4	10,5
Emilia-Romagna	5,5	6,0	5,5	5,9	5,4	5,6
Toscana	4,7	5,0	4,9	5,0	5,3	5,2
Umbria	3,8	4,0	4,0	4,0	4,3	4,3
Marche	3,1	3,4	3,1	2,7	2,8	2,8
Lazio	9,4	9,1	9,0	8,9	9,1	9,1
Abruzzo	6,3	6,4	6,5	6,0	6,4	6,3
Molise	3,9	3,1	3,1	3,3	2,9	3,0
Campania	3,7	3,7	3,7	3,4	3,5	3,5
Puglia	3,5	3,6	3,5	3,3	3,3	3,3
Basilicata	3,8	3,6	3,7	2,9	2,9	2,6
Calabria	1,5	1,5	1,6	1,7	1,7	1,5
Sicilia	2,4	2,2	2,3	2,5	2,9	2,8
Sardegna	4,1	4,2	4,2	4,2	4,3	4,6
Italia	6,9	7,1	6,9	6,8	7,0	7,0

Fonte: elaborazioni Éupolis Lombardia su dati ISTAT, Banca Dati Indicatori Territoriali per le Politiche di Sviluppo (ITPS), settembre 2015

Osservando la distribuzione percentuale del numero di dipendenti delle imprese italiane a partecipazione estera, il maggior coinvolgimento della regione Lombardia rispetto alle altre regioni italiane appare ancor più evidente. Nel 2014, infatti, il 44,1% dei dipendenti di imprese italiane a partecipazione estera è localizzato in Lombardia.

Tabella 13 - Dipendenti delle imprese italiane a partecipazione estera, distribuzione percentuale

	2010	2011	2012	2013	2014
Italia nord-occidentale	57,3	56,8	56,3	56,4	57,2
Piemonte	10,4	10,1	10,1	10,4	10,6
Valle d'Aosta	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Lombardia	44,2	43,8	43,7	43,8	44,1
Liguria	2,6	2,7	2,3	2,0	2,3
Italia nord-orientale	15,6	16,2	16,6	16,3	16,3
Trentino-Alto Adige	1,9	1,9	1,9	1,9	1,9
Veneto	5,4	5,7	5,8	5,5	5,7
Friuli-Venezia Giulia	2,0	2,0	2,1	2,1	2,0
Emilia-Romagna	6,3	6,5	6,7	6,7	6,8
Italia centrale	22,1	22,0	21,7	21,7	21,0
Toscana	3,7	3,7	3,8	3,9	4,2
Umbria	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7
Marche	0,6	0,6	0,7	0,7	1,2
Lazio	17,1	17,0	16,5	16,4	14,8
Mezzogiorno	5,0	5,0	5,4	5,6	5,5
Abruzzo	2,1	2,2	2,4	2,5	2,4
Molise	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Campania	1,1	1,1	1,1	1,3	1,2
Puglia	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8
Basilicata	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Calabria	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Sicilia	0,4	0,3	0,4	0,4	0,3
Sardegna	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
Totale regioni	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni Éupolis Lombardia su Banca dati Reprint, ICE – Politecnico di Milano

Dal lato degli investimenti in uscita, la Tabella 14 riporta la distribuzione percentuale del fatturato delle imprese estere a partecipazione italiana. Emerge nuovamente il ruolo chiave della regione Lombardia: il 23,4% del fatturato di imprese estere a partecipazione italiana nel 2014 è infatti imputabile a imprese con sede nella regione Lombardia, seconda solo al Piemonte. In termini di addetti delle imprese estere partecipate da imprese italiane rimane tuttavia il primato della Lombardia (34% nel 2013) così come in termini di numero di imprese partecipate.

Tabella 14 - Fatturato delle imprese estere a partecipazione italiana, distribuzione percentuale

	2010	2011	2012	2013	2014
Italia nord-occidentale	52,4	54,7	54,0	55,4	56,9
Piemonte	25,8	28,0	29,2	31,1	32,7
Valle d'Aosta	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Lombardia	25,6	25,8	23,9	23,5	23,4
Liguria	0,9	0,9	0,8	0,8	0,8
Italia nord-orientale	10,5	8,8	8,4	8,7	8,9
Trentino-Alto Adige	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6
Veneto	4,4	3,9	3,8	3,8	3,9
Friuli-Venezia Giulia	0,8	0,8	0,8	1,1	1,1
Emilia-Romagna	4,6	3,5	3,2	3,1	3,2
Italia centrale	34,5	44,9	35,2	33,6	31,9
Toscana	2,5	2,4	2,3	2,3	2,4
Umbria	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Marche	1,4	1,2	1,3	1,2	0,6
Lazio	30,4	30,0	31,4	29,8	28,7
Mezzogiorno	2,7	2,6	2,4	2,4	2,4
Abruzzo	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1
Molise	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Campania	0,8	0,8	0,7	0,7	0,7
Puglia	0,9	1,0	1,0	0,9	1,0
Basilicata	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Calabria	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sicilia	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Sardegna	0,5	0,4	0,4	0,3	0,3
Totale regioni	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni Éupolis Lombardia su Banca dati Reprint, ICE – Politecnico di Milano

Infine la Tabella 15 riporta il numero di dipendenti delle imprese estere partecipate da imprese lombarde nelle diverse aree geografiche e per settore. Circa l'8,5% dei dipendenti di imprese estere partecipate è localizzato in Nord America. Tuttavia, in alcuni settori l'America Settentrionale assume un peso ben più rilevante, come per esempio nella fabbricazione di mobili, nella metallurgia, nella lavorazione di minerali non metalliferi, nei macchinari, nella chimica e nell'abbigliamento.

Tabella 15 - Dipendenti delle imprese estere partecipate da imprese lombarde per area geografica e settore, anno 2013

	Paesi UE-15	Altri paesi europei	Asia	Africa	America settentr.	America centrale e merid.	Oceania	Totale
Industria estrattiva	14.609	1.630	3	3.095	36	538	16	19.927
Industria manifatturiera	94.293	92.235	61.917	21.422	32.367	54.702	1.458	358.394
Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco	7.390	3.445	5.582	50	1.279	2.495	15	20.256
Industrie tessili	491	5.528	387	2.761	91	818	0	10.076
Confezione di articoli di abbigliamento; confezione di articoli in pelle e pelliccia	742	12.961	869	3.312	2.296	65	0	20.245
Fabbricazione di articoli in pelle e simili	90	4.941	485	40	10	24	0	5.590
Industria del legno e dei prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); fabbricazione di articoli in paglia e materiali da intreccio	206	937	15	151	10	77	0	1.396
Fabbricazione di carta e di prodotti di carta; stampa e riproduzione di supporti registrati	9.136	1.418	90	191	519	986	0	12.340
Fabbricazione di coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	145	138	15	496	0	15	0	809
Fabbricazione di prodotti chimici	7.456	4.976	2.312	232	2.490	2.261	77	19.804
Fabbricazione di prodotti farmaceutici di base e di preparati farmaceutici	3.120	907	379	277	115	1.225	0	6.023
Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche	7.423	11.704	2.562	1.312	1.213	13.298	82	37.594
Fabbricazione di altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	3.243	1.322	2.896	7.085	2.325	255	0	17.126
Metallurgia; fabbricazione di prodotti in metallo (esclusi macchinari e attrezzature)	7.700	12.829	4.634	1.019	8.497	17.109	541	52.329
Fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e di orologi	14.655	2.959	21.321	3.206	6.035	168	0	48.344
Fabbricazione di apparecchiature elettriche ed apparecchiature per uso domestico non elettriche	9.127	7.108	5.950	524	940	1.775	441	25.865
Fabbricazione di macchinari ed apparecchiature n.c.a.	7.305	6.547	7.237	559	3.664	943	287	26.542

Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	8.586	10.691	5.987	177	1.812	10.884	0	38.137
Fabbricazione di altri mezzi di trasporto	5.499	1.982	154	15	181	117	0	7.948
Fabbricazione di mobili	81	566	30	15	190	0	15	897
Altre industrie manifatturiere; riparazione, manutenzione ed installazione di macchine ed apparecchiature	1.898	1.276	1.012	0	700	2.187	0	7.073
Energia, gas e acqua	2.498	4.038	539	11	4	1.022	1	8.113
Costruzioni	4.491	4.221	5.625	5.704	347	21.139	3	41.530
Commercio all'ingrosso	31.741	14.876	13.435	7.561	6.591	9.919	844	84.967
Logistica e trasporti	4.547	1.804	372	112	1.007	1.030	16	8.888
Servizi di telecomunicazione e di informatica	3.266	1.889	295	6	192	94	0	5.742
Altri servizi professionali	13.951	2.687	3.565	2.499	6.393	796	18	29.909
Totale	169.396	123.380	85.751	40.410	46.937	89.240	2.356	557.470

Fonte: elaborazioni Éupolis Lombardia su Banca dati Reprint, ICE – Politecnico di Milano

4.6 Partecipazione a catene produttive internazionali dell'Italia e impatto della liberalizzazione degli scambi

Un aspetto fondamentale dell'evoluzione recente dell'economia mondiale è la crescente rilevanza e diffusione delle catene produttive internazionali, ovvero di un'organizzazione dei processi produttivi che vede una maggiore specializzazione dei paesi su singole fasi della produzione e richiede sempre più in tutti i paesi, avanzati o meno, l'utilizzo di input e beni intermedi di provenienza estera. Dato che una quota crescente dei beni scambiati sui mercati internazionali non è destinata ai consumatori o ad altri impieghi finali, ma viene incorporata nei processi produttivi di altri paesi, il commercio internazionale ha anche rilevanti effetti sui costi e sulla qualità della produzione nazionale. Dunque, nel valutare l'impatto di una liberalizzazione commerciale è importante anche valutare l'effetto che questa può avere sull'organizzazione produttiva dei paesi e quindi indirettamente sulla competitività, oltre che l'effetto diretto in termini di accesso ad un mercato estero.

Per misurare questi aspetti sono stati sviluppati negli anni recenti alcuni indicatori che guardano agli scambi commerciali tra paesi in termini di partecipazione alle catene produttive internazionali. Utilizzando gli indici prodotti dall'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (OCSE)³⁰, complessivamente la partecipazione dell'Italia alle catene

³⁰ I dati riportati nel paragrafo sono disponibili alla pagina Measuring Trade in Value Added: An OECD-WTO joint initiative <http://www.oecd.org/sti/ind/measuringtradeinvalue-addedanoecd-wtojointinitiative.htm> [data di accesso: 20/09/2015]

produttive internazionali presentava nel 2009 un valore pari a circa 42 (su un intervallo teorico compreso tra 0 e 100). In rapporto ad altri grandi paesi europei, questo colloca l'Italia in una posizione leggermente inferiore (il Regno Unito presenta una misura analoga pari a 42, mentre l'indice per la Germania il valore è 49,5 e per la Francia è pari a 46), mentre l'indice risulta molto più elevato per le piccole economie europee fortemente integrate nel ciclo produttivo di altri paesi (per esempio, l'indice è oltre 62 per la Repubblica Ceca).

Scomposto nelle due parti - utilizzo di input stranieri per le proprie esportazioni, e impiego di input italiani nelle esportazioni di altri paesi - i rispettivi valori dell'indice risultano sostanzialmente analoghi, ovvero pari a 20 per gli input importati dall'Italia e pari a 22 per gli input italiani esportati e impiegati in produzioni estere. Questi valori significativi implicano che la liberalizzazione commerciale può avere un rilevante impatto sulla competitività dei prodotti italiani esportati, dal momento che mediamente questi incorporano un 20% di valore proveniente dall'estero, e quindi una diminuzione dei prezzi degli input acquistati all'estero dovuta ad una maggiore liberalizzazione su tutti i mercati interessa una componente rilevante dell'export italiano.

Va anche sottolineato che secondo questi indicatori, mediamente il 22% del valore delle esportazioni italiane non è destinato a impieghi finali, ma è costituito da input intermedi che vengono incorporati in produzioni estere. Per questa tipologia di esportazioni, una liberalizzazione che comporti l'armonizzazione degli standard utilizzati implica una notevolissima facilitazione all'export, perché rende molto più semplice il coordinamento dei processi produttivi che avvengono attraverso i confini nazionali.

Nei diversi settori industriali, la rilevanza di questi indicatori può essere ovviamente molto diversa.

Questa tipologia di scambi è particolarmente rilevante per aree come quella europea e statunitense, che sono fortemente integrate dal punto di vista dell'organizzazione della produzione. Per l'Italia, gli input di provenienza statunitense rappresentano circa il 4,5% del valore di tutte le importazioni intermedie italiane, una quota decisamente più elevata rispetto al ruolo generale degli Stati Uniti come mercato di provenienza delle importazioni italiane. Il peso degli input americani è particolarmente rilevante nei settori di carta e stampa, chimica, mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli, e in molti servizi. In termini di contributo al valore aggiunto nelle esportazioni italiane, che nel 2011 risultava provenire per il 26% dall'estero, gli Stati Uniti si posizionano al terzo posto, dopo Germania e Francia, tra le origini estere di tale valore³¹. Dunque, una liberalizzazione degli scambi che riduca il costo di queste componenti estere rappresenta una spinta rilevante alla competitività di prezzo del nostro export verso tutti i mercati.

³¹ Fonte: OCSE, Trade in Value Added (TiVA) database

5 I SETTORI LOMBARDI MAGGIORMENTE INFLUENZATI DALL'ACCORDO TTIP: I DAZI E LE BARRIERE NON TARIFFARIE

Il TTIP è un negoziato di integrazione economica di nuova generazione. Sul tavolo delle trattative oltre alla riduzione dei dazi si discute, ed è la parte più consistente del negoziato, di come affrontare il problema delle diverse regolamentazioni economiche sulle due sponde dell'Atlantico che in molti casi finiscono per creare ostacoli al commercio internazionale.

I dazi sono in media bassi (2% negli Stati Uniti e 3% in Unione Europea). L'obiettivo dei negoziati è di eliminare completamente questo tipo di barriere al commercio internazionale.

Gran parte degli attuali ostacoli al commercio sono generati dalle misure non-tariffarie (*non-tariff measures*, NTM). Queste sono definite come «policy measures, other than ordinary customs tariffs, that can potentially have an economic effect on international trade in goods, changing quantities traded, or prices or both»³²(Nicita and Gourdon, 2013).

5.1 I dazi applicati dagli Stati Uniti

I dazi applicati dagli Stati Uniti sui prodotti importati dalla Lombardia sono in media molto bassi: il dazio ad valorem medio³³ applicato su tutti i beni è del 3,8%.

La Tabella 16 riporta, oltre al dazio minimo, massimo e medio, informazioni sul numero di linee tariffarie (prodotti) interessate da un dazio ad valorem, ancorché nullo, la percentuale di linee duty free, ovvero la percentuale di linee tariffarie con dazio ad valorem pari a zero, e la composizione delle esportazioni lombarde verso gli Stati Uniti.

Dalla Tabella 16 si osserva che il dazio medio varia significativamente tra settori: particolarmente rilevante è il dazio ad valorem medio applicato ai prodotti dell'abbigliamento (10,8%), che rappresentano quasi il 6% delle esportazioni lombarde verso gli Stati Uniti, agli articoli in pelle (8,7%), oltre che sui prodotti tessili (7,8%) e quelli alimentari (6,1%). Sul settore più rilevante per le esportazioni lombarde verso gli Stati Uniti, i macchinari, il dazio medio è invece contenuto, pari all'1,3%. Sui prodotti della metallurgia e sui prodotti in metallo, che congiuntamente rappresentano il 17% del valore delle esportazioni della Lombardia, il dazio medio è rispettivamente dell'1,3% e del 2,3%, mentre è pari al 3% sui prodotti chimici, che rappresentano quasi l'8% del valore delle esportazioni.

³² Misure politiche, diverse dalle tariffe doganali, che possono potenzialmente avere un effetto economico sul commercio internazionale delle merci, cambiando le quantità negoziate, i prezzi o entrambi.

³³ Il dazio medio è calcolato come la somma dei dazi ad valorem applicati sui prodotti diviso per il numero di linee tariffarie. I dati sulle barriere tariffarie e non tariffarie sono stati elaborati dai database TRAINS (Trade Analysis and Information System) dell'UNCTAD. La banca dati TRAINS contiene informazioni al massimo livello di disaggregazione possibile del sistema armonizzato su dazi e misure non tariffarie per più di 150 paesi.

Tuttavia, a fronte di un valore contenuto dei dazi medi, permangono, specialmente in alcuni settori, rilevanti picchi tariffari che possono rappresentare un ostacolo significativo agli scambi commerciali e la cui rimozione in caso di successo delle negoziazioni sull'accordo potrebbe avere un impatto positivo rilevante sulle esportazioni lombarde.

Picchi tariffari elevati si rilevano in particolare negli alimentari (131,8), negli articoli in pelle (48), nei prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi (38) e nel settore degli autoveicoli (25), settori tuttavia meno rilevanti per le esportazioni lombarde negli Stati Uniti.

Sui settori più importanti in termini di valore esportato, i dazi massimi si attestano su valori più limitati: 9,9% sul macchinari, 15% e 14% rispettivamente sui prodotti della metallurgia e sui prodotti in metallo e 10% sui prodotti chimici.

Infine, numerosi rimangono i dazi specifici applicati. In particolare, nel settore dell'abbigliamento vi sono 544 prodotti sui quali è imposto un dazio specifico, 85 nell'abbigliamento e 139 nel settore dei computer, prodotti di elettronica ed ottica, apparecchi elettromedicali e apparecchi di misurazione e orologi.

Tabella 16 - Dazi degli Stati Uniti sulle esportazioni lombarde e composizione percentuale dell'export

Divisioni ATECO	Dazio Min	Dazio Max	Dazio medio	Linee ad valorem (%)	Linee duty free (%)	Comp. export verso USA
AA01-Prodotti agricoli, animali e della caccia	0.0	29.8	3.7	61.0	32.9	0.05
AA02-Prodotti della silvicoltura	0.0	7.0	0.9	100.0	66.7	0.00
AA03-Prodotti della pesca e dell'acquacoltura	0.0	7.5	0.5	98.9	82.1	0.01
BB07-Minerali metalliferi	0.0	0.0	0.0	68.2	68.2	0.03
BB08-Altri minerali da cave e miniere	0.0	10.5	0.4	98.7	88.5	0.02
CA10-Prodotti alimentari	0.0	131.8	6.1	64.1	20.5	2.81
CA11-Bevande	0.0	17.5	1.3	48.8	43.8	3.12
CB13-Prodotti tessili	0.0	25.0	7.8	96.4	15.2	3.18
CB14-Articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia)	0.0	32.0	10.8	88.2	3.6	5.89
CB15-Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	0.0	48.0	8.7	94.0	10.1	3.69
CC16-Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in paglia e materiali da intreccio	0.0	18.0	2.5	96.6	47.3	0.36
CC17-Carta e prodotti di carta	0.0	16.0	0.5	100.0	93.4	0.56
CC18-Prodotti della stampa e della riproduzione di supporti registrati	0.0	4.0	2.0	100.0	50.0	0.01
CD19-Coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	0.0	7.0	2.2	37.5	25.0	0.25
CE20-Prodotti chimici	0.0	10.0	3.0	99.0	38.2	7.95
CF21-Prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici	0.0	6.5	1.9	100.0	65.6	5.30
CG22-Articoli in gomma e materie plastiche	0.0	16.0	3.7	99.4	18.9	2.50
CG23-Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	0.0	38.0	5.1	97.8	30.8	1.13
CH24-Prodotti della metallurgia	0.0	15.0	1.3	98.5	62.7	8.78
CH25-Prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature	0.0	14.0	2.3	90.6	36.5	8.20

CI26-Computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e orologi	0.0	16.0	1.8	85.7	41.5	4.24
CJ27-Apparecchiature elettriche e apparecchiature per uso domestico non elettriche	0.0	12.5	1.9	100.0	39.9	4.05
CK28-Macchinari e apparecchiature nca	0.0	9.9	1.3	99.8	59.8	25.72
CL29-Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	0.0	25.0	2.1	100.0	42.2	1.84
CL30-Altri mezzi di trasporto	0.0	14.0	2.3	100.0	58.5	3.14
CM31-Mobili	0.0	6.0	0.2	100.0	94.6	2.72
CM32-Prodotti delle altre industrie manifatturiere	0.0	32.0	3.3	94.5	39.4	3.24
EE38-Prodotti delle attività di raccolta, trattamento e smaltimento dei rifiuti; prodotti dell'attività di recupero dei materiali	0.0	7.0	1.1	91.3	72.4	0.16
JA58-Prodotti delle attività editoriali	0.0	2.7	0.1	90.7	86.0	0.28
JA59-Prodotti delle attività di produzione cinematografica, video e programmi televisivi; registrazioni musicali e sonore	0.0	2.7	0.4	84.0	68.0	0.02
MC74-Prodotti delle altre attività professionali, scientifiche e tecniche	0.0	0.0	0.0	100.0	100.0	0.00
RR90-Prodotti delle attività creative, artistiche e d'intrattenimento	0.0	0.0	0.0	100.0	100.0	0.73
RR91-Prodotti delle attività di biblioteche, archivi, musei e di altre attività culturali	0.0	0.0	0.0	100.0	100.0	0.01
Totale			3.8	90.3	37.8	100

Fonte: elaborazione Éupolis Lombardia su dati ISTAT, Coeweb e UNCTAD, TRAINS.

5.1.1 I dazi nel settore dei macchinari e apparecchiature

Le esportazioni di macchinari e apparecchiature rappresentano il 26,1% in valore delle esportazioni manifatturiere lombarde verso gli Stati Uniti. All'interno di questo settore, i beni maggiormente esportati dalla regione sono rubinetti e valvole, macchine utensili per la formatura dei metalli e altre macchine per impieghi speciali.

I dazi imposti dagli USA sui macchinari sono contenuti e, con l'eccezione di 2 linee tariffarie, tutti ad valorem, garantendo dunque maggiore trasparenza dell'imposta.

Tabella 17 - Macchine e apparecchiature – prime 4 categorie per esportazioni lombarde: dazi e percentuale dell'export verso gli Stati Uniti

CK28 - Macchinari e apparecchiature	ATECO	Peso su export settore	Linee tariffarie	Dazio medio	Dazio massimo	Linee non ad valorem
Altri rubinetti e valvole	28140	16.8	13	3.1	5.6	0
Macchine utensili per la formatura dei metalli (incluse parti e accessori ed escluse le parti intercambiabili)	28410	10.9	79	3.8	5.8	0
Altre macchine per impieghi speciali n.c.a (incluse parti e accessori)	28999	7.1	123	1.3	8.0	1
Organi di trasmissione (esclusi quelli idraulici e quelli per autoveicoli, aeromobili e motocicli)	28151	6.4	39	1.4	5.7	1
CK28 - Macchinari e apparecchiature		26.1*	886	1.3	9.9	2

*% del valore delle esportazioni lombarde verso gli Stati Uniti

Fonte: elaborazione Éupolis Lombardia su dati ISTAT, Coeweb e UNCTAD, TRAINS

In media, il dazio applicato su questi prodotti è dell'1,3%. Un dazio medio lievemente maggiore è tuttavia imposto sui beni più importanti per le esportazioni lombarde del settore. In particolare, su rubinetti e valvole (ATECO 28140) il dazio medio è pari a 3,1% con un picco tariffario del 5,6%. Al secondo posto, per importanza nell'export lombardo verso gli USA, si posizionano le macchine utensili per la formatura dei metalli (ATECO 28410), colpite in media da un dazio ad valorem del 3,8% e con un picco fino a 5,8%. Un picco tariffario maggiore, pari all'8%, si registra sulle importazioni di altre macchine per impieghi speciali (ATECO 28999), con un dazio medio pari a un più limitato 1,3%.

Particolarmente elevata in termini relativi per il settore dei macchinari è la protezione accordata è la fabbricazione dei cuscinetti a sfere (ATECO 28152), che tuttavia rappresenta solo lo 0,6% delle esportazioni lombarde in questo settore verso gli USA. Su questi beni il dazio medio è del 5,3% con picchi fino a 9,9%.

5.1.2 I dazi sui prodotti della metallurgia e prodotti in metallo

I prodotti in metallo e i prodotti della metallurgia rappresentano rispettivamente l'8,3% e l'8,9% delle esportazioni manifatturiere lombarde verso gli Stati Uniti. All'interno del settore della metallurgia le esportazioni di ferro, ghisa, acciaio e ferroleghie e di tubi e condotti rappresentano quasi il 75% del valore esportato.

In media la protezione accordata ai prodotti della metallurgia dagli Stati Uniti è molto bassa, con un dazio medio ad valorem dell'1,3%, ma permangono picchi rilevanti, fino al 15% su alcuni specifici prodotti. In particolare, sui prodotti della siderurgia, a fronte di un dazio ad valorem medio dello 0,4%, si osservano dazi fino al 10% su alcune ferroleghie.

Tabella 18- *Prodotti della metallurgia – prime 4 categorie per esportazioni lombarde: dazi e valore percentuale dell'export verso gli Stati Uniti*

CH24 - Prodotti della metallurgia	ATECO	Peso su export settore	Linee tariffarie	Dazio medio	Dazio massimo	Linee non ad valorem
Tubi e condotti senza saldatura	24201	28.1	35	0.0	0.0	0
Tubi e condotti saldati e simili	24202	22.9	64	1.1	6.2	0
Ferro, ghisa, acciaio e ferroleghie	24100	22.5	195	0.4	10.0	0
Barre stirate a freddo	24310	6.9	14	0.0	0.0	0
CH24 - Prodotti della metallurgia		8.9*	609	1.3	15.0	9

*% del valore delle esportazioni lombarde verso gli Stati Uniti

Fonte: elaborazione Éupolis Lombardia su dati ISTAT, Coeweb e UNCTAD, TRAINS

Per quanto riguarda il settore dei prodotti in metallo, i principali prodotti esportati sono armi e munizioni (ATECO 25400), pari al 29,7% dell'export del settore, oggetti in rame, ferro e altri

metalli (ATECO 25993), 21,9%, minuteria metallica (15,1%, ATECO 25999) e articoli di bulloneria (8,5%, ATECO 25940).

Le Armi e munizioni, che comprendono 33 linee tariffarie, sono soggette ad un dazio medio pari 1,3%. Metà delle linee sono esenti da dazio. Dazi significativi sono tuttavia imposta su alcuni specifici prodotti come ad esempio sulle armi da guerra, 4,7% su valore del fucile più 20% sul valore dell'ottica, se presente, e sui fucili da caccia, con dazi tra 3,1% e 3,8% sui fucili con un aggiunta tra il 10 e il 13% sull'ottica.

Tra gli articoli di bulloneria, sono soggetti a dazi relativamente più elevati (12,5%) tirafondi e viti per legno in ghisa, ferro o acciaio.

Tabella 19 - *Prodotti in metallo – prime 4 categorie per esportazioni lombarde: dazi e valore percentuale dell'export verso gli Stati Uniti*

CH25 - Prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature	ATECO	Peso su export settore	Linee tariffarie	Dazio medio	Dazio massimo	Linee non ad valorem
Armi e munizioni	25400	29.7	33	1.3	5.7	4
Oggetti in ferro, in rame ed in altri metalli	25993	21.9	37	2.3	8.6	0
Altri articoli metallici e minuteria metallica	25999	15.1	34	2.3	8.6	1
Articoli di bulloneria	25940	8.5	23	4.1	12.5	0
CH25 - Prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature		8.3*	477	2.3	14.0	45

*% del valore delle esportazioni lombarde verso gli Stati Uniti

Fonte: elaborazione Éupolis Lombardia su dati ISTAT, Coeweb e UNCTAD, TRAINS

5.1.3 I dazi sui prodotti del settore tessile e abbigliamento

Le esportazioni lombarde di prodotti tessili e di abbigliamento rappresentano rispettivamente il 3,2% e il 6% delle esportazioni manifatturiere verso gli Stati Uniti. Dall'altro lato, questi settori sono tra quelli che ricevono maggiore protezione dal commercio internazionale negli Stati Uniti.

Nel settore dei prodotti tessili, le esportazioni lombarde sono principalmente costituite da tessuti (a maglia e non), che rappresentano il 55% dell'export del settore, e biancheria per la casa (14%).

Il dazio medio imposto dagli Stati Uniti sui prodotti tessili è del 7,8% con picchi tariffari fino al 25%. Il dazio medio è tuttavia pari al 10% se si considerano solo i tessuti, principale prodotto esportato dalla regione. I dazi sono particolarmente elevati, pari al 25%, sui tessuti in lana o mistolana e su alcuni tessuti sintetici. Inoltre, su alcuni tessuti sintetici, è applicato un dazio specifico tra i 12,2 e i 18,9 centesimi per chilogrammo oltre ad un dazio ad valorem tra l'11,3% e il 17,6%.

Sui prodotti di biancheria per la casa il dazio medio imposto è del 7,6% con picchi fino al 20,9% sulla biancheria da letto di cotone. Dazi più alti della media sono inoltre imposti sulla biancheria da letto in fibre sintetiche.

Tabella 20 - Prodotti tessili – prime 4 categorie per esportazioni lombarde: dazi e valore percentuale dell'export verso gli Stati Uniti

CB13 – Prodotti tessili	ATECO	Peso su export settore	Linee tariffarie	Dazio medio	Dazio massimo	Linee non ad valorem
Tessuti (esclusi tessuti a maglia e all'uncinetto e rivestimenti tessili per pavimenti)	13200	41.7	397	10.2	25.0	8
Biancheria da letto, da tavola e per l'arredamento confezionata	13921	14.4	73	7.6	20.9	0
Tessuti a maglia	13910	13.5	60	10.0	18.5	0
Altri articoli tessili tecnici ed industriali	13962	11.8	51	4.3	14.9	0
CB13 - Prodotti tessili		3.2*	955	7.8	25.0	34

*% del valore delle esportazioni lombarde verso gli Stati Uniti

Fonte: elaborazione Éupolis Lombardia su dati ISTAT, Coeweb e UNCTAD, TRAINS

Nel settore dell'abbigliamento, le esportazioni lombarde verso gli Stati Uniti sono composte principalmente da abbigliamento esterno confezionato in serie o di sartoria (49% dell'export del settore), da accessori (16%) e da articoli di abbigliamento sportivo (11%).

Il dazio medio sui prodotti del settore è del 10,8% con picchi tariffari fino al 32%.

Tabella 21 - Articoli di abbigliamento – prime 4 categorie per esportazioni lombarde: dazi e valore percentuale dell'export verso gli Stati Uniti

CB14 - Articoli di abbigliamento	ATECO	Peso su export settore	Linee tariffarie	Dazio medio	Dazio massimo	Linee non ad valorem
Abbigliamento esterno confezionato in serie, di sartoria o confezionato su misura	14130	48.9	246	11.0	28.6	49
Articoli vari e accessori per l'abbigliamento	14191	15.7	142	9.6	32.0	19
Articoli di abbigliamento sportivo o di altri indumenti particolari	14192	11.0	103	12.9	32.0	1
Camicie, T-shirt, corsetteria e altra biancheria intima	14140	8.7	128	9.4	32.0	3
CB14 - Articoli di abbigliamento		6.0*	723	10.8	32.0	85

*% del valore delle esportazioni lombarde verso gli Stati Uniti

Fonte: elaborazione Éupolis Lombardia su dati ISTAT, Coeweb e UNCTAD, TRAINS

5.1.4 I dazi sui prodotti del settore alimentari e bevande

Le esportazioni di prodotti alimentari e di bevande rappresentano rispettivamente il 2,8% e il 3,2% del valore delle esportazioni lombarde verso gli Stati Uniti. Il dazio medio applicato dagli USA è del 6,1% con picchi fino al 131,8%. I prodotti alimentari più rilevanti in termini di valore esportato sono: olio di oliva (22,9% delle esportazioni del settore), derivati del latte (16,2%), prodotti a base di carne (15,3%), e cacao, cioccolato, caramelle e confetterie (10,7%).

Per quanto riguarda la produzione di olio di oliva, le barriere tariffarie risultano contenute, con dazi specifici compresi tra 3,4 e 5 centesimi per kg, mentre non sono applicati dazi ad valorem.

Il grado di protezione risulta invece significativo sui derivati del latte. Le importazioni negli Stati Uniti di yogurt, in particolare, sono protette da dazi ad valorem tra il 17 e il 20%. La protezione è elevata anche per quanto riguarda il formaggio, in particolare sui formaggi grattugiati e in polvere (dazio medio del 12,9%), formaggi fusi (12,5%) e i formaggi a pasta erborinata (13,4%) con dazi specifici fino a 2,269 dollari per kg.

Tabella 22 - *Prodotti alimentari – prime 4 categorie per esportazioni lombarde: dazi e valore percentuale dell'export verso gli Stati Uniti*

CA10 – Prodotti alimentari	ATECO	Peso su export settore	Linee tariffarie	Dazio medio	Dazio massimo	Linee non ad valorem
Olio di oliva	10411	22.9	7	0.0	0.0	6
Derivati del latte (panna, burro, yogurt ecc.)	10512	16.2	239	12.3	25.0	112
Prodotti a base di carne (inclusa la carne di volatili)	10130	15.3	36	3.3	6.4	11
Cacao in polvere, cioccolato, caramelle e confetterie	10820	10.7	96	6.5	16.0	39
CA10 – Prodotti alimentari		2.9*	1515	6.1	131.8	544

**% del valore delle esportazioni lombarde verso gli Stati Uniti*

Fonte: elaborazione Éupolis Lombardia su dati ISTAT, Coeweb e UNCTAD, TRAINS

Nel settore delle bevande le esportazioni lombarde si concentrano nelle bibite analcoliche e acque minerali (58,3% delle esportazioni del settore) e nel vino (25,1%).

A fronte di un dazio medio imposto dagli Stati Uniti pari a solo l'1,3%, sulle bibite analcoliche e acque minerali il dazio medio è pari al 13% con picchi fino al 17,5% sulle bevande a base di latte. Sul vino sono invece applicati dazi specifici tra 5,3 a 22,4 centesimi per litro.

Tabella 23 -Bevande – prime 4 categorie per esportazioni lombarde: dazi e valore percentuale dell'export verso gli Stati Uniti

CA11 – Bevande	ATECO	Peso su export settore	Linee tariffarie	Dazio medio	Dazio massimo	Linee non ad valorem
Bibite analcoliche, acque minerali e altre acque in bottiglia	11070	58.3	12	13.0	17.5	8
Vini da tavola e vini di qualità prodotti in regioni determinate	11021	25.1	11	0.0	0.0	10
Bevande alcoliche distillate, rettifiche e miscelate	11010	11.3	35	0.0	0.0	3
Vino spumante e altri vini speciali	11022	3.4	10	0.0	0.0	10
CA11 - Bevande		3.2*	80	1.3	17.5	41

*% del valore delle esportazioni lombarde verso gli Stati Uniti

Fonte: elaborazione Éupolis Lombardia su dati ISTAT, Coeweb e UNCTAD, TRAINS

5.2 I dazi UE applicati sui beni importati dalla Lombardia

Per quanto riguarda i beni che la Lombardia importa dagli Stati Uniti, la Tabella 24 riporta i dati sui dazi medi, minimi e massimi imposti dall'Unione Europea, oltre alla percentuale di linee tariffarie soggette a dazio ad valorem, la percentuale di linee con dazio nullo e la composizione percentuale delle importazioni dagli Stati Uniti.

In media, il mercato UE risulta più protetto, con una tariffa ad valorem media pari al 4,7%. I dazi medi sono particolarmente elevati sui prodotti alimentari e sugli articoli di abbigliamento (11%), settori che tuttavia rappresentano una percentuale esigua delle importazioni lombarde dagli Stati Uniti, rispettivamente lo 0,57% e lo 0,37%. Sui settori più rilevanti in termini di importazioni, il dazio medio imposto dall'UE è significativamente più basso. Sui prodotti farmaceutici, che rappresentano quasi il 20% del valore delle importazioni lombarde dagli Stati Uniti, il dazio medio è infatti pari all'1,9%. Anche sui computer, apparecchi elettromedicali e di misurazione, che rappresentano il 14% delle importazioni, e sui macchinari, che pesano sull'import per il 10%, il dazio medio è molto basso, pari rispettivamente al 2,8% e all'1,9%. Relativamente più elevata, pari al 4,4%, è la tariffa media imposta sui prodotti chimici, che rappresentano il 13% delle importazioni lombarde.

Anche per quanto riguarda i dazi imposti dall'UE, a fronte di dazi medi piuttosto ridotti, permangono picchi tariffari significativi, anche se di molto inferiori rispetto a quelli imposti dagli Stati Uniti. I dazi massimi più rilevanti riguardano i prodotti alimentari (33,6%), gli articoli in pelle (17%) e gli autoveicoli (22%), settori che tuttavia risultano meno rilevanti per le importazioni lombarde.

Infine, l'Unione Europea presenta un numero rilevante di linee tariffarie soggette a dazi specifici, ma in un numero limitato di settori, in particolare alimentari, bevande, prodotti chimici e computer. Il numero di settori interessati da dazi specifici e il numero di linee tariffarie interessate è di gran lunga inferiore rispetto a quello degli Stati Uniti.

Tabella 24- Dazi UE sui beni importati dalla Lombardia dagli USA e composizione percentuale import

Divisioni ATECO	Dazio Min	Dazio Max	Dazio medio	Linee ad valorem (%)	Linee duty free (%)	Comp. import da USA
AA01-Prodotti agricoli, animali e della caccia	0.0	20.0	3.6	81.0	42.2	0.83
AA02-Prodotti della silvicoltura	0.0	10.9	2.2	100.0	60.9	0.05
AA03-Prodotti della pesca e dell'acquacoltura	0.0	26.0	10.5	100.0	15.8	0.02
BB07-Minerali metalliferi	0.0	0.0	0.0	100.0	100.0	0.01
BB08-Altri minerali da cave e miniere	0.0	1.7	0.1	95.9	93.2	0.43
CA10-Prodotti alimentari	0.0	33.6	11.3	58.6	8.6	0.57
CA11-Bevande	0.0	9.6	0.3	34.1	32.4	0.69
CB13-Prodotti tessili	0.0	12.0	6.8	99.9	3.6	0.42
CB14-Articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia)	0.0	12.0	11.2	100.0	1.5	0.37
CB15-Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	0.0	17.0	6.2	100.0	12.9	0.53
CC16-Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in paglia e materiali da intreccio	0.0	10.0	2.7	100.0	32.8	0.61
CC17-Carta e prodotti di carta	0.0	10.5	0.3	100.0	94.2	3.12
CC18-Prodotti della stampa e della riproduzione di supporti registrati	1.7	1.7	1.7	100.0	0.0	0.00
CD19-Coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	0.0	8.0	2.0	100.0	46.2	2.38
CE20-Prodotti chimici	0.0	12.8	4.4	98.1	18.8	12.85
CF21-Prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici	0.0	6.5	1.9	100.0	68.8	19.98
CG22-Articoli in gomma e materie plastiche	0.0	10.5	4.8	100.0	10.9	2.33
CG23-Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	0.0	12.0	3.9	96.7	13.5	1.13
CH24-Prodotti della metallurgia	0.0	10.0	1.3	100.0	72.4	5.69
CH25-Prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature	0.0	8.5	2.8	100.0	11.9	1.77
CI26-Computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e orologi	0.0	14.0	2.8	96.3	36.0	14.02
CJ27-Apparecchiature elettriche e apparecchiature per uso domestico non elettriche	0.0	6.9	2.6	100.0	12.2	4.73
CK28-Macchinari e apparecchiature nca	0.0	9.7	1.9	100.0	21.9	10.03
CL29-Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	0.0	22.0	6.4	100.0	1.2	0.80
CL30-Altri mezzi di trasporto	0.0	15.0	2.9	100.0	11.9	7.86

CM31-Mobili	0.0	5.6	1.2	100.0	67.4	0.16
CM32-Prodotti delle altre industrie manifatturiere	0.0	17.0	2.5	100.0	30.2	6.97
EE38-Raccolta, trattamento e smaltimento dei rifiuti; recupero dei materiali	0.0	6.5	0.9	100.0	82.4	0.55
JA58-Prodotti delle attività editoriali	0.0	3.5	0.8	100.0	75.0	0.63
JA59-Prodotti delle attività di produzione cinematografica, video e programmi televisivi; registrazioni musicali e sonore	0.0	3.5	1.3	95.1	53.7	0.05
MC74-Prodotti delle altre attività professionali, scientifiche e tecniche	3.2	5.3	4.6	100.0	0.0	0.01
RR90-Prodotti delle attività creative, artistiche e d'intrattenimento	0.0	0.0	0.0	100.0	100.0	0.36
RR91-Prodotti delle attività di biblioteche, archivi, musei e di altre attività culturali	0.0	0.0	0.0	100.0	100.0	0.06
Totale			4.7			100

Fonte: elaborazione Éupolis Lombardia su dati ISTAT, Coeweb e UNCTAD, TRAINS

5.2.1 I dazi sui prodotti chimici e farmaceutici

Il settore manifatturiero più importante in termini di importazioni dagli Stati Uniti è il settore farmaceutico, a cui si riconduce il 20,6% del valore delle importazioni, per la maggior parte costituite da medicinali e altri preparati farmaceutici. Il dazio medio applicato dalla UE sui prodotti farmaceutici è inferiore alla media del settore manifatturiero e pari a 2,1% sui prodotti farmaceutici di base e a 1,6% sui medicinali e altri preparati. Anche la tariffa massima applicata è relativamente contenuta, attestandosi al 6,5%.

Tabella 25 - Prodotti farmaceutici – dazi e valore percentuale delle importazioni dagli Stati Uniti

CF21 Prodotti farmaceutici	ATECO	Peso su import settore	Linee tariffarie	Dazio medio	Dazio massimo	Linee non ad valorem
Prodotti farmaceutici di base	21100	5.2	96	2.1	6.5	0
Medicinali e altri preparati farmaceutici	21200	94.8	58	1.6	6.5	0
CF21 – Prodotti farmaceutici		20.6*	154	1.9	6.5	0

*% del valore delle importazioni manifatturiere dagli Stati Uniti

Fonte: elaborazione Éupolis Lombardia su dati ISTAT, Coeweb e UNCTAD, TRAINS

Nel settore chimico, la Lombardia importa dagli Stati Uniti principalmente prodotti chimici vari per usi industriali (29,2% delle importazioni di prodotti chimici), altri prodotti chimici di base organici (23,8%) e materie plastiche in forme primarie.

Tabella 26 - Prodotti chimici – prime 4 categorie per importazioni lombarde: dazi e valore percentuale delle importazioni dagli Stati Uniti

CE20 - Chimica	ATECO	Peso su import settore	Linee tariffarie	Dazio medio	Dazio massimo	Linee non ad valorem
Prodotti chimici vari per usi industriali	20594	29.2	73	5.2	6.5	4
Altri prodotti chimici di base organici	20140	23.8	412	4.5	6.5	7
Materie plastiche in forme primarie	20160	16.3	91	4.9	6.5	0
Prodotti per toeletta	20420	4.6	20	1.7	6.5	0
CE20 – Chimica		13.3*	1226	4.4	12.8	23

*% del valore delle importazioni manifatturiere dagli Stati Uniti

Fonte: elaborazione Éupolis Lombardia su dati ISTAT, Coeweb e UNCTAD, TRAINS

Il dazio medio imposto dall'UE sui prodotti chimici importati è pari al 4,4%, ma è più elevato, rispettivamente del 5,2%, del 4,5% e del 4,9%, sui prodotti più rilevanti per le importazioni regionali, mentre il dazio massimo applicato è del 6,5%. Barriere tariffarie più elevate, sia in termini di dazio medio che di dazio massimo sono applicate a prodotti meno rilevanti sul valore delle importazioni lombarde, come ad esempio le colle (con un dazio medio del 7,1% e un dazio massimo dell'8,3%), sugli agrofarmaci e prodotti per l'agricoltura (dazio medio 6% e massimo 6,5%) e prodotti chimici per ufficio e uso non industriale (6,5%) che tuttavia, considerati congiuntamente, rappresentano meno del 4% del valore delle importazioni di prodotti chimici.

5.2.2 I dazi sui computer e prodotti di elettronica e ottica, apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e orologi

Il 14,45% delle importazioni lombarde dagli Stati Uniti è formato da computer e prodotti di elettronica e ottica, apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e orologi. Il dazio medio su questo prodotti è del 2,7% con picchi fino al 14%.

I prodotti più rilevanti in questo settore per valore delle importazioni sono contatori, bilance analitiche di precisione e apparecchi di misura e regolazione, che rappresentano il 29,7% delle importazioni del settore, apparecchi elettrici ed elettronici per telecomunicazioni (18,4%) e strumenti per irradiazione, apparecchiature elettromedicali ed elettroterapeutiche (9,9%). Su questi beni il dazio medio applicato dall'UE è più basso rispetto a quello del settore considerato nel suo complesso, rispettivamente pari all'1,8%, 2,1% e 0,3%.

Tabella 27 -Computer e prodotti di elettronica e ottica – prime 4 categorie per importazioni lombarde: dazi e valore percentuale delle importazioni dagli Stati Uniti

CI26 – Computer e prodotti di elettronica e ottica	ATECO	Peso su import settore	Linee tariffarie	Dazio medio	Dazio massimo	Linee non ad valorem
Contatori, bilance analitiche di precisione, apparecchi di misura e regolazione	26512	39.7	104	1.8	4.2	0
Apparecchi elettrici ed elettronici per telecomunicazioni	26302	18.4	33	2.1	9.3	0
Strumenti per irradiazione, apparecchiature elettromedicali ed elettro-terapeutiche	26600	9.9	19	0.3	2.1	0
Strumenti per navigazione, idrologia, geofisica e meteorologia	26511	7.9	27	3.1	5	0
CI26 – Computer e prodotti di elettronica e ottica		14.5*	536	2.7	14	20

*% del valore delle importazioni manifatturiere dagli Stati Uniti

Fonte: elaborazione Éupolis Lombardia su dati ISTAT, Coeweb e UNCTAD, TRAINS

5.2.3 I dazi su macchinari e apparecchiature

Le importazioni di macchinari e apparecchiature sono il 10,3% delle importazioni manifatturiere, soggette ad un dazio medio dell'1,9%.

I prodotti più rilevanti per la Lombardia sono pompe e compressori (12,1% delle importazioni del settore dagli Stati Uniti), rubinetti e valvole (10,5%), macchine di impiego generale (10%) e altre macchine e attrezzature per impieghi speciali (9,2%). Il dazio medio imposto su questi beni dall'Unione Europea è in linea con la media del settore, con un valore leggermente più elevato e pari al 2,2% solo per rubinetti e valvole. Dazi più elevati sono imposti su beni come i cuscinetti a sfera (dazio medio del 7%), che tuttavia hanno un peso molto ridotto sulle importazioni lombarde.

Tabella 28 - Macchinari e apparecchiature – prime 4 categorie per importazioni lombarde: dazi e valore percentuale delle importazioni dagli Stati Uniti

CK28 – Macchinari e apparecchiature	ATECO	Peso su import settore	Linee tariffarie	Dazio medio	Dazio massimo	Linee non ad valorem
Altre pompe e compressori	28130	12.1	55	1.8	2.2	0
Altri rubinetti e valvole	28140	10.5	25	2.2	2.2	0
Macchine di impiego generale	28299	10.0	43	1.8	2.4	0
Altre macchine e attrezzature per impieghi speciali	28999	9.2	96	1.7	4.5	0
CK28 – Macchinari e apparecchiature		10.3*	955	1.9	9.7	0

*% del valore delle importazioni manifatturiere dagli Stati Uniti

Fonte: elaborazione Éupolis Lombardia su dati ISTAT, Coeweb e UNCTAD, TRAINS

5.2.4 I dazi sui prodotti alimentari

I dazi imposti dall'Unione Europea sono significativamente più alti della media sui prodotti alimentari, che tuttavia pesano solo per lo 0,6% sulle importazioni lombarde dagli Stati Uniti.

La regione importa principalmente prodotti della lavorazione e conservazione di carni di volatili (23,7% delle importazioni alimentari), prodotti della lavorazione e conservazione di pesce, crostacei e molluschi (9,1%), carne e prodotti della macellazione (7,6%) e condimenti e spezie (7,3%).

Tabella 29 - *Prodotti alimentari – prime 4 categorie per importazioni lombarde: dazi e valore percentuale delle importazioni dagli Stati Uniti*

CA10 – Prodotti alimentari	ATECO	Peso su import settore	Linee tariffarie	Dazio medio	Dazio massimo	Linee non ad valorem
Lavorazione e conservazione di carne di volatili	10120	23.7	116	4.0	11.5	98
Lavorazione e conservazione di pesce, crostacei e molluschi	10200	9.1	373	12.7	26.0	0
Carne non di volatili e prodotti della macellazione	10110	7.6	133	1.7	9.0	64
Produzione di condimenti e spezie	10840	7.3	31	4.2	12.5	7
CA10 – Prodotti alimentari		0.6*	1678	6.6	33.6	694

**% del valore delle importazioni manifatturiere dagli Stati Uniti*

Fonte: elaborazione Éupolis Lombardia su dati ISTAT, Coeweb e UNCTAD, TRAINS

Il dazio medio UE sui prodotti alimentari è del 6,6%, con tuttavia picchi tariffari significativi fino al 33,6%. Tra i prodotti più rilevanti per la regione, le misure tariffarie sulle importazioni sono più forti sui prodotti della lavorazione di pesce, crostacei e molluschi, con un dazio medio pari a 12,7% e un dazio massimo del 26% su specifici prodotti come ad esempio i ricci di mare preparati, conservati o affumicati.

5.3 Le misure non-tariffarie

Le misure non-tariffarie possono essere distinte tra misure tecniche e non tecniche. La seguente tabella illustra le due categorie.

Tabella 30 - Classificazione delle misure non-tarifarie che hanno impatto sulle importazioni

Misure tecniche	Misure sanitarie e fitosanitarie (SPS); Barriere tecniche al commercio (TBT); Ispezioni pre imbarco e altre formalità doganali
Misure non-tecniche	Misure di controllo dei prezzi; Licenze, quote e altre misure di controllo della quantità; Oneri, imposte ed altre misure para tariffarie; Misure finanziarie; Misure non concorrenziali; Misure di investimento legate al commercio; Restrizioni sulla distribuzione; Restrizioni sui servizi post-vendita; Sovvenzioni (escluse le sovvenzioni alle esportazioni); Restrizioni sugli appalti pubblici; Proprietà intellettuale; Norme di origine.

Fonte: Nicita and Gourdon (2013)

5.3.1 Barriere non tariffarie tra Stati Uniti e Europa

La presenza e la rilevanza delle barriere non tariffarie (BNT) è condivisa sia dagli studiosi di scambi internazionali che dagli operatori.

Secondo uno recente studio, Confindustria (2013) basandosi sulle indicazioni pervenute dalle Associazioni e Federazioni di settore, alcuni esempi delle barriere che le imprese italiane devono affrontare per entrare sul mercato americano sono le seguenti:

- i controlli e le ispezioni sanitarie effettuate dall'APHIS (Animal and Plant Health Inspection Service - U.S. Department of Agriculture) che comportano costi aggiuntivi sia per gli importatori sia per gli esportatori, allungano i tempi di sdoganamento e in taluni casi risultano particolarmente penalizzanti per le nostre esportazioni;
- la normativa sulla sicurezza dei prodotti e del consumatore particolarmente rigida, che impone obblighi di certificazione ed etichettatura a carico del produttore. Il problema spesso è rispettare tutti i requisiti di dettaglio dell'etichettatura e i "warning" previsti o nell'etichetta o nel libretto delle istruzioni; la necessità di supporto legale, con i relativi costi aggiuntivi, per avere conoscenza dettagliata della normativa e delle procedure da seguire per la tutela del produttore in caso di eventuali danni derivanti dal suo prodotto;
- le difformità della simbologia da utilizzare nell'etichettatura di manutenzione di prodotti tessili e per gli imballaggi (per quelli in plastica, ad esempio, è necessario specificare di che tipo di plastica si tratta)³⁴;
- gli alti costi di laboratorio per i test del prodotto che vanno effettuati a cadenza annuale;

³⁴ Per un maggior dettaglio sulle barriere non tariffarie tra Unione Europea e Stati Uniti, si rimanda a Borghi et al. (2015).

- l'assenza di reciprocità tra normativa UE e US in materia di sicurezza sul lavoro, per cui i macchinari americani entrano più facilmente nel mercato europeo rispetto a quelli europei negli USA;

- la complessità del sistema di brevettazione e la disomogeneità delle procedure a livello federale e statale, con tempi di registrazione molto lunghi (talvolta fino a 2 anni). Inoltre, nel caso di contenziosi legali, la tutela dei marchi e brevetti è assicurata soltanto attraverso l'azione di studi legali specializzati, che comportano costi estremamente alti in confronto a quelli europei, spesso insostenibili da parte delle PMI.

Gran parte delle barriere non tariffarie nascono da standard, differenze in regolamentazioni tecniche e differenze o non necessarie duplicazioni delle valutazioni di conformità³⁵. Mentre l'adesione ad uno standard è volontaria, per le regolamentazioni tecniche l'adesione è obbligatoria, se si vuole accedere ad un determinato mercato. Differenze tra UE e Stati Uniti in queste caratteristiche generano costi aggiuntivi per le imprese che cercano di vendere i propri prodotti su entrambi i mercati.

La quantificazione di queste barriere e la misurazione della loro entità in rapporto ai dazi è però assai problematica. Secondo alcune stime di Confindustria, nel settore auto il costo medio delle diverse norme è il 35% del prodotto esportato, nell'alimentare del 40%, nell'aerospazio del 55%. Inoltre, spesso il fatto di dover fabbricare due diversi prodotti per i due mercati scoraggia talmente tanto le piccole imprese, da far sì che queste desistano perdendo quote di mercato.

La maggior parte degli studi esistenti misura le BNT con due metodologie, che possono essere utilizzate in modo complementare: la prima ha un carattere maggiormente qualitativo e avviene attraverso indagini e interviste ad operatori che valutano l'incidenza sui propri costi di produzione delle difficoltà di accesso ad un mercato estero, e misurando le differenze di prezzo osservate tra specifici mercati nazionali e sui mercati internazionali liberamente accessibili. La seconda metodologia calcola le BNT in modo residuale, misurando l'ammontare atteso di scambi tra due paesi utilizzando dei modelli quantitativi e previsivi, e confrontando i valori attesi con quelli effettivamente osservati. La differenza tra i due valori è attribuita alla presenza di barriere, che possono essere tariffarie e non. Sottraendo l'entità delle barriere tariffarie, è possibile avere una misura delle BNT.

Entrambe le metodologie sono state applicate da diversi studi agli scambi tra Unione Europea e Stati Uniti per quantificare le BNT nei diversi settori³⁶. La Tabella 31 mostra i risultati della rassegna condotta da Bergen e Francois (2015). Il quadro che ne risulta conferma che la rilevanza delle BNT è molto superiore a quella dei dazi.

³⁵ Per maggiori dettagli si rimanda a Pelkmans (2015).

³⁶ Si veda in particolare Ecorys (2009).

Tabella 31 – Stima degli effetti delle barriere non tariffarie sui settori di interscambio commerciale
USA UE

Settori	Intervallo stimato delle BNT in UE*	Intervallo stimato delle BNT in USA*	BNT per l'export italiano verso USA**
<i>Tutti i prodotti</i>	12.9-13.7	12.9-13.7	28.0
<i>Agricoltura</i>	15.8 – 48.2	15.8 -51.3	45.0
Carni bovine	68.2	80.0	
Frutta e verdura	48.2	60.6	
<i>Manufatti</i>	42.8	32.2	
Aereospaziale	18.8	19.1	
Autoveicoli	19.3 -25.5	19.3 - 26.8	30.0
Treni, aerei e navi			28.0
Bevande e tabacco	41.8 – 42.0	41.8 – 42.0	35.0
Chimica	20.6 – 29.1	20.6 – 29.1	23.0
Cosmetica	34.6	32.4	
Macchinari elettrici e elettronici	1.8 -19.4	1.8 -19.4	16.0
Macchinari	1.6 – 6.2	1.6 – 6.2	39.0
Attrezzature per ICT	19.1	22.9	
Elettrodomestici			8.0
Petrochimico	7.9 – 24.2	7.9 – 24.2	
Farmaceutica	15.3 – 29.1	9.5 – 29.1	15.0
Alimentare	33.8 – 56.8	33.8 – 73.3	35.0
Acciaio	11.9 – 38.5	17.0 – 38.5	18.0
Tessili	19.2 – 46.3	16.7 – 22.6	47.0
Legno e carta	11.3	7.7	10.0
Altri prodotti manufatti	3.6 – 5.7	3.6 – 5.7	30.0
<i>Servizi</i>	8.9 – 32.0	8.5 – 47.3	
Trasporto aereo	25.0	11.0	
Servizi di comunicazione	1.1 – 38.6	1.7 – 36.9	
Costruzioni	4.6 – 53.2	2.5 – 95.4	
Distribuzione	1.4	0.0	
Servizi finanziari e bancari	1.5 – 51.2	17.0 – 51.3	
ICT	14.9	3.9	
Servizi assicurativi	6.6 - 44.9	17.0 – 43.7	
Trasporti marittimi	1.7 – 65.3	13.0 – 98.4	
Altri servizi commerciali	14.9 – 35.4	3.9 - 42.3	
Altri servizi di trasporto	29.1 – 29.7	0.0 - 17.5	
Servizi ricreativi	4.4	2.5	

Nota: * dati ricavati da Berden e Francois, CEPS Special report No. 116, July 2015; ** dati ricavati da Prometeia, Stima degli impatti sull'economia italiana derivanti dall'accordo di libero scambio USA-UE, giugno 2013

Si osserva che il livello delle barriere non tariffarie è piuttosto diverso tra settori. Vi è comunque una coerenza tra i diversi studi che utilizzano metodologie diverse nell'individuare i settori maggiormente protetti. Le BNT risultano particolarmente elevate nei settori dell'agro-alimentare, del tessile-abbigliamento e nella chimica. Tra i servizi, i servizi assicurativi, finanziari e i trasporti marittimi mostrano barriere mediamente elevate.

Ci sono anche differenze tra Stati Uniti e UE, soprattutto nel comparto dei servizi: nei servizi finanziari e nei trasporti marittimi gli Stati Uniti risultano avere barriere più elevate che in UE.

Anche per l'Italia, le BNT per accedere al mercato USA risultano particolarmente elevate nel agro-alimentare e nel settore tessile e moda, ma data la rilevanza per le esportazioni italiane di questi settori, l'incidenza complessiva per l'Italia delle BNT è ancora maggiore, raggiungendo il 28%, un livello dieci volte maggiore di quello delle barriere tariffarie.

Queste BNT possono avere diverse forme, e in molti casi non nascono come barriere alle importazioni, ma come regolamentazioni del mercato interno, per esempio per tutelare la sicurezza dei consumatori, o proteggere l'ambiente, e possono andare dalle regole per la sicurezza alimentare ai requisiti per intraprendere una certa attività commerciale. L'impostazione dei sistemi di regolamentazione UE e Stati Uniti è però molto diverso. Mentre negli Stati Uniti l'enfasi è sulla dimostrazione scientifica degli effetti (o di assenza di effetti) di un certo prodotto, l'approccio europeo è basato sul principio di precauzione, e questa differenza di approcci produce differenze nel tipo di regolamentazione, senza che si possa concludere che uno dei due risulti necessariamente più stringente dell'altro.

IN SINTESI

Il partenariato trans-atlantico per il commercio e gli investimenti (TTIP) è un accordo di libero scambio di nuova generazione. Lo scopo del negoziato, che interessa due economie già molto integrate e con un livello di sviluppo paragonabile, è quello di facilitare gli scambi e gli investimenti agendo soprattutto sul reciproco riconoscimento degli standard o sulla omogeneizzazione degli stessi. Anche per questo i negoziati procedono a rilento e su molti capitoli le due parti negoziali non hanno ancora raggiunto un compromesso soddisfacente. Su alcuni aspetti, regola di origine e regolazione degli arbitrati internazionali, rimangono ancora molti punti di frizione. Il Parlamento europeo con la risoluzione approvata a luglio ha definito i limiti del mandato negoziale della Commissione europea dal quale sono esclusi i servizi pubblici essenziali, tema questo sentito dalla società civile.

La sottoscrizione del TTIP potrebbe portare benefici all'economia italiana stimati nell'ordine di un aumento medio di almeno un punto percentuale del PIL. Le ricadute positive dell'accordo dipendono in misura sostanziale dalla capacità di riduzione delle barriere non tariffarie, dal momento che le barriere tariffarie applicate da Stati Uniti e Unione europea sono in media molto contenute.

La Lombardia è una regione aperta agli scambi internazionali e il sistema produttivo regionale è ben inserito nelle catene globale del valore. In caso di sottoscrizione del TTIP, la Lombardia parte avvantaggiata rispetto ad altri territori italiani. Infatti, i vantaggi competitivi di prezzo che dipendono dalla riduzione delle barriere tariffarie e non tariffarie sono appannaggio soprattutto delle imprese e delle filiere fortemente integrate su scala mondiale.

Il TTIP dovrebbe, nelle intenzioni della Commissione europea, ridurre le barriere di accesso al mercato degli Stati Uniti per le PMI del continente. Uno dei capitoli dell'accordo è dedicato proprio alle PMI e rappresenta una novità assoluta degli accordi di questo tipo.

In alcuni settori dell'economia lombarda (abbigliamento, tessile, alimentari, farmaceutica e auto motive), le ricadute del TTIP potrebbero essere significative. Si tenga presente che oggi gli Stati Uniti rappresentano il terzo mercato di sbocco dei prodotti manifatturieri della Lombardia e che in futuro, grazie alla consolidata ripresa dell'economia americana, le esportazioni potrebbero ulteriormente lievitare. È comunque difficile quantificare le ricadute economiche e occupazionali sulla Lombardia imputabili al TTIP. Se si escludono le barriere tariffarie, che presentano alcuni picchi elevati in specifici prodotti, la riduzione delle barriere tecniche attiene alle specificità di ciascun settore, agli standard e alle normative.

Un altro aspetto di interesse del TTIP riguarda il commercio di servizi per cui ad oggi non sono disponibili statistiche a livello regionale³⁷. Gli effetti del TTIP sul commercio di servizi potrebbero essere di gran lunga maggiori di quello sullo scambio di beni.

³⁷ Le statistiche sull'internazionalizzazione sono frammentate tra più soggetti. Nello specifico quelle sul commercio dei servizi sono pubblicate dalla Banca d'Italia nei bollettini ma ad oggi non sono disponibili in formato aperto e fruibile. Si veda in particolare Bentivogli et al. (2014).

INDICAZIONI DI POLICY

Il partenariato transatlantico su commercio e investimenti (TTIP) non ha ancora dopo 11 round di negoziati un contorno chiaro e definito. Molti degli aspetti rilevanti dell'accordo sono ancora in fase di negoziazione e potrebbero modificare la posta in palio per entrambe le sponde dell'Atlantico.

Rispetto alle premesse iniziali da cui era originato il percorso per arrivare a definire l'area di più grande libero scambio al mondo, le trattative sembrano essere giunte in una fase di stallo, che, pur non minando il valore globale dell'accordo, ne ha rallentato la sottoscrizione, con ripercussioni che prima ancora che economiche sono strategiche e politiche.

Il fatto che l'accordo commerciale del Pacifico (TPP) sia già stato sottoscritto accentua la pressione sui negoziatori europei: da una parte una buona fetta del commercio internazionale che vede rappresentati Paesi come Giappone, Sud Corea, USA, Vietnam si appresta a essere inclusa in un accordo che definisce degli standard minimali di riconoscimento reciproco³⁸, dall'altra la difficoltà a far conciliare un accordo sul commercio internazionale in un momento delicato per l'economia europea, provata soprattutto nelle aree del sud, da un lungo e intenso periodo di recessione, che ha messo a dura prova le capacità delle istituzioni europee di affrontare e risolvere le sfide del mondo globale.

L'esperienza pregressa di alcuni accordi di libero scambio conclusi di recente dall'Unione europea non sono da questo punto di vista di particolare aiuto. Quelli conclusi con la Corea del Sud³⁹ e con il Canada (CETA)⁴⁰ non hanno lo stesso profilo strategico di un accordo con gli Stati Uniti da cui differiscono anche per gli ambiti sottoposti a negoziazione.

Il TTIP, come sostenuto da uno dei più autorevoli esperti di commercio internazionale, rappresenta un accordo unico nel suo genere e forse il primo di una serie di accordi commerciali che ha come obiettivo principale quello di cercare la convergenza delle regolamentazioni. Il TTIP rappresenta anche uno dei pilastri su cui potrebbe poggiare in futuro il governo degli scambi internazionali e quindi della globalizzazione. Da questo punto di vista, prescindendo da valutazioni di merito politico di alcuni capitoli di cui si compone l'accordo, sarebbe auspicabile una rapida conclusione delle trattative sul TTIP. In gioco non c'è solo il libero accesso al mercato statunitense, il riconoscimento delle regole d'origine o l'indipendenza degli arbitrati internazionali. In gioco c'è prima di tutto la possibilità da parte europea di concorrere con gli Stati Uniti a fissare gli standard e le regolamentazioni tecniche del commercio internazionale, evitando un domani di doverle inseguire o, alla peggio, di subirle.

In entrambi i casi, l'opzione ha a che fare con il ruolo che l'Europa e in particolare l'area euro vuole giocare nel futuro del mondo. Secondo la Strategia di Lisbona l'ambizione

³⁸ E in effetti l'accordo TPP è un accordo che mira a rimuovere le barriere commerciali tradizionali.

³⁹ Entrato in vigore nel 2011.

⁴⁰ Il Comprehensive Economic Trade Agreement (CETA) tra Unione europea e Canada è stato sottoscritto nel 2014.

dell'Europa era quella di diventare l'area di più competitiva del globo. Con il TTIP l'Europa ha la possibilità di tornare a svolgere un ruolo di primo piano nello scenario internazionale, e di dettare parte delle regole di ingaggio sui mercati internazionali che altrimenti sarebbero appannaggio di altri Paesi, non solo degli Stati Uniti, ma soprattutto dei Paesi BRIC che avranno sempre più peso nei traffici commerciali e nei flussi di investimento.

Arrivare a un accordo con gli Stati Uniti potrebbe rappresentare una buona notizia per le PMI europee che costituiscono il nerbo dell'economia del Vecchio continente e per quelle italiane e lombarde che vedrebbero ridurre le barriere all'internazionalizzazione verso gli Stati Uniti. Secondo i dati diffusi dalla Commissione europea⁴¹, sono 30 mila le PMI italiane che esportano negli Stati Uniti, un quinto di tutte le imprese europee. Il valore complessivo delle esportazioni generate dalle PMI italiane è di 11 miliardi di euro e rappresenta il 44% del totale delle esportazioni verso gli Stati Uniti. Gli Stati Uniti rappresentano quindi un mercato in cui la presenza delle PMI italiane è piuttosto radicata. Anche se non ci sono dati ufficiali sulla presenza di PMI lombarde nel mercato nordamericano è facile desumere che una buona percentuale delle 30 mila imprese italiane oggi operanti nel mercato degli Stati Uniti abbia sede in Lombardia. Tali imprese sarebbero le prime beneficiarie di una riduzione delle barriere tariffarie e non tariffarie con gli Stati Uniti e a queste andrebbero aggiunte anche le PMI che, stante le barriere esistenti, non riescono ad operare sul mercato americano.

Queste motivazioni da sole non bastano forse per argomentare la sottoscrizione del TTIP *sic stantibus*. Come evidenziato nella parte sullo stato di avanzamento dei negoziati, rimangono ancora aperti alcuni dossier delicati sui quali ci sono spazi e possibilità per trovare un compromesso che concili le diverse posizioni e sia migliorativo delle condizioni attuali.

I negoziati sul TTIP devono anche superare un generale scetticismo, se non di aperta ostilità, sugli effetti reali della liberalizzazione dei mercati, frutto in parte delle promesse mancate della globalizzazione. Dagli ultimi accordi multilaterali sottoscritti a livello internazionale⁴², l'Italia e la Lombardia ne sono uscite pagando un prezzo piuttosto salato in alcuni settori, e ancora oggi è vivo l'impatto della crisi occupazionale che ha riguardato uno dei settori di specializzazione della manifattura lombarda il settore tessile. Anche nel caso dell'Accordo sul TTIP gli effetti su PIL, anche nell'ipotesi più ottimista possibile, non saranno mirabolanti. I diversi studi sull'argomento⁴³, presentati nel terzo paragrafo, riconoscono che le ricadute sulla crescita del PIL italiano sono comprese nella forchetta tra 0,9% e 3,9%.

Il TTIP, tuttavia è più di un accordo commerciale: riguarda due aree che hanno caratteristiche simili per reddito, grado di sviluppo e integrazione delle filiere produttive e livelli di garanzie riconosciute ai cittadini e ai lavoratori. La sfida si gioca sull'armonizzazione dei

⁴¹ European Commission (2015), Report: Small and Medium Sized Enterprises and Transatlantic Trade and Investment Partnership.

⁴² Ci si riferisce in particolare alla fine dell'Accordo Multifibre che ha portato alla rimozione delle restrizioni quantitative al commercio dei prodotti del tessile abbigliamento.

⁴³ Qualche analisi evidenzia addirittura l'esistenza di possibili ricadute negative su occupazione e uguaglianza (Capaldo, 2014).

sistemi di regolazione e sul mutuo riconoscimento degli standard con tutto quello che ne consegue, anche sotto il profilo delle implicazioni politiche.

In questo senso è ragionevole ritenere che la sottoscrizione del TTIP potrebbe consentire ai partner di incassare il *dividendo della globalizzazione*⁴⁴ che, in questi anni, è andato a beneficio soprattutto dei Paesi emergenti, fin qui i maggiori beneficiari dall'apertura dei mercati mondiali.

Anche i detrattori del TTIP puntano la loro attenzione su aspetti che riguardano solo in parte gli effetti economici dell'accordo, concentrandosi su alcuni capitoli specifici quali soprattutto la tutela della proprietà intellettuale⁴⁵, la trasparenza nelle trattative, il meccanismo di composizione delle controversie investitore-Stato (ISDS)⁴⁶ – che potrebbero creare delle aree di maggior indebito vantaggio per alcuni interessi privati, quelli delle multinazionali, che con l'applicazione estensiva di queste clausole potrebbero rafforzare la posizione di monopolio nei mercati internazionali. Si tratta come nel caso della trasparenza delle trattative e degli ISDS di punti meritevoli di attenzione che il Parlamento europeo ha ampiamente fatto propri nella risoluzione votata a luglio: ampia diffusione dei contenuti delle negoziazioni viene oramai fornita sul sito web dedicato al TTIP e il meccanismo ISDS è stato sostituito da un nuovo Tribunale degli Investimenti (*Investment Court System*) approvato dalla Commissione Europea a metà settembre 2015.

Alcuni contenuti del TTIP e soprattutto le possibili ricadute economiche sul tessuto produttivo lombardo chiamano in causa direttamente il Consiglio Regionale della Lombardia. Un primo ruolo che potrebbe essere svolto dal Consiglio Regionale, anche se lo stato dei negoziati potrebbe avere definito a questo punto gran parte dei contenuti degli accordi, è quello di arrivare a esprimere una propria posizione rispetto ai contenuti del TTIP da presentare alla Commissione europea o anche direttamente nella sessione dedicata al confronto con gli stakeholder, prevista nei round negoziali. Con apposita risoluzione, il Consiglio Regionale della Lombardia potrebbe dare mandato alla Giunta di farsi portavoce presso le sedi istituzionali di un maggior coinvolgimento dei governi regionali nella discussione di alcuni contenuti del TTIP soprattutto in vista delle ricadute economiche e sociali che la sottoscrizione di questo importante accordo potrebbe avere sui territori.

Il Consiglio Regionale della Lombardia potrebbe farsi promotore di un'azione congiunta con altre amministrazioni regionali del Centro e del Nord Italia, oltre che con alcune regioni europee, per sensibilizzare la Commissione europea sulla necessità di conoscere le ricadute territoriali che potrebbero scaturire dalla sottoscrizione del TTIP, informando le autorità nazionali e locali, soprattutto sui possibili effetti che l'accordo potrebbe avere sulle PMI che rappresentano l'ordito del tessuto imprenditoriale del vecchio continente.

⁴⁴ L'espressione è stata usata dal sottosegretario Carlo Calenda in occasione del seminario tenuto il 29 settembre 2014 in Assolombarda.

⁴⁵ Si veda in particolare l'articolo di Paul Krugman *Suspicious Nonsense on Trade Agreements* apparso sul The New York Times il 19 gennaio 2015.

⁴⁶ Particolarmente critico in proposito il Premio Nobel Joseph Stiglitz *The secret corporate takeover of trade agreements*.

Anche in vista della sottoscrizione del TTIP, il Consiglio Regionale potrebbe valutare alcune iniziative specifiche. In primis potrebbero essere organizzate dal Consiglio Regionale a scopo informativo, alcune audizioni con i rappresentanti delle associazioni di categoria tra quelle maggiormente interessate dagli effetti della sottoscrizione del TTIP. Oltre alle audizioni degli stakeholder, il Consiglio Regionale potrebbe promuovere delle audizioni specifiche finalizzate a conoscere la posizione ufficiale dell'Unione europea e quella degli Stati Uniti su alcuni capitoli specifici del negoziato⁴⁷.

In fin dei conti sono proprio le ricadute settoriali dovute alla possibile riduzione delle barriere non tariffarie che rappresentano l'aspetto più importante di questo tipo di accordi di libero scambio internazionale. A fronte di guadagni di benessere generalizzati per i consumatori e per le filiere produttive di entrambe le sponde dell'Atlantico, dovuti alla riduzione dei prezzi e all'accresciuta competitività, il venire meno di alcune protezioni non tariffarie potrebbe determinare in alcuni comparti produttivi una riduzione dei prezzi e un aggiustamento dei livelli di produzione che potrebbe riflettersi anche sui posti di lavoro. Non è possibile, stante l'indeterminatezza dei contenuti del TTIP e la complessità delle regolamentazioni settoriali, conoscere l'entità degli impatti sui diversi settori di attività, anche se è possibile affermare che la Lombardia, considerato il grado di integrazione commerciale e produttiva con gli Stati Uniti e con l'Europa, dovrebbe essere una delle regioni a trarre i maggiori vantaggi dalla sottoscrizione del TTIP.

Le audizioni potrebbero essere orientate a comprendere, oltre agli indirizzi di politica internazionale dei Paesi interessati, anche gli aspetti di coinvolgimento delle PMI cui il TTIP dedica un capitolo specifico. Le prime beneficiarie della riduzione delle barriere non tariffarie dovrebbero essere proprio le piccole e medie imprese per le quali l'incidenza dei costi di aggiustamento dovuti all'esistenza di diversi regimi di regolamentazione è maggiore. Questo è uno degli aspetti di maggior interesse per il sistema produttivo lombardo, considerato il tipo di tessuto produttivo che lo caratterizza.

Altre indicazioni di policy puntuali potrebbero invece seguire la sottoscrizione dell'Accordo e la sua entrata in vigore. Tra queste vanno indicate gli interventi a sostegno dell'internazionalizzazione delle PMI e le politiche per la gestione delle crisi aziendali.

Per quanto riguarda le politiche di sostegno all'internazionalizzazione delle PMI, su cui grava come un macigno la riforma del Titolo V della Costituzione⁴⁸, va ricordato come Regione Lombardia vanti al proposito una consolidata esperienza nel campo. Alcuni strumenti messi in campo da Regione Lombardia, come i voucher per la partecipazione a fiere e missioni internazionali, riconoscono già oggi una premialità per i Paesi dell'area *North American Free Trade Agreement* (NAFTA), premialità che potrebbe essere estesa anche alle altre misure di

⁴⁷ Le audizioni potrebbero essere allargate anche al Canada, in qualità di Paese che ha recentemente sottoscritto un accordo di libero scambio con l'Unione europea e che aderisce anche al TPP.

⁴⁸ Il testo approvato al Senato rimette la competenza esclusiva del commercio estero allo Stato. Le Regioni che si trovano in equilibrio di bilancio possono tuttavia richiedere tale competenza, con apposita intesa che deve essere approvata con legge dello Stato.

sostegno all'internazionalizzazione commerciale e produttiva delle PMI lombarde con destinazione Stati Uniti.

Gli Stati Uniti, rappresentano il terzo mercato di riferimento per le esportazioni lombarde e, stando all'*Export Opportunity Index* elaborato dalla SACE⁴⁹, uno dei mercati più promettenti nel periodo 2016-2018, in virtù delle buone prospettive di crescita che caratterizzano l'economia americana e le scarse barriere di tipo culturale del mercato statunitense.

La scelta di orientare l'attività internazionale delle imprese sul mercato degli Stati Uniti, una volta sottoscritto il TTIP, dipende anche dal profilo strategico di questo Paese che si pone come cerniera con l'economia della sponda del Pacifico e con altri Paesi del continente americano che hanno aderito al TPP. Si consideri inoltre che una parte dei flussi commerciali oggi destinati ad altri Paesi europei o ai BRIC potrebbero essere attratti nell'orbita del TTIP, con la conseguenza che il valore degli interscambi e dei flussi di investimento diretto estero tra le due sponde dell'Atlantico potrebbe aumentare rispetto alle previsioni attuali che non tengono conto della sottoscrizione dell'accordo. L'orientamento delle misure di sostegno all'internazionalizzazione delle imprese dovrebbe avvenire di pari passo con l'avvio di una campagna informativa sulle opportunità offerte dal TTIP per le PMI, in particolare nei settori per i quali si prospetti un buon livello di riduzione dei dazi e delle barriere non tariffarie. Il Consiglio Regionale potrebbe chiedere alla Giunta Regionale di attivare una serie di iniziative formative, in raccordo con le associazioni di categoria, rivolte alle PMI sulle opportunità del TTIP.

Anche in Lombardia vi potrebbe essere la necessità di porre in essere, come in passato, azioni a sostegno di particolari segmenti produttivi, particolarmente suscettibili di essere colpiti negativamente dal TTIP. Come evidenziato con l'esperienza della fine dell'Accordo Multifibre⁵⁰, le ricadute settoriali degli accordi di libero scambio possono essere rilevanti e presentare costi di aggiustamento nel medio periodo che vanno tenuti in considerazione.

Come evidenziato nel paragrafo sulle analisi settoriali, la riduzione di alcuni dazi dell'Unione europea e la rimozione delle barriere non tariffarie potrebbero ripercuotersi negativamente su alcuni settori che vedrebbero crescere la concorrenza dei prodotti importati dagli Stati Uniti, non solo sul mercato domestico, ma in tutta l'area dell'Unione europea: visto in una prospettiva settoriale, il TTIP presenta quindi diverse incognite. Come nel caso di altri accordi di liberalizzazione commerciale, non si possono escludere degli impatti negativi sul livello di attività e quindi sul livello di occupazione in alcuni comparti del tessuto produttivo regionale.

Tuttavia, in un mondo caratterizzato da catene del valore frammentate internazionalmente (*global value chain*), sarebbe oltremodo fuorviante adottare una prospettiva mercantilista e non riconoscere che una maggior penetrazione delle importazioni in Unione Europea conseguente

⁴⁹ Si veda Export Map <http://www.sace.it/footer/metodologia-export-opportunity-index> [data di accesso: 17/10/2015]

⁵⁰ È un accordo multilaterale sottoscritto nel 1974 per regolare il commercio internazionale dei prodotti tessili e dell'abbigliamento con l'imposizione di restrizione alle quantità importate dai Paesi in via di sviluppo (Cina in particolare).

all'accordo TTIP possa avere anche un sostanziale effetto positivo sulla competitività delle merci prodotte dalle imprese comunitarie.

Per far fronte alle conseguenze economiche negative dell'accordo TTIP sono vari gli strumenti di policy che potranno essere adottati. Alcuni saranno previsti dagli stessi negoziati, altri sono già da ora implementabili all'interno delle regole del WTO. Ne è un esempio la clausola di salvaguardia⁵¹ che può essere invocata in particolari circostanze e che consente di ricorrere a forme di protezionismo temporaneo nei confronti delle importazioni dagli Stati Uniti. Si tratta evidentemente di una misura di *extrema ratio*⁵².

Il Consiglio Regionale potrebbe chiedere alla Giunta Regionale di programmare, mediante l'Agenzia regionale per l'istruzione, la formazione e il lavoro (ARIFL), una strategia di riconversione per imprese e lavoratori dei settori potenzialmente interessati dalla riduzione dei dazi e delle barriere non tariffarie sui beni e servizi importati per limitare i costi sociali del TTIP. Non si tratta di inventare nulla di nuovo: infatti gli strumenti per la gestione delle crisi aziendali e la formazione dei lavoratori sono stati, complice la crisi economica, abbondantemente testati nel corso degli ultimi anni, arrivando a definire strumenti di intervento via via più efficaci. Nel caso specifico, si potrebbe valutare anche di chiedere alla Commissione europea di destinare una specifica riserva dei Fondi di coesione territoriale alla riduzione degli effetti settoriali e occupazionali collegati alla sottoscrizione del TTIP.

⁵¹ Qualora l'aumento delle importazioni di un particolare prodotto rischi di nuocere gravemente alla produzione interna, con particolare riferimento alla produzione alimentare e ai settori chimico, delle materie prime e dell'acciaio ad alta intensità energetica e suscettibili di operare una rilocalizzazione delle emissioni di CO2.

⁵² La clausola di salvaguardia presuppone degli impatti negativi gravi e generalizzati. Di recente tale clausola è stata richiamata per posticipare la fine dell'accordo Multi fibre e con esso il tetto alle importazioni di prodotti tessili e dell'abbigliamento dalla Cina.

BIBLIOGRAFIA

Aichele R., G. Felbermayr, I. Heiland (2014), Going Deep: the Trade and Welfare Effects of TTIP, CESifo WP No. 5150, December.

Bentivogli C., Oddo G., Pellegrini V. (2014) Geografia delle statistiche sull'internazionalizzazione, Questioni di Economia e Finanza, n. 239, Banca d'Italia.

Berden K., J. Francois (2015), Quantifying Non-Tariff Measures, CEPS Special report No. 116, July.

Borghi E., R. Helg, L. Tajoli (2014), Trade effects of the Transatlantic Trade and Investment Partnership, LIUC Papers No. 279, dicembre.

Borghi E., R. Helg, L. Tajoli (2015), TTIP: Challenges and Opportunities in the area of Textiles and Labelling, In-Depth Analysis for the IMCO Committee, European Parliament, IP/A/IMCO/2014-14, PE 563.440 May.

[[http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2015/563440/IPOL_IDA\(2015\)563440_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2015/563440/IPOL_IDA(2015)563440_EN.pdf)]

Capaldo J., (2014), The Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership: European Disintegration, Unemployment and Instability, Global Development and Environment Institute Working Paper NO. 14-03.

Confindustria (2013), Accordo di libero scambio UE-USA. Analisi ed Osservazioni, maggio.
[[http://www.confindustria.it/Conf2004/DbDoc2004.nsf/0/a043dac8f3a5d33dc1257b7a002ee188/\\$FILE/doc_FTA_US_DEF_mag2013.pdf](http://www.confindustria.it/Conf2004/DbDoc2004.nsf/0/a043dac8f3a5d33dc1257b7a002ee188/$FILE/doc_FTA_US_DEF_mag2013.pdf)]

De Backer K., S. Miroudot (2013), Mapping Global Value Chains, OECD Trade Policy Papers No. 159, December

Ecorys (2009), Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment – An Economic Analysis, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/145613.htm>

Egger P., J. Francois, M. Manchin, D. Nelson (2015), Transatlantic trade II. Non-tariff barriers, integration and the transatlantic economy, Economic Policy, 30, 83, July

European Commission (2015), Small and Medium Sized Enterprises and Transatlantic Trade and Investment Partnership, April.

[http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/april/tradoc_153348.pdf]

Felbermayr G., B. Heid, M. Larch, E. Yalcin (2015), Transatlantic trade I. Macroeconomic potentials of transatlantic free trade: a high resolution perspective for Europe and the world, Economic Policy, 30, 83, July.

Fontagné L., J. Gourdon, S. Jean (2013), Transatlantic Trade: Whiter Partnership, Which Economic Consequences?, CEPII Policy Brief No. 12, September

Francois J., M. Manchin, H. Norberg, O. Pindyuk, P. Tomberger (2013), Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment, An Economic Assessment, Final Project Report, prepared under implementing Framework Contract TRADE10/A2/A16

Hamilton D., Pelkmans J. (2015) Rules takers or rules makers? Exploring the Transatlantic Trade and Investment partnership, Rowman and Littlefield International, London

Helg R., L. Tajoli (2014), Partnership UE-USA: il puzzle del negoziato, Commentary ISPI, 19 dicembre
[<http://www.ispionline.it/it/pubblicazione/partnership-ue-usa-il-puzzle-del-negoziato-11918>].

Koopman, R., W. Powers, Z. Wang, S.J. Wei (2010), Give credit where credit is due: Tracing value added in global production chains. NBER Working Paper 16426.

Lamy P. (2015) The New World of Trade, *The Third Jan Tumlir Lecture*.

Nicita A., J. Gourdon (2013), A preliminary analysis on newly collected data on non-tariff measures, Policy Issues in International Trade and Commodities, Study Series No. 53, United Nations

Pelkmans J., A. Lejour, L. Schrefler, F. Mustilli, J. Timini (2014), The impact of TTIP: the underlying economic model and comparisons, CEPS Special Reports, No. 93, October.

Pelkmans J. (2015), The Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP): challenges and opportunities for the internal market and consumer protection in the area of standards, Study for the IMCO Committee, European Parliament, IP/A/IMCO/2014-14, PE 542.225, June
[http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2015/542225/IPOL_STU%282015%29542225_EN.pdf]

Prometeia (2013), Stima degli impatti sull'economia italiana derivanti dall'accordo di libero scambio USA-UE, giugno.
[http://www.mise.gov.it/images/stories/Articoli/TTIP%20Prometeia_rapporto_impatti%20economia%20italiana.pdf]

Quintieri B. (2014) L'Accordo Transatlantico. Quali benefici? Gli obiettivi, i problemi e i vantaggi per l'Italia in *Economia Italiana* n. 3 2014

