



CONFINDUSTRIA

Area Europa e Internazionalizzazione



***GLI OSTACOLI COMMERCIALI NEI
PRINCIPALI MERCATI DI RIFERIMENTO
DELL'EXPORT ITALIANO***

Luglio 2013

Indice

Struttura e Contenuti	2
Executive Summary	3
1. Le politiche commerciali e di accesso al mercato nei principali paesi di riferimento dell'export italiano	4
1.1 Quadro generale e tendenze protezionistiche dei mercati	5
1.2 Le tendenze dell'ultimo anno	9
2. Schede Paese	10
Nota metodologica	11
Argentina	12
Brasile	18
Cina	24
Egitto	31
Giappone	36
India	42
Indonesia	49
Russia	53
Stati Uniti	60
Tailandia	75
Vietnam	80
3. La politica commerciale europea e principali accordi di libero scambio	85
Bibliografia	90

Struttura e Contenuti

Nel documento vengono esposte le principali tendenze delle politiche commerciali in atto nei mercati di maggiore interesse per l'industria italiana con lo scopo di valutare il loro grado di apertura / chiusura verso l'esterno e di evidenziare gli strumenti di natura tariffaria e non tariffaria adottati nel periodo più recente.

Il presupposto è quello che le nostre relazioni commerciali verso i mercati più promettenti devono, infatti, tenere sempre più spesso in conto il ricorso a forme di protezionismo che limitano – talvolta in maniera importante – l'accesso al mercato dei nostri prodotti. Ciò accade sia per le economie emergenti ma anche per i mercati maturi, verso i quali le nostre esportazioni hanno consolidato da tempo quote significative.

La scelta dei paesi presi in considerazione rispecchia parametri di natura economica - per cui sono stati inclusi paesi avanzati e altri emergenti e mercati in cui la nostra presenza commerciale è significativa - e di natura geografica, coprendo le principali aree geo-economiche. In particolare, sono stati selezionati 6 tra i primi mercati (extra Ue) per ammontare del nostro export (**Stati Uniti, Cina, Russia, Brasile, Giappone, India**) e 5 ulteriori mercati scelti in base all'interesse strategico del nostro sistema industriale (**Argentina, Indonesia, Tailandia, Vietnam, Egitto**).

La parte iniziale del documento fornisce una panoramica generale sugli orientamenti delle politiche commerciali nei paesi esaminati tentando di formulare alcune valutazioni sul trend di breve periodo.

La seconda parte è costituita da schede paese che evidenziano, per ciascuno dei mercati di riferimento, il profilo tariffario generale, la struttura dei dazi correlata al nostro export verso il paese e i principali ostacoli di natura non tariffaria trasversali e suddivisi per settore. L'analisi non intende essere esaustiva delle barriere commerciali esistenti ma fornire un quadro d'insieme delle misure commerciali più recenti e più rilevanti per le nostre esportazioni.

Le informazioni su tali ostacoli sono state elaborate sulla base dei contributi forniti dalle Associazioni settoriali di Confindustria e dalla rete diplomatica italiana e degli uffici Ice dei paesi di riferimento.

L'ultima parte approfondisce le tendenze più recenti delle relazioni bilaterali Ue – paesi terzi, fornendo un aggiornamento sullo stato dell'arte dei principali negoziati sugli accordi di libero scambio in corso.

Executive Summary

Tra gli effetti collaterali della crisi economica internazionale, dal 2008 si è registrato un ritorno, più o meno palese, alla “difesa” dell’interesse nazionale spesso identificato con segnali di tendenze protezionistiche dei mercati.

Sebbene la spirale protezionistica interessi, in varia misura e intensità, tutte le regioni del mondo, il fenomeno appare più marcato nei paesi emergenti che hanno mostrato atteggiamenti più inclini all’adozione di provvedimenti distorsivi del commercio intensificando principalmente l’utilizzo della leva non tariffaria a protezione delle produzioni domestiche.

La tendenza che sembra andare consolidandosi è quella di nuove politiche di industrializzazione che perseguono l’obiettivo di proteggere i prodotti nazionali dalla concorrenza internazionale, combinando misure di sostegno a determinati settori industriali con disposizioni restrittive del commercio che si concretizzano in diversi gradi di chiusura dei mercati.

Tra i paesi presi in considerazione per l’indagine, Argentina, Brasile, Russia, India, Cina e Indonesia sono gli utilizzatori più frequenti di misure restrittive dell’accesso al mercato in termini di numero e di tipologia di barriere utilizzate.

A livello daziario i paesi che si sono dimostrati più attivi nell’ultimo periodo sono Brasile e Argentina, avendo entrambi introdotto, rispettivamente a settembre 2012 e a gennaio 2013, un incremento dei dazi su cento prodotti.

Tuttavia, la leva tariffaria è soltanto lo strumento più immediato e visibile per la chiusura dei mercati, ma non l’unico. Altrettanto limitativi, se non in misura maggiore, sono gli ostacoli di natura non tariffaria, non sempre sono facilmente individuabili e quantificabili negli effetti, date le loro caratteristiche di mutevolezza e di scarsa trasparenza. Questi ostacoli variano dall’adozione di requisiti più severi per le certificazioni a blocchi e/o contingentamenti delle importazioni, dall’imposizione di vincoli burocratici a regolamenti sanitari ingiustificatamente restrittivi.

Sebbene la maggior parte degli ostacoli sia di natura trasversale e abbia impatto su molteplici settori, le esportazioni del comparto dell’agroalimentare appaiono le più penalizzate in tutti i paesi.

I settori tradizionali del *Made in Italy* sono tutti, in varia misura, interessati dall’inasprimento delle misure restrittive; va tuttavia notata la tendenza generale a favorire le importazioni legate a perfezionamenti attivi nel Paese per cui è facilitato, a livello di procedure doganali, l’ingresso nel mercato di semilavorati che comportano lavorazioni locali ad alto contenuto di manodopera.

Per quanto riguarda i mercati di più recente sviluppo quali il Vietnam, la Thailandia e l’Indonesia è verosimile attendersi, nel breve periodo, il rafforzamento di misure restrittive alle importazioni, in considerazione delle politiche di riequilibrio della bilancia commerciale in varia misura già in atto.

Alcuni miglioramenti si attendono invece dalla politica commerciale bilaterale che la Ue sta da tempo portando avanti sia nei confronti di alcune economie emergenti che, più recentemente, di economie più avanzate. In tale ambito, la conclusione di accordi di libero scambio con l’India, il Vietnam, la Thailandia, gli Stati Uniti e il Giappone che includeranno non solo l’abbattimento tariffario da ambedue le parti ma anche la liberalizzazione nel campo degli ostacoli non tariffari, potrà, in prospettiva, rappresentare un sostanziale avanzamento per l’accesso ad alcuni dei mercati più rilevanti per l’export italiano.

Le politiche commerciali e di accesso al mercato nei principali paesi di riferimento dell'export italiano

1.1 Quadro generale e tendenze protezionistiche dei mercati

Mai come ora affermarsi nel panorama globale si presenta come una sfida importante e difficile per l'export italiano che deve confrontarsi con un generale rafforzamento delle barriere commerciali che ostacolano l'accesso ai mercati.

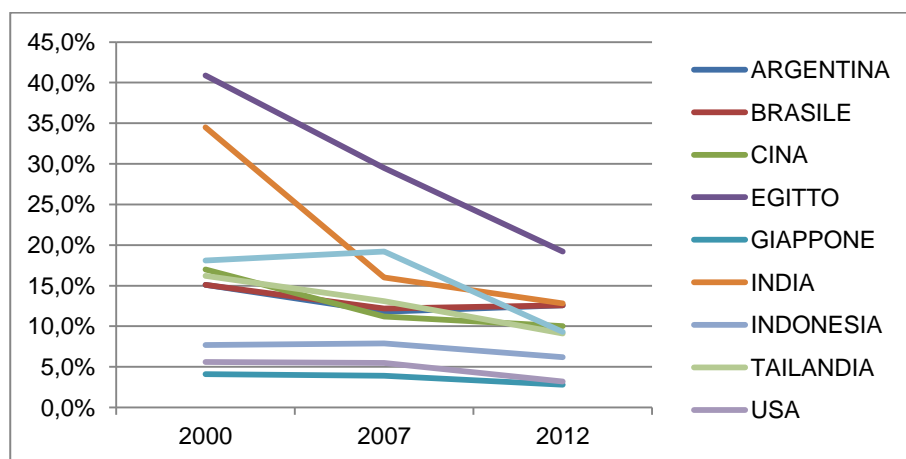
L'entità e il perdurare della crisi economica internazionale ha comportato la tendenza, più o meno accentuata, alla chiusura dei mercati che in molti casi è sfociata in politiche protezionistiche vere e proprie.

La diffusione di tali tendenze si è registrata a livello globale, sebbene siano le economie emergenti ad attuare strategie più incisive a protezione dei propri mercati. Per tre ordini di motivi. Innanzitutto, i disavanzi commerciali registrati negli ultimi anni da alcune economie emergenti (ad esempio il Vietnam) hanno alimentato atteggiamenti protezionistici. L'adozione di misure restrittive delle importazioni costituisce una ricetta appetibile per i paesi che hanno avviato politiche di riequilibrio delle bilance commerciali. In secondo luogo, le dinamiche in atto in alcune aree spingono verso una crescente aggregazione regionale (caso esemplare è l'ASEAN e, più recentemente, l'Unione Doganale tra Russia, Kazakistan e Bielorussia) alla quale non sempre corrisponde altrettanta apertura verso l'esterno. Infine, ed è questa la maggiore preoccupazione per le conseguenze di medio-lungo periodo, in alcuni casi le misure protezionistiche non sono più imputabili a disposizioni di emergenza varate per contenere gli effetti negativi della crisi economica, ma sono divenute parte integrante delle politiche nazionali di sviluppo industriale.

Le pressioni protezionistiche registrate a livello internazionale negli ultimi anni sono riconducibili all'utilizzo delle misure non-tarifarie piuttosto che di quella daziarie.

I dati¹ mostrano infatti che i dazi medi di tutti i paesi presi in considerazione sono andati diminuendo dal 2000 in poi (salvo per Brasile e Argentina che registrano un aumento seppur lieve della tariffa media applicata) anche attraverso riduzioni importanti come nel caso dell'India, Vietnam, Egitto e Marocco. Per quanto riguarda la Russia, non è possibile approfondire i mutamenti daziari nell'arco di tempo preso in considerazione, tenuto conto che l'accesso del paese nel Wto è avvenuto nel 2011. La tariffa media applicata è attualmente del 7,5%. Gli impegni presi in sede multilaterale hanno di fatto comportato una riduzione generale dei dazi, sebbene alcune spinte protezionistiche del paese stanno emergendo nell'ambito dell'Unione doganale di cui la Russia fa parte insieme a Bielorussia e Kazakistan attraverso la leva della tariffa doganale comune.

Grafico 1 - Dazi medi applicati per paese (2000 – 2012)



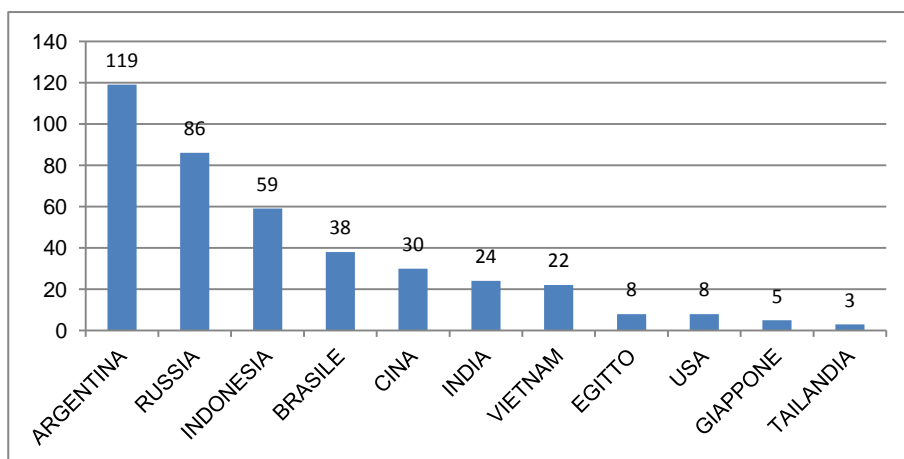
Fonte: elaborazioni Confindustria su dati WTO.

¹ I paesi oggetto dell'analisi sono: Argentina, Brasile, Cina, Egitto, Giappone, India, Indonesia, Stati Uniti, Thailandia, Vietnam. L'arco temporale considerato per la rilevazione dei dazi è dal 2000 al 2012 con focus sulle variazioni dal 2007 in poi con l'obiettivo di evidenziare gli effetti della crisi economica e finanziaria globale.

Gli effetti della crisi sulle spinte protezionistiche mondiali appaiono molto più evidenti se si analizzano le misure di natura non tariffaria introdotte dal 2008 al 2012². In tale periodo le misure restrittive del commercio sono passate da 223 nel 2008 a 534 del 2012. Di queste, quasi la metà (46% del totale delle misure) sono barriere relative all'accesso al mercato quali ad esempio l'utilizzo di licenze di importazione, adempimenti amministrativi e burocratici gravosi, controlli restrittivi sulle merci, requisiti più severi per le certificazioni a blocchi e/o contingentamenti delle importazioni, imposizione di vincoli burocratici a regolamenti sanitari restrittivi. Altre misure riguardano pacchetti di stimolo a specifici settori industriali e restrizioni nel campo dei servizi, appalti pubblici e investimenti.

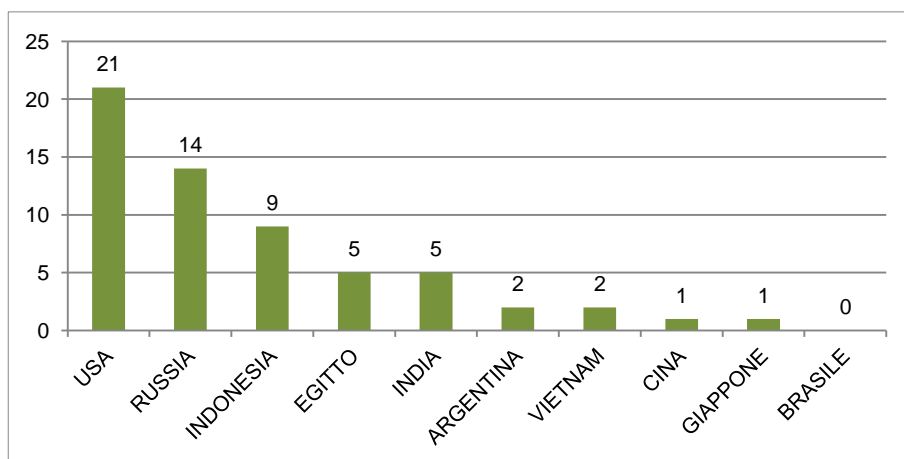
Nei grafici che seguono è evidenziato il numero delle misure introdotte nei paesi oggetto dell'analisi e di quelle rimosse.

Grafico 2 - Nuove NTBs adottate (Ott 2008 - Mag 2012)



Fonte: elaborazioni Confindustria su dati Commissione europea.

Grafico 3 - NTBs rimosse (Ott 2008 - Mag 2012)



Fonte: elaborazioni Confindustria su dati Commissione europea.

Spesso è il livello di sviluppo e di integrazione internazionale dei mercati a definire i meccanismi protezionistici messi in atto dai rispettivi governi per cui economie caratterizzate da una maggiore industrializzazione (quali ad esempio Cina, Argentina e Brasile) tendono a utilizzare gli aiuti all'industria nazionale mentre gli altri favoriscono prevalentemente le cosiddette "border measures".

² Fonte: Rapporti della Commissione europea sulle "Misure potenzialmente restrittive del commercio" (2008, 2009, 2010, 2011, 2012).

La tendenza che sembra andare consolidandosi è quella di nuove politiche di industrializzazione che perseguono l'obiettivo di proteggere i prodotti nazionali dalla concorrenza internazionale, combinando misure di sostegno a determinati settori industriali con disposizioni restrittive del commercio che si concretizzano in diversi gradi di chiusura dei mercati. In taluni casi l'obiettivo è anche quello di puntare all'attrazione di tecnologie e di investimenti dall'estero, contenendo le importazioni di manufatti e favorendo in tal modo lo sviluppo e la diversificazione dell'industria domestica attraverso l'insediamento di produttori esteri. In questo quadro si inseriscono il *12th Five Year Plan* adottato nel marzo 2011 dalla Cina, il *National Manufacturing Policy* approvato dall'India nell'ottobre 2011, il *Plano Brasil Maior* adottato dal Brasile nell'agosto 2011 e l'*Industrial Strategic Plan 2020* introdotto dall'Argentina nell'ottobre 2011.

Sul fronte degli ostacoli non tariffari, l'**Argentina** e il **Brasile** sono stati, ultimamente, gli utilizzatori più frequenti di misure restrittive in termini di numero e di tipologia di barriere utilizzate. In particolare, l'Argentina continua ad utilizzare largamente le licenze di importazione non automatiche che vengono richieste per un'ampia gamma di prodotti³. Sebbene tale misura non sia incompatibile con quanto previsto dal WTO, l'ostacolo alle importazioni consiste nei tempi in cui tali licenze vengono rilasciate, quasi sempre oltre i 30 o i 60 giorni previsti. Negli ultimi anni il governo sta portando avanti una politica commerciale in base alla quale l'ingresso nel mercato di alcune tipologie di prodotto è consentito solo se vi è corrispondenza per equivalente valore di prodotto esportato. Tale disposizione, come espressamente annunciato dal governo, rientra nel piano di sviluppo dell'industria locale che prevede entro dieci anni la sostituzione dei beni importati con quelli prodotti localmente⁴. Per il momento, non solo non sono prevedibili cambiamenti nell'andamento della politica commerciale con l'estero, anzi, in considerazione della continuità politica ai vertici del paese, è verosimile attendersi un rafforzamento delle misure restrittive.

Il Brasile non è meno attivo sul fronte delle barriere commerciali, avendo recentemente introdotto innalzamenti tariffari, indipendentemente dalla tariffa esterna comune applicata dal Mercosur, e altre disposizioni doganali. Inoltre il "*Plano Brasil Maior*", adottato nell'agosto del 2011 con l'obiettivo di rafforzare alcuni settori dell'industria domestica, consiste in un pacchetto di misure che limitano l'accesso di beni ed investimenti al mercato oltre che di azioni di stimolo a settori specifici. Le più recenti restrizioni alle importazioni riguardano principalmente i prodotti del settore tessile – abbigliamento ma è verosimile attendersi che tale comportamento possa estendersi anche ad altri comparti.

Molte delle misure restrittive sono di natura trasversale e tendono a colpire più di un settore. È il caso di sistemi di procedure di registrazione e rilascio di licenze eccessivamente cavillosi e poco trasparenti, oltre che limitatamente armonizzati con le pratiche internazionali in materia. **Russia**, **Indonesia**, **Cina** e **India** appaiono particolarmente dinamici in tal senso: ai prodotti esportati verso questi mercati vengono sempre più frequentemente richiesti certificati di conformità a specifiche tecniche e standard locali, spesso aggiuntivi o comunque difformi da quelli riconosciuti a livello internazionale. Ciò comporta l'esigenza di verifiche supplementari nel paese destinatario dei beni con conseguenti costi addizionali per l'operatore, allungamento dei tempi per il rilascio delle autorizzazioni e dunque per la distribuzione del prodotto nel mercato. Per quanto riguarda la Cina, tuttavia, tali ostacoli tendono a penalizzare maggiormente le importazioni di prodotti finiti, mentre si rileva una generale tendenza a favorire l'ingresso di semilavorati il cui perfezionamento nel paese comporta l'impiego di manodopera locale.

Altro esempio di barriera non tariffaria trasversale è quella applicata dall'**Indonesia** e, più recentemente, dal **Vietnam** che hanno regolamentato l'importazione di alcuni prodotti (tra i quali quelli dei settori dell'abbigliamento, calzature e alimentare) consentendo il loro ingresso solo attraverso alcuni porti del paese⁵.

³ La lista dei prodotti inclusi nel sistema di licenze non automatica è stata di recente incrementata di 178 linee tariffarie a 8 digit, portando a 600 il totale delle linee tariffarie regolate da questo regime (Commissione Europea, 2011). Di questi ben 280 riguardano i settori d'interesse del presente Rapporto, ad esclusione dei prodotti alimentari.

⁴ Tali politiche, avviate già dal 2003, sono state rafforzate dal 2008, a seguito della crisi economica internazionale.

⁵ Attualmente l'Indonesia consente l'ingresso di alcuni dei prodotti dei settori alimentare, tessile e calzaturiero attraverso sei porti internazionali del paese; il Vietnam ha ristretto a tre i porti di accesso.

Tailandia ed Egitto, seppure presentino in varia misura evidenze di ostacoli tariffari e non tariffari, hanno introdotto, negli ultimi anni, un numero di disposizioni sensibilmente inferiore a quello degli altri paesi. In linea generale la Tailandia si configura come un mercato particolarmente aperto al commercio estero grazie ad incisive politiche di integrazione economica non solo nell'area asiatica ma più generale a livello internazionale. Le esportazioni verso l'Egitto, infine, possono contare su un maggior grado di integrazione che l'area del Nord Africa ha con l'Unione Europea e che rende relativamente meno problematico l'ingresso di molti nostri prodotti in questi mercati.

Per quanto riguarda **Stati Uniti e Giappone**, a fronte di una protezione daziaria mediamente bassa⁶ si evidenziano tuttora numerosi ostacoli alle importazioni principalmente di carattere tecnico-regolamentare. Per gli Stati Uniti si tratta, nella maggior parte dei casi, di difformità delle misure regolamentari, degli standard, dei requisiti tecnici di conformità di sicurezza, salute e tutela dell'ambiente. Tuttavia, negli ultimi anni, i segnali di politiche commerciali protezionistiche volte al rilancio dell'industria manifatturiera domestica sono stati inequivocabili. E' il caso, ad esempio, della clausola "*Buy American*"⁷ adottata nel quadro degli appalti pubblici e concepite proprio a tale scopo.

Anche nel caso del Giappone, i principali ostacoli di accesso al mercato consistono in numerose barriere non tariffarie che interessano trasversalmente tutti i settori (barriere tecniche, standard, certificazioni, normativa fito-sanitaria, etc.). Il dialogo portato avanti con il paese nell'ambito dei numerosi tavoli istituzionali esistenti tra l'Unione Europea e il Giappone, ma anche a livello bilaterale con l'Italia, non hanno prodotto, negli anni, significativi risultati in termini di rimozione di tali ostacoli.

Al momento, sia nei confronti degli Stati Uniti che del Giappone, la prospettiva concreta di un accordo di libero scambio con l'unione europea potrà rappresentare un sostanziale avanzamento in tal senso.

⁶ Il dazio medio è rispettivamente del 3,2% e del 2,8%.

⁷ Inserita nel pacchetto di incentivi a sostegno dell'economia americana varato nel 2009, la c.d. clausola "*Buy American*" pone condizioni sfavorevoli per i fornitori esteri di ferro e acciaio nelle gare d'appalto americane. Il ricorso a ferro o acciaio straniero è infatti consentito solo nel caso in cui esso risponda all'interesse pubblico, o nei casi in cui la qualità o la quantità del ferro e dell'acciaio americano non siano soddisfacenti, oppure il materiale americano aumenti il costo complessivo del progetto di oltre il 25%.

1.2 Le tendenze dell'ultimo anno

Nell'ultimo anno le pressioni protezionistiche non si sono attenuate, né nei mercati emergenti, né in quelli più avanzati. Dalle più recenti analisi condotte dal WTO⁸ e dalla Commissione europea⁹ emergono due aspetti chiave che mostrano chiaramente come gli impegni internazionali assunti dai governi in termini di liberalizzazione dei mercati non trovino effettivo riscontro ed attuazione nelle politiche nazionali, che vertono invece sempre più alla protezione dei mercati domestici ed allo sviluppo dell'industria nazionale.

Il primo aspetto riguarda la frequenza, in aumento rispetto agli anni precedenti, con la quale, nel corso del 2012, sono state introdotte nuove barriere al commercio, che si sono sommate a quelle già esistenti.

A fronte di tale aumento, il numero di ostacoli rimossi è esiguo. Il "saldo" a livello globale è quindi negativo per la liberalizzazione e l'accesso al mercato.

In secondo luogo, i paesi G20 si confermano i principali utilizzatori della leva NTBs¹⁰. Nonostante le dichiarazioni di intento rese note in occasione dei vari vertici a favorire l'apertura dei mercati per sostenere la crescita economica globale, tali impegni appaiono, nei fatti, contraddetti in larga misura dalle politiche interne.

A livello daziario i paesi che si sono dimostrati più attivi sono il Brasile e l'Argentina, avendo introdotto, rispettivamente a settembre 2012 e a gennaio 2013, un incremento dei dazi su 100 prodotti (principalmente nel settore della siderurgia, chimica – farmaceutica, e beni di investimento).

I paesi più protezionistici restano Argentina, India, Russia, Cina, Brasile e Indonesia. In Thailandia la situazione è migliorata per alcuni prodotti (alcolici ad esempio) e la prospettiva di un accordo di libero scambio con l'Unione europea pone premesse positive per il futuro. In Vietnam si conferma un quadro di luci e di ombre, dove accanto a nuove restrizioni si compiono alcuni passi in avanti verso una maggiore liberalizzazione del mercato. Anche in questo caso l'avvio, nel giugno scorso, dei negoziati per un accordo di libero scambio con l'Ue dovrebbe condurre il paese ad una maggiore apertura, grazie anche al fatto che l'accordo prevede anche di giungere ad un'intesa sulla rimozione delle NTBs. In Egitto alcuni tentativi di intervenire su norme e prassi commerciali a fini protezionistici sono stati definiti, ma la loro effettiva entrata in vigore ed attuazione è rimasta spesso sospesa a causa dell'instabilità del quadro politico e permane a tutt'oggi difficile la lettura delle condizioni di mercato.

A livello settoriale, il comparto dell'agroalimentare continua ad essere il più penalizzato in tutti i paesi oggetto dell'analisi attraverso un uso massiccio e talvolta palesemente ingiustificato di misure sanitarie e fitosanitarie che risultano, in generale, la tipologia di NTBs maggiormente utilizzata.

⁸ *World Trade Report 2012.*

⁹ *Trade and Investment Barriers Report 2013.*

¹⁰ Nel 2012 le NTBs introdotte dai paesi del G20 hanno rappresentato circa il 79% del totale delle misure adottate, a fronte del 60% nel 2009.

Schede Paese

Nota metodologica

Per l'elaborazione del profilo tariffario generale di ciascuna scheda paese è stata utilizzata la banca dati del WTO e, in particolare, i dazi applicati sulle linee tariffarie a 4-digit. Il valore di tali dazi è il risultato della media aritmetica delle tariffe applicate ai codici doganali a 6 cifre. La suddivisione in bande tariffarie varia da paese a paese, in base alla struttura dei dazi.

Per l'analisi del nostro export verso ciascun paese è stato preso in considerazione il numero di linee tariffarie (4 digit), che rappresentano circa il 50 % del nostro export verso il mercato in questione.

E' stata poi effettuata l'analisi dei dazi applicati per tutte le linee tariffarie di nostro interesse per evidenziare l'impatto sul nostro export.

Infine, sono state approfondite le principali barriere non tariffarie trasversali e divise per settore, sulla base delle informazioni disponibili. Pertanto la copertura settoriale non è omogenea per tutti i paesi né esaustiva per tutti i comparti del nostro export.

La scheda paese relativa agli Stati Uniti, nella parte relativa agli ostacoli commerciali, risulta più estensiva delle altre dal momento che riprende in maniera integrale il documento predisposto da Confindustria ("ACCORDO DI LIBERO SCAMBIO UE-USA - *Transatlantic Trade and Investment Partnership – TTIP – Analisi e Osservazioni – Maggio 2013*") in vista dell'avvio del negoziato di libero scambio Ue - Usa.

ARGENTINA

Profilo tariffario generale

In base alla struttura tariffaria generale, il mercato argentino appare piuttosto chiuso, dato l'ampio numero di linee tariffarie collocate nella fascia medio - alta (circa il 50% delle linee è interessata da dazi compresi tra il 20% e il 10%) ed il numero relativamente ridotto di linee *duty free* (poco più del 2% del totale).

I picchi tariffari (35% - 31,3%) e la fascia daziaria più alta che segue (26% - 21%) interessano circa 100 linee (8% del totale) e colpiscono quasi esclusivamente le importazioni dei settori tessile - abbigliamento e calzature.

Il restante 40% delle linee ricade nella fascia medio bassa (10 - 0,2%) con molti prodotti del settore alimentare.

Tabella 1 – Prospetto tariffario Argentina

Banda Tariffaria	Num di linee tariffarie	% sul totale delle linee tariffarie	Linee tariffarie di interesse per l'Italia
35%-31,3%	54	4,4%	0
26%-21%	43	3,5%	0
20%-10,1%	612	50,1%	26
10%-0,2%	485	39,7%	4
0%	27	2,2%	0
NAV/misti	0	0,0%	0
Totale	1221	100,0%	30

Fonte: elaborazioni Confindustria su dati WTO (*Tariff Download Facility*).

Export italiano e dazi correlati

Il 50% dell'export italiano verso il paese è costituito da 30 linee , di cui la quasi totalità (26 linee) ricade nella fascia daziaria medio - alta (20% - 10%).

Le tariffe più alte per il nostro export (tabella 3) sono relative al settore auto e componentistica (con dazio rispettivamente del 20% e del 15,3%), condizionatori (15,6%), boiler (15%).

Tabella 2 – Prime linee export Italia verso Argentina e dazio applicato (2012)
Valori in euro

	Gen-Dic 2012	% su Tot	Dazio applicato
TOTALE	1.019.448.808		
8708 - PARTS AND ACCESSORIES FOR TRACTORS, MO	64.995.119	6,4%	15,3%
8422 - DISHWASHING MACHINES; MACHINERY FOR CLE	51.075.112	5,0%	12,6%
8479 - MACHINES AND MECHANICAL APPLIANCES HAVIN	40.563.054	4,0%	13,2%
3002 - HUMAN BLOOD; ANIMAL BLOOD PREPARED FOR	32.972.334	3,2%	8,9%
7304 - TUBES, PIPES AND HOLLOW PROFILES, SEAMLE	28.109.785	2,8%	14,7%
8477 - MACHINERY FOR WORKING RUBBER OR PLASTI	20.133.908	2,0%	12,3%
8474 - MACHINERY FOR SORTING, SCREENING, SEPAR	18.498.829	1,8%	14,0%
3004 - MEDICAMENTS CONSISTING OF MIXED OR UNMIX	17.357.086	1,7%	12,7%
8501 - ELECTRIC MOTORS AND GENERATORS (EXCL. C	15.890.521	1,6%	14,4%
8409 - PARTS SUITABLE FOR USE SOLELY OR PRINCIP	15.517.557	1,5%	8,6%
8483 - TRANSMISSION SHAFTS, INCL. CAMSHAFTS AND	14.232.044	1,4%	14,0%
8438 - MACHINERY, NOT SPECIFIED OR INCLUDED ELS	14.053.530	1,4%	12,8%
4810 - PAPER AND PAPERBOARD, COATED ON ONE OF	13.991.351	1,4%	14,1%
8481 - TAPS, COCKS, VALVES AND SIMILAR APPLIANCES	13.750.547	1,3%	13,6%
8703 - MOTOR CARS AND OTHER MOTOR VEHICLES PR	12.798.453	1,3%	20,0%
8428 - LIFTING, HANDLING, LOADING OR UNLOADING MA	12.780.503	1,3%	12,8%
8466 - PARTS AND ACCESSORIES SUITABLE FOR USE	12.462.025	1,2%	13,7%
8424 - MECHANICAL APPLIANCES, WHETHER OR NOT H	10.901.084	1,1%	12,6%
8413 - PUMPS FOR LIQUIDS, WHETHER OR NOT FITTED	10.814.048	1,1%	14,7%
8462 - MACHINE TOOLS, INCL. PRESSES, FOR WORKIN	9.348.319	0,9%	14,0%
7302 - RAILWAY OR TRAMWAY TRACK CONSTRUCTION	8.913.096	0,9%	10,5%
8443 - PRINTING MACHINERY USED FOR PRINTING BY M	8.888.661	0,9%	9,9%
8536 - ELECTRICAL APPARATUS FOR SWITCHING OR P	8.797.166	0,9%	14,8%
8417 - INDUSTRIAL OR LABORATORY FURNACES AND C	8.768.393	0,9%	12,8%
8419 - MACHINERY, PLANT OR LABORATORY EQUIPMEI	8.487.300	0,8%	14,7%
8414 - AIR OR VACUUM PUMPS (EXCL. GAS COMPOUND	8.298.129	0,8%	14,7%
8415 - AIR CONDITIONING MACHINES COMPRISING A MC	8.193.520	0,8%	15,6%
3811 - ANTI-KNOCK PREPARATIONS, OXIDATION INHIBIT	7.317.047	0,7%	7,6%
8403 - CENTRAL HEATING BOILERS, NON-ELECTRIC; PA	7.149.596	0,7%	15,0%
8451 - MACHINERY (EXCL. OF HEADING 8450) FOR WAS	6.996.280	0,7%	12,5%
		50,2%	

Fonte: elaborazioni Confindustria su dati Eurostat e WTO.

Tabella 3 – Linee export italiano con dazi più elevati (2012)
Valori in euro

	Gen-Dic 2012	% su Tot	Dazio applicato
TOTALE	1.019.448.808		
8703 - MOTOR CARS AND OTHER MOTOR VEHICLES PR	12.798.453	1,3%	20,0%
8415 - AIR CONDITIONING MACHINES COMPRISING A MC	8.193.520	0,8%	15,6%
8708 - PARTS AND ACCESSORIES FOR TRACTORS, MC	64.995.119	6,4%	15,3%
8403 - CENTRAL HEATING BOILERS, NON-ELECTRIC; PA	7.149.596	0,7%	15,0%
8536 - ELECTRICAL APPARATUS FOR SWITCHING OR P	8.797.166	0,9%	14,8%
7304 - TUBES, PIPES AND HOLLOW PROFILES, SEAMLE	28.109.785	2,8%	14,7%
8413 - PUMPS FOR LIQUIDS, WHETHER OR NOT FITTE	10.814.048	1,1%	14,7%
8419 - MACHINERY, PLANT OR LABORATORY EQUIPME	8.487.300	0,8%	14,7%
8414 - AIR OR VACUUM PUMPS (EXCL. GAS COMPOUND	8.298.129	0,8%	14,7%
8501 - ELECTRIC MOTORS AND GENERATORS (EXCL. C	15.890.521	1,6%	14,4%
4810 - PAPER AND PAPERBOARD, COATED ON ONE OF	13.991.351	1,4%	14,1%
8474 - MACHINERY FOR SORTING, SCREENING, SEPAR	18.498.829	1,8%	14,0%
8483 - TRANSMISSION SHAFTS, INCL. CAMSHAFTS AND	14.232.044	1,4%	14,0%
8462 - MACHINE TOOLS, INCL. PRESSES, FOR WORKIN	9.348.319	0,9%	14,0%
8466 - PARTS AND ACCESSORIES SUITABLE FOR USE	12.462.025	1,2%	13,7%
8481 - TAPS, COCKS, VALVES AND SIMILAR APPLIANC	13.750.547	1,3%	13,6%
8479 - MACHINES AND MECHANICAL APPLIANCES HAVI	40.563.054	4,0%	13,2%
8438 - MACHINERY, NOT SPECIFIED OR INCLUDED ELS	14.053.530	1,4%	12,8%
8428 - LIFTING, HANDLING, LOADING OR UNLOADING MA	12.780.503	1,3%	12,8%
8417 - INDUSTRIAL OR LABORATORY FURNACES AND C	8.768.393	0,9%	12,8%
3004 - MEDICAMENTS CONSISTING OF MIXED OR UNMIX	17.357.086	1,7%	12,7%
8422 - DISHWASHING MACHINES; MACHINERY FOR CLE	51.075.112	5,0%	12,6%
8424 - MECHANICAL APPLIANCES, WHETHER OR NOT H	10.901.084	1,1%	12,6%
8451 - MACHINERY (EXCL. OF HEADING 8450) FOR WAS	6.996.280	0,7%	12,5%
8477 - MACHINERY FOR WORKING RUBBER OR PLASTI	20.133.908	2,0%	12,3%
7302 - RAILWAY OR TRAMWAY TRACK CONSTRUCTION	8.913.096	0,9%	10,5%
8443 - PRINTING MACHINERY USED FOR PRINTING BY M	8.888.661	0,9%	9,9%
3002 - HUMAN BLOOD; ANIMAL BLOOD PREPARED FOR	32.972.334	3,2%	8,9%
8409 - PARTS SUITABLE FOR USE SOLELY OR PRINCIP	15.517.557	1,5%	8,6%
3811 - ANTI-KNOCK PREPARATIONS, OXIDATION INHIBIT	7.317.047	0,7%	7,6%
		50,2%	

Fonte: elaborazioni Confindustria su dati Eurostat e WTO.

Ostacoli commerciali

L'Argentina sta da tempo attuando un'incisiva e manifesta politica protezionistica basata, in primo luogo, sull'incremento dei dazi.

A seguito dell'accordo raggiunto, a fine 2011, nell'ambito del Mercosur che ha previsto la possibilità, per ciascun paese membro, di definire una propria lista di eccezioni alla tariffa comune, il governo argentino, insieme a quello brasiliano, hanno formalizzato, nel 2012, la decisione di incrementare i dazi su cento prodotti di importazione da paesi extra – Mercosur¹¹. In Argentina gli aumenti dei dazi interessano, tra gli altri, i settori dell'agroalimentare, legno-arredo, occhialeria, calzature. L'incremento rimarrà in vigore per un anno, con possibilità di proroga fino al 31 dicembre 2014.

¹¹ Per il Brasile, Decisão CMC 39/11 e per l'Argentina, Decreto 25/2013.

Anche sul fronte degli ostacoli non tariffari l'Argentina risulta essere uno dei paesi più problematici e tra i più attivi nell'utilizzo di misure commerciali restrittive.

Gli orientamenti protezionistici del paese si inseriscono nella più ampia strategia governativa di sviluppo dell'industria locale (che prevede la sostituzione, entro dieci anni, dei beni importati con quelli prodotti localmente) e si sono acuiti dal 2008 a seguito della crisi economica internazionale, fino a giustificare il ricorso dell'Unione europea al WTO¹².

In tale quadro, risultano decisamente gravosi gli oneri richiesti dalle Autorità argentine per l'espletamento delle operazioni di importazione. Tra questi si segnalano l'obbligo di rilascio delle licenze non automatiche di importazione (che il più delle volte non vengono affatto rilasciate o richiedono tempistiche superiori ai 30 o 60 giorni normalmente previsti), la "dichiarazione giurata anticipata", che prevede l'obbligo di fornire informazioni di dettaglio sulle operazioni previste ed il cui iter burocratico contempla il parere di diversi organismi competenti¹³ ed il vincolo, per alcuni prodotti, di bilanciare il valore delle importazioni con quello delle esportazioni.

Tuttavia, in un panorama ancora denso di difficoltà emergono passi in avanti nella rimozione di alcuni ostacoli: con la Risoluzione del gennaio 2013, il Governo argentino ha escluso diversi prodotti (tra cui alcuni articoli per la casa, giocattoli, parti di calzature, motocicli, articoli di abbigliamento, filati e tessuti) dall'elenco di beni per cui si richiede il regime di licenze non automatiche alle importazioni.

Focus settoriali

Settore alimentare

Il settore risente della disciplina vigente che si ricollega al Piano per la sostituzione delle importazioni. Nella pratica la "Secretaría de Comercio Interior" chiede, soprattutto agli importatori di prodotti concorrenti alla produzione locale (tra questi pasta e olio d'oliva), un impegno a limitare tali importazioni e ad incrementare le esportazioni e gli investimenti nel settore. In altri casi la stessa Amministrazione sollecita la firma di una "nota d'impegno" ad esportare prodotti per un ammontare equivalente a quello importato. Dal 2010, inoltre, è stata resa più arbitraria e complicata la disciplina che regola il rilascio dei certificati, da parte dell'Istituto Nazionale Alimentare (INAL), per la libera circolazione dei prodotti alimentari importati: l'allungamento dei tempi previsti per l'ottenimento delle autorizzazioni è palesemente utilizzato per frenare le importazioni del settore.

Ulteriori misure restrittive che colpiscono il settore alimentare includono l'abilitazione sanitaria per i prodotti di origine animale, come anche la normativa sulle "farine arricchite" secondo la quale tutti gli alimenti venduti in Argentina che contengono farine devono essere preparati con farine

¹² Dal 2009 il governo argentino applica una politica generale di restrizione alle importazioni di numerosi prodotti, che nel corso del 2010 si irrigidisce ulteriormente (in particolare, estensione della lista dei prodotti soggetti a licenza non automatica e richieste informali di riduzione delle importazioni e rilascio delle autorizzazioni all'import condizionato a corrispondente valore di prodotto esportato). Nel maggio 2012 Ue, Us e Giappone richiedono all'Argentina consultazioni in ambito WTO (primo step della procedura di risoluzione delle controversie) e, nel dicembre 2012, l'apertura formale di un panel. A fine gennaio 2013, a seguito delle informazioni fornite dall'Argentina sull'abrogazione delle licenze automatiche e non automatiche di importazione (a partire dal 25 gennaio 2013), Ue, Us e Giappone hanno richiesto ulteriori approfondimenti al WTO, con l'apertura di un secondo panel, in quanto i richiedenti non hanno ritenuto soddisfacenti per la risoluzione del caso gli elementi forniti dal Governo argentino. Al momento la disputa è ancora in corso.

¹³ Secondo la normativa in vigore, per autorizzare il pagamento anticipato l'importatore deve presentare la "Dichiarazione Giurata Anticipata d'Importazione" (DJAI - *Declaración Jurada Anticipada de Importación*); documentazione attestante l'acquisto di beni all'estero e il vincolo dell'anticipo di parte o di tutti i fondi prima della data di consegna dei beni. La documentazione deve indicare il dettaglio dei beni da importare, le condizioni stipulate, i tempi di consegna e la forma di pagamento. E' inoltre richiesta una certificazione che attesti la regolarità fiscale nei confronti dell'Agenzia locale delle Entrate (AFIP) e una dichiarazione giurata relativa all'impegno all'entrata in dogana della merce entro i 365 giorni a partire dalla data di acquisto della valuta. In caso contrario si dovrà reintegrare l'importo acquistato.

arricchite. Tale normativa crea in particolare problemi per l'esportazione di alcune merceologie del settore dolciario come i lievitati di ricorrenza (ad es. il panettone) ed altri prodotti da forno (ad es. i wafer), in quanto sussistono delle difficoltà di natura tecnologica per uniformarli ai requisiti richiesti: nel caso del panettone, le sostanze vitaminiche aggiunte alle farine non garantiscono una congrua lievitazione; nel caso del wafer, ne viene compromessa la friabilità. Inoltre, poiché la normativa argentina impone tale arricchimento a prescindere dalla quantità di farina contenuta nel prodotto finito, ricadono in tale obbligo anche quei prodotti del cioccolato (contenenti ad es. biscotti, wafer e cereali) in cui il contenuto di farina risulta di esigua rilevanza.

L'Argentina presenta anche problemi per quanto riguarda le indicazioni geografiche e l'*Italian sounding*¹⁴. In particolare per quanto riguarda la protezione delle indicazioni geografiche, questa resta tuttora abbastanza estemporanea, nonostante alcuni sforzi di adeguamento normativo, soprattutto per motivi strutturali (insufficiente preparazione degli organi giudiziari e amministrativi). Ciò determina casi di usurpazione di marchi e di indicazioni geografiche di prodotti agroalimentari italiani (salumi e prodotti a base di carne, formaggi, olio d'oliva, aceto balsamico, vino), oltre ad altrettanti casi di marchi corrispondenti a palesi alterazioni delle denominazioni di taluni prodotti.

Il Governo argentino attua una politica commerciale di restrizione alle importazioni di molti **prodotti a base di carne**, in particolare prosciutti. L'esportatore deve essere appositamente autorizzato ed inserito in una lista ad hoc. Al momento l'Italia non è inclusa nella lista dei Paesi ritenuti idonei a conferire materia prima per la produzione di prodotti a breve stagionatura¹⁵.

Per quanto riguarda il settore delle **bevande alcoliche**, sono numerose le procedure e le formalità che accompagnano le operazioni di esportazione: dall'obbligo di fornire un certificato di analisi sulla base del quale l'*Instituto Nacional de Vitivinicultura* (INV) emana un certificato di libera circolazione, alla registrazione dell'importatore e/o dell'esportatore all'INV, alla registrazione dei prodotti al Ministero della Salute, fino alle lunghe e complesse procedure di sdoganamento che devono essere precedute dalla Dichiarazione anticipata di importazione. Inoltre, le etichette, oltre a riportare le diciture obbligatorie, devono indicare il numero di registrazione dell'importatore e devono osservare determinati criteri nella grandezza dei caratteri.

Settore macchinari

I maggiori vincoli di accesso al mercato sono collegati all'obbligo di rilascio delle licenze non automatiche ed altre restrizioni all'export, cui sono soggette diverse tipologie di macchinari. Inoltre, tra le barriere non tariffarie applicate dall'Argentina e che colpiscono trasversalmente molti settori industriali, anche per il settore dei macchinari è richiesta una "nota d'impegno" per gli importatori argentini ad esportare prodotti per un ammontare equivalente a quello importato.

Un ulteriore ostacolo particolarmente gravoso è la "dichiarazione giurata anticipata", che prevede l'obbligo di fornire informazioni di dettaglio sulle operazioni di importazione previste, consentendo al governo argentino di controllare discrezionalmente le transazioni commerciali internazionali e, soprattutto, le relative operazioni valutarie. Con la Risoluzione Generale n. 3276 applicata dall'*Administración Federal de Ingresos Públicos* (AFIP) tale dichiarazione giurata anticipata è stata estesa anche al settore dei servizi, vincolando a specificare preventivamente tutte le prestazioni di servizi da effettuare da soggetti esterni a residenti nel Paese. La ricaduta di tali provvedimenti è piuttosto onerosa soprattutto per alcuni settori dei beni strumentali.

Settore tessile – abbigliamento

Il settore rientra tra quelli oggetto delle misure varate a tutela di comparti considerati "sensibili" e volte a stimolare la produzione manifatturiera domestica, che perseguono altresì finalità di riequilibrio della bilancia commerciale: l'accesso al mercato è condizionato dall'assicurare esportazioni per un ammontare equivalente dei beni importati. Inoltre, la recente introduzione di un

¹⁴ Imitazione evocativa di prodotti d'origine italiana attraverso immagini, nomi e colori.

¹⁵ I prodotti attualmente esportabili dall'Italia sono prosciutti crudi stagionati almeno 400 giorni o prodotti cotti (esempio mortadella, prosciutto cotto, cotechino) a determinate temperature. Per i prodotti cotti a temperature diverse da quelle previste è necessario che siano ottenuti da carni provenienti da Paesi autorizzati dall'Argentina (Francia, Olanda, Danimarca, Cile, Belgio e Spagna in base all'ultimo elenco di paesi autorizzati disponibile del novembre 2011).

“canale viola” alla dogana per controllare i prezzi dichiarati appesantisce le procedure previste per l’ingresso delle merci nel Paese.

Altri ostacoli di rilievo sono quelli dell’obbligo di licenza non automatica, esteso a numerose linee tariffarie del settore e la dilazione dei tempi previsti per il rilascio delle licenze a seguito di una recente delibera (operativa da febbraio 2012) che impone agli importatori formalità aggiuntive (dichiarazione giurata e dettaglio delle operazioni previste, su cui le Autorità hanno un lasso di tempo per l’approvazione o per esprimere eventuali obiezioni).

Settore calzaturiero

Anche il settore calzaturiero è oggetto delle politiche restrittive e disincentivanti delle importazioni, soprattutto attraverso l’utilizzo della leva tariffaria (diversi prodotti del settore sono colpiti da dazi molto alti anche fino al 35%). Inoltre, i provvedimenti che inaspriscono le procedure di passaggio delle merci in dogana (l’introduzione di un “canale viola” per controllare i prezzi dichiarati) combinati con la recente delibera che impone agli importatori formalità aggiuntive (dichiarazione giurata e dettaglio delle operazioni previste) e l’estensione dell’obbligo di licenza non automatica a gran parte delle linee tariffarie del settore rendono particolarmente problematiche le operazioni di esportazione da parte delle nostre imprese verso il Paese.

Settore orafa – gioielleria

Per la peculiarità del comparto, a causa della forte incidenza della materia prima preziosa sul costo del prodotto finale (in alcune tipologie di prodotto è pari all’80 - 90%), anche un dazio relativamente non elevato (ad esempio inferiore al 6%) può erodere fino al 70% del valore aggiunto dei prodotti orafi. In ragione di ciò il dazio argentino del 18% è particolarmente proibitivo tenuto conto che a questo vengono aggiunte diverse tipologie di tributi, tra cui l’Accisa (EXC)¹⁶, la Tassa sulle statistiche (STF)¹⁷, l’Imposta proporzionale sul profitto/reddito (PTP)¹⁸.

Il settore risente particolarmente delle limitazioni di ordine commerciale, finanziario e valutario derivanti dalla generale politica di restrizioni portata avanti dal Governo argentino, per cui la Banca Centrale locale (B.C.R.A.) effettua un controllo stringente dei versamenti all’estero.

Infine, un altro nodo cruciale a svantaggio delle nostre esportazioni del settore verso questi mercati è il fenomeno del contrabbando che, alimentato dagli elevati dazi, favorisce l’ingresso dei prodotti attraverso canali illegali, in primis via Panama.

Settore occhialeria

Per il comparto le condizioni generali di accesso al mercato argentino sono inasprite per effetto delle politiche manifestamente protezionistiche attuate negli ultimi anni. Lo scenario risulta essere particolarmente penalizzante sia a livello daziario (tariffe elevate colpiscono ad esempio gli occhiali da sole con dazio medio del 19%¹⁹ e le montature da vista – dazio medio del 17,3%) e da un punto di vista fiscale e burocratico.

¹⁶ Pari al 20% del valore del dazio pagato, aumentato del 30% per i prodotti contenenti platino, palladio, oro o argento.

¹⁷ Pari allo 0,5% del valore imponibile.

¹⁸ Pari al 6% del valore del dazio pagato. Le merci importate per l’uso personale e il consumo dell’importatore sono tassate con un’aliquota del 11% del valore del dazio pagato, mentre le merci importate come beni industriali sono esenti da imposta proporzionale sul reddito.

¹⁹ Tuttavia, su tale tipologia di prodotti (HS 9004) per effetto di recenti provvedimenti introdotti dal governo argentino, dal gennaio 2013 è stato applicato un incremento dei dazi elevando la tariffa al 35%.

BRASILE

Profilo tariffario generale

Il mercato brasiliano presenta un grado di chiusura piuttosto elevato, con quasi il 60% delle linee tariffarie ricomprese nella fascia di dazi alti e medio - alti. Le restanti linee sono colpite da un dazio medio – basso mentre poco rilevante è la percentuale dei prodotti che beneficiano del regime duty free (soltanto 31 codici doganali).

Dazi alti (35,5% - 21%) sono applicati al settore del tessile - abbigliamento (tra cui cappotti, calzature, completi, cravatte, camicie, abbigliamento per l'infanzia), *automotive* (tra cui automobili, veicoli per il trasporto di più di 10 persone, veicoli commerciali).

La fascia daziaria medio - alta (20% - 10,1%) interessa principalmente il comparto agroalimentare (vini, alcolici, acque minerali, prodotti caseari, prodotti da forno, prodotti dolciari), della ceramica, e della gioielleria.

All'interno della fascia daziaria bassa (10% - 0,2%) rientrano 483 voci, tra cui prodotti cerealicoli, minerali grezzi e prodotti derivati dalla raffinazione del petrolio.

Tabella 1 – Prospetto tariffario BRASILE

Banda Tariffaria	Num di linee tariffarie	% sul totale delle linee tariffarie	Linee tariffarie di interesse per l'Italia
35,5%-21%	111	9,1%	0
20%-10,1%	599	48,9%	23
10%-0,2%	483	39,5%	4
0%	31	2,5%	2
NAV/misti	0	0,0%	0
Totale	1224	100,0%	29

Fonte: elaborazioni Confindustria su dati WTO (*Tariff Download Facility*).

Export italiano e dazi correlati

Il 50% dell'export italiano verso il Brasile è composto da 29 linee tariffarie.

Più dei 2/3 delle voci analizzate rientra nella fascia tariffaria medio - alta e riguarda l'occhialeria, condizionatori d'aria, componenti automotive e macchinari.

Dazi mediamente bassi (compresi tra il 10% e lo 0,2%) riguardano 4 linee di interesse per il nostro export (farmaci, raffinati del petrolio e minerali bituminosi). Infine, turboreattori e velivoli sono esportati *duty free*.

Tabella 2 – Prime linee export Italia verso Brasile e dazio applicato (2012)
Valori in euro

	Gen-Dic 2012	% su Tot	Dazio applicato
TOTALE	5.003.206.435		
8708 - PARTS AND ACCESSORIES FOR TRACTORS, MOTOR VE	463.484.026	9,3%	15,4%
2710 - PETROLEUM OILS AND OILS OBTAINED FROM BITUMINO	292.288.198	5,8%	0,2%
8422 - DISHWASHING MACHINES; MACHINERY FOR CLEANING C	158.925.738	3,2%	12,6%
8479 - MACHINES AND MECHANICAL APPLIANCES HAVING INDIV	147.737.373	3,0%	13,3%
3004 - MEDICAMENTS CONSISTING OF MIXED OR UNMIXED PRO	110.443.216	2,2%	9,8%
8419 - MACHINERY, PLANT OR LABORATORY EQUIPMENT WHE	108.614.756	2,2%	14,7%
8411 - TURBOJETS, TURBOPROPELLERS AND OTHER GAS TUI	79.922.125	1,6%	0,0%
8409 - PARTS SUITABLE FOR USE SOLELY OR PRINCIPALLY WI	79.694.374	1,6%	8,6%
8481 - TAPS, COCKS, VALVES AND SIMILAR APPLIANCES FOR F	74.952.131	1,5%	13,6%
3002 - HUMAN BLOOD; ANIMAL BLOOD PREPARED FOR THERA	74.175.121	1,5%	3,8%
8462 - MACHINE TOOLS, INCL. PRESSES, FOR WORKING META	71.383.915	1,4%	14,0%
8536 - ELECTRICAL APPARATUS FOR SWITCHING OR PROTEC	68.890.635	1,4%	14,7%
8477 - MACHINERY FOR WORKING RUBBER OR PLASTICS OR F	65.079.651	1,3%	12,3%
8483 - TRANSMISSION SHAFTS, INCL. CAMSHAFTS AND CRANKS	64.641.982	1,3%	14,0%
8802 - POWERED AIRCRAFT "E.G. HELICOPTERS AND AEROPL	57.139.591	1,1%	0,0%
8464 - MACHINE TOOLS FOR WORKING STONE, CERAMICS, CO	56.775.424	1,1%	11,3%
8465 - MACHINE TOOLS, INCL. MACHINES FOR NAILING, STAPLIN	51.815.363	1,0%	14,0%
8421 - CENTRIFUGES, INCL. CENTRIFUGAL DRYERS (EXCL. THO	49.614.685	1,0%	12,3%
8431 - PARTS SUITABLE FOR USE SOLELY OR PRINCIPALLY WI	49.108.867	1,0%	12,7%
8413 - PUMPS FOR LIQUIDS, WHETHER OR NOT FITTED WITH A	48.349.194	1,0%	14,7%
8455 - METAL-ROLLING MILLS AND ROLLS THEREFOR; PARTS O	46.700.476	0,9%	13,1%
8414 - AIR OR VACUUM PUMPS (EXCL. GAS COMPOUND ELEVA	45.680.762	0,9%	14,7%
9004 - SPECTACLES, GOGGLES AND THE LIKE, CORRECTIVE, F	45.521.074	0,9%	19,0%
8415 - AIR CONDITIONING MACHINES COMPRISING A MOTOR-DR	44.451.492	0,9%	17,3%
8474 - MACHINERY FOR SORTING, SCREENING, SEPARATING, V	38.189.101	0,8%	14,0%
8428 - LIFTING, HANDLING, LOADING OR UNLOADING MACHINER	36.618.719	0,7%	12,8%
8466 - PARTS AND ACCESSORIES SUITABLE FOR USE SOLELY	35.484.950	0,7%	13,7%
8408 - COMPRESSION-IGNITION INTERNAL COMBUSTION PISTO	35.349.320	0,7%	13,0%
8603 - SELF-PROPELLED RAILWAY OR TRAMWAY COACHES, V	34.408.604	0,7%	14,0%
		50,7%	

Fonte: elaborazioni Confindustria su dati Eurostat e WTO.

Tabella 3 – Linee export italiano con dazi più elevati (2012)
Valori in euro

	Gen-Dic 2012	% su Tot	Dazio applicato
TOTALE	5.003.206.435		
9004 - SPECTACLES, GOGGLES AND THE LIKE, CORRECTIVE, F	45.521.074	0,9%	19,0%
8415 - AIR CONDITIONING MACHINES COMPRISING A MOTOR-DR	44.451.492	0,9%	17,3%
8708 - PARTS AND ACCESSORIES FOR TRACTORS, MOTOR VE	463.484.026	9,3%	15,4%
8414 - AIR OR VACUUM PUMPS (EXCL. GAS COMPOUND ELEVA	45.680.762	0,9%	14,7%
8419 - MACHINERY, PLANT OR LABORATORY EQUIPMENT WHE	108.614.756	2,2%	14,7%
8536 - ELECTRICAL APPARATUS FOR SWITCHING OR PROTEC	68.890.635	1,4%	14,7%
8413 - PUMPS FOR LIQUIDS, WHETHER OR NOT FITTED WITH A	48.349.194	1,0%	14,7%
8483 - TRANSMISSION SHAFTS, INCL. CAMSHAFTS AND CRANKS	64.641.982	1,3%	14,0%
8462 - MACHINE TOOLS, INCL. PRESSES, FOR WORKING META	71.383.915	1,4%	14,0%
8465 - MACHINE TOOLS, INCL. MACHINES FOR NAILING, STAPLIN	51.815.363	1,0%	14,0%
8474 - MACHINERY FOR SORTING, SCREENING, SEPARATING, V	38.189.101	0,8%	14,0%
8603 - SELF-PROPELLED RAILWAY OR TRAMWAY COACHES, V	34.408.604	0,7%	14,0%
8466 - PARTS AND ACCESSORIES SUITABLE FOR USE SOLELY	35.484.950	0,7%	13,7%
8481 - TAPS, COCKS, VALVES AND SIMILAR APPLIANCES FOR F	74.952.131	1,5%	13,6%
8479 - MACHINES AND MECHANICAL APPLIANCES HAVING INDIV	147.737.373	3,0%	13,3%
8455 - METAL-ROLLING MILLS AND ROLLS THEREFOR; PARTS O	46.700.476	0,9%	13,1%
8408 - COMPRESSION-IGNITION INTERNAL COMBUSTION PISTO	35.349.320	0,7%	13,0%
8428 - LIFTING, HANDLING, LOADING OR UNLOADING MACHINER	36.618.719	0,7%	12,8%
8431 - PARTS SUITABLE FOR USE SOLELY OR PRINCIPALLY WI	49.108.867	1,0%	12,7%
8422 - DISHWASHING MACHINES; MACHINERY FOR CLEANING C	158.925.738	3,2%	12,6%
8421 - CENTRIFUGES, INCL. CENTRIFUGAL DRYERS (EXCL. THO	49.614.685	1,0%	12,3%
8477 - MACHINERY FOR WORKING RUBBER OR PLASTICS OR F	65.079.651	1,3%	12,3%
8464 - MACHINE TOOLS FOR WORKING STONE, CERAMICS, CC	56.775.424	1,1%	11,3%
3004 - MEDICAMENTS CONSISTING OF MIXED OR UNMIXED PRO	110.443.216	2,2%	9,8%
8409 - PARTS SUITABLE FOR USE SOLELY OR PRINCIPALLY WI	79.694.374	1,6%	8,6%
3002 - HUMAN BLOOD; ANIMAL BLOOD PREPARED FOR THERA	74.175.121	1,5%	3,8%
2710 - PETROLEUM OILS AND OILS OBTAINED FROM BITUMINO	292.288.198	5,8%	0,2%
8411 - TURBOJETS, TURBOPROPELLERS AND OTHER GAS TU	79.922.125	1,6%	0,0%
8802 - POWERED AIRCRAFT "E.G. HELICOPTERS AND AEROPL	57.139.591	1,1%	0,0%
		50,7%	

Fonte: elaborazioni Confindustria su dati Eurostat e WTO.

Ostacoli commerciali

Negli ultimi anni la politica commerciale del Brasile è stata caratterizzata da spiccate tendenze protezionistiche concretizzatesi, in primo luogo, con l'aumento dei dazi su numerosi prodotti di importazione. In particolare, a fine 2011, il governo brasiliano (così come quello argentino) ha formalizzato la decisione di incrementare i dazi su cento prodotti di importazione da paesi extra – Mercosur²⁰. L'incremento dei dazi rimarrà in vigore per un anno, con possibilità di proroga fino al 31 dicembre 2014. Con la successiva Risoluzione del febbraio 2013²¹ il governo sta valutando un ampliamento della lista ad altri cento prodotti, la cui pubblicazione dovrebbe avvenire per il mese di luglio/agosto 2013.

Inoltre, per alcune tipologie di beni (quali ad esempio alcuni segmenti del settore dell'arredamento) ai dazi sui beni importati si sommano una serie di tariffe a cascata sul valore della merce con ricarico complessivo che può arrivare a raddoppiare il dazio iniziale con conseguente incidenza sul prezzo di vendita. Sebbene alcune di queste imposte (come ad esempio la ICMS - Imposta su circolazione di merci e servizi, equivalente alla nostra IVA) possano essere recuperate, ciò può

²⁰ Decisão CMC 39/11.

²¹ Risoluzione 12/2013.

avvenire solo sulla merce venduta per cui comunque l'impatto dei dazi e imposte all'ingresso della merce nel mercato resta particolarmente oneroso per l'esportatore.

Alcune delle misure non tariffarie restrittive delle importazioni si riallacciano alle politiche di sviluppo interno che il governo brasiliano sta da qualche anno portando avanti. In particolare, il *Plano Brasil Maior*, adottato nell'agosto del 2011 con l'obiettivo di rafforzare alcuni settori dell'industria domestica, consiste in un pacchetto di misure che limitano l'accesso di beni e investimenti al mercato, oltre che di azioni di stimolo a settori specifici. Esso prevede, inoltre, agevolazioni fiscali per industrie nazionali *labour intensive* e un margine di preferenza per le stesse nella partecipazione ad appalti pubblici. Le più recenti restrizioni alle importazioni riguardano principalmente i prodotti dell'abbigliamento e del tessile per la casa, ma è verosimile attendersi che tale comportamento possa estendersi anche ad altri comparti.

Focus settoriali

Settore alimentare

Si registrano occasionalmente casi di blocchi di importazione di generi alimentari italiani per ragioni sanitarie e fitosanitarie. Nel 2009 è stato concordato un nuovo modello di certificato sanitario con le autorità brasiliane che ha comunque permesso di risolvere buona parte dei problemi.

Con riferimento ai **prodotti a base di carne**, è vietata, ormai dal luglio 2002, l'esportazione dei prodotti di salumeria stagionati per periodi inferiori ai 10 mesi (come, ad esempio, salami, coppe, pancette), divieto stabilito dalle autorità di Brasilia a seguito della comparsa di focolai di malattia vescicolare del suino in Italia²².

A tale restrizione va ad aggiungersi la regolamentazione entrata in vigore nel 2011 che prevede una procedura piuttosto complessa per l'etichettature dei prodotti di origine animale importati, appesantendo le procedure per gli esportatori e rendendo praticamente impossibile operare con il paese senza avvalersi di un importatore locale.

Altro aspetto importante è l'assenza di una normativa che regoli l'importazione di campioni di prodotto, che si traduce in complessità amministrative decisamente anomale e prive di trasparenza, inclusa l'applicazione, talvolta arbitraria, delle procedure doganali.

Per quanto concerne le importazioni di **vini**, l'atteggiamento del governo brasiliano è stato sempre piuttosto ambiguo. Ad alcuni momenti di relativa apertura se ne sono alternati altri di protezionismo estremo. Qualche anno fa è stata modificata in senso meno restrittivo la legislazione brasiliana laddove prevedeva che un prodotto per essere considerato vino non potesse eccedere i 13 gradi alcolici (oltre i quali il prodotto veniva considerato "vino liquoroso" e pertanto veniva applicata una imposta del 40% contro il 27% per cento dei vini comuni).

L'importazione di bevande alcoliche è soggetta al rilascio di una licenza che ha una durata di 60 giorni, rinnovabile per un periodo di tempo equivalente: a volte la burocrazia brasiliana risulta essere macchinosa e complessa, con conseguenti ritardi nelle operazioni. Inoltre, a partire dal 1 gennaio 2011, le bottiglie di vino devono avere un bollo anti-contraffazione della "*Receita Federal*" (Agenzia Doganale brasiliana), la cui apposizione appesantisce ulteriormente le procedure di sdoganamento dei vini importati.

Inoltre, le bevande spiritose, unitamente ai vini, sono soggette alle analisi di controllo al momento dell'importazione. Alcune tipologie di vini e le bevande spiritose devono rispettare l'obbligo di apporre un contrassegno a seconda del tipo di prodotto e della categoria fiscale di appartenenza, tale procedura risulta essere molto macchinosa. Sia i vini che le bevande spiritose devono presentare dettagliati certificati di origine e di analisi.

²² Tuttavia, si intravede un'apertura da parte brasiliana a seguito dell'esito positivo - reso noto nel febbraio 2012 - delle ispezioni effettuate che renderebbero possibile autorizzare l'esportazione di tale tipologia di prodotti, fermo restando il divieto dalle zone non indenni dalle patologie animali.

Infine, la legislazione brasiliana prevede che al momento dell'importazione del vino (che deve essere accompagnato da un certificato unificato di analisi e di origine) possano essere prelevate due bottiglie per ogni partita per effettuare le analisi di controllo. Il prodotto non può essere venduto sul territorio nazionale prima del risultato delle analisi che, in alcuni casi sono stati resi noti anche dopo un anno.

Particolarmente significativo in Brasile è il fenomeno dell'*Italian sounding* che riguarda circa il 40% dei prodotti alimentari commercializzati nel paese, per un giro d'affari di 1,46 miliardi di dollari. In particolare, i prodotti dolciari di ricorrenza (panettone, pandoro, colomba), oltre ad essere molto penalizzati da tale fenomeno, sono soggetti a richieste di registrazione di marchi "generici".

Settore macchinari e beni strumentali

Si segnala la recente adozione della nuova regolamentazione NR12 sulla sicurezza delle macchine, attualmente in applicazione. E' prevista, a breve, la pubblicazione di regolamenti tecnici specifici per particolari tipologie di macchine, che introdurranno verosimilmente ulteriori vincoli di certificazione e dichiarazione di conformità. In tale ambito, la principale difficoltà per le importazioni di macchinari nel paese concerne l'assenza di armonizzazione della normativa, dal momento che il Brasile non ha ancora recepito molte delle disposizioni internazionali in materia. In tale contesto, particolarmente ostacolante è l'incertezza giuridica sull'interpretazione dei requisiti di legge e la necessità di appoggiarsi a professionisti legali in loco non sempre facilmente individuabili.

Infine, lo sdoganamento delle merci comporta problemi per quanto riguarda la descrizione dei beni e spesso vi è la necessità di produrre nuove fatture.

Settore tessile – abbigliamento

Il Brasile si configura come mercato particolarmente problematico per il settore, non solo per i recenti incrementi dei dazi che hanno portato le tariffe di alcuni beni fino al 35%, ma anche per l'acuirsi di alcuni vincoli di natura non tariffaria, tra cui il peggioramento, in termini di lungaggini burocratiche e di difficoltà, delle procedure previste per il passaggio in dogana delle merci. I più stretti controlli all'ingresso includono ispezioni e test di laboratorio a campione di merce, per cui possono essere necessari anche 90 giorni per il rilascio dei prodotti in dogana.

Inoltre va sottolineata la progressiva chiusura del settore anche attraverso la richiesta di adozione di misure di salvaguardia volte a limitare le importazioni di circa 60 prodotti dell'abbigliamento fra i quali camicie, t-shirt, intimo, abiti, pantaloni. Secondo l'associazione brasiliana del comparto, infatti, le importazioni di abbigliamento nel paese sarebbero aumentate del 30% nel 2011, a fronte di una riduzione della produzione domestica del 13%. L'investigazione è nelle fasi conclusive e a breve saranno noti gli esiti sulla eventuale applicazione di dazi compensativi.

Settore calzaturiero

Il mercato, come tutto il Mercosur, è sostanzialmente chiuso per la produzione calzaturiera italiana a causa dell'elevato livello dei dazi sul prodotto finito e sulle componenti. Il problema dei dazi è particolarmente grave anche in considerazione delle restrizioni alle esportazioni di pelli grezze e semilavorate dal Mercosur verso l'Unione europea (9% per quelle provenienti dal Brasile e 15% per le pelli argentine) che affliggono il settore dell'industria conciaria italiana e, conseguentemente, anche quelli a valle. A tali ostacoli si somma una serie di barriere normative sull'etichettatura del prodotto e di tipo burocratico-amministrativo sulle procedure di sdoganamento della merce che appesantiscono oltremodo le esportazioni verso il paese.

Inoltre, procedure di sdoganamento ingiustificatamente lunghe, arbitrarie e poco trasparenti penalizzano sensibilmente le operazioni di export verso il paese.

Infine, nonostante i recenti sforzi da parte brasiliana per ridurre le infrazioni dei diritti di proprietà industriale e intellettuale, la situazione rimane problematica per le imprese europee che operano nel paese a causa delle carenze nell'applicazione della normativa a tutela dell'PI, in particolare nella lotta contro la pirateria fisica e online e la contraffazione, così come un notevole ritardo nella registrazione delle domande di brevetto e di marchio.

Settore ceramica

I principali problemi che le esportazioni del settore incontrano in Brasile riguardano l'elevato livello dell'imposizione fiscale a livello statale (State tax - STT) e dei dazi. L'imposta media applicata dai vari stati è del 17%. Relativamente a prodotti specifici, il livello dei tributi varia ed è ricompreso tra il 7% e il 25% del valore della merce.

Diverse altre imposte incidono sulla commercializzazione del prodotto: Imposta sui prodotti industriali (IPI) del 5%; Contributo per il finanziamento della sicurezza sociale (COFINS) del 7,6%; Contributo ai programmi di integrazione sociale (PIS) dell'1,65%; Supplemento trasporto per il rinnovo della marina mercantile (AFF) pari al 25% delle spese di trasporto via oceano.

Inoltre, i costi di sdoganamento in sede portuale sono normalmente molto alti e possono rappresentare anche il 100% del valore.

A tali oneri si aggiungono le difficoltà amministrative riscontrate per le operazioni di sdoganamento che prevedono la presentazione di copiosa documentazione e comportano incertezza sui tempi di rilascio della merce che possono variare da 15 giorni a 4 mesi.

Per quanto riguarda i dazi, il settore è soggetto a dazi mediamente alti (14,2%), con molte linee soggette a tariffe del 20% e con picchi anche del 35%²³.

Settore orafa – gioielleria

Le difficoltà del settore sono le stesse riscontrate nel mercato argentino. Anche in Brasile la forte incidenza della materia prima preziosa sul costo del prodotto finale fa sì che anche un dazio relativamente non elevato può erodere gran parte del valore aggiunto dei prodotti orafi. Inoltre, al dazio del 18% si sommano, anche in questo mercato, una serie di tasse e dazi aggiuntivi che portano ad un ricarico complessivo fino all'80%²⁴.

Inoltre, anche in questo caso il prodotto entra in gran parte illegalmente via Panama, alimentando il fenomeno del contrabbando a danno delle nostre esportazioni.

Settore occhialeria

L'accesso al mercato brasiliano è particolarmente complesso dal punto di vista burocratico e fortemente disincentivato da un complicato impianto di oneri procedurali e amministrativi. L'aspetto più problematico è quello fiscale che accompagna tutto l'iter delle importazioni, dallo sdoganamento fisico della merce al sommarsi di tasse e imposte varie a livello locale e federale (tra queste l'Imposta sui Prodotti Industrializzati - IPI e l'Imposta sulla Circolazione delle Merci - ICMS).

²³ In particolare, i codici doganali 62022010, 62022090, 62021090 (appartenenti alla categoria mattoni, lastre, piastrelle di terre silicee) rientrano nella lista dei 100 prodotti per i quali il Brasile ha recentemente disposto un aumento dei dazi. In questo caso, si passa dal 10% al 25%.

²⁴ In particolare: Imposta sui beni industrializzati (TIG), pari al 12% del valore del dazio pagato; Contributo per il finanziamento della sicurezza sociale (COF), pari al 7,6% del valore del dazio pagato; Contributo ai programmi di integrazione sociale (PIS), pari all'1,65% del valore del dazio pagato; Supplemento trasporto per il rinnovo della marina mercantile (AFF), pari al 25% delle spese di trasporto via oceano; Tassa sulla circolazione di beni e servizi (TGS), che prevede valori diversi a seconda degli Stati federati (dal 17% al 20%).

Profilo tariffario generale

Il mercato cinese presenta un moderato grado di apertura, considerato che poco meno del 60% delle linee sono incluse nella fascia compresa tra il 10% e lo 0,6% e si riferiscono in prevalenza a calzature, prodotti lattiero - caseari, ortofruttili, acque minerali, prodotti del tessile - abbigliamento, veicoli.

I picchi tariffari, ricompresi tra il 65% e il 30%, interessano soltanto 12 linee e colpiscono esclusivamente l'importazione di cereali (riso, grano e mais), alcolici, tabacco e cotone.

Dazi medio-alti (29%-15,1%) e medi (15%-10,1%) sono applicati a circa il 35% del totale delle linee e interessano principalmente i prodotti del tabacco, della gioielleria, autoveicoli e conserve vegetali.

Le restanti 62 voci (5% del totale), sono *duty free* (principalmente metalli).

Tabella 1 – Prospetto tariffario CINA

Banda Tariffaria	Num di linee tariffarie	% sul totale delle linee tariffarie	Linee tariffarie di interesse per l'Italia
65%-30%	21	1,7%	0
29%-15,1%	193	15,8%	5
15%-10,1%	241	19,7%	5
10%-0,6%	704	57,7%	23
0%	62	5,1%	2
NAV/misti	0	0,0%	0
Totale	1221	100,0%	35

Fonte: elaborazioni Confindustria su dati WTO (*Tariff Download Facility*).

Export italiano e dazi correlati

Il 50% dell'export italiano verso il paese è costituito da 35 linee. La maggior parte delle voci analizzate rientra nella fascia tariffaria media e medio - bassa, mentre nessuna voce di interesse per l'Italia è colpita da picchi daziari. 5 linee (articoli di gioielleria, autoveicoli, vini, calzature, valigeria) rientrano nella fascia tariffaria compresa tra il 29% e il 15,1%. Le restanti 2 linee considerate, prodotti del settore dell'arredamento e della carta-cartone da riciclare, sono esportate *duty free*.

Tabella 2 – Prime linee export Italia verso Cina e dazio applicato (2012)
Valori in euro

	Gen-Dic 2012	% su Tot	Dazio applicato
TOTALE	9.006.970.451		
8422 - DISHWASHING MACHINES; MACHINERY FOR CLEANING C	300.969.932	3,3%	10,7%
8479 - MACHINES AND MECHANICAL APPLIANCES HAVING INDIV	288.696.231	3,2%	6,2%
7113 - ARTICLES OF JEWELLERY AND PARTS THEREOF, OF PF	280.638.020	3,1%	28,3%
8481 - TAPS, COCKS, VALVES AND SIMILAR APPLIANCES FOR F	254.250.021	2,8%	5,8%
8703 - MOTOR CARS AND OTHER MOTOR VEHICLES PRINCIPAL	210.321.618	2,3%	25,0%
3004 - MEDICAMENTS CONSISTING OF MIXED OR UNMIXED PRO	164.055.747	1,8%	5,2%
7404 - WASTE AND SCRAP, OF COPPER (EXCL. INGOTS OR OT	157.000.219	1,7%	1,5%
8445 - MACHINES FOR PREPARING TEXTILE FIBRES; SPINNING,	154.447.947	1,7%	10,0%
8708 - PARTS AND ACCESSORIES FOR TRACTORS, MOTOR VE	151.809.687	1,7%	9,8%
4202 - TRUNKS, SUITCASES, VANITY CASES, EXECUTIVE-CASES	147.480.168	1,6%	15,2%
6403 - FOOTWEAR WITH OUTER SOLES OF RUBBER, PLASTIC	135.070.260	1,5%	15,9%
4107 - LEATHER FURTHER PREPARED AFTER TANNING OR CR	129.994.296	1,4%	5,8%
8414 - AIR OR VACUUM PUMPS (EXCL. GAS COMPOUND ELEVAT	129.914.160	1,4%	9,0%
8455 - METAL-ROLLING MILLS AND ROLLS THEREFOR; PARTS O	128.916.462	1,4%	11,2%
4707 - RECOVERED "WASTE AND SCRAP" PAPER OR PAPERB	123.488.138	1,4%	0,0%
8413 - PUMPS FOR LIQUIDS, WHETHER OR NOT FITTED WITH A	122.775.499	1,4%	8,1%
8459 - MACHINE TOOLS, INCL. WAY-TYPE UNIT HEAD MACHINES	117.642.974	1,3%	11,4%
9403 - FURNITURE AND PARTS THEREOF, N.E.S. (EXCL. SEATS	106.391.559	1,2%	0,0%
8477 - MACHINERY FOR WORKING RUBBER OR PLASTICS OR F	105.512.137	1,2%	3,8%
8802 - POWERED AIRCRAFT "E.G. HELICOPTERS AND AEROPL	97.653.584	1,1%	3,0%
5112 - WOVEN FABRICS OF COMBED WOOL OR OF COMBED F	96.902.008	1,1%	10,0%
4104 - TANNED OR CRUST HIDES AND SKINS OF BOVINE "INCL.	93.168.926	1,0%	6,1%
8483 - TRANSMISSION SHAFTS, INCL. CAMSHAFTS AND CRANKS	92.158.894	1,0%	7,1%
2515 - MARBLE, TRAVERTINE, ECAUSSINE AND OTHER CALCAF	90.541.742	1,0%	3,7%
8460 - MACHINE TOOLS FOR DEBURRING, SHARPENING, GRIND	90.286.263	1,0%	12,6%
9031 - MEASURING OR CHECKING INSTRUMENTS, APPLIANCES	89.516.107	1,0%	3,7%
8448 - AUXILIARY MACHINERY FOR USE WITH MACHINES OF HE	88.949.297	1,0%	6,4%
8419 - MACHINERY, PLANT OR LABORATORY EQUIPMENT WHE	83.584.062	0,9%	12,0%
8409 - PARTS SUITABLE FOR USE SOLELY OR PRINCIPALLY W	83.318.162	0,9%	3,9%
8439 - MACHINERY FOR MAKING PULP OF FIBROUS CELLULOSI	81.143.175	0,9%	7,4%
8457 - MACHINING CENTRES, UNIT CONSTRUCTION MACHINES	79.959.393	0,9%	7,6%
8466 - PARTS AND ACCESSORIES SUITABLE FOR USE SOLELY	77.219.600	0,9%	4,7%
2204 - WINE OF FRESH GRAPES, INCL. FORTIFIED WINES; GRA	76.992.158	0,9%	19,5%
8462 - MACHINE TOOLS, INCL. PRESSES, FOR WORKING META	66.221.036	0,7%	9,7%
8536 - ELECTRICAL APPARATUS FOR SWITCHING OR PROTEC	58.431.735	0,6%	6,6%
		50,6%	

Fonte: elaborazioni Confindustria su dati Eurostat e WTO.

Tabella 3 – Linee export italiano con dazi più elevati (2012)
Valori in euro

	Gen-Dic 2012	% su Tot	Dazio applicato
TOTALE	9.006.970.451		
7113 - ARTICLES OF JEWELLERY AND PARTS THEREOF, OF PR	280.638.020	3,1%	28,3%
8703 - MOTOR CARS AND OTHER MOTOR VEHICLES PRINCIPAL	210.321.618	2,3%	25,0%
2204 - WINE OF FRESH GRAPES, INCL. FORTIFIED WINES; GRA	76.992.158	0,9%	19,5%
6403 - FOOTWEAR WITH OUTER SOLES OF RUBBER, PLASTIC	135.070.260	1,5%	15,9%
4202 - TRUNKS, SUITCASES, VANITY CASES, EXECUTIVE-CASE	147.480.168	1,6%	15,2%
8460 - MACHINE TOOLS FOR DEBURRING, SHARPENING, GRIND	90.286.263	1,0%	12,6%
8419 - MACHINERY, PLANT OR LABORATORY EQUIPMENT WHE	83.584.062	0,9%	12,0%
8459 - MACHINE TOOLS, INCL. WAY-TYPE UNIT HEAD MACHINES	117.642.974	1,3%	11,4%
8455 - METAL-ROLLING MILLS AND ROLLS THEREFOR; PARTS O	128.916.462	1,4%	11,2%
8422 - DISHWASHING MACHINES; MACHINERY FOR CLEANING C	300.969.932	3,3%	10,7%
8445 - MACHINES FOR PREPARING TEXTILE FIBRES; SPINNING,	154.447.947	1,7%	10,0%
5112 - WOVEN FABRICS OF COMBED WOOL OR OF COMBED F	96.902.008	1,1%	10,0%
8708 - PARTS AND ACCESSORIES FOR TRACTORS, MOTOR VE	151.809.687	1,7%	9,8%
8462 - MACHINE TOOLS, INCL. PRESSES, FOR WORKING META	66.221.036	0,7%	9,7%
8414 - AIR OR VACUUM PUMPS (EXCL. GAS COMPOUND ELEVA	129.914.160	1,4%	9,0%
8413 - PUMPS FOR LIQUIDS, WHETHER OR NOT FITTED WITH A	122.775.499	1,4%	8,1%
8457 - MACHINING CENTRES, UNIT CONSTRUCTION MACHINES	79.959.393	0,9%	7,6%
8439 - MACHINERY FOR MAKING PULP OF FIBROUS CELLULOSI	81.143.175	0,9%	7,4%
8483 - TRANSMISSION SHAFTS, INCL. CAMSHAFTS AND CRANKS	92.158.894	1,0%	7,1%
8536 - ELECTRICAL APPARATUS FOR SWITCHING OR PROTEC	58.431.735	0,6%	6,6%
8448 - AUXILIARY MACHINERY FOR USE WITH MACHINES OF HE	88.949.297	1,0%	6,4%
8479 - MACHINES AND MECHANICAL APPLIANCES HAVING INDIV	288.696.231	3,2%	6,2%
4104 - TANNED OR CRUST HIDES AND SKINS OF BOVINE "INCL.	93.168.926	1,0%	6,1%
4107 - LEATHER FURTHER PREPARED AFTER TANNING OR CR	129.994.296	1,4%	5,8%
8481 - TAPS, COCKS, VALVES AND SIMILAR APPLIANCES FOR F	254.250.021	2,8%	5,8%
3004 - MEDICAMENTS CONSISTING OF MIXED OR UNMIXED PRG	164.055.747	1,8%	5,2%
8466 - PARTS AND ACCESSORIES SUITABLE FOR USE SOLELY	77.219.600	0,9%	4,7%
8409 - PARTS SUITABLE FOR USE SOLELY OR PRINCIPALLY W	83.318.162	0,9%	3,9%
8477 - MACHINERY FOR WORKING RUBBER OR PLASTICS OR F	105.512.137	1,2%	3,8%
9031 - MEASURING OR CHECKING INSTRUMENTS, APPLIANCES	89.516.107	1,0%	3,7%
2515 - MARBLE, TRAVERTINE, ECAUSSINE AND OTHER CALCAF	90.541.742	1,0%	3,7%
8802 - POWERED AIRCRAFT "E.G. HELICOPTERS AND AEROPL	97.653.584	1,1%	3,0%
7404 - WASTE AND SCRAP, OF COPPER (EXCL. INGOTS OR OT	157.000.219	1,7%	1,5%
4707 - RECOVERED "WASTE AND SCRAP" PAPER OR PAPERB	123.488.138	1,4%	0,0%
9403 - FURNITURE AND PARTS THEREOF, N.E.S. (EXCL. SEATS	106.391.559	1,2%	0,0%
		50,6%	

Fonte: elaborazioni Confindustria su dati Eurostat e WTO.

Ostacoli commerciali

Molti degli ostacoli per l'accesso al mercato cinese sono collegati alle politiche industriali portate avanti dal paese e alla progressiva attuazione del XII piano quinquennale 2011 – 2015, che persegue con decisione obiettivi di rafforzamento e di sviluppo dell'industria nazionale, con possibili effetti di sostituzione di segmenti dell'import. Un indicatore concreto delle politiche commerciali attuate dal governo sono le disposizioni in termini di appalti pubblici: permane la tendenza ad applicare requisiti di *local content* (anche se non formalizzata in specifiche disposizioni legislative) per l'accesso al mercato degli appalti pubblici, ampiamente utilizzati dai governi delle varie province che, in taluni casi, fissano la soglia di contenuto locale anche al 70%.

In generale, permangono aggravi per l'immissione in libera pratica delle merci in termini di documentazione da presentare e dei tempi previsti per lo sdoganamento (che tendono a penalizzare maggiormente le importazioni di prodotti finiti, mentre si rileva una generale tendenza a favorire l'ingresso di semilavorati il cui perfezionamento nel paese comporta l'impiego di

manodopera locale), unitamente a incertezze e disomogeneità nella classificazione dei prodotti tra le diverse dogane, talvolta anche presso la medesima dogana, che si traducono sovente nell'inserimento del prodotto nella classe doganale colpita dall'aliquota tariffaria più alta. Restano poi sullo sfondo gli effetti distorsivi del diffuso sostegno pubblico all'export, rispetto al quale il paese mostra scarsi segnali di volontà di allineamento alle pratiche e agli obblighi internazionali.

Focus settoriali

Settore alimentare

Le esportazioni verso la Cina di prodotti agro-alimentari sono soggette a procedure particolarmente complesse. Il settore è infatti regolamentato da norme sanitarie restrittive, cavillosi adempimenti amministrativi e incerte tempistiche di rilascio delle autorizzazioni. La normativa locale richiede la presentazione di una copiosa serie di documenti tra cui una particolare incidenza hanno le certificazioni, soprattutto di carattere sanitario e non sono rari i casi in cui risulta necessaria una duplice attestazione, quando il porto d'ingresso del prodotto e il luogo di distribuzione differiscono.

Dall'1 gennaio 2013 è entrata in vigore la nuova normativa in materia di etichettatura dei prodotti alimentari preconfezionati (*National Food Safety Standard for Nutrition Labelling of Prepackaged Food*) che prevede l'obbligo di inserire in etichetta informazioni di dettaglio sulle componenti nutrizionali di prodotti alimentari direttamente destinati al consumatore. Su tutti i prodotti agroalimentari confezionati importati in Cina grava comunque l'obbligo dell'etichettatura originale in lingua cinese.

Sempre recentemente è entrato in vigore l'obbligo di tenuta presso l'Amministrazione cinese per la supervisione della qualità, l'ispezione e la quarantena (AQSIQ) del registro telematico degli esportatori di prodotti agroalimentari e vino sul mercato cinese. Con tale misura si costituisce in Cina una banca dati informatizzata contenente tutte le informazioni sugli esportatori di queste tipologie di beni che sostituisce la registrazione con procedura cartacea in vigore già dal 2011. Pur prevedendo la possibilità che gli stessi esportatori inseriscano le informazioni direttamente sul portale internet dedicato, disponibile anche in lingua inglese, tali operazioni sulla piattaforma informatica si sono rivelate difficoltose con conseguente rallentamento delle operazioni di export.

Per quanto riguarda i **prodotti a base di carne**, permane il divieto all'importazione di alcuni prodotti del settore di provenienza dall'Italia, per ragioni di carattere sanitario. Tra questi: le carni di origine bovina per il morbo BSE (c.d. "mucca pazza"); le carni di origine ovina per il virus che ha colpito gli ovini (c.d. "lingua blu"); le carni suine e prodotti a base di carne suina, ad eccezione del prosciutto crudo stagionato 313 giorni e dei prodotti cotti; le carni di origine aviaria per la malattia definita "*bird flu*" (c.d. "peste aviaria").

Inoltre, a partire dal 1° ottobre 2010, AQSIQ richiede l'anticipo per via informatica dei certificati veterinari, nonché una certificazione supplementare per l'influenza A/H1N1. In particolare per i prodotti suini è richiesta un'attestazione supplementare recante garanzie specifiche, con conseguente aggravio burocratico e allungamento dei tempi necessari per le esportazioni nel paese. L'autorizzazione degli impianti di trasformazione delle carni suine all'esportazione in Cina è subordinata all'ispezione degli stessi da parte delle Autorità cinesi.

Sussistono alcuni problemi di importazione di **latticini freschi** in quanto vi è attualmente un problema sul certificato veterinario concordato: il latte deve provenire solo dall'Italia e non dall'UE, come negli altri certificati concordati da altri Paesi.

Per quanto riguarda il **vino** e i distillati, i prodotti devono essere accompagnati da un certificato di analisi molto dettagliato che attesti la conformità alla legislazione cinese, tra cui il rispetto scrupoloso degli additivi ammessi, la cui lista è difforme dall'elenco approvato dall'organizzazione Internazionale della Vigna e del Vino (OIV). Dal gennaio 2013, inoltre, è stato introdotto l'obbligo di presentare un certificato di analisi rilasciato da un laboratorio qualificato da cui sia riscontrabile che i livelli di ftalati non siano superiori ai limiti stabiliti. I limiti di residuo previsti dalla regolamentazione cinese sono pressoché identici a quelli della Unione Europea mentre vi sono delle diversità sui modi e metodi di accertamento. Risulta ancora pendente la minaccia di un dazio anti dumping sul

vino, come ritorsione alla procedura attualmente in corso, da parte dell'Unione Europea, sui pannelli solari originari della Cina. Sono state inoltre recentemente annunciate una serie di misure volte ad assicurare la tracciabilità dei vini che, oltre a prevedere certificazioni e autorizzazioni supplementari, vincolano l'ingresso del prodotto alla intermediazione di un importatore, con conseguenti limitazioni di ordine commerciale e promozionale.

Il primo di luglio il Governo Cinese ha notificato alla delegazione UE in Cina la decisione di aprire l'indagine antidumping e anti sovvenzione sui vini originari dell'Unione Europea che potrebbe penalizzare fortemente le nostre esportazioni.

Cresce inoltre il fenomeno dell'*Italian sounding* con un numero sempre maggiore di aziende cinesi che vantano in modo improprio qualsiasi richiamo all'italianità non solo dei propri prodotti ma dell'origine stessa dell'impresa e del *know how* italiano. Inoltre, è diffusa la pratica di registrazione di marchi "generici" nonostante la presenza di prodotti italiani già registrati in Cina²⁵.

Settore macchinari e beni strumentali

Il problema principale riguarda la marcatura CCC (*China Compulsory Certification*) dei prodotti industriali il cui obbligo include anche beni di piccola dimensione (es. fusibili di ricambio). Si segnalano inoltre difficoltà nell'importazione di ricambi elettrici/elettronici per le macchine e dovuto alle difformità delle normative tecniche cinesi rispetto a quelle internazionali/europee. Inoltre, numerosi ostacoli riguardano le procedure e i costi di certificazione.

Settore tessile – abbigliamento e calzaturiero

Uno degli ostacoli principali riguarda l'etichettatura delle merci, per cui è richiesto di riportare obbligatoriamente sulle etichette dei prodotti informazioni molto più dettagliate rispetto a quanto previsto dall'UE. E' infatti richiesto di indicare, in lingua cinese, oltre alla composizione, la manutenzione, all'origine e alla taglia, anche il nome del produttore, l'indicazione del tipo di prodotto e un codice standard di prodotto.

Ostacoli significativi riguardano inoltre la certificazione di qualità dei prodotti in ingresso nel paese. Tra questi vi è spesso il mancato riconoscimento delle analisi di laboratorio effettuate presso molte strutture, anche pubbliche, per cui è consigliato l'utilizzo dei laboratori facenti capo all'Agenzia delle dogane, i cui esiti documentali hanno valore di certificati doganali. Inoltre, le contestazioni sul valore dichiarato in dogana, nonché supplementi istruttori richiesti all'impresa molto spesso non sono formalizzati per iscritto come richiesto dagli accordi in ambito WTO²⁶. Per il comparto del tessile casa, permane la tendenza generale a favorire le importazioni legate a perfezionamenti attivi nel paese per cui è facilitato, a livello di procedure doganali, l'ingresso nel mercato di semilavorati che comportano lavorazioni locali a elevato contenuto di manodopera.

Particolarmente delicato per le esportazioni dei due comparti è il problema della tutela della proprietà intellettuale e della contraffazione, fenomeno che riguarda principalmente il segmento dei beni di fascia alta ma in misura crescente anche quello dei prodotti di più largo consumo. La questione assume carattere di maggiore gravità anche a causa di un sistema giudiziario inappropriato per il perseguimento del reato. I danni in sede giurisdizionale civile non sempre sono riconosciuti e le sanzioni spesso risultano scarsamente incisive. La registrazione tempestiva del marchio, ed eventualmente del design, si rende pertanto indispensabile per operare in questi mercati. Praticamente impossibile è l'accesso al *Public Procurement*.

Infine, sebbene i dazi all'importazione di pellami e prodotti tessili siano state progressivamente a seguito dell'ingresso della Cina nel WTO, gli oneri complessivi dei dazi doganali, specialmente per i prodotti di abbigliamento e calzature di fascia alta, continuano ad essere elevati, rendendo le imprese europee meno competitive sul mercato cinese e scoraggiando l'ingresso di tali prodotti nel mercato.

²⁵ Al riguardo, per il settore dolciario è emblematico il caso del Pandoro.

²⁶ Recenti disposizioni, per ora solo annunciate, dovrebbero, almeno parzialmente, agevolare l'ingresso di alcune tipologie di beni (tra cui i prodotti tessili e dell'abbigliamento) nel mercato, prevedono lo sdoganamento delle merci in 24 ore. Non sono tuttavia ancora noti i dettagli per la loro effettiva attuazione.

Settore ceramica

Per le piastrelle di ceramica è richiesta la certificazione CCC (*China Compulsory Certification*), finalizzata al controllo sulle emissioni di radioattività del prodotto. Per l'ottenimento del certificato di conformità, i produttori europei sono tenuti a ospitare – a loro spese – le ispezioni in fabbrica di esperti tecnici cinesi che eseguono i test sulla radioattività in loco, sostenendo anche i costi di trasferta degli esperti. Tale adempimento risulta particolarmente oneroso, dal momento che la certificazione va rinnovata annualmente²⁷. Lo standard CCC prevede inoltre un'etichettatura specifica del prodotto, incombenza gravosa dal momento che richiede l'adattamento del processo produttivo all'esigenza amministrativa del mercato.

Inoltre, le restrizioni alle esportazioni di alcune materie prime che la Cina sta da tempo attuando hanno un impatto negativo sul settore della ceramica. Si tratta di materie prime vitali per l'industria dei refrattari, quali *fused* magnesia, bauxite e grafite, di cui la Cina detiene circa l'80% della produzione mondiale.

Elevati dazi all'esportazione combinati a un sistema di licenze restrittivo causano l'innalzamento dei costi per il settore dei refrattari europeo per cui le imprese si trovano ad acquistare la materia prima a prezzi mediamente superiori del 30% di quelli che devono affrontare i produttori cinesi del comparto.

Settore orafa – gioielleria

La Cina fa ampio utilizzo sia della leva tariffaria sia di barriere prevalentemente di natura burocratico - amministrativa che penalizzano l'ingresso di prodotti dell'oreficeria - gioielleria nel paese. Il dazio applicato si attesta su valori medio - alti, oscillando tra il 20% e il 35%, a fronte di un dazio europeo pari al 2,5%. In particolare, il segmento orafa si posiziona nella banda daziaria più alta (tra il 28% e il 35%). Anche in questo caso, la forte incidenza della materia prima preziosa sul costo del prodotto finale fa sì che il dazio possa erodere gran parte del valore aggiunto dei prodotti orafi. Pertanto, dazi come quelli cinesi impediscono di fatto l'accesso dei gioielli italiani/europei.

Per quanto riguarda le barriere non tariffarie, è particolarmente ostativo l'obbligo di operare attraverso una speciale licenza rilasciata dalla Banca centrale cinese, difficilmente ottenibile e, al momento, dominio soltanto di pochi importatori. Inoltre, per l'ingresso di alcune tipologie di gioielli è richiesto anche un permesso ad hoc per l'importazione di oro.

Settore occhialeria

Le barriere tariffarie sono il primo ostacolo all'esportazione di occhiali da sole e montature italiani in Cina, con dazi che, seppur ridotti nel corso degli ultimi anni rispettivamente al 18,7% e 12,7% da un iniziale 20%, sono comunque penalizzanti. Queste barriere possono essere parzialmente aggirate attraverso l'ingresso dei prodotti tramite Hong Kong, che opera in regime di *duty free*.

Tuttavia, altri sono i fattori che ostacolano gravemente l'espansione italiana nel settore. Le barriere più rilevanti restano legate alla complessità e alla costante evoluzione dei canali distributivi che impongono la necessità di operare tramite intermediari locali; e al fenomeno della contraffazione e della scarsa tutela della proprietà intellettuale riservata alle aziende straniere. In questo quadro, i maggiori successi delle aziende italiane di questo settore nel mercato cinese sono stati conseguiti grazie a una strategia di presenza diretta in termini di produzione e distribuzione

Settore cosmetica

Difficoltà derivanti dal processo di revisione della nomenclature per ingredienti cosmetici

La SFDA sta aggiornando il catalogo degli ingredienti per cosmesi che possono essere commercializzati in Cina. Il processo di revisione delle nomenclature – avviato nel 2012 e non

²⁷ Al momento, il dialogo tra Ue e Cina al riguardo – cui è fortemente coinvolta la rappresentanza di settore europea *Cerame - Unie* – si stanno intravedendo i presupposti per una soluzione di compromesso che, in una prima fase, potrebbe escludere l'obbligo delle visite ispettive da parte cinese e consentire agli esportatori europei di ottenere i certificati di conformità nel loro paese.

ancora concluso - pone problemi interpretativi ai produttori di ingredienti, la cui committenza (produttori di cosmetici) richiede piena *compliance* al momento dell'esportazione dei prodotti finiti in Cina.

Settore audiovisivo

Nuovi limiti cinesi di importazione serie televisive straniere. L'Amministrazione cinese della Radio, Film e Televisione (SARFT), ha stabilito, a partire dal 13 Febbraio 2012, nuovi limiti di trasmissione per le serie TV straniere. La nuova normativa ha stabilito che gli show d'importazione non possono essere trasmessi in prima serata (19:00-22:00). In precedenza, nella stessa fascia oraria, potevano essere trasmessi previa approvazione SARFT per un massimo del 15% del totale della messa in onda. I canali televisivi possono ora trasmettere giornalmente fino al 25% di programmi stranieri sul totale delle serie TV messe in onda, per un massimo di 50 episodi per serie.

Profilo tariffario generale

La struttura tariffaria è caratterizzata da quasi l'80% delle linee colpite da un dazio medio - basso (10% - 0,1%) o pari a zero.

A questa apertura generalizzata fa eccezione circa il 13% delle linee che si colloca nella fascia di dazi alta (58,1% - 20,7%). Si tratta per lo più di veicoli per trasporto persone, prodotti del settore alimentare e dell'abbigliamento, stoviglieria da tavola, tappeti.

Inoltre, sono presenti picchi daziari rilevanti con gli alcolici e i superalcolici tassati con tariffe fino al 3.000%.

Non particolarmente rilevante il numero di linee *duty free* (7,1% del totale) che interessano, tra gli altri, alcuni prodotti del settore agro-alimentare e chimico.

Tabella 1 – Prospetto tariffario EGITTO

Banda Tariffaria	Num di linee tariffarie	% sul totale delle linee tariffarie	Linee tariffarie di interesse per l'Italia
3000%-154,5%	7	0,6%	0
58,1%-30%	115	9,4%	0
29,4%-20,7%	49	4,0%	1
20%-11%	104	8,5%	2
10%-0,1%	857	70,2%	14
0%	87	7,1%	0
NAV/misti	2	0,2%	0
Totale	1221	100,0%	17

Fonte: elaborazioni Confindustria su dati WTO (*Tariff Download Facility*).

Export italiano e dazi correlati

Il 50% dell'export italiano verso il paese è costituito da 17 linee (HS4), di cui la quasi totalità (14 linee) ricade nelle fasce daziarie medio - bassa e bassa (10% - 0%).

Solo 3 prodotti sono compresi nella fascia di dazi più alti (refrigeratori 21%, mele e pere 20%, pompe per aria o per vuoto 11,5%).

Tabella 2 – Prime linee export Italia verso Egitto e dazio applicato (2012)
Valori in euro

	Gen-Dic 2012	% su Tot	Dazio applicato
TOTALE	2.862.844.453		
2710 - PETROLEUM OILS AND OILS OBTAINED FROM BI	821.822.431	28,7%	3,5%
8481 - TAPS, COCKS, VALVES AND SIMILAR APPLIANCES	80.379.345	2,8%	3,6%
8479 - MACHINES AND MECHANICAL APPLIANCES HAVIN	60.520.708	2,1%	4,5%
8413 - PUMPS FOR LIQUIDS, WHETHER OR NOT FITTED	51.188.619	1,8%	6,6%
8422 - DISHWASHING MACHINES; MACHINERY FOR CLE	45.341.279	1,6%	9,1%
8411 - TURBOJETS, TURBOPROPELLERS AND OTHER	43.288.022	1,5%	5,0%
8418 - REFRIGERATORS, FREEZERS AND OTHER REFF	40.439.041	1,4%	21%
8438 - MACHINERY, NOT SPECIFIED OR INCLUDED ELS	39.513.167	1,4%	2,0%
3811 - ANTI-KNOCK PREPARATIONS, OXIDATION INHIBIT	36.456.541	1,3%	5,0%
0808 - APPLES, PEARS AND QUINCES, FRESH	33.931.858	1,2%	20,0%
2711 - PETROLEUM GAS AND OTHER GASEOUS HYDRO	29.940.758	1,0%	4,8%
3909 - AMINO-RESINS, PHENOLIC RESINS AND POLYUR	29.932.901	1,0%	4,4%
8474 - MACHINERY FOR SORTING, SCREENING, SEPAR	29.750.627	1,0%	4,6%
8431 - PARTS SUITABLE FOR USE SOLELY OR PRINCIP	28.385.097	1,0%	2,3%
3907 - POLYACETALS, OTHER POLYETHERS AND EPOX	28.237.393	1,0%	3,7%
8414 - AIR OR VACUUM PUMPS (EXCL. GAS COMPOUND	27.826.780	1,0%	11,5%
8536 - ELECTRICAL APPARATUS FOR SWITCHING OR P	27.221.465	1,0%	7,7%
		50,8%	

Fonte: elaborazioni Confindustria su dati Eurostat.

Tabella 3 – Linee export italiano con dazi più elevati (2012)
Valori in euro

	Gen-Dic 2012	% su Tot	Dazio applicato
TOTALE	2.862.844.453		
8418 - REFRIGERATORS, FREEZERS AND OTHER REFR	40.439.041	1,4%	21,0%
0808 - APPLES, PEARS AND QUINCES, FRESH	33.931.858	1,2%	20,0%
8414 - AIR OR VACUUM PUMPS (EXCL. GAS COMPOUND	27.826.780	1,0%	11,5%
8422 - DISHWASHING MACHINES; MACHINERY FOR CLE	45.341.279	1,6%	9,1%
8536 - ELECTRICAL APPARATUS FOR SWITCHING OR P	27.221.465	1,0%	7,7%
8413 - PUMPS FOR LIQUIDS, WHETHER OR NOT FITTE	51.188.619	1,8%	6,6%
8411 - TURBOJETS, TURBOPROPELLERS AND OTHER	43.288.022	1,5%	5,0%
3811 - ANTI-KNOCK PREPARATIONS, OXIDATION INHIBIT	36.456.541	1,3%	5,0%
2711 - PETROLEUM GAS AND OTHER GASEOUS HYDR	29.940.758	1,0%	4,8%
8474 - MACHINERY FOR SORTING, SCREENING, SEPAR	29.750.627	1,0%	4,6%
8479 - MACHINES AND MECHANICAL APPLIANCES HAVIN	60.520.708	2,1%	4,5%
3909 - AMINO-RESINS, PHENOLIC RESINS AND POLYUR	29.932.901	1,0%	4,4%
3907 - POLYACETALS, OTHER POLYETHERS AND EPOX	28.237.393	1,0%	3,7%
8481 - TAPS, COCKS, VALVES AND SIMILAR APPLIANC	80.379.345	2,8%	3,6%
2710 - PETROLEUM OILS AND OILS OBTAINED FROM BI	821.822.431	28,7%	3,5%
8431 - PARTS SUITABLE FOR USE SOLELY OR PRINCIP	28.385.097	1,0%	2,3%
8438 - MACHINERY, NOT SPECIFIED OR INCLUDED ELS	39.513.167	1,4%	2,0%

Fonte: elaborazioni Confindustria su dati Eurostat.

Ostacoli commerciali

L' Egitto, seppure presenti in varia misura evidenze di ostacoli tariffari e non tariffari, ha introdotto, negli ultimi anni, un numero di disposizioni potenzialmente ostacolanti il commercio sensibilmente inferiore a quello di altri paesi. In linea generale le esportazioni europee verso il paese possono contare su un maggior grado di integrazione che l'area del Nord Africa ha con l'Unione europea e che rende relativamente meno problematico l'ingresso di molti nostri prodotti in questi mercati.

Tuttavia, nell'ultimo anno, alcuni tentativi di intervenire su norme e prassi commerciali a fini protezionistici sono stati definiti, ma la loro effettiva entrata in vigore ed attuazione è rimasta spesso sospesa a causa dell'instabilità del quadro politico che rende a tutt'oggi difficile la lettura delle condizioni di mercato.

Rimangono, in generale, ostacoli non tariffari nel disbrigo delle pratiche doganali e nell'applicazione di procedure poco trasparenti soprattutto nei casi in cui le Autorità locali sono chiamate a pronunciarsi circa l'ammissione dei prodotti nel mercato (registrazione di farmaci, prodotti alimentari, cosmetici, etc.). Normalmente le società che dimostrano di avere i loro prodotti commercializzati nei mercati Ue – e di rispettare dunque gli standard di riferimento previsti – ottengono più facilmente le autorizzazioni necessarie per la commercializzazione dei beni nel mercato. Tuttavia, in assenza di disposizioni esplicite che affermano il riconoscimento da parte dell'Egitto della normativa Ue, possono verificarsi dinieghi o lungaggini burocratiche.

Permane inoltre rilevante l'incidenza dei controlli sull'osservanza delle norme e misure, anche in linea con quelle europee, con verifiche da effettuare anticipatamente alle operazioni commerciali di volta in volta con le Autorità nazionali egiziane preposte.

Un ulteriore ostacolo di natura trasversale riguarda l'insufficiente tutela della proprietà Intellettuale, il cui impianto normativo e sanzionatorio si presta in larga misura a discrezionalità da parte degli organi giudiziari locali.

Infine, il governo egiziano continua a fare uso dei sussidi alle esportazioni (fino al 10% del valore aggiunto locale) che perseguono l'obiettivo di incoraggiare le produzioni domestiche.

Focus settoriali

Settore alimentare

Il settore beneficia ampiamente del trattamento preferenziale con l'Ue e dell'ulteriore liberalizzazione degli scambi di prodotti agricoli freschi e trasformati e di prodotti della pesca, sancita dal nuovo accordo entrato in vigore nel giugno 2010.

I dazi all'importazione dei prodotti alimentari sono stati, a seconda delle categorie, aboliti o ridotti a partire dalla stessa data e variano dal 5% al 20% circa. Fanno eccezione i legumi, i cereali e altre varietà di *commodities* ritenute indispensabili per il fabbisogno alimentare del paese, che beneficiano del regime *duty free*.

Il settore vinicolo è colpito da dazi elevatissimi (1800%) e la procedura per l'ingresso dei prodotti nel paese prevede il rilascio di un certificato di conformità da parte di un organismo egiziano accreditato a tal fine. Oltre a questo attestato occorre ottenere dai laboratori del Ministero della Salute egiziano un certificato sui prodotti che ne dichiara la conformità ai fini della destinazione al consumo umano. Infine, le bevande alcoliche sono soggette a particolare etichettatura che deve riportare la dicitura "*Specially for tourism*", i riferimenti dell'azienda esportatrice e dell'importatore.

Settore tessile – abbigliamento e calzaturiero

Nel dicembre 2012 è stato emanato dal Ministero dell'Industria e del Commercio Estero egiziano il Decreto n. 961 in sostituzione dei precedenti decreti di novembre che avevano introdotto nuove disposizioni circa i controlli da effettuare sulle importazioni nel paese²⁸.

Il nuovo Decreto, che introduce il concetto di "*White list of Companies*" ossia di imprese che esentate dalla presentazione della certificazione per ogni spedizione, purché rispondano a determinati requisiti, stabilisce quanto segue:

Per le importazioni nel paese di **calzature, borse in pelle, capi di abbigliamento confezionati, tappeti e moquette** sono previsti due tipi di procedure:

- a) Per le importazioni da aziende straniere già registrate nelle "*White Lists*" presso l'Ente statale egiziano di controllo (GOEIC- *General Organization for Export & Import Control*), la merce può essere soggetta a verifiche a campione da parte dello stesso GOEIC in sede di sdoganamento;
- b) Per le importazioni da altre aziende straniere non registrate presso il GOEIC, la merce dovrà essere accompagnata da un Certificato di Ispezione e Controllo rilasciato da un laboratorio o da un organismo di certificazione riconosciuto dall'ILAC (*International Laboratory Accreditation Cooperation*) o da un ente egiziano o straniero riconosciuto dal Ministero dell'Industria e Commercio Estero. Il Certificato di Ispezione dovrà attestare la conformità del prodotto alle specifiche tecniche riconosciute in Egitto. Il GOEIC potrà effettuare una verifica a campione su tutte le merci in entrata.

Al momento non sembrerebbe, tuttavia, che le nuove disposizioni abbiano apportato significativi benefici in termini di semplificazioni burocratiche e dei controlli.

²⁸ Decreto n. 626 del 17.11.2011 relativo all'import in Egitto di tessuti, capi di abbigliamento confezionati che usano filati tinti o colorati nonché di tappeti e moquette - Decreto n. 660 del 24.11.2011 relativo all'import in Egitto di pelli naturali ed artificiali, calzature e loro parti nonché di borse. Tale normativa prevedeva l'obbligo di far accompagnare le merci in ingresso nel paese da un certificato di ispezione emesso solo da alcune società specializzate approvate dalle autorità egiziane (*Export and Import Supervisory Authority*). Il certificato prevedeva la specifica di una serie di dati (tra cui quantità e valore delle merci, paese di produzione, informazioni di dettaglio su produttore e importatore) e l'obbligo di test di conformità del prodotto.

Settore orafo – gioielleria

Anche per i gioielli l'Egitto riserva un trattamento daziario preferenziale importante ma, per le ragioni riguardanti il forte impatto della materia prima sul costo finale del prodotto, il dazio egiziano, che varia dal 4,5% al 13,5%, ha una rilevante ricaduta sulla competitività delle imprese.

La burocrazia e la corruzione rappresentano gli altri principali ostacoli all'esportazione nel Paese nordafricano.

Settore ceramica

A livello daziario, i prodotti colpiti da tariffa maggiore sono vasellame di ceramica e porcellana (HS 6911 e HS 6912) e gli oggetti ornamentali in ceramica (HS 6913), ai quali si applica attualmente una tariffa del 22,5%. Tale dazio verrà progressivamente ridotto su base annuale fino al completo azzeramento nel 2016, come previsto nel trattato di Partnership euro-mediterraneo.

Per l'importazione dei prodotti appartenenti alle categorie menzionate e per le piastrelle e lastre per pavimentazione di ceramica smaltate e non smaltate (HS 6907 e HS 6908) vi è l'obbligo di presentare un "certificato di conformità ai requisiti di salute e di sicurezza", per l'ottenimento del quale sono necessarie ispezioni da parte delle autorità egiziane. Il certificato deve essere richiesto dall'importatore alla *General Organization for Export and Import Control*, compilato in inglese o arabo ed è previsto includere campioni di merce per i test di controllo, documentazione relativa alla sicurezza del prodotto, certificati sanitari corrispondenti.

GIAPPONE

Profilo tariffario generale

Il profilo tariffario del Giappone HS4 si compone di 1223 codici doganali. La struttura tariffaria del paese è da considerarsi particolarmente favorevole, dato l'ampio numero di linee tariffarie che beneficiano di regime *duty free* (quasi il 50% del totale). Inoltre, il 45% del totale delle linee è soggetto a dazio medio - basso (10% - 0,1%).

I prodotti agricoli sono oggetto di una maggiore protezione tariffaria con un dazio medio applicato pari al 7%, mentre per i prodotti industriali la tariffa media è del 2%. Nello specifico, i livelli daziari relativamente più alti riguardano le calzature (25%) e alcuni articoli in pelliccia (20%).

Soltanto al 5% dei codici doganali si applica un dazio alto e medio- alto (38,5% - 10%). I prodotti colpiti sono essenzialmente quelli del settore alimentare.

Tabella 1 – Prospetto tariffario Giappone

Banda Tariffaria	Num di linee tariffarie	% sul totale delle linee tariffarie	Linee tariffarie di interesse per l'Italia
38,5%-20,1%	22	1,8%	2
20%-10,1%	55	4,5%	1
10%-5,1%	150	12,3%	6
5%-0,1%	397	32,5%	1
0%	596	48,7%	7
NAV/misti	3	0,2%	0
Totale	1223	100,0%	17

Fonte: elaborazioni Confindustria su dati WTO (*Tariff Download Facility*).

Export italiano e dazi correlati

Il 50% dell'export totale di beni verso il paese è composto da 17 voci.

Di queste, 7 ricadono nella fascia medio - bassa (10% - 0,1%) e riguardano principalmente il settore dell'abbigliamento. 7 linee sono *duty free* (tra cui prodotti farmaceutici, veicoli per trasporto persone, olio d'oliva).

3 linee importanti del nostro export (calzature, vino e pasta che rappresentano rispettivamente il 3,4%, 2,7% e 1,7% del totale dell'export italiano in Giappone) sono soggette a dazi elevati (rispettivamente del 25%, 22,5% e 18,2%).

Tabella 2 – Prime linee export Italia verso Giappone e dazio applicato (2012)
Valori in euro

	Gen-Dic 2012	% su Tot	Dazio applicato
TOTALE	5.636.851.202		
3004 - MEDICAMENTS CONSISTING OF MIXED OR UNMIXED PR	770.700.751	13,7%	0,0%
4202 - TRUNKS, SUITCASES, VANITY CASES, EXECUTIVE-CAS	360.881.792	6,4%	9,1%
8703 - MOTOR CARS AND OTHER MOTOR VEHICLES PRINCIPA	237.254.126	4,2%	0,0%
6403 - FOOTWEAR WITH OUTER SOLES OF RUBBER, PLASTIC	191.347.938	3,4%	25,1%
2204 - WINE OF FRESH GRAPES, INCL. FORTIFIED WINES; GR	154.891.746	2,7%	22,5%
8408 - COMPRESSION-IGNITION INTERNAL COMBUSTION PISTO	127.465.966	2,3%	0,0%
6204 - WOMEN'S OR GIRLS' SUITS, ENSEMBLES, JACKETS, BL	102.793.492	1,8%	9,8%
1902 - PASTA, WHETHER OR NOT COOKED OR STUFFED WITH	96.740.029	1,7%	18,2%
6211 - TRACKSUITS, SKI SUITS, SWIMWEAR AND OTHER GAR	95.143.746	1,7%	9,9%
6203 - MEN'S OR BOYS' SUITS, ENSEMBLES, JACKETS, BLAZE	92.976.701	1,6%	10,0%
8708 - PARTS AND ACCESSORIES FOR TRACTORS, MOTOR VE	92.795.852	1,6%	0,0%
2933 - HETEROCYCLIC COMPOUNDS WITH NITROGEN HETEROC	86.293.177	1,5%	1,7%
2002 - TOMATOES, PREPARED OR PRESERVED OTHERWISE	85.744.085	1,5%	9,0%
8802 - POWERED AIRCRAFT "E.G. HELICOPTERS AND AEROP	84.476.938	1,5%	0,0%
1509 - OLIVE OIL AND ITS FRACTIONS OBTAINED FROM THE F	83.116.547	1,5%	0,0%
6210 - GARMENTS MADE UP OF FELT OR NONWOVENS, WHE	78.371.075	1,4%	9,5%
9102 - WRIST-WATCHES, POCKET-WATCHES AND OTHER WA	76.397.289	1,4%	0,0%
		50,0%	

Fonte: elaborazioni Confindustria su dati Eurostat.

Tabella 3 – Linee export italiano con dazi più elevati (2012)
Valori in euro

	Gen-Dic 2012	% su Tot	Dazio applicato
TOTALE	5.636.851.202		
6403 - FOOTWEAR WITH OUTER SOLES OF RUBBER, PLASTIC	191.347.938	3,4%	25,1%
2204 - WINE OF FRESH GRAPES, INCL. FORTIFIED WINES; GR	154.891.746	2,7%	22,5%
1902 - PASTA, WHETHER OR NOT COOKED OR STUFFED WITH	96.740.029	1,7%	18,2%
6203 - MEN'S OR BOYS' SUITS, ENSEMBLES, JACKETS, BLAZE	92.976.701	1,6%	10,0%
6211 - TRACKSUITS, SKI SUITS, SWIMWEAR AND OTHER GAR	95.143.746	1,7%	9,9%
6204 - WOMEN'S OR GIRLS' SUITS, ENSEMBLES, JACKETS, BL	102.793.492	1,8%	9,8%
6210 - GARMENTS MADE UP OF FELT OR NONWOVENS, WHE	78.371.075	1,4%	9,5%
4202 - TRUNKS, SUITCASES, VANITY CASES, EXECUTIVE-CAS	360.881.792	6,4%	9,1%
2002 - TOMATOES, PREPARED OR PRESERVED OTHERWISE	85.744.085	1,5%	9,0%
2933 - HETEROCYCLIC COMPOUNDS WITH NITROGEN HETEROC	86.293.177	1,5%	1,7%
3004 - MEDICAMENTS CONSISTING OF MIXED OR UNMIXED PR	770.700.751	13,7%	0,0%
8703 - MOTOR CARS AND OTHER MOTOR VEHICLES PRINCIPA	237.254.126	4,2%	0,0%
8408 - COMPRESSION-IGNITION INTERNAL COMBUSTION PISTO	127.465.966	2,3%	0,0%
8708 - PARTS AND ACCESSORIES FOR TRACTORS, MOTOR VE	92.795.852	1,6%	0,0%
8802 - POWERED AIRCRAFT "E.G. HELICOPTERS AND AEROP	84.476.938	1,5%	0,0%
1509 - OLIVE OIL AND ITS FRACTIONS OBTAINED FROM THE FI	83.116.547	1,5%	0,0%
9102 - WRIST-WATCHES, POCKET-WATCHES AND OTHER WA	76.397.289	1,4%	0,0%
		50,0%	

Fonte: elaborazioni Confindustria su dati Eurostat.

Ostacoli commerciali

Le barriere non tariffarie rappresentano il principale ostacolo per l'accesso al mercato giapponese delle imprese europee. Per tale motivo, il capitolo costituisce il nodo centrale dei negoziati sull'Accordo di liberalizzazione commerciale tra la Ue ed il Giappone. L'impegno giapponese di rimuovere tali barriere è posto come la condizione fondamentale del futuro accordo e per raggiungere una maggiore integrazione economica tra le parti.

In Giappone numerosissimi sono gli standard tecnici applicati ai prodotti industriali (JAS - *Japan Industrial Standards*), di cui soltanto una minima parte risulta corrispondente o equivalente a quelli internazionali. Tra i settori maggiormente interessati vi sono quello farmaceutico e elettrico. Da parte giapponese, inoltre, c'è molta resistenza ad accettare l'ingresso di prodotti innovativi sul mercato in svariati settori (fra i casi più frequenti, *automotive* e relativa componentistica; *medical diagnostics* e *medical equipment*; vaccini). Spesso, tali prodotti, per accedere al mercato giapponese, devono soddisfare requisiti diversi da quelli europei o internazionali (componentistica automotive) e/o superare verifiche tecniche la cui durata può essere più che doppia rispetto al ciclo di vita del prodotto in questione (*medical devices*). Oltre agli standard industriali si aggiungono altri standard specifici per i prodotti agricoli (JAS, *Japan Agricultural Standards*), di cui soltanto meno della metà risultano in linea con quelli internazionali. Inoltre, risultano particolarmente stringenti le misure e le normative riguardanti la regolamentazione fitosanitaria, la cui disciplina in materia è particolarmente complessa e fa riferimento a diverse fonti legislative. A seguito del morbo BSE e dell'influenza aviaria, il Giappone ha proibito l'import di carne bovina e pollame da diversi paesi fra cui la UE. La legislazione giapponese prevede inoltre una regolamentazione sull'etichettatura eccessivamente articolata, richiedendo specifiche non conformi a quanto ammesso in ambito internazionale.

Decisamente chiuso è, infine, il mercato degli appalti pubblici per cui le imprese europee difficilmente riescono ad accedere alle gare indette a livello governativo e ancor meno a livello locale. I maggiori problemi riscontrati in questo ambito sono connessi alla mancanza di trasparenza e uniformità nella pubblicizzazione delle gare e nella assegnazione delle commesse e all'obbligo di predisporre la documentazione in lingua giapponese.

Focus settoriali

Settore alimentare

Il settore risulta essere uno dei più penalizzati dal punto di vista tariffario. Il Giappone impone, infatti, dazi rilevanti su un notevole numero di prodotti di particolare interesse per il sistema produttivo italiano, tra cui dolci²⁹, prodotti da forno³⁰ e alcune tipologie di pasta³¹, inoltre ad alcune merceologie, tra cui vino, caffè, formaggi, viene applicato un sistema di quote con tassi molto elevati al di fuori del contingente tariffario. Nel caso specifico del riso, l'importazione non è libera, ma vincolata ad un sistema di registrazione per cui le importazioni effettuate da importatori registrati entro un tetto limite non sono sottoposte a dazio, diversamente il dazio applicato è aggravato anche da tasse aggiuntive.

Sul piano delle barriere non tariffarie, in Giappone vige un regime molto restrittivo sotto l'aspetto fito-sanitario e al momento grava il divieto d'importazione per diversi prodotti alimentari, tra cui la carne bovina (per i problemi legati alla BSE – *Bovine Spongiform Encephalopathy*), pollame (per i problemi legati alla peste aviaria) e gli ortofrutticoli freschi non a foglia (quasi tutti gli ortaggi e tutta la frutta). La liberalizzazione delle importazioni in Giappone delle **arance di Sicilia della varietà “tarocco”**, ottenuta a seguito di un Protocollo d'intesa che riconosce l'efficacia del trattamento a freddo per l'eliminazione della mosca mediterranea, ha aperto interessanti possibilità sul mercato giapponese per i prodotti ortofrutticoli italiani. Sempre per le arance “tarocco”, è stato raggiunto l'accordo per una procedura semplificata dei controlli sanitari in fase di spedizione. Sono tuttora in corso contatti con le Autorità giapponesi in merito all'apertura del mercato alle importazioni (dall'Italia) di kiwi, mele, pere e uva da tavola.

Riguardo gli **additivi alimentari**, il Giappone non è allineato ai parametri richiesti a livello internazionale per il loro impiego, né accetta le metodologie di ricerca comunemente in uso in Europa e nel resto del mondo, che sono in linea con il *CODEX Alimentarius* della Commissione Congiunta FAO-WHO. Conseguentemente è vietato l'uso di molti additivi ammessi in campo internazionale; inoltre, alcuni elementi naturalmente presenti nei preparati sono considerati additivi, causando problemi in fase d'importazione in particolare per le produzioni vinicole europee. La Ue nel 2002 ha presentato richiesta alle Autorità giapponesi di approvazione accelerata per una serie di additivi compresi in una lista considerata prioritaria per la quale, ad oggi, a causa delle lungaggini burocratiche, non si è ancora completato l'iter autorizzativo (al momento, su un totale di 45, una decina di additivi restano ancora da autorizzare³²).

Oltre alle restrizioni sulla lista degli additivi alimentari ammessi, per il settore **dei vini e delle bevande alcoliche** risultano particolarmente complesse le procedure per l'ottenimento delle licenze per il commercio all'ingrosso e al dettaglio di liquori. Inoltre, il problema dei limiti di metanolo a livelli molto bassi³³ causano il blocco delle esportazioni di Grappa.

Per l'**industria dei salumi** il Giappone rappresenta uno dei principali mercati di export (il quarto tra i Paesi extra UE) e le barriere non tariffarie legate alle modalità di controllo, alle misure di penalizzazione di natura “sanitaria” pesano in misura consistente sul valore potenziale delle esportazioni italiane. In tale quadro, la tolleranza zero della patologia “*Lysteria Monocytogenes*” è a tutt'oggi uno dei maggiori ostacoli all'espansione delle importazioni dall'Italia di prodotti di salumeria. La disciplina normativa giapponese sui criteri microbiologici degli alimenti non è allineata alla legislazione alimentare europea e ai più recenti orientamenti espressi nell'ambito del

²⁹ Ad esempio, sui prodotti del cioccolato il dazio oscilla tra il 10% e il 29,8%, sui gelati tra il 21% e il 29,8%.

³⁰ I dazi doganali variano dal 9€ al 25,5%.

³¹ Per la pasta farcita i dazi arrivano fino al 21,3%.

³² L'Unione europea ha comunque depennato volontariamente tre additivi dalla lista sottoposta nel 2002.

³³ Il Giappone applica un limite pari a 1000 ppm.

Codex alimentarius. I parametri previsti dalla normativa giapponese sono più decisamente severi e il mancato rispetto degli stessi, oltre a bloccare l'importazione della partita in questione, comporta che l'azienda venga messa in "osservazione" (*black list*). La gestione del *black-listing* è estremamente onerosa per le aziende: ogni partita inviata viene sottoposta a controlli (non più a campione) e la procedura per essere rimossi dalla *black list* oggi prevista è lunga (richiede più prove successive di conformità) e onerosa (le prove/analisi sono a carico dell'azienda).

Il divieto di importazioni di **carni bovine** e prodotti derivati per timore dei rischi di diffusione di BSE eccede quanto previsto dalla disciplina multilaterale in materia fitosanitaria soprattutto a fronte del mutato scenario sanitario europeo. L'Italia ha attivato ufficialmente nel 2010 la pratica per l'esclusione dalla lista di Paesi a rischio BSE, ma ad oggi le autorità sanitarie giapponesi non hanno rimosso il bando³⁴.

Per quanto riguarda i **prodotti biologici**, in Giappone esiste il marchio JAS (*Japan Agricultural Standards*) per contrassegnare i prodotti ottenuti secondo gli standard agricoli locali. La normativa di riferimento stabilisce le categorie merceologiche oggetto della regolamentazione e i Paesi (fra i quali quelli della UE, e quindi l'Italia) cui è riconosciuta l'equipollenza della certificazione biologica. Le norme JAS stabiliscono che i prodotti alimentari biologici debbano essere certificati da un ente, giapponese o estero, registrato presso il Ministero dell'Agricoltura giapponese (MAFF), e devono riportare in etichetta il logo JAS col nome dell'ente di certificazione. Se in etichetta non è presente il logo, non è possibile riportare scritte inerenti alla qualità biologica del prodotto. Le procedure di registrazione in Giappone per l'applicazione del marchio JAS sui prodotti italiani destinati a questo mercato sono estremamente complicate e costose. Nel 2010 la Ue ha ottenuto la piena equivalenza in fatto di certificazione, ma di fatto tuttora da parte giapponese si richiedono certificazioni supplementari sui prodotti in entrata.

Settore automotive

Nonostante il Giappone sia parte dell'Accordo sui regolamenti tecnici per i veicoli, non ha armonizzato la normativa in materia a quanto disciplinato a livello internazionale per cui alle importazioni di auto europee è richiesta una serie di certificazioni aggiuntive particolarmente onerose. I veicoli prodotti in Europa per poter accedere sul mercato giapponese infatti devono sottostare ad ulteriori procedure di test o richieste di modifiche. Le normative di omologazione sono diverse e particolarmente insidiose, così come molto complicate sono le procedure per poter dar vita a una rete di assistenza, indispensabile per commercializzare il prodotto.

Settore tessile – abbigliamento e calzaturiero

Il settore **tessile – abbigliamento** non risulta particolarmente gravato sotto il profilo tariffario. Il principale costo/ostacolo per l'export del settore è legato al tema degli standard richiesti soprattutto in tema di etichettatura dei prodotti (in particolare, per l'etichettatura di manutenzione) che spesso differiscono dai parametri riconosciuti a livello internazionale.

Per quanto riguarda il settore **calzaturiero**, insieme a quello agroalimentare, è il più penalizzato dal punto di vista daziario. Dal 1986 è in vigore un regime di restrizioni quantitative all'importazione introdotto - nell'ambito della "*Japanese custom tariff law*" - a tutela dei produttori domestici. I quantitativi contingentati sono stabiliti annualmente dal governo e sono colpite principalmente le scarpe in pelle. Il limite - rimasto bloccato alle quantità in vigore nel 1997 - è fissato a poco più di 12 milioni di paia di scarpe con dazi doganali dal 17% al 24% per le importazioni incluse nei contingenti; per gli articoli fuori contingente, i dazi arrivano fino al 30%. In base agli impegni presi a livello internazionale, il Giappone dovrebbe proseguire nella graduale riduzione dei dazi e di aumento dei contingenti; tuttavia, le trattative, ancora in corso, non hanno portato a modificare i livelli attualmente in vigore. Un ulteriore ambito particolarmente problematico è relativo al mercato degli appalti pubblici. Il quadro giuridico giapponese è un complesso sistema di leggi e regolamenti

³⁴ A gennaio 2013 il Ministero della Salute giapponese ha accolto il riavvio delle importazioni di carne bovina di capi animali di età non superiore ai 30 mesi da Stati Uniti, Canada e Francia. L'Olanda è stata invece autorizzata all'esportazione di carne bovina di capi di età inferiore ai 12 mesi (in attesa di ricevere il via libera per i capi fino a 30 mesi). I Paesi autorizzati potranno avviare le attività solo a seguito dell'approvazione del relativo piano di esportazione da parte delle autorità giapponesi.

di difficile interpretazione; non esistono versioni in lingua inglese di tale legislazione e le procedure burocratico amministrative per la partecipazione alle gare risultano poco trasparenti o particolarmente complesse e onerose. Non esiste, inoltre, un punto di accesso univoco dei bandi di gara che, spesso, non sono disponibili in lingua inglese e, soprattutto nel caso degli avvisi di gara locali sono reperibili da fonti e siti web elettronici diversificati.

Settore orafo – gioielleria

Le principali linee di prodotti sono soggette ad dazio applicato del 5,2% - 5,4% a fronte di aliquote notevolmente ridotte previste per altri Paesi per effetto di trattamenti preferenziali (per cui in alcuni casi - ad esempio, per la Svizzera – il dazio di ingresso è ridotto della metà rispetto a quello per la Ue). Data l'elevata incidenza della materia prima sul costo totale del prodotto, anche tariffe doganali relativamente basse hanno un impatto notevole, in termini di erosione di quote di mercato, sul potenziale dell'export di gioielli italiani.

Da segnalare inoltre una tassa sui beni di consumo sui gioielli pari al 5%.

Ulteriori problematiche sono connesse al fenomeno della contraffazione e del proliferare di mercati paralleli da paesi a basso costo, soprattutto relativamente ai *brand*.

INDIA

Profilo tariffario generale

Il mercato indiano presenta un moderato grado di apertura, con quasi l'80% delle linee considerate che ricadono all'interno della fascia daziaria medio - bassa (10,6% - 1,5%), tra cui farmaci, macchinari, prodotti del settore tessile - abbigliamento.

Meno del 15% dei codici doganali è colpito da dazi alti e medio - alti (principalmente prodotti del tabacco, olio d'oliva, frutta fresca ed ortaggi, prodotti lattiero - caseari, carne, prodotti ittici, conserve, pasta, prodotti dolciari).

I picchi tariffari (150% - 50%) interessano 27 linee e colpiscono principalmente vino e alcolici, caffè, tè, autoveicoli e motociclette, prodotti cerealicoli (grano, riso, mais).

31 linee vengono esportate a dazio zero, tra cui raffinati del petrolio o di minerali bituminosi, prodotti della telefonia.

Tabella 1 – Prospetto tariffario India

Banda Tariffaria	Num di linee tariffarie	% sul totale delle linee tariffarie	Linee tariffarie di interesse per l'Italia
150%-50%	27	2,2%	0
46,9%-30%	141	11,5%	0
29,6%-12,5%	37	3,0%	0
10,6%-1,5%	972	79,4%	39
0%	31	2,5%	0
NAV/misti	16	1,3%	0
Totale	1224	100,0%	39

Fonte: elaborazioni Confindustria su dati WTO (*Tariff Download Facility*).

Export italiano e dazi correlati

Il 50% dell'export italiano verso il paese è composto da 39 linee tariffarie, la totalità delle quali rientra nella fascia tariffaria medio - bassa.

Tabella 2 – Prime linee export Italia verso India e dazio applicato (2012)
Valori in euro

	Gen-Dic 2012	% su Tot	Dazio applicato
TOTALE	3.352.088.117		
8708 - PARTS AND ACCESSORIES FOR TRACTORS, MOTOR VE	135.169.289	4,0%	10,0%
8479 - MACHINES AND MECHANICAL APPLIANCES HAVING INDIVI	128.044.921	3,8%	7,3%
8422 - DISHWASHING MACHINES; MACHINERY FOR CLEANING C	93.740.265	2,8%	7,1%
8481 - TAPS, COCKS, VALVES AND SIMILAR APPLIANCES FOR F	86.748.421	2,6%	7,5%
2515 - MARBLE, TRAVERTINE, ECAUSSINE AND OTHER CALCAF	70.888.042	2,1%	10,0%
8413 - PUMPS FOR LIQUIDS, WHETHER OR NOT FITTED WITH A	67.418.026	2,0%	7,9%
8455 - METAL-ROLLING MILLS AND ROLLS THEREFOR; PARTS C	62.603.037	1,9%	7,5%
8462 - MACHINE TOOLS, INCL. PRESSES, FOR WORKING META	55.457.638	1,7%	7,5%
8445 - MACHINES FOR PREPARING TEXTILE FIBRES; SPINNING,	49.440.641	1,5%	7,5%
8483 - TRANSMISSION SHAFTS, INCL. CAMSHAFTS AND CRANKS	46.718.440	1,4%	7,5%
4107 - LEATHER FURTHER PREPARED AFTER TANNING OR CR	46.274.414	1,4%	10,0%
8409 - PARTS SUITABLE FOR USE SOLELY OR PRINCIPALLY WI	44.883.120	1,3%	7,5%
8477 - MACHINERY FOR WORKING RUBBER OR PLASTICS OR F	44.780.633	1,3%	7,5%
9403 - FURNITURE AND PARTS THEREOF, N.E.S. (EXCL. SEATS	44.394.656	1,3%	10,0%
3004 - MEDICAMENTS CONSISTING OF MIXED OR UNMIXED PRO	44.166.706	1,3%	10,0%
8411 - TURBOJETS, TURBOPROPELLERS AND OTHER GAS TU	43.699.383	1,3%	6,4%
8474 - MACHINERY FOR SORTING, SCREENING, SEPARATING, V	37.819.546	1,1%	7,5%
7307 - TUBE OR PIPE FITTINGS "E.G. COUPLINGS, ELBOWS, SL	35.185.734	1,0%	10,0%
8419 - MACHINERY, PLANT OR LABORATORY EQUIPMENT WHE	34.991.820	1,0%	7,7%
7326 - ARTICLES OF IRON OR STEEL, N.E.S. (EXCL. CAST ARTI	34.865.319	1,0%	10,0%
8504 - ELECTRICAL TRANSFORMERS, STATIC CONVERTERS, E	32.995.060	1,0%	7,8%
8414 - AIR OR VACUUM PUMPS (EXCL. GAS COMPOUND ELEVA	32.158.684	1,0%	8,0%
7304 - TUBES, PIPES AND HOLLOW PROFILES, SEAMLESS, OF	31.149.742	0,9%	10,0%
8464 - MACHINE TOOLS FOR WORKING STONE, CERAMICS, CO	30.346.650	0,9%	7,5%
8451 - MACHINERY (EXCL. OF HEADING 8450) FOR WASHING, C	28.840.568	0,9%	8,0%
8536 - ELECTRICAL APPARATUS FOR SWITCHING OR PROTEC	27.145.139	0,8%	7,3%
8406 - STEAM TURBINES AND OTHER VAPOUR TURBINES; PAR	25.695.172	0,8%	7,5%
8466 - PARTS AND ACCESSORIES SUITABLE FOR USE SOLELY	25.467.328	0,8%	7,5%
8443 - PRINTING MACHINERY USED FOR PRINTING BY MEANS C	25.147.990	0,8%	5,9%
8453 - MACHINERY FOR PREPARING, TANNING OR WORKING H	23.508.167	0,7%	7,5%
8428 - LIFTING, HANDLING, LOADING OR UNLOADING MACHINER	23.085.158	0,7%	7,5%
8460 - MACHINE TOOLS FOR DEBURRING, SHARPENING, GRIND	22.823.856	0,7%	7,5%
7208 - FLAT-ROLLED PRODUCTS OF IRON OR NON-ALLOY STE	22.183.435	0,7%	7,5%
9031 - MEASURING OR CHECKING INSTRUMENTS, APPLIANCES	21.580.145	0,6%	6,3%
8421 - CENTRIFUGES, INCL. CENTRIFUGAL DRYERS (EXCL. THO	21.072.747	0,6%	6,8%
2933 - HETEROCYCLIC COMPOUNDS WITH NITROGEN HETEROC	20.759.916	0,6%	7,6%
8438 - MACHINERY, NOT SPECIFIED OR INCLUDED ELSEWHERE	20.512.373	0,6%	5,0%
8431 - PARTS SUITABLE FOR USE SOLELY OR PRINCIPALLY WI	19.457.691	0,6%	7,5%
8501 - ELECTRIC MOTORS AND GENERATORS (EXCL. GENERA	19.443.624	0,6%	7,5%
		50,1%	

Fonte: elaborazioni Confindustria su dati Eurostat.

Tabella 3 – Linee export italiano con dazi più elevati (2012)
Valori in euro

	Gen-Dic 2012	% su Tot	Dazio applicato
TOTALE	3.352.088.117		
8708 - PARTS AND ACCESSORIES FOR TRACTORS, MOTOR VE	135.169.289	4,0%	10,0%
2515 - MARBLE, TRAVERTINE, ECAUSSINE AND OTHER CALCAF	70.888.042	2,1%	10,0%
4107 - LEATHER FURTHER PREPARED AFTER TANNING OR CR	46.274.414	1,4%	10,0%
9403 - FURNITURE AND PARTS THEREOF, N.E.S. (EXCL. SEATS	44.394.656	1,3%	10,0%
3004 - MEDICAMENTS CONSISTING OF MIXED OR UNMIXED PRO	44.166.706	1,3%	10,0%
7307 - TUBE OR PIPE FITTINGS "E.G. COUPLINGS, ELBOWS, SL	35.185.734	1,0%	10,0%
7326 - ARTICLES OF IRON OR STEEL, N.E.S. (EXCL. CAST ARTI	34.865.319	1,0%	10,0%
7304 - TUBES, PIPES AND HOLLOW PROFILES, SEAMLESS, OF	31.149.742	0,9%	10,0%
8414 - AIR OR VACUUM PUMPS (EXCL. GAS COMPOUND ELEVA	32.158.684	1,0%	8,0%
8451 - MACHINERY (EXCL. OF HEADING 8450) FOR WASHING, C	28.840.568	0,9%	8,0%
8413 - PUMPS FOR LIQUIDS, WHETHER OR NOT FITTED WITH A	67.418.026	2,0%	7,9%
8504 - ELECTRICAL TRANSFORMERS, STATIC CONVERTERS, E	32.995.060	1,0%	7,8%
8419 - MACHINERY, PLANT OR LABORATORY EQUIPMENT WHE	34.991.820	1,0%	7,7%
2933 - HETEROCYCLIC COMPOUNDS WITH NITROGEN HETEROC	20.759.916	0,6%	7,6%
8481 - TAPS, COCKS, VALVES AND SIMILAR APPLIANCES FOR F	86.748.421	2,6%	7,5%
8455 - METAL-ROLLING MILLS AND ROLLS THEREFOR; PARTS O	62.603.037	1,9%	7,5%
8462 - MACHINE TOOLS, INCL. PRESSES, FOR WORKING METAL	55.457.638	1,7%	7,5%
8445 - MACHINES FOR PREPARING TEXTILE FIBRES; SPINNING,	49.440.641	1,5%	7,5%
8483 - TRANSMISSION SHAFTS, INCL. CAMSHAFTS AND CRANKS	46.718.440	1,4%	7,5%
8409 - PARTS SUITABLE FOR USE SOLELY OR PRINCIPALLY WI	44.883.120	1,3%	7,5%
8477 - MACHINERY FOR WORKING RUBBER OR PLASTICS OR F	44.780.633	1,3%	7,5%
8474 - MACHINERY FOR SORTING, SCREENING, SEPARATING, V	37.819.546	1,1%	7,5%
8464 - MACHINE TOOLS FOR WORKING STONE, CERAMICS, CO	30.346.650	0,9%	7,5%
8406 - STEAM TURBINES AND OTHER VAPOUR TURBINES; PAR	25.695.172	0,8%	7,5%
8466 - PARTS AND ACCESSORIES SUITABLE FOR USE SOLELY	25.467.328	0,8%	7,5%
8453 - MACHINERY FOR PREPARING, TANNING OR WORKING H	23.508.167	0,7%	7,5%
8428 - LIFTING, HANDLING, LOADING OR UNLOADING MACHINER	23.085.158	0,7%	7,5%
8460 - MACHINE TOOLS FOR DEBURRING, SHARPENING, GRIND	22.823.856	0,7%	7,5%
7208 - FLAT-ROLLED PRODUCTS OF IRON OR NON-ALLOY STE	22.183.435	0,7%	7,5%
8431 - PARTS SUITABLE FOR USE SOLELY OR PRINCIPALLY WI	19.457.691	0,6%	7,5%
8501 - ELECTRIC MOTORS AND GENERATORS (EXCL. GENERA	19.443.624	0,6%	7,5%
8536 - ELECTRICAL APPARATUS FOR SWITCHING OR PROTEC	27.145.139	0,8%	7,3%
8479 - MACHINES AND MECHANICAL APPLIANCES HAVING INDIV	128.044.921	3,8%	7,3%
8422 - DISHWASHING MACHINES; MACHINERY FOR CLEANING C	93.740.265	2,8%	7,1%
8421 - CENTRIFUGES, INCL. CENTRIFUGAL DRYERS (EXCL. THO	21.072.747	0,6%	6,8%
8411 - TURBOJETS, TURBOPROPELLERS AND OTHER GAS TUI	43.699.383	1,3%	6,4%
9031 - MEASURING OR CHECKING INSTRUMENTS, APPLIANCES	21.580.145	0,6%	6,3%
8443 - PRINTING MACHINERY USED FOR PRINTING BY MEANS C	25.147.990	0,8%	5,9%
8438 - MACHINERY, NOT SPECIFIED OR INCLUDED ELSEWHERE	20.512.373	0,6%	5,0%
		50,1%	

Fonte: elaborazioni Confindustria su dati Eurostat.

Ostacoli commerciali

Il Paese, pur essendo membro effettivo del WTO dal 1995, non si è ancora completamente integrato nel sistema multilaterale degli scambi e continua ad avvalersi di logiche protezionistiche nelle strategie di politica industriale in un ampio numero di settori.

L'introduzione di barriere all'importazione, spesso giustificata con ragioni di sicurezza nazionale, ha la finalità principale di incentivare e promuovere lo sviluppo della emergente industria nazionale. Ad esempio, sempre più frequentemente è possibile rilevare la tendenza a richiedere requisiti di "local content" in settori ad alto contenuto tecnologico, quali quello delle energie

rinnovabili (con il vincolo, ad esempio, dell'uso di celle e/o moduli fotovoltaici prodotti in India o di un requisito del 30% di contenuto locale per tutti i progetti di impianti solari ecc), dei sistemi di segnaletica ferroviaria (con l'obbligo di rifornirsi fino al 100% presso l'industria locale o di presenza manifatturiera) e delle telecomunicazioni.

In molti casi, la permanenza di ostacoli commerciali è determinata da motivazioni di carattere religioso (come nel caso delle barriere all'importazione di carni suine processate).

Sul piano delle politiche daziarie, le elevate tariffe doganali rimangono un problema particolarmente gravoso per l'accesso di molti prodotti italiani al mercato indiano, in particolare per i vini e liquori e per il segmento dei beni di alta gamma, soggetto, tra l'altro, ad un complicato meccanismo di dazi cd. "a cascata"³⁵, che fa lievitare i dazi fino al 30% - 40%, costringendo i produttori italiani ad applicare prezzi mediamente più elevati rispetto alle altre piazze internazionali. In prospettiva l'Accordo di Libero Scambio in corso di negoziato con l'Unione europea potrebbe rappresentare il quadro ideale per un progressivo abbattimento delle tariffe doganali applicate.

Nell'ambito delle barriere non tariffarie, l'India appare particolarmente attiva per quanto riguarda la richiesta di certificati di conformità a specifiche tecniche e standard locali, in alcuni casi aggiuntivi o comunque difformi da quelli riconosciuti a livello internazionale. Ciò comporta l'esigenza di verifiche supplementari nel paese destinatario, con conseguenti costi addizionali per l'operatore, allungamento dei tempi per il rilascio delle autorizzazioni e dunque per la distribuzione del prodotto sul mercato. Inoltre, sono previste procedure di registrazione e rilascio di licenze eccessivamente cavillose e poco trasparenti, oltre che scarsamente armonizzate con le pratiche internazionali in materia.

In questo quadro, vanno, tuttavia, segnalati alcuni timidi segnali di apertura da parte indiana. Tra i provvedimenti che potrebbero avvantaggiare l'affermazione dei prodotti del Made in Italy in India vi è la decisione del Governo indiano (a decorrere dal 20 settembre 2012 – modifica legislativa della *Foreign Direct Investment Policy*) di consentire gli investimenti stranieri in società indiane operanti nel settore del *retail* multimarca fino al 51% della proprietà, pur con l'obbligo di ottemperare a determinate condizioni³⁶. Inoltre, è stata resa più flessibile la normativa riguardante il *retail* monomarca che già consentiva gli investimenti esteri fino al 100% della proprietà: non è più necessario che l'investitore straniero sia proprietario del marchio ed è sfumato l'obbligo di approvvigionamento di prodotti e attività locale, nella misura del 30% del valore dei prodotti, prevedendo tale condizione debba essere "preferibile" e applicata solo ove possibile.

Infine, in tema di Indicazioni Geografiche, nell'ambito del negoziato dell'Accordo di Libero scambio con l'India, l'Ue ha concordato una procedura facilitata per la registrazione di 191 IG europee prioritarie, da attuarsi per tramite della delegazione Ue a New Delhi. Tuttavia la procedura appare tuttora gravosa sia in termini di oneri finanziari che di documentazione richiesta dalla controparte indiana.

Focus settoriali

Settore alimentare

In campo daziario, l'ingresso al mercato indiano è fortemente limitato da elevate tariffe doganali cui sono soggetti molti prodotti del settore, soprattutto **vini e alcolici** con dazi che raggiungono il 150%. A tale tipologia di prodotti si applicano, inoltre, procedure amministrative, sistemi di licenza

³⁵ Insieme di Imposte indirette di diversa natura applicate dall'amministrazione finanziaria indiana a livello centrale e statale: dazi doganali sulle importazioni, accise centrali (CENVAT) sulla produzione di beni all'interno del Paese, *Service Tax* sui servizi, *Value Added Tax* (VAT) sulla compravendita di beni all'interno del territorio statale, *Central Sales Tax* (CST) sulla compravendita di beni a livello interstatale.

³⁶ Tra queste: ottenimento dell'autorizzazione governativa; investimento minimo di USD 100 milioni; obbligo di impiegare almeno il 50% degli importi investiti nelle infrastrutture di *backend* entro i primi 3 anni dall'inizio dell'investimento (attività e processi produttivi interni, come la produzione, la distribuzione, il miglioramento del *design*, il controllo qualità, la logistica, il *packaging* ecc.), restandone espressamente esclusi gli investimenti di natura immobiliare (incluse le locazioni); obbligo di acquisto di almeno il 30% dei prodotti/lavorazioni da fornitori indiani di piccole dimensioni.

ed accise aggiuntive che variano da Stato a Stato, elevando il prezzo al consumo a valori particolarmente ingenti. Lo Stato di Delhi risulta essere tra i più onerosi in termini di sistemi di tassazione e di procedure amministrativo-burocratiche richieste.

L'India impone inoltre elevati dazi doganali sul **caffè** e sui prodotti correlati che hanno fino a ora impedito l'affermarsi delle nostre esportazioni del settore in questo mercato.

In materia di ostacoli non tariffari, le difficoltà sono prevalentemente legate all'obbligo di rispettare standard sanitari che risultano il più delle volte decisamente più stringenti di quelli riconosciuti internazionalmente. In quest'ambito, particolarmente osteggiate sono le importazioni di **carni suine processate**. Sulla base delle prescrizioni sanitarie previste dalla vigente normativa indiana, infatti, non è possibile importare in India derivati della carne suina, quali ad esempio prosciutto crudo o altri prodotti stagionati ma è consentita l'importazione di prodotti sottoposti a trattamento termico. Inoltre, dal 2004, a seguito della diffusione del fenomeno dell'influenza aviaria, il governo indiano impone misure fortemente restrittive anche sulle importazioni di **pollame e carne a base di pollo**.

La normativa indiana non riconosce la stagionatura quale metodo di trattamento del latte atto a garantire la sicurezza sanitaria dei **prodotti caseari**, per cui i prodotti non trattati termicamente non sono ammessi. Ne discende il conseguente divieto di importare alcune tipologie di formaggi ottenuti dal latte fresco, tra cui il parmigiano. Inoltre, nelle disposizioni del "*Food Safety and Standards (Food Products Standards and Food Additives) Regulations*" del 2011 è contenuta una definizione di formaggio non coerente con quella accettata a livello internazionale, non contemplando l'uso di caglio animale - abitualmente utilizzato nel processo per l'ottenimento di numerosi formaggi, anche italiani - per la produzione del formaggio. Finora nella certificazione sanitaria richiesta per l'importazione di prodotti caseari in India era sufficiente dichiarare l'impiego di caglio animale nel prodotto, segnalandolo nell'etichettatura. L'applicazione integrale di questa normativa potrebbe in futuro tradursi in una proibizione totale all'importazione di formaggi ottenuti da caglio animale.

Per quanto riguarda i **prodotti ortofrutticoli**, le disposizioni relative alle procedure di trattamento antiparassitario risultano non chiaramente interpretabili e spesso richiedono procedure molto lunghe ed onerose da un punto di vista amministrativo-burocratico. Il "*Plant Quarantine Order*" non prevede la possibilità di effettuare il trattamento antiparassitario a freddo anche in transito, via nave, pur rispettando gli stessi tempi di esposizione e temperature indicate per il trattamento in magazzino. La questione riguarda direttamente molte produzioni italiane, in particolare le uve da tavola e i kiwi, ma anche agrumi, pere, mele e pesche.

Sempre nel "*Plant Quarantine Order*", si richiedono requisiti di trattamento antiparassitario che includono l'utilizzo di sostanze bandite dalla normativa internazionale – nello specifico, la Convenzione di Montreal – e dalla normativa UE. In particolare, nel marzo 2012, è entrato in vigore un emendamento che prevede, per l'importazione di pomi dall'Italia, l'obbligo sia di trattamento antiparassitario a freddo sia di fumigazione con bromuro di metile, il cui impiego è stato bandito dalla UE³⁷.

Restrizioni importanti riguardano, infine, l'importazione di **acque minerali frizzanti** considerate non conformi alle specifiche in vigore su alcuni componenti (ad esempio, calcio, magnesio, solfati, residuo fisso) o sulle caratteristiche fisiche delle bottiglie (non è ammesso il vetro verde, ma soltanto quello trasparente). Tuttavia, la "*Food Standard and Safety Authority of India - FSSAI*" - braccio operativo del Ministero della Salute indiano - sarebbe in procinto di rivedere l'intera regolamentazione in materia di standard per alimenti e, in tale quadro, sarebbe intenzionata anche a colmare il vuoto attualmente esistente con riferimento allo specifico comparto delle acque minerali naturali frizzanti. La tempistica rimane tuttavia incerta.

Settore tessile – abbigliamento e calzaturiero

I **prodotti confezionati e destinati al consumo** devono riportare, ancora prima di essere immessi sul mercato, il "prezzo massimo di vendita", il cui valore viene individuato sulla base di un

³⁷ Decisione 2008/753/CE del 18 marzo 2010.

coefficiente teorico calcolato secondo una metodologia complicata e poco trasparente (che dovrebbe tenere conto, tra l'altro, di costi di trasporto, assicurazione, tasse interne) che appesantisce notevolmente le procedure burocratiche e i relativi costi, soprattutto per le PMI esportatrici. Il possibile avvio di un processo di riforma indicato dal governo indiano in merito al regolamento sull'etichettatura (che risale al 1977) potrebbe portare al superamento delle difficoltà legate all'attuale obbligo di indicare il *Maximum Retail Price* (MPR) prima che il prodotto entri nel territorio indiano.

Il settore della **distribuzione**, finora particolarmente vincolante per le imprese straniere, ha avuto recentemente una inversione di rotta. Nel gennaio 2012 è stata formalmente adottata la decisione di ammettere investimenti esteri nel settore della distribuzione monomarca e multimarca fino al 100% della proprietà, superando il precedente limite del 51% e andando in tal modo nella direzione auspicata dai *brand* italiani presenti nel paese. Tale decisione è stata tuttavia successivamente sospesa, a causa di pressioni interne contrarie, per quanto riguarda la distribuzione multimarca, restando attiva solo per il *retail* monomarca (prevedendo comunque alcuni requisiti vincolanti)³⁸.

Per i **prodotti tessili colorati**, la normativa indiana prevede l'obbligo di testare gli "azo coloranti", prima di consentire l'importazione sul territorio indiano di prodotti tessili che ne fanno uso; tuttavia, dal momento che l'utilizzo di tali elementi è stato bandito dal mercato europeo sulla base del regolamento REACH, risulta particolarmente difficoltoso per gli esportatori europei ed italiani eseguire i test richiesti.

Infine, per i **tessuti di lana e cotone** è necessario indicare sulla cimossa (stampata o tessuta) la composizione e il nome del produttore.

Settore siderurgico

Per l'ingresso al mercato indiano le imprese produttrici europee del settore devono richiedere ed ottenere certificazioni di qualità per ogni singola tipologia di prodotti e apposite licenze per ciascuno degli impianti produttivi. Tali condizioni sono fissate nello "Steel and Steel Product Second Quality Order" presentato nel 2011. Per alcune categorie di prodotto il Ministero dell'Acciaio indiano ha, tuttavia, concesso delle proroghe per consentire ai produttori di "certificare" i propri stabilimenti in modo da renderli conformi alla normativa indiana.

Settore orafa – gioielleria

Il dazio indiano del 10% è fortemente penalizzante, sempre in considerazione della forte incidenza della materia prima preziosa sul costo del prodotto finale. Ancor più se si tiene conto delle ulteriori maggiorazioni quali: Tasse di sbarco (LCH) e imposte locali (SPL), che incrementano ambedue il dazio dell'1%; Educational cess (EDU), pari al 3% dell'ammontare complessivo dei diritti doganali.

Inoltre, nel corso degli anni l'aliquota daziaria è stata oggetto di numerose variazioni esponendo gli operatori del settore alle conseguenti incertezze aggravate dai mutamenti delle procedure e dei sistemi di licenze di importazione di preziosi (abolizione della licenza speciale di importazione e, successivamente, introduzione di una licenza rilasciata caso per caso) che hanno di fatto reso impossibile la commercializzazione dei prodotti nel paese. Le informazioni rese disponibili dalle Autorità indiane sulle procedure amministrativo-burocratiche da seguire sono spesso incongruenti e contraddittorie. Il Governo indiano sembrerebbe aver deciso di permettere l'importazione di prodotti solo attraverso istituti bancari abilitati, tuttavia, in base alle disposizioni della *Reserve Bank of India*, nessun istituto finanziario sembra sia stato per ora autorizzato. Il Governo avrebbe altresì deciso di permettere l'importazione attraverso le licenze speciali abolite in passato, canale quindi al momento impraticabile.

E' infine limitante per il commercio con il paese il fatto che le procedure attraverso l'utilizzo del Carnet ATA siano ammesse solo per le fiere e che il Carnet ATA non sia ammesso portarlo a seguito. Pertanto, il disbrigo della parte burocratica, anche solo per il campionario che è destinato

³⁸ Tra questi, l'obbligo di proprietà del *brand*, della presenza su altri mercati esteri e quello di rifornirsi dalla piccola e media industria o artigianato locale per almeno il 30% del valore dei prodotti venduti.

ad uscire tale e quale dal paese, è molto farraginoso con intenti protezionistici. E' anche un sistema per disincentivare la partecipazione di aziende straniere alle fiere in India a favore dei produttori locali.

Settore occhialeria

Le difficoltà di accesso al mercato sono legate in larga misura al fenomeno della contraffazione che determina una significativa incidenza di prodotto falso attraverso l'imponente mercato parallelo di prodotti dell'occhialeria no brand importati principalmente dal mercato cinese.

Settore delle pietre naturali

L'ingresso sul mercato indiano per il settore delle pietre naturali, in particolare marmo e granito, è ostacolato da una serie di barriere che vanno da dazi doganali elevati a quote e prezzi minimi di acquisto. L'importazione di questi prodotti è, inoltre, soggetta all'ottenimento di una licenza obbligatoria, la cui procedura di rilascio risulta onerosa e a volte discrezionale. Ancora maggiori sono le restrizioni per l'importazione in India di lavorati, quali piastrelle di marmo, che risentono delle politiche fortemente protezionistiche del paese al fine di incentivare l'industria locale della lavorazione del marmo e generare occupazione in loco.

Settore componentistica auto (pneumatici)

La normativa indiana ("*Quality Control Order for Pneumatic Tyres and Tubes for Automotive Vehicles*") prevede, per l'immissione nel mercato indiano di pneumatici la certificazione obbligatoria di conformità ai nuovi standard indiani che superano i requisiti stabiliti in ambito UN-ECE. In base a tali disposizioni, le imprese straniere che producono per l'India devono ricevere una licenza ad hoc rilasciata dal "*Bureau of Indian Standards – BIS*", una volta ultimate e superate le necessarie ispezioni. Inoltre ogni singola tipologia di pneumatico che si vuole commercializzare in India deve essere testata ed omologata dal BIS esclusivamente in laboratori indiani. L'ottenimento delle licenze e le procedure per l'ispezione si sono rivelate tuttavia particolarmente lunghe; allo stesso modo, i pochi laboratori presenti in India non sono riusciti a garantire una tempestiva prova ed omologazione delle diverse tipologie di gomme.

Profilo tariffario generale

La struttura tariffaria del paese è da considerarsi piuttosto favorevole, con il 60% dei dazi che si attestano ad un livello basso. Se a tale fascia tariffaria si somma quella immediatamente superiore (dazio medio bassi compresi tra il 10% e il 5,1%) e le linee *duty free*, si arriva ad una percentuale di poco inferiore al 90% del totale di dazi mediamente bassi o, addirittura pari a zero (94 linee tariffarie che corrispondono al 7,7%).

Una percentuale minima di picchi tariffari (53,3% - 20,5%) riguarda, tra gli altri, diversi prodotti del settore della ceramica, alcune tipologie di calzature.

Circa il 10% del totale delle linee tariffarie è colpito da dazi medio alti (20% - 10,2%) e in questo caso alcuni dei prodotti interessati sono: motoveicoli, tappeti, prodotti della ceramica, abbigliamento.

Tabella 1 – Prospetto tariffario Indonesia

Banda Tariffaria	Num di linee tariffarie	% sul totale delle linee tariffarie	Linee tariffarie di interesse per l'Italia
53,3%-20,5%	14	1,1%	0
20%-10,2%	124	10,2%	0
10,5-5,1%	247	20,2%	8
5%-0,3%	733	60,0%	7
0%	94	7,7%	0
NAV/misti	9	0,7%	0
Totale	1221	100,0%	15

Fonte: elaborazioni Confindustria su dati WTO (*Tariff Download Facility*).

Export italiano e dazi correlati

Il 50% dell'export italiano verso l'Indonesia è costituito da 15 linee tariffarie, tutte soggette a dazi bassi o medio bassi.

In particolare 8 codici doganali ricadono nella fascia compresa tra il 10% e il 5,1%. Tra queste, componenti per macchine agricole (10%), pompe per aria o vuoto (6,7%), lavastoviglie (5,8%).

Le restanti 7 linee - tra cui figurano alcune tipologie di macchinari e imbarcazioni - sono comprese nella fascia di dazi bassa (5% - 0,3%).

Tabella 2 – Prime linee export Italia verso Indonesia e dazio applicato (2012)
Valori in euro

	Gen-Dic 2012	% su Tot	Dazio applicato
TOTALE	1.228.860.003		
8422 - DISHWASHING MACHINES; MACHINERY FOR CLEANING	103.781.569	8,4%	5,8%
8478 - MACHINERY FOR PREPARING OR MAKING UP TOGETHER	86.310.431	7,0%	5,0%
8411 - TURBOJETS, TURBOPROPELLERS AND OTHER TURBO	70.111.969	5,7%	5,0%
8481 - TAPS, COCKS, VALVES AND SIMILAR APPLIANCES	50.256.637	4,1%	5,5%
7304 - TUBES, PIPES AND HOLLOW PROFILES, SEAMLESS	43.392.117	3,5%	6,2%
8408 - COMPRESSION-IGNITION INTERNAL COMBUSTION EN	40.704.204	3,3%	7,5%
2401 - UNMANUFACTURED TOBACCO; TOBACCO REFINED	38.996.202	3,2%	5,0%
8479 - MACHINES AND MECHANICAL APPLIANCES HAVING	38.854.059	3,2%	5,2%
4707 - RECOVERED "WASTE AND SCRAP" PAPER OR PAPER	37.094.409	3,0%	5,0%
8901 - CRUISE SHIPS, EXCURSION BOATS, FERRY-BOATS	22.075.140	1,8%	5,0%
8438 - MACHINERY, NOT SPECIFIED OR INCLUDED ELSEW	19.409.068	1,6%	5,6%
8708 - PARTS AND ACCESSORIES FOR TRACTORS, MOTORS	18.416.422	1,5%	10,0%
8414 - AIR OR VACUUM PUMPS (EXCL. GAS COMPOUNDS)	18.200.136	1,5%	6,7%
8477 - MACHINERY FOR WORKING RUBBER OR PLASTICS	17.146.371	1,4%	5,0%
4802 - UNCOATED PAPER AND PAPERBOARD, OF A KIND	17.078.639	1,4%	5,0%
		50,6%	

Fonte: elaborazioni Confindustria su dati Eurostat.

Tabella 3 – Linee export italiano con dazi più elevati (2012)
Valori in euro

	Gen-Dic 2012	% su Tot	Dazio applicato
TOTALE	1.228.860.003		
8708 - PARTS AND ACCESSORIES FOR TRACTORS, MOTORS	18.416.422	1,5%	10,0%
8408 - COMPRESSION-IGNITION INTERNAL COMBUSTION EN	40.704.204	3,3%	7,5%
8414 - AIR OR VACUUM PUMPS (EXCL. GAS COMPOUNDS)	18.200.136	1,5%	6,7%
7304 - TUBES, PIPES AND HOLLOW PROFILES, SEAMLESS	43.392.117	3,5%	6,2%
8422 - DISHWASHING MACHINES; MACHINERY FOR CLEANING	103.781.569	8,4%	5,8%
8438 - MACHINERY, NOT SPECIFIED OR INCLUDED ELSEW	19.409.068	1,6%	5,6%
8481 - TAPS, COCKS, VALVES AND SIMILAR APPLIANCES	50.256.637	4,1%	5,5%
8479 - MACHINES AND MECHANICAL APPLIANCES HAVING	38.854.059	3,2%	5,2%
8478 - MACHINERY FOR PREPARING OR MAKING UP TOGETHER	86.310.431	7,0%	5,0%
8411 - TURBOJETS, TURBOPROPELLERS AND OTHER TURBO	70.111.969	5,7%	5,0%
2401 - UNMANUFACTURED TOBACCO; TOBACCO REFINED	38.996.202	3,2%	5,0%
4707 - RECOVERED "WASTE AND SCRAP" PAPER OR PAPER	37.094.409	3,0%	5,0%
8901 - CRUISE SHIPS, EXCURSION BOATS, FERRY-BOATS	22.075.140	1,8%	5,0%
8477 - MACHINERY FOR WORKING RUBBER OR PLASTICS	17.146.371	1,4%	5,0%
4802 - UNCOATED PAPER AND PAPERBOARD, OF A KIND	17.078.639	1,4%	5,0%
		50,6%	

Fonte: elaborazioni Confindustria su dati Eurostat.

Ostacoli commerciali

Dal punto di vista degli ostacoli non tariffari, l'Indonesia rientra tra i paesi più problematici, sia in considerazione della tipologia e della natura delle barriere applicate alle importazioni che del campo di applicazione delle stesse, per cui le misure interessano sia comparti industriali specifici che l'accesso generalizzato dei beni nel paese. Diversi ostacoli di natura tecnica continuano ad interessare molti settori industriali, tra cui il comparto alimentare, dei combustibili, chimico-farmaceutico, tessile, siderurgico, elettronico e automobilistico. Per quanto riguarda la tipologia di tali restrizioni, alcune misure risultano essere particolarmente stringenti e consistono in veri e propri blocchi, limitazioni o contingentamenti delle importazioni³⁹. Tra le barriere trasversali, va in primo luogo segnalato il sistema doganale che impone agli importatori pesanti procedure burocratiche e regolamenti ingiustificatamente restrittivi. Inoltre, vige un sistema di procedure di registrazione e rilascio delle licenze su cui gravano iter burocratici particolarmente cavillosi. In aggiunta a un'accurata documentazione inerente la merce importata, infatti, la normativa prevede il rilascio di licenze di importazione per un'ampia gamma di prodotti da parte del *Department of Industry and Trade*. Un esempio di misura trasversale è costituito dal regolamento adottato recentemente dal Ministero del Commercio che autorizza l'ingresso di alcune tipologie di beni (tra cui quelli dei settori alimentare, tessile e calzaturiero) solo attraverso sei porti internazionali del paese, con il conseguente congestionamento delle dogane.

In generale, l'importazione di beni e materiali non finiti, destinati ad essere processati, assemblati o installati su altri prodotti destinati all'esportazione è regolamentata dal sistema *Import Facilities for Export Purpose – KITE* che prevede agevolazioni in termini di esenzione o rimborso di dazi e imposte.

Sempre nell'ottica di limitare le importazioni di prodotti finiti, a maggio 2012 è entrato in vigore un nuovo regolamento⁴⁰ in base al quale gli importatori sono autorizzati a importare solo prodotti appartenenti a un capitolo della tariffa doganale, a differenza di quanto avveniva precedentemente con la possibilità di importare diverse tipologie di beni.

Infine, è stata resa più rigida la normativa sull'etichettatura dei prodotti che devono obbligatoriamente riportare indicazioni in lingua indonesiana. Si tratta di una barriera non tariffaria di carattere trasversale che interessa differenti categorie di beni di consumo, dai prodotti alimentari al comparto del tessile - abbigliamento.

Focus settoriali

Settore alimentare

Le regolamentazioni tecniche che colpiscono il comparto agroalimentare risultano essere particolarmente onerose. I prodotti importati devono ottenere un numero di registrazione dall'ente indonesiano BPOM (*Food and Drug Monitoring Agency*) e i tempi di registrazione possono protrarsi anche per alcuni mesi. I beni finali destinati alla vendita diretta ai consumatori necessitano sempre del certificato dell'ente indonesiano MUI (*Majelis Ulama Indonesia*)⁴¹. Per i produttori europei, la certificazione può essere rilasciata soltanto da tre enti, due dei quali hanno sede in Olanda (*Halal Feed and Food Inspection Authority* e *Total Quality Halal Correct*) e uno in Gran Bretagna (*Halal Food Authority*) inclusi nella lista riconosciuta dal MUI.

Ulteriori restrizioni riguardano le importazioni di carni per le quali, oltre alla certificazione *Halal*⁴² è previsto un sistema autorizzativo a due livelli, per il paese di provenienza della merce (*country approval*) e per singola unità produttiva (*establishment approval*). Dal 2009 tale disciplina

³⁹ E' il caso del divieto di importazione di parti di pollo e delle limitazioni imposte ai quantitativi di carne importata. Altri prodotti soggetti a simili restrizioni sono: autoveicoli e componenti, dispositivi elettronici e per le telecomunicazioni, pompe e motori.

⁴⁰ Reg. 27/2012.

⁴¹ Si tratta del principale ente islamico del paese.

⁴² Macellazione secondo il rituale islamico.

regolamenta anche l'importazione di latte e derivati. Per i prodotti a base di carne suina vige il divieto all'importazione di quelli stagionati per meno di sei mesi e dei prodotti cotti.

Il comparto dei **vini e delle bevande alcoliche** è particolarmente penalizzato dall'applicazione di severe quote sulle importazioni. Inoltre, gli standard del paese non sono in sintonia con i regolamenti europei in materia di produzione ed etichettatura dei vini e delle bevande spiritose, manca la tutela delle indicazioni geografiche.

Settore tessile – abbigliamento

Tra i provvedimenti più recenti, si segnala il regolamento 27/2012 che prevede la preclusione di importare prodotti appartenenti a tipologie diverse. In pratica, è possibile importare solo prodotti appartenenti ad un capitolo della tariffa doganale indonesiana.

Settore orafo – gioielleria

Anche per il mercato indonesiano le maggiori opacità per l'accesso riguardano le tariffe doganali (10%) che impattano notevolmente sulle possibilità di export dei gioielli italiani/europei (forte incidenza della materia prima preziosa sul costo finale del prodotto).

Settore ceramica

Il settore è particolarmente penalizzato a livello daziario con tariffe del 30% per la ceramica da tavola e fino al 40% per prodotti di fascia alta.

La normativa più recente prevede che tutti i prodotti in ceramica, sia locali che di importazione, siano registrati presso SNI (*Indonesian National Standard*) in base alle norme ISO 9001: 2008. Tale certificazione obbligatoria può essere rilasciata da uno dei quattro soggetti competenti autorizzati dal governo indonesiano. Il costo della certificazione è di circa 10.000 dollari, che non comprende peraltro gli ulteriori costi legati alle visite di ispezione al sito produttivo, a carico della società richiedente. Gli ispettori sono tenuti ad effettuare verifiche a cadenza annuale, sebbene il certificato presenti una validità di quattro anni.

Profilo tariffario generale

La struttura tariffaria del paese è caratterizzata da un livello di protezione non molto marcato, dovuto verosimilmente anche agli impegni presi dalla Federazione Russa nel processo di adesione al WTO⁴³. Oltre il 63% delle linee tariffarie totali è compreso nella fascia di dazi medio-bassi o pari a 0%. Non irrilevante, tuttavia, è la percentuale (circa il 23%) delle linee tariffarie colpite da dazi medio-alti (19,2% - 10,2%). Nei picchi tariffari⁴⁴ si concentrano diversi prodotti del comparto della ceramica e del settore orafo-gioielleria.

L'8,6% del totale delle linee tariffarie è interessato da dazi NAV o misti e riguarda principalmente i settori dell'agroalimentare, dell'abbigliamento e calzaturiero.

Per quanto concerne le esportazioni *duty free* (8,3% del totale delle linee tariffarie), queste interessano principalmente prodotti del settore alimentare, minerali e numerosi prodotti del comparto della meccanica e dei beni strumentali.

Tabella 1 – Prospetto tariffario Russia

Banda Tariffaria	Num di linee tariffarie	% sul totale delle linee tariffarie	Linee tariffarie di interesse per l'Italia
24,2%-20%	63	5,2%	1
19,2%-10,2%	279	22,9%	6
10%-0,3%	673	55,1%	11
0%	101	8,3%	9
NAV/misti	105	8,6%	7
Totale	1221	100,0%	34

Fonte: elaborazioni Confindustria su dati WTO (*Tariff Download Facility*).

Export italiano e dazi correlati

Il 50% dell'export totale di beni verso la Russia è rappresentato da 34 voci doganali (codici HS4).

Nella fascia di dazi alta e medio-alta (24,2% - 20% e 19,2% - 10,2%) sono ricomprese 7 linee: autoveicoli (nella fascia più alta, con dazio pari al 20,7%), frigoriferi, vino, lampade, mobili, prodotti della cosmetica, boiler (questi ultimi con dazi compresi tra il 16,8% e il 15%).

La maggior parte delle linee (20) sono soggette a dazi medio-bassi (tra cui farmaci, componenti per macchine agricole e valvole) o pari a zero (soprattutto macchinari).

Tra i dazi NAV o misti ricadono 7 linee del nostro export di cui due voci percentualmente importanti quali le calzature e abbigliamento donna.

⁴³ La Federazione russa è divenuta membro effettivo del WTO nell'agosto 2012.

⁴⁴ Il dazio massimo del 24,2% riguarda una sola voce doganale (derivati del latte).

Tabella 2 – Prime linee export Italia verso Russia e dazio applicato (2012)
Valori in euro

	Gen-Dic 2012	% su Tot	Dazio applicato
TOTALE	9.992.704.834		
6403 - FOOTWEAR WITH OUTER SOLES OF RUBBER, PLASTIC	563.440.057	5,6%	NAV
9403 - FURNITURE AND PARTS THEREOF, N.E.S. (EXCL. SEATS	546.914.689	5,5%	15,0%
6204 - WOMEN'S OR GIRLS' SUITS, ENSEMBLES, JACKETS, BLA	383.310.215	3,8%	NAV
8704 - MOTOR VEHICLES FOR THE TRANSPORT OF GOODS, IN	280.515.929	2,8%	20,7%
8419 - MACHINERY, PLANT OR LABORATORY EQUIPMENT WHE	211.233.381	2,1%	0,0%
8481 - TAPS, COCKS, VALVES AND SIMILAR APPLIANCES FOR P	201.422.131	2,0%	7,6%
8422 - DISHWASHING MACHINES; MACHINERY FOR CLEANING C	199.878.478	2,0%	0,0%
8479 - MACHINES AND MECHANICAL APPLIANCES HAVING INDIV	198.633.126	2,0%	0,0%
8708 - PARTS AND ACCESSORIES FOR TRACTORS, MOTOR VE	175.397.277	1,8%	2,0%
3004 - MEDICAMENTS CONSISTING OF MIXED OR UNMIXED PRO	172.809.575	1,7%	9,6%
6211 - TRACKSUITS, SKI SUITS, SWIMWEAR AND OTHER GARM	116.038.402	1,2%	NAV
8474 - MACHINERY FOR SORTING, SCREENING, SEPARATING, V	114.419.796	1,1%	0,0%
8516 - ELECTRIC INSTANTANEOUS OR STORAGE WATER HEAT	107.141.045	1,1%	9,9%
4202 - TRUNKS, SUITCASES, VANITY CASES, EXECUTIVE-CASE	106.243.797	1,1%	NAV
6908 - GLAZED CERAMIC FLAGS AND PAVING, HEARTH OR WAL	103.160.177	1,0%	NAV
9405 - LAMPS AND LIGHTING FITTINGS, INCL. SEARCHLIGHTS AN	102.784.782	1,0%	15,4%
8403 - CENTRAL HEATING BOILERS, NON-ELECTRIC; PARTS TH	101.040.015	1,0%	15%
6110 - JERSEYS, PULLOVERS, CARDIGANS, WAISTCOATS AND	100.815.534	1,0%	NAV
2204 - WINE OF FRESH GRAPES, INCL. FORTIFIED WINES; GRA	100.142.699	1,0%	16,1%
8477 - MACHINERY FOR WORKING RUBBER OR PLASTICS OR F	99.043.853	1,0%	0,0%
9401 - SEATS, WHETHER OR NOT CONVERTIBLE INTO BEDS, A	98.903.223	1,0%	0,8%
6203 - MEN'S OR BOYS' SUITS, ENSEMBLES, JACKETS, BLAZER	92.931.492	0,9%	NAV
8431 - PARTS SUITABLE FOR USE SOLELY OR PRINCIPALLY WI	89.622.796	0,9%	0,0%
8418 - REFRIGERATORS, FREEZERS AND OTHER REFRIGERAT	82.495.606	0,8%	16,8%
8413 - PUMPS FOR LIQUIDS, WHETHER OR NOT FITTED WITH A	80.427.385	0,8%	0,0%
8438 - MACHINERY, NOT SPECIFIED OR INCLUDED ELSEWHER	80.296.706	0,8%	0,0%
7616 - ARTICLES OF ALUMINIUM, N.E.S.	77.957.578	0,8%	8,3%
8414 - AIR OR VACUUM PUMPS (EXCL. GAS COMPOUND ELEVAT	76.139.955	0,8%	0,4%
8462 - MACHINE TOOLS, INCL. PRESSES, FOR WORKING META	66.607.186	0,7%	7,4%
8465 - MACHINE TOOLS, INCL. MACHINES FOR NAILING, STAPLIN	63.104.215	0,6%	0,0%
3304 - BEAUTY OR MAKE-UP PREPARATIONS AND PREPARATIC	63.044.954	0,6%	15,0%
8450 - HOUSEHOLD OR LAUNDRY-TYPE WASHING MACHINES, I	61.479.041	0,6%	9,0%
9018 - INSTRUMENTS AND APPLIANCES USED IN MEDICAL, SUR	60.899.951	0,6%	2,9%
8421 - CENTRIFUGES, INCL. CENTRIFUGAL DRYERS (EXCL. THO	59.254.870	0,6%	0,5%
		50,4%	

Fonte: elaborazioni Confindustria su dati Eurostat.

Tabella 3 – Linee export italiano con dazi più elevati (2012)
Valori in euro

	Gen-Dic 2012	% su Tot	Dazio applicato
TOTALE	9.992.704.834		
8704 - MOTOR VEHICLES FOR THE TRANSPORT OF GOODS, IN	280.515.929	2,8%	20,7%
8418 - REFRIGERATORS, FREEZERS AND OTHER REFRIGERAT	82.495.606	0,8%	16,8%
2204 - WINE OF FRESH GRAPES, INCL. FORTIFIED WINES; GRA	100.142.699	1,0%	16,1%
9405 - LAMPS AND LIGHTING FITTINGS, INCL. SEARCHLIGHTS AN	102.784.782	1,0%	15,4%
9403 - FURNITURE AND PARTS THEREOF, N.E.S. (EXCL. SEATS	546.914.689	5,5%	15,0%
8403 - CENTRAL HEATING BOILERS, NON-ELECTRIC; PARTS TH	101.040.015	1,0%	15,0%
3304 - BEAUTY OR MAKE-UP PREPARATIONS AND PREPARATIC	63.044.954	0,6%	15,0%
8516 - ELECTRIC INSTANTANEOUS OR STORAGE WATER HEAT	107.141.045	1,1%	9,9%
3004 - MEDICAMENTS CONSISTING OF MIXED OR UNMIXED PRO	172.809.575	1,7%	9,6%
8450 - HOUSEHOLD OR LAUNDRY-TYPE WASHING MACHINES, I	61.479.041	0,6%	9,0%
7616 - ARTICLES OF ALUMINIUM, N.E.S.	77.957.578	0,8%	8,3%
8481 - TAPS, COCKS, VALVES AND SIMILAR APPLIANCES FOR F	201.422.131	2,0%	7,6%
8462 - MACHINE TOOLS, INCL. PRESSES, FOR WORKING META	66.607.186	0,7%	7,4%
9018 - INSTRUMENTS AND APPLIANCES USED IN MEDICAL, SUR	60.899.951	0,6%	2,9%
8708 - PARTS AND ACCESSORIES FOR TRACTORS, MOTOR VE	175.397.277	1,8%	2,0%
9401 - SEATS, WHETHER OR NOT CONVERTIBLE INTO BEDS, A	98.903.223	1,0%	0,8%
8421 - CENTRIFUGES, INCL. CENTRIFUGAL DRYERS (EXCL. THO	59.254.870	0,6%	0,5%
8414 - AIR OR VACUUM PUMPS (EXCL. GAS COMPOUND ELEVAT	76.139.955	0,8%	0,4%
8419 - MACHINERY, PLANT OR LABORATORY EQUIPMENT WHE	211.233.381	2,1%	0,0%
8422 - DISHWASHING MACHINES; MACHINERY FOR CLEANING C	199.878.478	2,0%	0,0%
8479 - MACHINES AND MECHANICAL APPLIANCES HAVING INDIV	198.633.126	2,0%	0,0%
8474 - MACHINERY FOR SORTING, SCREENING, SEPARATING, V	114.419.796	1,1%	0,0%
8477 - MACHINERY FOR WORKING RUBBER OR PLASTICS OR F	99.043.853	1,0%	0,0%
8431 - PARTS SUITABLE FOR USE SOLELY OR PRINCIPALLY W	89.622.796	0,9%	0,0%
8413 - PUMPS FOR LIQUIDS, WHETHER OR NOT FITTED WITH A	80.427.385	0,8%	0,0%
8438 - MACHINERY, NOT SPECIFIED OR INCLUDED ELSEWHER	80.296.706	0,8%	0,0%
8465 - MACHINE TOOLS, INCL. MACHINES FOR NAILING, STAPLIN	63.104.215	0,6%	0,0%
6403 - FOOTWEAR WITH OUTER SOLES OF RUBBER, PLASTIC	563.440.057	5,6%	NAV
6204 - WOMEN'S OR GIRLS' SUITS, ENSEMBLES, JACKETS, BLA	383.310.215	3,8%	NAV
6211 - TRACKSUITS, SKI SUITS, SWIMWEAR AND OTHER GARM	116.038.402	1,2%	NAV
4202 - TRUNKS, SUITCASES, VANITY CASES, EXECUTIVE-CASES	106.243.797	1,1%	NAV
6908 - GLAZED CERAMIC FLAGS AND PAVING, HEARTH OR WAL	103.160.177	1,0%	NAV
6110 - JERSEYS, PULLOVERS, CARDIGANS, WAISTCOATS AND	100.815.534	1,0%	NAV
6203 - MEN'S OR BOYS' SUITS, ENSEMBLES, JACKETS, BLAZER	92.931.492	0,9%	NAV
		50,4%	

Fonte: elaborazioni Confindustria su dati Eurostat.

Ostacoli commerciali

Molte delle misure restrittive introdotte dalla Russia interessano trasversalmente diversi settori industriali: si tratta di procedure di registrazione e rilascio di licenze eccessivamente cavillose e poco trasparenti, oltre che scarsamente armonizzate con le pratiche internazionali in materia; inoltre, per i prodotti esportati verso questo mercato vengono sempre più frequentemente richiesti certificati di conformità a specifiche tecniche e standard locali, spesso aggiuntivi o comunque difforni da quelli riconosciuti a livello internazionale.

Su un piano generale, le imprese italiane che investono su questo mercato, creando strutture distributive o produttive proprie, continuano ad incontrare differenze molto marcate da regione a regione sul piano del comportamento delle amministrazioni locali nei confronti degli investitori esteri, con rilevanti conseguenze sulla conduzione quotidiana dell'attività e, talvolta, sulla stessa continuità del progetto imprenditoriale. Ciò riguarda sia il piano strettamente normativo, sia e soprattutto quello dell'interpretazione e della concreta applicazione delle norme, che costituisce il

vero e maggiore ostacolo allo sviluppo di un sistema di relazioni imprenditoriali pienamente efficiente in questo paese.

Di recente, è stato adottato un decreto⁴⁵ che dispone la riduzione dei punti di ingresso delle merci nel paese. L'applicazione della normativa è al momento sospesa ma i potenziali effetti della sua entrata in vigore si rifletterebbero in restrizione dei traffici dall'Ue per alcuni prodotti (tra questi prodotti alimentari, chimici, macchinari).

Focus settoriali

Settore alimentare

Gli ostacoli più importanti nel settore alimentare sono riconducibili, da un lato, al regime di contingentamento delle importazioni e, dall'altro, all'obbligo di registrazione dei fornitori nelle apposite liste (che risultano, peraltro, al momento chiuse) presso l'autorità sanitaria federale russa, previa qualificazione secondo gli standard di quest'ultima. Le procedure di gestione delle liste sono particolarmente onerose in termini di tempo e risorse e la rigidità del processo è tale da generare ritardi e difficoltà anche nel caso di lievi incongruenze formali fra documenti diversi.

Dal punto di vista delle vischiosità non riconducibili direttamente ad aspetti normativi, l'elemento più evidente è quello della discrezionalità riconosciuta alle amministrazioni doganali e della mancanza di un limite temporale certo per il transito delle merci. Ciò comporta rischi particolarmente elevati per i prodotti a facile deperimento.

Decisamente stringenti sono i controlli sanitari e fitosanitari, in particolare per il settore **lattiero-caseario**, per cui spesso i parametri di riferimento risultano non allineati con quelli comunitari.

Una problematica particolarmente penalizzante che riguarda trasversalmente sia i **derivati del latte** che i **prodotti a base di carne** (inclusi i salumi) ed i **prodotti ittici** è relativa al processo di registrazione delle aziende esportatrici presso l'Agenzia federale per la sanità, finalizzato ad inserire tali aziende nelle apposite liste degli impianti autorizzati all'esportazione. In questo caso, l'obbligo di certificazione non riguarda il prodotto ma il produttore, per il quale l'iter di concessione delle registrazioni ha spesso tempi lunghi ed esito negativo.

Inoltre, secondo la Legge Federale russa n. 88, rientrano fra i prodotti lattiero-caseari anche i gelati, secondo una categorizzazione criticabile ed in disaccordo con quanto previsto dalla normativa comunitaria. Ai fini dell'accertamento dell'idoneità strutturale ed igienico-sanitaria degli stabilimenti, le aziende iscritte in liste - e quindi abilitate ad esportare verso l'Unione Doganale (Federazione Russa, Kazakistan e Bielorussia) - sono sottoposte a un inutile quanto oneroso piano di campionamento per determinare il livello di alcuni contaminanti.

Particolarmente restrittiva è la regolamentazione che disciplina le procedure di importazione del settore dei **vini e delle bevande alcoliche**. In Russia vige un sistema di controllo delle importazioni basato su licenze governative, emesse in numero limitato e soggette a revoca, anche generalizzata e senza preavviso. Inoltre, la nuova normativa federale⁴⁶ che riguarda le importazioni di alcolici prevede la revisione della definizione dei prodotti (tra cui il passaggio di alcune tipologie di vini dolci e semi dolci nella categoria "bevande a base di vino"), in funzione della quale non si escludono variazioni delle classificazioni fiscali, con incrementi importanti delle accise.

Gli operatori del settore incontrano, inoltre, molte difficoltà burocratiche sia nell'ottenere sia nel rinnovare le licenze di attività che, unitamente alle licenze di importazione, sono necessarie per esportare le bevande alcoliche. L'unione doganale tra Russia, Kazakistan e Bielorussia ha ulteriormente complicato il quadro per gli operatori, in quanto sono richiesti altri requisiti e certificazioni per l'esportazione.

Di ulteriore ostacolo sono le misure recentemente introdotte sulla pubblicità degli alcolici, in base alle quali è vietato esporre messaggi promozionali al di fuori dei locali espressamente destinati alla

⁴⁵ Decreto 207/2012.

⁴⁶ Legge Federale SRL-218, in vigore dal 1° luglio 2012.

loro vendita, così come nelle pagine di pubblicazioni non specialistiche e in rete. La norma è interpretata in maniera talmente restrittiva al punto da porre limitazioni alla realizzazione di degustazioni ed altre azioni di promozione anche all'interno dei principali canali fieristici riservati agli operatori del settore (ad es. fiera dell'agroalimentare di Mosca).

Come in generale per tutto il settore agroalimentare, vi sono difficoltà in materia di tutela e protezione dei marchi e delle indicazioni geografiche.

Settore meccanica e beni strumentali

L'ingresso sul mercato russo per i prodotti del settore è gravato da complessi sistemi di certificazione, tra cui il cosiddetto *GostStandard (GOST)*, che vincola gli esportatori ad attestare il rispetto dei prodotti agli standard e alla regolamentazione tecnica russi. Tale procedura, in applicazione anche nell'Unione doganale Russia, Bielorussia e Kazakistan, è in via di revisione con un nuovo sistema che richiede l'obbligo di presentare alle autorità di controllo una "*Dichiarazione di conformità*" ai regolamenti tecnici. Anche nel caso di tali nuove procedure l'allineamento alle normative tecniche internazionali è ancora molto carente. Permane molta incertezza sugli obblighi e le responsabilità dei vari attori e sulle modalità di controllo.

Procede l'implementazione delle disposizioni contenute nel decreto n. 56 del 2011, che vieta l'acquisto all'estero di macchinari a valere su stanziamenti governativi in tutti i casi in cui esista un prodotto nazionale equivalente. La misura, volta a tutelare settori ritenuti strategici in quanto collegati alle forniture per le industrie della difesa, dell'energia e dei trasporti, prevede un sistema di determinazione dell'"equivalenza" fra prodotti e macchinari piuttosto complesso, che rende difficile programmare con certezza le strategie commerciali in un comparto tuttora servito per la maggior parte da produttori esteri, all'interno del quale l'Italia ha una posizione di rilievo.

Settore tessile – abbigliamento e calzaturiero

I dazi medi sui prodotti tessili sono pari al 15%, dunque significativamente più alti di quelli europei.

In generale per l'ingresso nel paese sia per i prodotti del settore tessile-abbigliamento così come per quelli del calzaturiero sono spesso richieste licenze di importazione, certificazioni e dichiarazioni di conformità; inoltre è richiesto il rispetto di norme sanitarie e fitosanitarie più rigorose di quelle internazionali, il più delle volte non sostenute da chiara evidenza scientifica, che gravano sul già complicato iter procedurale di accesso al mercato.

Tra gli ostacoli più specifici dei settori del **tessile - abbigliamento** e del **calzaturiero** figura quello gestione doganale dei campionari al di fuori delle manifestazioni fieristiche riconosciute, anche a causa delle interpretazioni difformi della normativa di riferimento da parte dei vari uffici doganali; molte difficoltà sono, inoltre, legate alla tutela della proprietà intellettuale e alla contraffazione che colpisce in particolare il prodotto italiano, principalmente nel segmento di fascia alta ma in misura crescente anche quello dei prodotti di più largo consumo. L'attenzione al fenomeno resta al di sotto delle aspettative pur a seguito della recente creazione di una corte giudiziaria specializzata in materia, pertanto la registrazione tempestiva del marchio, ed eventualmente del *design*, si rende indispensabile per operare in questi mercati.

La nuova legislazione sulla sicurezza dei consumatori per **prodotti destinati a bambini ed adolescenti**, adottata nel contesto dell'Unione Doganale con Bielorussia e Kazakistan, rischia di avere un impatto negativo sulle esportazioni verso l'area poiché impone una certificazione obbligatoria basata su standard locali, difformi da quelli internazionali che determinano ulteriori costi per le imprese esportatrici dal momento che i test dovrebbero essere effettuati in Russia⁴⁷.

Un ulteriore fronte di difficoltà per gli operatori del settore riguarda la procedura di salvaguardia avviata a fine settembre 2012, sempre nel contesto dell'Unione doganale sopra richiamata, su

⁴⁷ Per segnalare le preoccupazioni dell'industria europea, la Federazione di settore europea Euratex ha chiesto alla Commissione Ue di provvedere alla notifica al WTO della nuova legislazione e la temporanea sospensione che però, al momento, non risulta essere avvenuta.

alcune tipologie di tessuti⁴⁸, che, qualora si concludesse con l'apposizione di dazi, l'incremento previsto sarebbe quello del 50% su un periodo di 4 anni.

Per quanto riguarda il **settore calzaturiero**, il sistema della certificazione dei prodotti rappresenta una fonte di notevole complicazione dal momento che le autorità statali normalmente non accettano le certificazioni comunitarie (ad esempio, l'ISO 9000), ma chiedono attestati di qualità e/o conformità ad hoc, imponendo complesse procedure di registrazione.

Per accedere sul mercato russo, da sempre esiste un complesso sistema di certificazione dei prodotti – il cosiddetto *GostStandard (GOST)* – tale per cui per le calzature importate risulta essere obbligatoria la certificazione sanitaria che attesti il rispetto dei prodotti alle leggi sanitarie e di trasporto/imballaggio russe. Recentemente tale procedura è stata sostituita con l'obbligo di presentare alle autorità di controllo una "*Dichiarazione di conformità*" (la certificazione GOST resta, invece, obbligatoria per le calzature di protezione e/o da lavoro e da bambino). Tale nuova procedura - valida anche per l'ingresso dei prodotti nei paesi dell'Unione doganale (oltre alla Federazione Russia, Kazakistan e Bielorussia) - elimina l'obbligo di presentare il certificato epidemiologico-sanitario (prima obbligatorio e a carico dell'esportatore). Tutti gli adempimenti amministrativi per l'importazione sono a carico dell'importatore, che deve essere soggetto giuridico russo. Tale limitazione è particolarmente gravosa e va a sommarsi all'obbligo di garantire la tracciabilità completa del prodotto esportato che evidenzia, tra l'altro, il paese di origine e il paese di produzione della merce. Pertanto, se, da un lato, la nuova normativa tende a semplificare parte degli oneri procedurali per esportare verso l'Unione doganale, dall'altro rischia di penalizzare le aziende che non possono contare sull'adempimento degli obblighi di certificazione da parte dei propri clienti o che non hanno importatori/partner nel mercato.

Ulteriori problematiche per il settore riguardano le norme che disciplinano il rilascio delle licenze di importazione che dal 2011 sono state rese più rigide, con conseguente riduzione del numero degli importatori in grado di operare sul mercato e inevitabili rallentamenti delle operazioni commerciali. Inoltre, le procedure di sdoganamento risultano onerose e poco trasparenti; in particolare, le dogane si avvalgono di una certa arbitrarietà nella determinazione del prezzo all'import per applicare il dazio, attraverso l'utilizzo di "*price-list*", con prezzi minimi già definiti, che non sono rese pubbliche. La merce, identificata come sottocosto, è sottoposta a lunghe e costose procedure documentali. Per evitare ciò gli importatori aumentano il valore della merce importata e di conseguenza i dazi dovuti.

Settore ceramica

Per i prodotti del settore le principali difficoltà di ingresso sul mercato russo sono rappresentate - oltre che dagli elevati dazi doganali (per alcune tipologie di prodotti fino al 20%⁴⁹) - dalle gravose procedure burocratiche - amministrative e dai ritardi - che in alcuni casi arrivano fino a sei mesi - nell'ottenimento delle necessarie licenze di importazione; inoltre, i prodotti che dovranno essere commercializzati nel mercato russo sono soggetti ad un sistema di certificazione – il cosiddetto *GostStandard (GOST)* – che attesti il rispetto dei prodotti alla regolamentazione sanitaria e di trasporto/imballaggio russa. Per ottenere tale certificato - che deve essere redatto in lingua russa e il cui periodo di validità è limitato ad un anno - non risulta sufficiente la conformità alla normativa e agli standard internazionali in materia.

Per le **piastrelle in ceramica**, oltre all'apposizione dell'etichettatura sull'imballaggio, obbligatoriamente in lingua russa, le autorità doganali russe richiedono una certificazione di non contaminazione radioattiva che spesso determina il fermo in dogana fino al rilascio di tale certificazione. Per la commercializzazione di questa tipologia di prodotti, è inoltre richiesto un certificato di qualità, con validità limitata ad un anno, emesso dalla competente amministrazione russa (GOSSTROY).

Per le **porcellane da tavola** (CN 6911) è stata avviata a fine settembre 2012 una procedura di salvaguardia nel contesto dell'Unione doganale tra Russia, Bielorussia e Kazakistan che, qualora

⁴⁸ Nello specifico, per le voci doganali dei capitoli 54 e 55 (sintetici e artificiali misti con altre fibre, compreso cotone).

⁴⁹ Ad esempio, le porcellane da tavola e da cucina (CN 6911), altre ceramiche da tavola e da cucina (CN 6912) e oggetti di ceramica ornamentali (CN 6913), nonché prodotti refrattari (NC 6902 e 6903).

si concludesse con l'apposizione di dazi, potrebbe portare ad un incremento dei dazi su un periodo di 4 anni.

Da segnalare, invece, che, sempre nell'ambito dell'Unione doganale tra Russia, Bielorussia e Kazakistan, per effetto della tariffa doganale comune per alcuni prodotti ceramici specifici (articoli per usi chimici o tecnici di laboratorio, NC 6909; sanitari in ceramica, NC 6910) il dazio all'importazione ha subito - a partire dal 1° gennaio 2010 – una riduzione (dal 10% al 5%).

Settore orafo – gioielleria

Le esportazioni del settore verso la **Russia** devono tener conto di un dazio di ingresso medio alto (20%) e di normative piuttosto rigide, a protezione delle produzioni domestiche.

In particolare, il complicato rilascio delle licenze, controllate dall'Ufficio del saggio dei metalli preziosi che vigila sulle società straniere, e tariffe di saggiatura e marcatura più elevate per l'oreficeria di produzione straniera rispetto ai prodotti russi, ostacolano notevolmente l'accesso al mercato. L'insieme di questi fattori ha provocato un vero e proprio boom del commercio illegale di gioielli nel paese, fenomeno aggravato dalle importazioni asiatiche effettuate mediante "shuttle traders"⁵⁰.

Si sottolineano inoltre le difficoltà che incontrano gli espositori stranieri alla partecipazione alle fiere locali. Per il settore, infatti, le dogane russe non accettano il Carnet ATA per cui non è possibile l'ingresso del campionario. Di conseguenza è necessario presentare la documentazione prevista per la temporanea importazione in loco che comporta oneri amministrativi supplementari e dazi di ingresso elevati, sebbene la merce rientri poi nel paese di origine.

Altro fenomeno fortemente penalizzante per le esportazioni verso il mercato russo è quello della contraffazione che, congiuntamente al contrabbando costituisce un volume d'affari pari al 30-50% dell'intero mercato dei preziosi.

Settore occhialeria

Anche per quanto riguarda l'accesso al **mercato russo**, le principali difficoltà attengono la sfera burocratico – amministrativa. Per tale motivo, per operare sul mercato risulta imprescindibile poter contare su intermediari locali esperti della normativa e dei meccanismi che regolano l'ingresso delle merci nel paese.

⁵⁰ Termine che indica la pratica economica russa per cui alcuni commercianti esercitano la funzione di navetta acquistando beni a basso costo al di fuori del paese per poi rivenderli all'interno del mercato russo.

Profilo tariffario generale

La struttura tariffaria del paese è da considerarsi piuttosto favorevole, dato l'ampio numero di linee tariffarie collocate nella fascia bassa ed il numero relativamente ridotto dei picchi e delle fasce alte e medio alte. Il profilo tariffario degli Stati Uniti HS4 si compone di 1224 codici doganali. Di questi, 47 sono *non ad valorem o misti*⁵¹. Il profilo generale del mercato è sostanzialmente aperto, con quasi l'80% delle linee incluse nella fascia daziaria compresa tra il 9,9% e lo 0%. I picchi tariffari (350% - 58,3%) interessano soltanto 3 linee e colpiscono esclusivamente le importazioni di tabacco e arachidi.

La fascia di tariffe più alta che segue (29,8% – 15,1%) si riferisce a 20 linee tariffarie soprattutto del settore alimentare (tra questi, frutta secca, gelati, preparati a base di latte e alcuni prodotti del cioccolato). Altri beni ricompresi in questa fascia sono i veicoli per trasporto merci (dazio del 19,9%) e le scarpe con soles esterne in gomma (18,8%). Per quanto riguarda l'abbigliamento, si registrano dazi medio - alti per abbigliamento sportivo (19,5%), abbigliamento e accessori per l'infanzia (17,8%), T-shirt e camicette (16,5%). 55 linee sono colpite da un dazio medio compreso tra il 14,9% e 10% e i prodotti interessati sono principalmente quelli del settore tessile – abbigliamento (tra cui alcuni filati e prodotti finiti), e alimentare (tra cui prodotti a base di latte, confetteria, cioccolato e carni).

Dazi medio-bassi (9,9% - 0,1%) riguardano 695 linee.

Le restanti 404 sono *duty free*.

Tabella 1 – Prospetto tariffario USA

Banda Tariffaria	Num di linee tariffarie	% sul totale delle linee tariffarie	Linee tariffarie di interesse per l'Italia
350%-58,3%	3	0,2%	0
29,8%-15,1%	20	1,6%	0
14,9%-10%	55	4,5%	2
9,9%-5%	143	11,7%	4
4,9%-0,1%	552	45,1%	13
0%	404	33,0%	7
NAV/misti	47	3,8%	2
Totale	1224	100,0%	28

Fonte: elaborazioni Confindustria su dati WTO (*Tariff Download Facility*).

Export italiano e dazi correlati

Il 50% dell'export totale di beni verso il paese è costituito da 28 voci (codici HS4).

Di queste, 17 sono colpite da dazio basso (9,9% - 0,1%) e 7 sono *duty free* (tra cui componenti per veicoli aerei, imbarcazioni, prodotti farmaceutici, mobili e circuiti elettronici).

2 linee tariffarie (vino e olio d'oliva, voci importanti del nostro export) sono interessate da dazi *non ad valorem*.

⁵¹ I dazi si suddividono in: dazio *ad valorem* (espresso come percentuale del valore del bene importato); dazio *non ad valorem* o specifico (espresso in un importo fisso per unità di misura specifica del bene importato esempio tot/Kg); dazio misto (combinazione di dazio *ad valorem* e di dazio specifico).

I dazi più elevati per il nostro export (12,8% - 9%) riguardano, come si evince dalla Tabella 3, i vestiti da uomo (12,8%), formaggi (12,1%), valigie (9,4%) e piastrelle per pavimentazione (9%).

Tabella 2 – Prime linee export Italia verso USA e dazio applicato (2012)
Valori in euro

	Gen-Dic 2012	% su Tot	Dazio applicato
TOTALE	26.656.035.140		
2710 - PETROLEUM OILS AND OILS OBTAINED FROM BI	1.247.873.231	4,7%	6,6%
2204 - WINE OF FRESH GRAPES, INCL. FORTIFIED WINE	1.006.023.597	3,8%	NAV
8803 - PARTS OF AIRCRAFT AND SPACECRAFT OF HEA	961.067.546	3,6%	0,0%
8901 - CRUISE SHIPS, EXCURSION BOATS, FERRY-BOA	956.415.442	3,6%	0,0%
8703 - MOTOR CARS AND OTHER MOTOR VEHICLES PF	733.701.711	2,8%	2,5%
8708 - PARTS AND ACCESSORIES FOR TRACTORS, MC	685.228.498	2,6%	1,3%
3004 - MEDICAMENTS CONSISTING OF MIXED OR UNMIX	651.306.693	2,4%	0,0%
6403 - FOOTWEAR WITH OUTER SOLES OF RUBBER, F	643.278.065	2,4%	4,3%
8411 - TURBOJETS, TURBOPROPELLERS AND OTHER	507.619.076	1,9%	0,4%
8481 - TAPS, COCKS, VALVES AND SIMILAR APPLIANCES	443.336.947	1,7%	2,7%
7113 - ARTICLES OF JEWELLERY AND PARTS THEREO	434.559.206	1,6%	6,6%
9004 - SPECTACLES, GOGGLES AND THE LIKE, CORRE	412.301.549	1,5%	2,3%
8422 - DISHWASHING MACHINES; MACHINERY FOR CLE	395.631.168	1,5%	0,4%
9403 - FURNITURE AND PARTS THEREOF, N.E.S. (EXCL	391.914.511	1,5%	0,0%
1509 - OLIVE OIL AND ITS FRACTIONS OBTAINED FROM	391.360.957	1,5%	NAV
4202 - TRUNKS, SUITCASES, VANITY CASES, EXECUTIV	381.975.837	1,4%	9,4%
8483 - TRANSMISSION SHAFTS, INCL. CAMSHAFTS AND	363.678.040	1,4%	2,0%
8479 - MACHINES AND MECHANICAL APPLIANCES HAVIN	359.553.682	1,3%	0,5%
8408 - COMPRESSION-IGNITION INTERNAL COMBUSTIO	321.999.351	1,2%	1,4%
6802 - MONUMENTAL OR BUILDING STONE, NATURAL (E	279.005.438	1,0%	4,5%
8542 - ELECTRONIC INTEGRATED CIRCUITS; PARTS TH	270.482.257	1,0%	0,0%
2933 - HETEROCYCLIC COMPOUNDS WITH NITROGEN	268.846.875	1,0%	2,1%
6203 - MEN'S OR BOYS' SUITS, ENSEMBLES, JACKETS,	238.198.310	0,9%	12,8%
0406 - CHEESE AND CURD	237.528.590	0,9%	12,1%
7304 - TUBES, PIPES AND HOLLOW PROFILES, SEAMLE	231.366.056	0,9%	0,0%
6908 - GLAZED CERAMIC FLAGS AND PAVING, HEARTH C	223.532.607	0,8%	9,0%
7326 - ARTICLES OF IRON OR STEEL, N.E.S. (EXCL. CAS	212.780.973	0,8%	2,0%
7219 - FLAT-ROLLED PRODUCTS OF STAINLESS STEEL	205.643.132	0,8%	0,0%
		50,5%	

Fonte: elaborazioni Confindustria su dati Eurostat.

Tabella 3 – Linee export italiano con dazi più elevati (2012)
Valori in euro

	Gen-Dic 2012	% su Tot	Dazio applicato
TOTALE	26.656.035.140		
2204 - WINE OF FRESH GRAPES, INCL. FORTIFIED WINE	1.006.023.597	3,8%	NAV
1509 - OLIVE OIL AND ITS FRACTIONS OBTAINED FROM	391.360.957	1,5%	NAV
6203 - MEN'S OR BOYS' SUITS, ENSEMBLES, JACKETS,	238.198.310	0,9%	12,8%
0406 - CHEESE AND CURD	237.528.590	0,9%	12,1%
4202 - TRUNKS, SUITCASES, VANITY CASES, EXECUTIV	381.975.837	1,4%	9,4%
6908 - GLAZED CERAMIC FLAHS AND PAVING, HEARTH C	223.532.607	0,8%	9,0%
2710 - PETROLEUM OILS AND OILS OBTAINED FROM BI	1.247.873.231	4,7%	6,6%
7113 - ARTICLES OF JEWELLERY AND PARTS THEREO	434.559.206	1,6%	6,6%
6802 - MONUMENTAL OR BUILDING STONE, NATURAL (E	279.005.438	1,0%	4,5%
6403 - FOOTWEAR WITH OUTER SOLES OF RUBBER, F	643.278.065	2,4%	4,3%
8481 - TAPS, COCKS, VALVES AND SIMILAR APPLIANCE	443.336.947	1,7%	2,7%
8703 - MOTOR CARS AND OTHER MOTOR VEHICLES PF	733.701.711	2,8%	2,5%
9004 - SPECTACLES, GOGGLES AND THE LIKE, CORRE	412.301.549	1,5%	2,3%
2933 - HETEROCYCLIC COMPOUNDS WITH NITROGEN	268.846.875	1,0%	2,1%
8483 - TRANSMISSION SHAFTS, INCL. CAMSHAFTS AND	363.678.040	1,4%	2,0%
7326 - ARTICLES OF IRON OR STEEL, N.E.S. (EXCL. CA	212.780.973	0,8%	2,0%
8408 - COMPRESSION-IGNITION INTERNAL COMBUSTIO	321.999.351	1,2%	1,4%
8708 - PARTS AND ACCESSORIES FOR TRACTORS, MC	685.228.498	2,6%	1,3%
8479 - MACHINES AND MECHANICAL APPLIANCES HAVIN	359.553.682	1,3%	0,5%
8411 - TURBOJETS, TURBOPROPELLERS AND OTHER	507.619.076	1,9%	0,4%
8422 - DISHWASHING MACHINES; MACHINERY FOR CLE	395.631.168	1,5%	0,4%
8803 - PARTS OF AIRCRAFT AND SPACECRAFT OF HEA	961.067.546	3,6%	0,0%
8901 - CRUISE SHIPS, EXCURSION BOATS, FERRY-BOA	956.415.442	3,6%	0,0%
3004 - MEDICAMENTS CONSISTING OF MIXED OR UNMIX	651.306.693	2,4%	0,0%
9403 - FURNITURE AND PARTS THEREOF, N.E.S. (EXCL	391.914.511	1,5%	0,0%
8542 - ELECTRONIC INTEGRATED CIRCUITS; PARTS TH	270.482.257	1,0%	0,0%
7304 - TUBES, PIPES AND HOLLOW PROFILES, SEAMLE	231.366.056	0,9%	0,0%
7219 - FLAT-ROLLED PRODUCTS OF STAINLESS STEEL	205.643.132	0,8%	0,0%
		50,5%	

Fonte: elaborazioni Confindustria su dati Eurostat.

Ostacoli commerciali

Le imprese italiane incontrano una pluralità di ostacoli a seconda del settore di produzione interessato. La grande maggioranza delle problematiche riscontrate attiene alle diverse norme e regole applicate negli US.

Focus settoriali

Settore alimentare

Le esportazioni del settore risultano particolarmente penalizzate dai costi dovuti alle divergenze normative. Il campo dei controlli sanitari e fito-sanitari è quello in cui UE e US presentano le difformità più marcate nell'applicazione degli standard internazionali, nella tracciabilità dei prodotti o rispetto ai sistemi di valutazione dei rischi. Norme più restrittive di quelle previste a livello internazionale e procedure complicate, spesso poco trasparenti, comportano aggravii in termini di

tempi e costi per le aziende UE che lamentano un quadro scoraggiante per l'export anche di prodotti di base, come frutta, verdura o latte.

Dal gennaio 2011 è in vigore il "*Food Safety Modernization Act*" (FSMA), che stabilisce il quadro di riferimento per la modifica delle disposizioni sul controllo sanitario dei prodotti alimentari domestici e stranieri, in particolare ortofrutticoli ed ittici. La nuova disciplina prevede l'introduzione di standard sanitari più elevati, controlli più frequenti presso le aziende nazionali ed estere e l'identificazione di enti riconosciuti ai fini della certificazione di conformità.

Le aziende straniere che sono parte della catena di produzione di derrate alimentari destinate al mercato americano hanno l'obbligo, dal 2012, di registrarsi presso la FDA (*Food and Drug Administration*)⁵² ogni due anni, sia in caso vi siano modifiche, sia che la situazione sia rimasta invariata⁵³. Inoltre, la legge introduce la possibilità di ispezioni da parte delle Autorità americane sugli stabilimenti di coloro che inviano prodotti alimentari e bevande negli Stati Uniti. In sede di prima ispezione gli oneri della visita sono a carico del Governo americano, ma se nel corso della visita vengono individuate delle esigenze di modifica o di correzione a procedure o agli impianti, gli oneri della prima visita e dell'ulteriore visita di controllo per accertare che l'adeguamento sia stato posto in essere, sono a carico degli operatori, circostanza che determina sensibili costi in sede di esportazione⁵⁴.

Altre problematiche per il settore riguardano il mancato riconoscimento delle Indicazioni di Origine (IIGG) ed il fenomeno dell' "*Italian sounding*"⁵⁵. Ambedue tematiche prioritarie per l'Italia.

Per quanto riguarda le **IIGG**, grazie soprattutto all'Italia, sono stati fatti passi avanti nella bozza di testo del mandato negoziale⁵⁶ ma resta da verificare attraverso quali modalità avverrà il riconoscimento e come saranno tutelati i prodotti italiani, che costituiscono la quota più elevata delle IIGG europee registrate⁵⁷.

Relativamente al fenomeno **dell'Italian sounding**, i dati del settore mostrano che, a fronte di un fatturato dell'agroalimentare italiano in US (per origine o richiamo) pari a 24 mld euro, l'export di prodotti alimentari autentici risulta di circa 3,3 mld euro: pertanto solo un prodotto su otto è veramente italiano ai sensi della legislazione vigente in Europa in materia di regole di origine⁵⁸. Ciò principalmente perché le norme generali di etichettatura della Food and Drug Administration stabiliscono che nelle etichette di tutti i prodotti alimentari debbano essere riportate informazioni riguardanti, tra l'altro, il Paese di origine ("PRODUCT OF ITALY") e il nome e l'indirizzo del produttore e/o importatore mentre non è regolamentato, a differenza di quanto avviene in Italia, l'uso di simboli e fregi che possano enfatizzare la nazionalità di un particolare prodotto.

Inoltre, più recentemente, si sta cominciando a diffondere un altro tipo di indicazione ingannevole che può rappresentare un ostacolo all'esportazione ed alla commercializzazione di prodotti italiani che consiste nella possibilità di richiedere la **registrazione di domini internet che richiamano espressamente prodotti agroalimentari** ("*vin*" oppure "*wine*" "*food*", "*pizza*"). Se si codificasse la possibilità di vendere e acquistare domini che evocano l'italianità di altri prodotti, potrebbero essere effettuate richieste del tipo "*ham*", "*salami*" e simili in molti altri campi dell'alimentare, ma non solo ("*scarpa*", oppure "*abito*"). Il tema, particolarmente sensibile per il

⁵² La *Food and Drug Administration* è l'ente governativo statunitense che si occupa della regolamentazione dei prodotti alimentari e farmaceutici.

⁵³ Tra le informazioni richieste, nella scheda di registrazione deve essere indicato un agente americano residente nel territorio degli Stati Uniti che è la persona responsabile alla quale si può rivolgere l'FDA, in caso di controlli o ispezioni.

⁵⁴ Il costo di un'ispezione di tal genere può arrivare anche fino a 290 USD/ora.

⁵⁵ La pratica dell' "*Italian sounding*" consiste nell'evocare l'origine italiana di un prodotto utilizzando termini, simboli, immagini, o altri riferimenti all'Italia.

⁵⁶ Inizialmente il mandato faceva riferimento a "*key Geographic Indications*" lasciando supporre che il riconoscimento sarebbe valso soltanto per alcune. Nelle versioni successive è stata rimossa la parola "*key*".

⁵⁷ Le IIGG registrate nell'Ue sono 2.768. l'Italia è al primo posto (754 IG registrate che rappresentano il 27,2 del totale europeo), seguita dalla Francia (676 IG, pari al 24,4% del totale in Ue). *Fonte*: Commissione europea, DG AGRI (Ott. 2012).

⁵⁸ *Fonte*: Federalimentare.

settore alimentare, va pertanto portato all'attenzione dei negoziatori come problematica orizzontale per tutti i settori⁵⁹.

Da oltre quindici anni, il Governo federale ha imposto dazi antidumping e antisovvenzione sulle **paste alimentari italiane** (con l'eccezione delle paste all'uovo). Le aziende che esportano per la prima volta negli US, sono soggette ad un dazio antidumping del 15,45%, al quale viene aggiunto un dazio compensativo⁶⁰ del 3,85%, salvo successiva rideterminazione di tali dazi, previa verifica dei libri contabili dell'azienda attraverso un procedimento denominato "*New Shipper Review*"⁶¹. Tutte le altre aziende sono soggette a dazi antidumping e compensativi in misura variabile. Alcune sono soggette alle aliquote medie (15,45% + 3,85%), ad altre si applicano aliquote specifiche variabili in funzione delle revisioni amministrative annuali alle quali sono state sottoposte nel corso degli anni.

Attualmente sono in corso la XVI revisione amministrativa, relativa al periodo 2011-2012 e la III revisione amministrativa quinquennale (la c.d. "*sunset review*"), per l'eventuale revoca definitiva di tutte le misure adottate nei confronti della pasta italiana. Le precedenti due "*sunset review*", condotte rispettivamente nel 2001 e nel 2006 dall'Amministrazione US, si sono concluse con la riconferma dei dazi per un ulteriore quinquennio. Chiaramente, con l'avvio dei negoziati, questo problema dovrebbe essere superato con l'abbandono di entrambi i dazi antidumping e compensativo.

L'importazione dei **formaggi di latte vaccino** è contingentata e soggetta a quote e licenze imposte dall'*U.S. Department of Agriculture* (USDA) per proteggere la produzione nazionale. La vendita al di fuori del sistema di quote è permessa, ma comporta il pagamento di dazi doganali più elevati da parte dell'importatore americano, circostanza che deteriora la competitività del prodotto.

I prodotti **ortofrutticoli freschi** (frutta, verdura) possono essere importati solo da importatori con licenza speciale rilasciata dall'USDA e sono in uso procedure di fumigazione e trattamento a freddo per l'eliminazione degli insetti nocivi che potrebbero essere introdotti negli US. Attualmente non è consentita l'importazione negli US di mele e pere dall'UE.

I **prodotti conservati a basso livello di acidità** devono essere registrati presso la FDA, così come gli stabilimenti di produzione. L'iter per espletare tale procedura comporta tempi lunghi e richiede la compilazione di formulari molto dettagliati con informazioni di natura tecnica, sull'azienda e sui metodi di lavorazione del singolo prodotto/confezione. Inoltre, la dogana statunitense si riserva il diritto di bloccare e distruggere le partite di merci non conformi alla legislazione US ed alla registrazione sopra menzionata.

Relativamente al comparto del **tonno in olio d'oliva**, occorre rilevare che le importazioni negli US sono gravate da un dazio molto elevato, pari al 35%, che rende di fatto impossibile alle aziende italiane affrontare il mercato statunitense. Inoltre il tonno in olio d'oliva presente sul mercato US è

⁵⁹ ICANN è l'organismo privato di diritto US (in cui il governo US ha una partecipazione societaria) che ha la competenza di assegnare nuovi domini di primo livello anche generici. Nonostante la partecipazione pubblica, ICANN rimane un ente privato, finanziato dalle *royalties* per l'assegnazione dei nuovi domini. Nel farlo, ICANN si avvale del GAC – comitato formato da rappresentanti dei governi nazionali dei vari Paesi del mondo, che può fornire indirizzi e parere consultivi. Nel caso in esame, il GAC ha suggerito di approfondire la riflessione sull'assegnazione dei domini generici relativi all'alimentare e ad altri beni, suggerimento più che condivisibile affinché ICANN definisca regole più puntuali a cui i soggetti privati che otterranno la registrazione dovranno attenersi, evitando che godano di fatto di una privativa sull'uso di parole generiche. L'auspicio è che sia reso possibile il necessario raccordo con le norme e i principi WTO, in particolare con l'accordo sulla proprietà intellettuale TRIPs, che si impedisca la corsa al miglior offerente per registrare siti come "www.prosciutto.food" o "www.prosciuttoitaliano.food" e che vengano definite le garanzie per i titolari di diritti di P.I. preesistenti e collettivi – ad esempio i prodotti DOP e IGP.

⁶⁰ Un tributo aggiuntivo imposto sui beni importati per controbilanciare i sussidi forniti ai produttori o agli esportatori dal governo del paese esportatore. I dazi compensativi sono permessi in base all'articolo VI del GATT.

⁶¹ Con "*New Shipper Review*" si intende l'analisi volta a stabilire il valore di un dazio antidumping (o compensativo), deciso in precedenza sulla base di apposite indagini, da applicare ai prodotti esportati da un operatore che non abbia effettuato esportazioni durante il periodo di indagine, o che dimostri di non aver relazioni con gli operatori già soggetti a dazi antidumping sul medesimo prodotto.

spesso commercializzato con *wording* ed immagini che richiamano esplicitamente l'Italia (*Italian sounding*), anche quando il prodotto non è di origine italiana.

Tutti i **prodotti a base di carne suina** importati dall'Italia devono essere lavorati esclusivamente in stabilimenti approvati dall'USDA. L'USDA consente attualmente l'importazione dall'Italia di prosciutti crudi stagionati almeno 400 giorni, di prodotti cotti (esempio mortadella, prosciutto cotto, cotechino) e - dalle Regioni del Centro Nord Italia riconosciute da APHIS (*Animal and Plant Health Inspection Service*) indenni da malattia vescicolare⁶² - anche di carni suine e di prodotti a base di carne suina, senza vincoli sulla durata della stagionatura. L'apertura all'import di carni fresche e prodotti a breve stagionatura, in vigore dal 28 maggio 2013, è un importantissimo risultato, ma sarebbe auspicabile che APHIS proseguisse la valutazione dello status sanitario delle altre Regioni italiane per giungere al riconoscimento di indennità da malattia vescicolare di tutto il territorio italiano, in conformità alla decisione comunitaria 2005/779.

Permane tuttora il divieto di importazione di prodotti a base di **carne bovina**, come la bresaola, per ragioni connesse alla BSE (*Bovine Spongiform Encephalopathy*)⁶³. Tali limitazioni applicate dagli US sono superiori a quelle che i membri del WTO possono adottare sulla base del "BSE risk status" nel Paese di origine, stabilito dall'Organizzazione Mondiale per la Salute Animale (OIE).

La normativa statunitense in materia di **criteri microbiologici** è più stringente di quella in vigore nell'Unione europea: a fronte della tolleranza zero prevista dagli US per *Listeria monocytogenes* nei prodotti alimentari (assenza in 25 g di prodotto), l'UE ammette la presenza di 100 ufc/g⁶⁴ di prodotto finito pronto per il consumo. L'eventuale riscontro presso la dogana US di positività per *Listeria* in prodotti a base di carne comporta notevoli aggravii per le aziende esportatrici, che vedono sottoposte a controllo rinforzato le 15 spedizioni successive di prodotto simile a quello rilevato positivo. Negli ultimi anni, il *Codex Alimentarius*⁶⁵ ha ritenuto opportuno approfondire i criteri microbiologici per valutare la presenza di *Listeria monocytogenes* negli alimenti: gli studi effettuati hanno evidenziato una apertura dei comitati nazionali del Codex all'adozione di una tolleranza per la contaminazione da *Listeria* negli alimenti che non supportano la crescita e del germe. Alla luce di ciò, sarebbe auspicabile l'allineamento agli standard europei della normativa in vigore negli US, poiché quest'ultima non si dimostra maggiormente efficace per la tutela della salute dei consumatori, ma soltanto molto più onerosa per i produttori.

Relativamente alle esportazioni di **olio d'oliva**, recentemente si è aggravato il problema della presenza dei residui di pesticida *chlorpyrifos ethyl* riscontrata nell'olio di oliva italiano e regolarmente consentita in Europa nei limiti di cui al regolamento UE n. 149/2008, ma non consentita negli US, dove invece è prevista per vari oli di semi. Negli US l'olio di oliva con detti residui viene pertanto giudicato "non idoneo al consumo umano" e bloccato nei porti. La questione rischia di danneggiare seriamente l'esportazione di gran parte dell'olio 100% italiano, comprese molte DOP.

Le **bevande alcoliche** possono essere importate soltanto da operatori statunitensi muniti di licenze speciali rilasciate dal TTB (*Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau*). Oltre alle tasse federali, i prodotti importati sono soggetti anche alle tasse interne, applicate in maniera difforme dai vari Stati. Le leggi variano da uno Stato all'altro, e 18 Stati su 50 esercitano varie forme di monopolio sulla loro commercializzazione tutelando, quindi, con maggiore discrezione, l'attività svolta dai loro distributori e dettaglianti. Le norme sull'etichettatura sono rigide, prevedono diversi requisiti tra cui specifiche dimensioni dei caratteri. Inoltre risultano costose le procedure per gli imballaggi in legno. Relativamente al **settore vinicolo**, gli ostacoli principali riguardano la necessità di approvazione preventiva delle etichette, l'obbligo di registrazione e quello di fornire informazioni di dettaglio richieste in virtù del *Bioterrorism Act*⁶⁶.

⁶² Si tratta di Lombardia, Emilia-Romagna, Veneto, Piemonte, Friuli Venezia Giulia, Liguria, Marche e Valle d'Aosta più le Province autonome di Trento e Bolzano.

⁶³ Malattia generalmente nota come "morbo della mucca pazza".

⁶⁴ Unità Formanti Colonie. Unità di misura microbiologica.

⁶⁵ *Codex Alimentarius* è la Commissione fondata dalla FAO e dall'Organizzazione Mondiale della Salute preposta a definire standard internazionali armonizzati per la tutela del consumatore in ambito alimentare.

⁶⁶ Approvato dal Congresso americano nel 2002, il *Public Health Security and Bioterrorism Preparedness Response Act*, meglio noto come *Bioterrorism Act*, prevede particolari requisiti per il possesso, l'utilizzo e il trasferimento di sostanze potenzialmente dannose per la salute e sicurezza umana, di animali e piante.

Per il **settore delle Grappe**, è da rilevare che la quantità massima di alcool metilico che può essere presente nelle bevande spiritose è inferiore a quanto ammesso dalla legge comunitaria. Il tema ha particolare rilevanza per la IG “*Grappa*” in quanto le caratteristiche delle materie prime, le vinacce, non permettono di scendere al di sotto dei valori previsti dalla normativa statunitense.

Un’ulteriore problematica riguarda il **Rum**. Il Governo Americano, infatti, concede la restituzione del 98% delle accise connesse alla vendita di Rum proveniente da Portorico o dalle Isole Vergini Americane (USVI) ai predetti Stati, che risultano pertanto avvantaggiati da tale pratica potendo reinvestire, soprattutto in attività promozionali, somme di gran lunga superiori a quelle a disposizione dei produttori di Rum localizzati in altri territori, guadagnando in tal modo importanti quote di mercato. Tali concessioni rappresentano un evidente vantaggio competitivo e un elemento distorsivo della concorrenza, in contrasto ai principi affermati dal WTO.

Settore macchinari e beni strumentali

La legislazione e gli standard US sono particolarmente complessi e caratterizzati da scarsa trasparenza. Non esiste alcuna reciprocità tra la conformità dei prodotti alle direttive comunitarie (marcatura CE) e la conformità alle disposizioni statunitensi (UL⁶⁷), che spesso sono di fonte statale, oltre che federale. La stessa considerazione vale per le disposizioni relative ai materiali che sono destinati al contatto con gli alimenti (macchine per la trasformazione alimentare, prodotti a contatto con l’acqua potabile come valvolame e rubinetteria).

Le macchine e le apparecchiature importate devono soddisfare i requisiti regolamentari e gli standard americani, che possono essere emanati a livello federale o statale, e di cui sono responsabili enti o autorità diversi (NRTL - *National Recognized Testing Laboratories*). Tale circostanza è particolarmente onerosa per le imprese - soprattutto piccole - considerata l’incertezza nell’individuazione dell’interlocutore, della durata e dell’esito del procedimento di certificazione. Un significativo passo avanti consisterebbe nel concludere un accordo di mutuo riconoscimento tra i certificati americani ed europei, garantito da disposizioni di legge all’interno dei due ordinamenti.

Esistono inoltre ampie zone di incertezza per i produttori circa i requisiti di sicurezza nell’ambito degli standard previsti per le installazioni elettriche negli edifici da OSHA (*Occupational Safety and Health Administration*) e NEC (*National Electrical Code*), o circa le specifiche richieste da NFPA (*National Fire Protection Standard*) e NEMA (*National Electrical Manufacturer Association*). Sarebbe inoltre auspicabile una maggiore applicazione delle norme IEC (*International Electrical Commission*) o ISO anche nel mercato americano. Altro elemento significativo è l’eccessiva tutela accordata agli utilizzatori, sia professionali che non professionali, dai rischi derivanti da prodotti difettosi, che determina oneri assicurativi che non hanno pari in Europa.

Infine, per quanto riguarda l’attività di manutenzione dei macchinari, particolarmente ostativa è la normativa sul rilascio dei visti di ingresso negli US per cui non sono previste deroghe per il personale tecnico specializzato, nell’eventualità che vi sia la necessità di un soggiorno di durata maggiore ai 180 giorni previsti annualmente.

Settore elettronico ed elettrotecnico

L’operatività delle imprese italiane ed europee del settore è gravata dal malfunzionamento del mercato della certificazione US, che origina dalle modalità di accreditamento – da parte dell’ente OSHA (*Occupational Safety and Health Administration*) - dei NRTL (*National Recognised Test Laboratories*), che hanno il potere di decidere se i prodotti siano conformi o meno a dati standard di sicurezza. In questo contesto le imprese europee sono da anni penalizzate dalle regole stabilite dal leader di mercato della certificazione statunitense, UL, che solo nel settore elettrico ed elettronico gestisce più del 50% del mercato. La complicazione consiste nel fatto che la certificazione UL viene concessa al prodotto finito, previo ottenimento della certificazione per ogni singolo componente elettrico e/o elettronico. In tal modo UL obbliga indirettamente le imprese ad

⁶⁷ Si tratta della principale società americana operante nel campo della certificazione di sicurezza.

avvalersi dei propri servizi compromettendo la concorrenza degli altri NRTL, di cui non riconosce le certificazioni.

Per garantire un'effettiva apertura del mercato statunitense, non appare sensato che le norme IEC - riconosciute dal WTO - recepiscono senza giustificazione tecnica le norme UL, come invece è stato ripetutamente proposto dagli US sulla base del criterio della "global relevance". Logica vorrebbe che, al contrario, siano le norme UL a dover essere modificate in modo da recepire le norme IEC, con le stesse procedure trasparenti in vigore nel CENELEC (*European Committee for Electrotechnical Standardization*).

In conclusione è fortemente auspicabile un intervento delle competenti autorità governative statunitensi affinché UL, o qualsiasi altro NRTL, ad esempio l'ANSI (*American National Standard Institute*), non possa essere autorizzato a definire propri standard o a fornire proprie interpretazioni delle norme internazionali per testare i componenti o i prodotti finali, potendo ricorrere agli standard nazionali solo laddove non esistano standard internazionali riconosciuti.

Settore automotive e componentistica auto

Il settore nel suo complesso (costruttori di autoveicoli e componentistica auto) sostiene pienamente il perseguimento di un accordo di libero scambio con gli US. Gli scambi commerciali tra Italia e US, le dimensioni ed i volumi dei reciproci mercati rendono l'ipotesi di accordo particolarmente auspicata (a differenza degli accordi con Corea del Sud e con quello, in prospettiva, con il Giappone).

I dati sull'intercambio di autoveicoli mostrano per l'Italia nel 2012 una bilancia commerciale positiva pari a 723,5 mln euro (import: 221 mln euro; export: 944,5 mln euro)⁶⁸. Pertanto, la liberalizzazione tariffaria genererebbe indubbi vantaggi per le case automobilistiche. Tuttavia, i benefici maggiormente attesi dall'Accordo deriverebbero dalla convergenza regolamentare: mutuo riconoscimento dei sistemi regolamentari esistenti, armonizzazione degli standard e delle procedure di *testing* (in particolare l'eliminazione della doppia omologazione), con focus prioritario sui regolamenti inerenti l'ambiente e la sicurezza. In particolare, gli US applicano l'auto-certificazione basata sugli standard FMVSS e EPA⁶⁹, mentre l'UE utilizza il sistema di omologazione basato su Direttive/Regolamenti UE e sulla regolamentazione UNECE⁷⁰ (*UN Regulations 1958 Agreement*)⁷¹. Al riguardo, si ritiene che l'utilizzo dell'UN-WP29⁷², quale unico forum per l'armonizzazione dei requisiti tecnici dei veicoli costituisca la direzione più efficace per facilitare la convergenza tecnico-normativa. Inoltre, anche in merito allo sviluppo di nuovi regolamenti (ad esempio quello sui veicoli elettrici) si richiede un processo di armonizzazione, eventualmente preceduto dall'adozione di standard comuni volontari.

⁶⁸ Fonte: elaborazioni ANFIA su dati Agenzia delle Dogane. Per quanto riguarda i dati relativi alla componentistica auto, nel 2012 gli US hanno rappresentato il 6° mercato di destinazione delle esportazioni del settore, per un valore complessivo di 1.077 mln euro (6% dell'export totale del comparto). Per quanto concerne le importazioni di componenti in Italia, gli US si posizionano al 13° posto tra i paesi fornitori, con un valore di 216 mln euro (2% del totale import del settore). La bilancia commerciale ha pertanto mostrato un saldo positivo per l'Italia di oltre 861 mln euro. Per quanto riguarda l'accesso al mercato americano, i dazi, seppure contenuti e significativamente inferiori a quelli applicati dall'UE (2,5% rispetto al 10% dell'UE), rappresentano un peso per la competitività globale delle aziende (si tratta in pratica molto spesso di tasse di trasferimento dei beni intra-corporate, che accrescono i costi di produzione).

⁶⁹ Gli FMVSS (*Federal Motor Vehicle Safety Standards*) sono standard nazionali statunitensi che specificano i requisiti di design, costruzione, performance e durata degli autoveicoli e componentistica automotive. L'EPA (*Environmental Protection Agency*) è un'agenzia del governo federale degli Stati Uniti. Tra i suoi scopi rientra la protezione ambientale e quella della salute umana.

⁷⁰ La Commissione economica per l'Europa delle Nazioni Unite (o UNECE dall'acronimo inglese di *United Nations Economic Commission for Europe*) è una delle cinque commissioni economiche che riportano al Consiglio economico e sociale (ECOSOC) delle Nazioni Unite.

⁷¹ <http://www.unece.org/trans/main/wp29/wp29regs.html>.

⁷² il *World Forum for Harmonization of Vehicle Regulations* è un gruppo di lavoro (*working party, WP*) del Dipartimento per i trasporti terrestri della Commissione Economica per l'Europa delle Nazioni Unite (UNECE). La sua attività è volta a creare un sistema uniforme di regolazione per il settore automotive.

Settore macchine agricole

Il settore condivide in parte le istanze di convergenza ed armonizzazione nel campo della regolamentazione, della conformità e della sicurezza del settore auto, sebbene con diverse specificità, in ragione della peculiarità del comparto. I dati economici sulle relazioni bilaterali UE – US del settore mostrano un elevato grado di interconnessione per cui grandi imprese europee hanno impianti negli US e viceversa. Alcuni passi in avanti sul fronte della regolamentazione che disciplina la produzione, la vendita e l'utilizzo della macchine agricole sono stati compiuti. Ad esempio, i requisiti per i sistemi di protezione dei trattori ROPS (*Roll Over Protection System*) sono armonizzati a livello OCSE, mentre diverse regole dell'accordo UNECE sono già incorporate nella legislazione di ambo le parti. Similmente al settore dei macchinari e delle macchine utensili, i problemi principali consistono nel mancato mutuo riconoscimento delle certificazioni in materia ambientale e di sicurezza, e nell'assenza di armonizzazione degli standard tecnici e di sicurezza per i trattori e per le altre macchine agricole.

Nel caso specifico del mutuo riconoscimento delle certificazioni, persistono divergenze significative, specialmente per i trattori, in quanto la UE adotta un proprio sistema di approvazione mentre gli US adottano lo standard ISO. Quanto alla sicurezza degli addetti alle macchine agricole, in particolare per le motrici e le attrezzature per i rimorchi intercambiabili, la UE ha una specifica direttiva di armonizzazione mentre gli US si sono adeguati agli standard ISO. Appare pertanto auspicabile che UE e US si dotino di una piattaforma comune di standard e procedure di certificazione, sia essa basata sulle norme ISO e CEN⁷³, o bilaterale, stabilita congiuntamente. Essendo la normazione tecnica in continua evoluzione, le parti dovranno altresì cooperare strettamente per evitare divergenze regolamentari in futuro.

Settore ferroviario

Le imprese europee incontrano difficoltà soprattutto nell'accesso al comparto dei trasporti leggeri, considerato che le norme Europee ed internazionali (IEC - *International Electrotechnical Commission*) differiscono dagli standard fissati da quelle americane (ANSI - *American National Standards Institute*) e non sono riconosciute dalle agenzie di certificazione statunitensi. Questa circostanza si somma al problema dello scarso accesso al mercato degli appalti pubblici americani.

Settore chimico

Il settore chiede la completa eliminazione delle tariffe sui prodotti chimici senza eccezioni, nonché l'eliminazione delle barriere non tariffarie, con brevi periodi di transizione. Si ritiene inoltre fondamentale la cooperazione normativa, il cui obiettivo non sia l'adozione di norme identiche, ma quello della semplificazione, della trasparenza e dell'efficienza, mantenendo lo stesso livello di tutela della salute e dell'ambiente, alleviando le imprese da costi ingiustificati. E' inoltre cruciale la protezione della proprietà intellettuale e delle informazioni commerciali riservate, oltre che la definizione di standard comuni nell'interpretazione e nella valutazione del rischio.

Poiché al momento appare difficile pervenire ad una completa armonizzazione, gli sforzi dovrebbero essere tesi all'adozione di nuove regolamentazioni alle quali sia possibile applicare il mutuo riconoscimento. A tal fine, è necessario uno stretto coordinamento ed una efficace consultazione preventiva. I 5 aspetti prioritari per favorire l'integrazione sono: 1) attuare uno scambio di informazioni tra le autorità governative di UE e US, garantendo appropriata protezione alle informazioni commerciali confidenziali; 2) dotarsi di una lista di priorità condivisa delle sostanze chimiche per la loro revisione e classificazione; 3) favorire l'allineamento dei processi di analisi chimica e potenziare la comunicazione e la comprensione reciproca delle misure di gestione del rischio; 4) promuovere l'armonizzazione nella classificazione, nell'etichettatura e negli altri aspetti regolamentari; 5) attuare una consultazione obbligatoria prima di emanare ogni nuova regolamentazione.

⁷³ Comité Européen de Normalisation.

Settore farmaceutico

Gli aspetti prioritari riguardano il sistema regolamentare, la trasparenza delle procedure, la proprietà intellettuale, le attività verso i Paesi terzi e i dazi. Per quanto concerne il sistema regolamentare, la mancanza di armonizzazione comporta la duplicazione di alcune procedure con eventuali richieste di dati supplementari. Sarebbe pertanto auspicabile una maggiore compatibilità e l'attuazione di percorsi e procedure semplificate tra UE e USA, anche in un'ottica di un accordo mutuo riconoscimento in materia di Ispezioni GMP per i prodotti farmaceutici. Una maggiore collaborazione sotto gli auspici dell'ICH (*International Conference on Harmonization*) potrebbe facilitare il conseguimento degli obiettivi. Per l'accesso al mercato e la trasparenza, l'obiettivo consiste nel garantire processi chiari e prevedibili per i sistemi di determinazione di prezzi e rimborsi, attraverso l'utilizzo di criteri oggettivi e verificabili. Inoltre, le politiche dei prezzi dovrebbero essere volte a riconoscere adeguatamente il valore dell'innovazione e prevedere incentivi appropriati.

Al fine di incoraggiare investimenti per lo sviluppo di nuovi farmaci, sarà fondamentale garantire adeguata protezione della proprietà intellettuale, attraverso l'armonizzazione degli standard e delle procedure che ne disciplinano la tutela. Allo stesso modo andrebbero concordate misure per il rafforzamento di detti diritti, anche attraverso meccanismi che consentano di computare nella durata del brevetto il periodo di tempo impiegato nell'attività di ricerca e sviluppo; l'applicazione del periodo di protezione dei dati secondo le pratiche migliori tra quelle in vigore nelle due aree geografiche; l'adozione di incentivi *ad hoc* (ad esempio per i prodotti pediatrici). Sarebbe auspicabile inoltre anche un impegno coordinato tra UE e USA per le attività verso i paesi terzi. Da non trascurare, infine, l'eliminazione di dazi e tariffe ancora in essere.

Settore tessile – abbigliamento

A livello tariffario, l'interesse del settore è giungere all'immediata e completa eliminazione dei dazi esistenti, significativamente più elevati rispetto a quelli applicati dall'UE (tra i prodotti più colpiti, alcune tipologie di completi da uomo in lana⁷⁴). Sotto il profilo delle NTBs, si segnalano invece le disposizioni CPSIA (*Consumer Product Safety Improvement Act*) che dal 2008 prevede che le esportazioni di tessuti e abbigliamento di seta siano assoggettate al FFA (*Flammable Fabrics Act*) richiedendo quindi una speciale certificazione di conformità (*General Certificate of Conformity and Testing*) attestante che il prodotto risponde agli standard di sicurezza stabiliti in materia di fiammabilità. Tale procedura si configura come una barriera ingiustificata all'accesso al mercato dal momento che la seta (fibra proteica al pari della lana, i cui prodotti sono esentati dall'obbligo di certificazione) viene impropriamente equiparata al cotone e alle fibre artificiali cellulosiche, che invece rientrano tra i prodotti incombustibili e dunque soggetti ai test di conformità⁷⁵.

La rimozione di queste norme rappresenterebbe la soluzione ottimale, in subordine, sarebbe auspicabile l'esclusione della seta dalla lista dei tessuti incombustibili. Un'ulteriore sensibilità riguarda i prodotti destinati a bambini sotto i dodici anni, per i quali è richiesto un test da effettuarsi da parte di laboratori terzi accreditati, procedura che implica costi significativi per le imprese e che, come nel caso precedente, non trova riscontro livello UE per i prodotti importati. La soluzione da ricercare in questo caso è la convergenza regolamentare, ossia considerare sufficiente una dichiarazione del fornitore che stabilisca la conformità del prodotto alle norme UE. Un'importante barriera all'accesso al mercato è inoltre costituita dalla normativa contenuta dal *Berry Amendment Act*⁷⁶, che prevede l'utilizzo obbligatorio di prodotti interamente realizzati negli US nell'ambito militare comprendendo non solo i prodotti finiti, ma anche tutti i semilavorati impiegati nel settore. Al riguardo si auspica l'eliminazione di detta normativa, ma attesa la difficoltà concreta di ottenere questo obiettivo, si potrebbe quanto meno escludere dal suo ambito applicativo quei prodotti per i quali vi è una minima/nulla produzione US e stabilire delle soglie di utilizzo di semilavorati

⁷⁴ Ad esempio, le voci doganali 620311220 (dazio 27,3%), 62031920 (dazio 21%), 62033310 (dazio 22%).

⁷⁵ Di fatto la normativa americana utilizza come parametro per assoggettare o meno i prodotti tessili al test di fiammabilità il peso per m² del tessuto, stabilendo che quelli che presentano un peso superiore a 88 gr. al m² sono esonerati dall'obbligo di certificazione.

⁷⁶ Il *Berry Amendment* è un provvedimento legislativo originariamente approvato nel 1941. Esso stabilisce che il Dipartimento della Difesa statunitense garantisca preferenza a prodotti nazionali (soprattutto nel settore tessile) per le forniture richieste nelle gare d'appalto.

importati. Inoltre, per quanto concerne l'etichettatura, sarebbe auspicabile che gli US adottassero per l'etichettatura di manutenzione i simboli *Ginetex*/ISO 3758:2012, in luogo di quelli dello standard interno (ASTM D5489-07). Infine, in virtù della normativa contenuta nel *Cotton Fee 7 CFR Part 1205* su molti prodotti di cotone importati viene imposta una tassa per finanziare la produzione di cotone statunitense. Chiaramente questo incide negativamente sul costo finale dei prodotti importati, discriminati rispetto a quelli interni. La soluzione sarebbe l'eliminazione della tassa.

L'esportazione verso gli US di **bottoni in madreperla** coinvolge non solo la dogana statunitense ma anche l'ente federale *U.S. Fish & Wildlife Service*. I bottoni in madreperla devono essere dichiarati e accompagnati dalla licenza di importazione, emessa dall'Ente sopra citato. Il documento, reperibile online, deve essere compilato e firmato dall'importatore e inviato in originale direttamente allo, accompagnato da un assegno di 100 dollari. La licenza di importazione è valida per un anno.

Il comparto dell'**abbigliamento e articoli sportivi** comprende voci colpite da picchi tariffari che si avvicinano, in alcuni casi, anche al 30%. L'accesso al mercato è inoltre ostacolato dalla quantità di informazioni di dettaglio richieste in sede doganale - da evidenziarsi sia nei documenti di esportazione che nelle etichette dei prodotti (composizione del tessuto e dei materiali tecnici, nome del fabbricante, paese di produzione, categoria tessile e altro). Le verifiche da parte degli enti preposti sono particolarmente rigide. Qualora infatti vi sia anche un singolo vizio - di forma o sostanza - vi è il rischio che la merce venga respinta dalla dogana. Un'altra importante problematica relativa alle esportazioni di beni incorporanti tessuti tecnici riguarda le norme doganali sulle membrane⁷⁷. Tali regolamenti prevedono che nei tessuti impermeabili e traspiranti la membrana debba essere visibile al doganiere. In caso contrario, come ad esempio per i prodotti cosiddetti trilaminati (tipo *windstopper*), si applicano dazi proibitivi che di fatto impediscono le esportazioni di tali merci.

Settore calzaturiero

E' il settore maggiormente penalizzato sotto il profilo tariffario (dazio medio del 10,5%). Nell'ambito delle NTBs, l'ostacolo più rilevante è l'assenza del riconoscimento della marcatura d'origine "*made in EU*". Nonostante le richieste avanzate da tempo su questo fronte, infatti, gli US non riconoscono l'Unione europea quale area economica d'origine della merce, né il certificato d'origine europeo. Pertanto, per poter indicare l'UE quale paese di origine della merce, le imprese sono tenute a fornire documentazione integrativa e ad espletare procedure di sdoganamento supplementari, fonte di costi aggiuntivi.

Con riferimento agli obblighi procedurali, le aziende che intendono operare nel mercato americano devono registrarsi presso una delle filiali dell'*Internal Revenue Service (IRS)*⁷⁸. Per l'ingresso nel mercato di merci destinate al consumo domestico e per le importazioni temporanee è previsto l'obbligo di presentare la documentazione necessaria entro 15 giorni dalla data di arrivo. Trascorso tale termine, le merci sono immagazzinate a rischio e a spese dell'importatore. Se nessuna documentazione è presentata entro sei mesi, i beni possono essere messi all'asta o distrutti.

Settore conciario

Dato l'elevato grado di complementarietà delle produzioni italiane ed americane nel settore - per cui l'Italia importa principalmente pelli grezze e semilavorati ed esporta quasi esclusivamente prodotti finiti - la liberalizzazione generale dei rapporti commerciali tra UE e US nel settore porterebbe benefici agli operatori di entrambe le aree economiche. Gli US rappresentano il 9° mercato di sbocco delle lavorazioni italiane (oltre il 95% del totale è rappresentato da pelli finite ad alto valore aggiunto) e uno dei più importanti mercati di approvvigionamento di materia prima (pelli

⁷⁷ Supporto sintetico normalmente applicato ai tessuti con lo scopo di conferire proprietà traspiranti e/o idrorepellenti.

⁷⁸ Il numero di registrazione IRS è utilizzato anche come codice dell'importatore ai fini della presentazione della dichiarazione doganale di importazione. Se l'importatore non è registrato con l'IRS, egli può usare il suo numero di previdenza sociale. Se nessuno dei due numeri è disponibile, ossia nel caso in cui l'importatore sia straniero, occorre presentare richiesta presso gli uffici del *Customs and Border Protection*.

grezze e semilavorate) della conceria italiana. Il livello tariffario d'ingresso in US delle pelli finite è piuttosto basso e varia dal 2% al 4%, a seconda della tipologia di prodotto.

Permangono, tuttavia, alcune problematiche non tariffarie dovute alle differenti regolamentazioni tra sui requisiti chimici obbligatori delle pelli (concentrazione piombo, *Washington Children's Act*⁷⁹, diffusa applicazione metodi ASTM⁸⁰ e non ISO, *Proposition 65 California*⁸¹) per le quali è auspicata un'armonizzazione normativa tra le aree.

Settore orafa - gioielleria

I prodotti europei sono soggetti a dazi non solo superiori a quelli imposti da parte europea al prodotto US, ma anche maggiori di quelli applicati ad alcuni Paesi emergenti, ormai grandi esportatori per effetto dell'accesso preferenziale ai sensi del SPG (Sistema Generalizzato delle Preferenze). Il settore orafa sconta sul mercato statunitense la mancanza di reciprocità sia a livello di aliquote tariffarie (quelle US sono doppie rispetto a quelle UE) che di procedure doganali (l'applicazione del dazio al solo valore aggiunto sui prodotti di oreficeria realizzati con oro proveniente dagli US con un meccanismo di "outward processing trade" richiederebbe una modifica legislativa, particolarmente difficoltosa). Un dazio relativamente non elevato come quello US (5,8%) impatta per il 70% sul valore aggiunto dei prodotti orafi. Si segnalano infine, come ulteriore elemento di criticità sul mercato US, le pesanti ricadute sul comparto della stringente norma sul monitoraggio delle transazioni finanziarie (c.d. *Dodd-Frank Act*⁸²), che dal gennaio 2013 prevede, tra i vari obblighi per le imprese esportatrici in US, quello di mantenere traccia circa la provenienza e l'utilizzo nei propri processi produttivi della materia prima al fine di dimostrare che l'approvvigionamento della stessa non sia stato utilizzato per finanziare le bande armate presenti nella Repubblica Democratica del Congo e zone limitrofe (un'area che rappresenta solo lo 0,6% dell'oro estratto nel mondo).

Tale sezione della normativa (c.d. *Conflict Minerals*), oltre all'oro, coinvolge anche stagno, tungsteno e tantalio. Nell'ambito del dibattito europeo sulla materia, la posizione del settore è contraria all'adozione di una simile norma anche in Europa.

Se dovesse essere adottata, dovrebbe avere carattere facoltativo e l'oro andrebbe, possibilmente, escluso dal novero dei minerali oggetto della norma.

Settore occhialeria

Storicamente gli US sono il primo mercato di riferimento del settore (negli anni hanno assorbito fino al 30% dell'export italiano complessivo del comparto; oggi, con l'espansione verso i nuovi mercati la quota è di poco superiore al 22%). Dal punto di vista daziario il settore - in particolare per occhiali da sole e montature - non riscontra particolare problemi, potendo beneficiare di tariffe di ingresso molto basse⁸³.

Sono però alcune barriere non tariffarie legate alle normative tecniche a incidere negativamente sull'accesso al mercato per i prodotti del settore. Innanzitutto, negli US occhiali da sole, montature e lenti rientrano tra i dispositivi medici regolati dalla FDA. Ciò non avviene nella UE, dove i prodotti

⁷⁹ Il *Washington Children's Safe Products Act*, approvato nel 2009, prevede l'obbligo per le aziende di indicare la presenza di prodotti chimici considerati dannosi per la salute dei bambini. La lista delle sostanze considerate tossiche è disponibile al sito: <http://www.ecy.wa.gov/programs/swfa/cspa/chcc.html>.

⁸⁰ L'*American Section of the International Association for Testing Materials* (ASTM) è un organismo di normalizzazione statunitense, oggi tra i maggiori contributori tecnici dell'ISO, soprattutto nell'industria petrolifera e petrolchimica.

⁸¹ Il *California Safe Drinking Water and Toxic Enforcement Act*, altresì noto come "*Proposition 65*", è una normativa statale della California posta in essere con l'obiettivo di salvaguardare l'acqua potabile e le sue fonti dalla presenza di sostanze tossiche tali da poter provocare cancro o difetti di origine genetica.

⁸² Approvato nel 2010, il *Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act*, meglio conosciuto come *Dodd-Frank Act*, è il provvedimento legislativo di riforma del mercato finanziario statunitense approvato dal Congresso americano su iniziativa dell'amministrazione Obama.

⁸³ Per gli occhiali da sole (HS 900410) il dazio è del 2%, mentre per le montature (HS 900311 - 900319 - 900390) le tariffe variano dallo 0% al 2,5%.

sono suddivisi e normati diversamente attraverso le direttive DM e DPI⁸⁴. Per poter esportare negli US, la normativa americana prevede l'obbligo di registrazione presso la FDA, che comporta un costo annuale pari a circa 2.500 dollari e la nomina di un agente delegato (che comporta un ulteriore costo tra 1.000 e 2.500 dollari), al fine di consentire all'FDA di effettuare eventuali controlli attraverso un contatto diretto sul territorio.

Recentemente, è stata poi introdotta la figura del primo importatore (*initial importer*), per il quale è previsto il medesimo onere di registrazione. Tale disposizione complica ulteriormente il rapporto tra esportatore e distributore al dettaglio. I costi descritti risultano particolarmente gravosi per le piccole aziende che intendono proporsi al *retailer* finale ma che non hanno distribuzione diretta nel mercato né distributori sul territorio. Inoltre, l'assenza di una normativa specifica di riferimento relativamente agli standard di conformità del prodotto, e il rischio che non sempre le normative utilizzate in Europa ISO e EN siano riconosciute, rappresentano un vincolo particolarmente stringente per l'accesso al mercato.

Altro problema è l'eterogeneità normativa tra Stati. Un esempio è la legge californiana *Proposition 65 (California Safe Drinking Water and Toxic Enforcement Act)* posta in essere con l'obiettivo di salvaguardare l'acqua potabile e le sue fonti dalla presenza di sostanze tossiche particolarmente compromettenti per la salute. Per effetto di tale disposizione, che tuttavia non definisce per molte sostanze soglie minime e massime consentite, si rende necessario indicare le informazioni di dettaglio circa la composizione chimica dei prodotti posti in vendita in California e apporre un *warning* sul prodotto del tipo: "*this product contains a chemical, or more chemicals, known to the State of California to cause cancer*". In alternativa, vi è l'obbligo di sottoporre i prodotti a costosissimi test.

Settore cosmetica

Il settore non riscontra problematiche di rilievo per l'accesso al mercato americano. L'importazione di prodotti cosmetici è controllata dall'FDA, e l'unica condizione restrittiva prevista è relativa al divieto di presenza di ingredienti dannosi per la salute e la sottoposizione dei prodotti a test condotti dai laboratori della FDA. Infine, se un prodotto ha uso medico/terapeutico, questo deve aderire alle normative sui prodotti farmaceutici.

Settore ceramica

Gli US rappresentano il terzo mercato per l'esportazione di piastrelle di ceramica italiane, il primo extraeuropeo, con oltre 29 milioni di m² venduti nel 2012, per un valore pari a quasi 411 mln euro. L'applicazione di un regime tariffario elevato costituisce un importante ostacolo all'accesso al mercato americano. I dazi medi applicati variano, infatti, tra il 8,5% e il 10%, a seconda delle tipologie dei prodotti. Inoltre, va anche segnalato il picco tariffario relativamente alla stoviglieria per la quale sono previsti dazi anche fino al 28%. Tale circostanza ha fino ad ora fortemente limitato il nostro export verso gli US di tale tipologia di beni.

Oltre all'entità elevata degli stessi, si rileva inoltre un sensibile svantaggio rispetto a uno dei principali *competitors* sul mercato statunitense, il Messico, che, in virtù degli accordi NAFTA, riesce a esportare negli US piastrelle di ceramica in regime *duty free*. Il principale elemento di criticità per le esportazioni del comparto, è tuttavia quello dei controlli fitosanitari effettuati presso i porti statunitensi di arrivo. I *container* di piastrelle ceramiche provenienti dall'Italia vengono infatti sottoposti a intensi e accurati controlli da parte degli enti competenti (CBP - *Custom and Border Protection*, e APHIS - *Animal and Plant Health Inspection Service*), allo scopo di individuare l'eventuale presenza di insetti o gasteropodi ritenuti potenzialmente dannosi per l'ecosistema americano.

Sulla base delle testimonianze degli importatori e degli spedizionieri, l'incidenza di tali gravosi controlli fitosanitari sulle spedizioni di piastrelle italiane, è superiore rispetto ad analoghi prodotti di altri paesi. Tali stringenti ispezioni causano la dilatazione dei tempi di rilascio dei *container*, specifici trattamenti di fumigazione o addirittura il loro rientro forzato in Italia, comportando ingenti

⁸⁴Si tratta della Direttiva [CEE](#) 93/42 sui dispositivi medici (DM) e delle Direttive 89/686 e 89/656, concernenti i dispositivi di protezione individuale (DPI).

costi a carico delle imprese⁸⁵. A questo proposito, esiste uno specifico accordo del 2005, stipulato da Confindustria Ceramica, l'APHIS e il Ministero delle Politiche Agricole e Forestali, il cui rinnovo nel 2011 è sfumato per decisione delle competenti autorità US, a seguito del drastico taglio del Governo locale alle risorse della pubblica amministrazione. Attraverso il dialogo con l'Associazione dei distributori americani di piastrelle, CTDA (*Ceramic Tile Distributors Association*), è stata elaborata una bozza di procedura da applicare volontariamente da parte delle aziende interessate, nel cui ambito si inserirebbero anche specifiche attività di formazione da parte dello stesso Servizio Fitosanitario. L'auspicio del settore è quello di attenuare i controlli fitosanitari sulle importazioni di piastrelle ceramiche, sostenendo al contempo la necessità di assicurare ai prodotti italiani il medesimo trattamento accordato alle importazioni di analoghi prodotti provenienti da altri paesi, in primo luogo la Cina.

Settore aerospazio e difesa

Aeronautica civile. L'industria italiana ed europea del comparto considera che il settore già beneficia di accordi commerciali bilaterali e multilaterali nel settore (accordi WTO - ATCA⁸⁶ per l'aeronautica civile), accordi bilaterali in essere tra UE e US (*BASA – Bilateral Aviation Safety Agreements*), cooperazione esistente (FAA/EASA⁸⁷ per il riconoscimento reciproco nell'*Airworthiness*⁸⁸), con elaborazione di una disciplina regolamentare comune relativa a modalità e criteri di rilascio di tali certificazioni. La rete di accordi fornisce quindi una stabile piattaforma per la cooperazione, la trasparenza, il mutuo riconoscimento, l'equivalenza funzionale. Si sottolinea la validità di *best practices* degli Accordi BASA come un modello per i negoziati FTA, per l'efficacia delle disposizioni e i meccanismi di supervisione e risoluzione delle controversie adottati.

Spazio. Il Consiglio UE ha riconosciuto *“the strategic importance of space, as a key element for independent decision and action, requires Europe to have autonomous capability to conceive, develop, launch, operate and exploit space systems”*. L'industria spaziale italiana ed europea ritiene indispensabile una attenta analisi di un eventuale Accordo FTA per lo spazio, circa le implicazioni sulla situazione dei mercati spaziali US ed UE e sull'indipendenza europea nel settore. Oggi si è in presenza di asimmetrie a favore degli US circa il livello di priorità (sovranità nazionale, budget, dominio tecnologico e politica industriale) e di vincoli all'accesso al mercato US. Il mercato istituzionale/militare US, incluso il duale, è preponderante rispetto a quello commerciale, di conseguenza lo sviluppo tecnologico rimane sovrano; eventuali aperture da parte US non potranno che essere molto limitate o improbabili. Per perseguire l'obiettivo di mantenere un'autonomia europea per l'accesso allo spazio in tutte le sue componenti (satelliti, lanciatori e servizi) si ritiene essenziale salvaguardare la competitività degli asset e delle capacità europee esistenti, preservando le specificità dei programmi intergovernativi dell'Agenzia Spaziale Europea e i programmi finanziati dalle UE, come *Galileo* e *Copernicus*, e favorendo la cooperazione operativa per la migliore attuazione congiunta dei relativi risultati industriali e tecnologici.

Difesa e Sicurezza. La difesa e sicurezza, insieme con gli interessi sovrani, sono oggi esclusi dalle regolamentazioni internazionali del WTO⁸⁹ e dagli accordi commerciali bilaterali in generale. Nelle attuali circostanze prevalgono le prerogative statuali anche in ambito europeo, come riconosciuto dalla Direttiva appalti difesa 2009/81 circa gli interessi essenziali di sicurezza, sicurezza degli approvvigionamenti e delle informazioni e dalla Direttiva sui trasferimenti intra-comunitari 2009/43, dove il controllo dell'export tramite l'autorizzazione alle licenze è competenza esclusiva dei Paesi Membri. Si rileva che, diversamente da quello US, il mercato europeo della difesa è già aperto; infatti la Direttiva 2009/81 non prevede vincoli alla partecipazione di Terze Parti, coerentemente con il WTO. Si sottolinea altresì che la UE, in assenza di una politica industriale comune di difesa, non dispone di strumenti di tutela per i settori e le tecnologie sensibili come la difesa.

⁸⁵ La procedura di fumigazione di un singolo *container* include spese per la sosta e l'eventuale trasferimento dove viene effettuato il trattamento e può costare migliaia di dollari, mentre i costi per la risedizione al mittente (generalmente disposta a fronte di ormai molto rare non conformità degli imballaggi di legno utilizzati allo standard internazionale FAO – ISPM 15) sono ovviamente molto superiori.

⁸⁶ *Agreement on Trade Civil Aviation*.

⁸⁷ *Federal Aviation Agency; European Aviation Safety Agency*.

⁸⁸ Certificati di sicurezza per gli aeromobili rilasciati dalle autorità nazionali competenti.

⁸⁹ Art. XXIII GPA per gli items sensibili.

Non sembra quindi che siano oggi maturate le condizioni per la UE ad esercitare un ruolo nel commercio estero per la difesa. L'utilizzo da parte US del principio di preferenza e di sicurezza nazionale (tutti i settori considerati sensibili, difesa, energia, trasporti, etc.) anche al di fuori del Buy American Act è un fattore di vantaggio che occorre tenere nella dovuta considerazione. In particolare, per quanto riguarda la Sicurezza con riferimento ai beni sensibili, sono valide le argomentazioni e le cautele illustrate per la Difesa.

Settore audiovisivi

In considerazione della sue peculiarità e del principio della "eccezione culturale", per il quale la UE riconosce all'opera audiovisiva una valenza culturale e non meramente economica⁹⁰, l'industria italiana di settore ritiene che esso debba essere escluso dal perimetro negoziale dell'accordo. L'eventuale liberalizzazione del settore genererebbe, infatti, ripercussioni negative sui livelli occupazionali, sia nell'area del *broadcasting* – dove la Direttiva sui Servizi Media Audiovisivi impone agli operatori quote di opere europee o nazionali – sia nell'area della produzione, in quanto verrebbe meno il criterio della nazionalità europea per l'accesso ai fondi riservati a produzione e coproduzione, distribuzione, programmazione in sala e promozione di opere cinematografiche e audiovisive. Un ulteriore elemento di criticità è inoltre l'assenza di un prodotto "europeo" in grado di poter beneficiare di un eventuale accordo⁹¹. Le coproduzioni europee costituiscono invero soltanto una parte minoritaria del prodotto circolante e in caso di liberalizzazione verrebbe eliminata ogni distinzione tra opere nazionali, coproduzioni europee e prodotti americani, con gravi ripercussioni sulla produzione nazionale⁹². Se i fondi pubblici per cinema e audiovisivo non fossero più vincolati all'impiego sul territorio europeo, le PMI che costituiscono il tessuto produttivo dell'audiovisivo in Europa sarebbero coinvolte nel processo di concentrazione che ha già caratterizzato la produzione americana, dove pochissime *Majors* controllano il mercato cinematografico e televisivo con rilevanti ripercussioni sulla stabilità delle imprese indipendenti e l'occupazione che esse generano (circa 250mila persone solo in Italia).

Va infine considerato che le più grandi compagnie di servizi di distribuzione audiovisiva non lineare operanti nel mondo sono americane, anche se in alcuni casi fiscalmente residenti in Paesi terzi. Si tratta di operatori c.d. *over-the-top*, che utilizzano reti e contenuti su cui non investono in alcun modo e che hanno le proprie radici in settori complementari (*hardware*, *software* ed *e-commerce*, principalmente). L'apertura del settore audiovisivo europeo a giganti di questa portata decreterebbe la scomparsa di qualsiasi iniziativa imprenditoriale europea che si volesse proporre come competitor sul mercato del futuro⁹³. In questo quadro, date le dimensioni del mercato interno US, la sua struttura industriale verticalmente e orizzontalmente integrata e la forza economico-finanziaria dell'industria di settore americana non è possibile prevedere alcun vantaggio derivante dalla reciprocità, poiché il territorio US è sostanzialmente impermeabile alla distribuzione di un prodotto europeo, se non nella dimensione di nicchia che attualmente la caratterizza. Si tratta di barriere all'entrata di natura non regolamentare, ma per questo ben più alte e impossibili da superare.

⁹⁰ L'Unione Europea riconosce all'opera audiovisiva una duplice natura, economica e culturale, che impedisce ai prodotti del settore di venire considerati come qualsiasi altro bene o servizio meramente economico. Il Trattato di Lisbona (art. 167, comma 4) afferma in proposito che "L' Unione tiene conto degli aspetti culturali nell'azione che svolge a norma di altre disposizioni, dei trattati, in particolare ai fini di rispettare e promuovere la diversità delle sue culture".

⁹¹ Se non in virtù di complesse iniziative di coproduzione tra Paesi che presentano caratteristiche (dimensioni, competenze, mercati, lingua) e valori culturali anche profondamente diversi, non esiste un vero e proprio prodotto "europeo". Tuttavia, sebbene costituiscano una parte minoritaria del prodotto circolante, le coproduzioni europee mostrano un positivo trend di crescita negli ultimi anni, a riprova dei positivi esempi di collaborazione culturale ed economica tra i Paesi del Vecchio continente.

⁹² Già attualmente, malgrado l'Europa abbia finora escluso l'audiovisivo dagli accordi, gli US raccolgono nel solo mercato sala, in tutti i Paesi europei, almeno il 50% degli incassi. Simile percentuale è rilevabile nella programmazione televisiva europea. Nei Paesi in cui non esiste una produzione culturale-nazionale sufficientemente strutturata, la quota assorbita dagli US supera anche l'80% degli introiti complessivi. Al contrario, Francia e Italia sono gli unici due Paesi caratterizzati da un prodotto nazionale in grado di competere con la concorrenza statunitense, senza tuttavia raggiungere gli stessi livelli della produzione US.

⁹³ Nel 2017, secondo Cisco, il 56% del traffico sull'Internet mondiale sarà di contenuti video.

Profilo tariffario generale

La struttura tariffaria del paese rispecchia, in generale, un mercato piuttosto aperto con poco meno del 60% delle linee tariffarie totali colpite da un dazio medio - basso o pari a 0%. Le linee duty free riguardano molti dei prodotti del settore chimico.

L'11% dei prodotti è comunque interessato da dazi alti e picchi tariffari: il dazio più alto (66,7%) si applica agli autoveicoli (linea di interesse dell'export italiano verso il paese); altri prodotti soggetti a dazi alti sono per lo più del settore alimentare.

Tabella 1 – Prospetto tariffario Thailandia

Banda Tariffaria	Num di linee tariffarie	% sul totale delle linee tariffarie	Linee tariffarie di interesse per l'Italia
66,7%-40%	28	2,3%	1
39,9%-30%	116	9,5%	0
29,8%-20%	101	8,3%	3
19,8%-10%	168	13,8%	4
9,8%-0,1%	519	42,5%	18
0%	196	16,1%	2
NAV/misti	93	7,6%	0
Totale	1221	100,0%	28

Fonte: elaborazioni Confindustria su dati WTO (*Tariff Download Facility*).

Export italiano e dazi correlati

Il 50% dell'export totale di beni verso il paese è costituito da 28 voci. Oltre i 2/3 delle linee (20 prodotti) ricade nella fascia daziaria medio - bassa (9,8%-0,1%) e pari a zero.

I dazi più alti per il nostro export si applicano agli autoveicoli (tariffa del 66,7%), ai prodotti della valigeria (29,6%), componentistica per macchine agricole e veicoli per usi speciali (26,4%), frigoriferi e altre macchine per la produzione del freddo (22,5%).

Tabella 2 – Prime linee export Italia verso Thailandia e dazio applicato (2012)
Valori in euro

	Gen-Dic 2012	% su Tot	Dazio applicato
TOTALE	1.470.198.499		
7305 - TUBES AND PIPES, HAVING CIRCULAR CROSS-S	97.246.632	6,6%	3,9%
8481 - TAPS, COCKS, VALVES AND SIMILAR APPLIANCES	84.478.939	5,7%	2,0%
8422 - DISHWASHING MACHINES; MACHINERY FOR CLE	61.242.209	4,2%	5,7%
8409 - PARTS SUITABLE FOR USE SOLELY OR PRINCIP	60.301.471	4,1%	9,1%
8479 - MACHINES AND MECHANICAL APPLIANCES HAVIN	49.413.550	3,4%	1,4%
8413 - PUMPS FOR LIQUIDS, WHETHER OR NOT FITTE	37.664.675	2,6%	3,9%
7311 - CONTAINERS OF IRON OR STEEL, FOR COMPRE	31.179.611	2,1%	10,0%
7113 - ARTICLES OF JEWELLERY AND PARTS THEREO	27.638.270	1,9%	13,3%
8455 - METAL-ROLLING MILLS AND ROLLS THEREFOR;	26.716.909	1,8%	1,0%
7307 - TUBE OR PIPE FITTINGS "E.G. COUPLINGS, ELBO	24.843.097	1,7%	10,0%
3004 - MEDICAMENTS CONSISTING OF MIXED OR UNMIX	22.006.696	1,5%	9,1%
8536 - ELECTRICAL APPARATUS FOR SWITCHING OR P	18.006.206	1,2%	6,5%
8483 - TRANSMISSION SHAFTS, INCL. CAMSHAFTS AND	17.013.268	1,2%	3,9%
8477 - MACHINERY FOR WORKING RUBBER OR PLASTI	15.480.565	1,1%	2,0%
4107 - LEATHER FURTHER PREPARED AFTER TANNING	14.994.997	1,0%	5,0%
9004 - SPECTACLES, GOGGLES AND THE LIKE, CORRE	14.513.338	1,0%	5,0%
8439 - MACHINERY FOR MAKING PULP OF FIBROUS CEL	13.907.218	0,9%	0,0%
3824 - PREPARED BINDERS FOR FOUNDRY MOULDS O	13.186.967	0,9%	4,0%
8414 - AIR OR VACUUM PUMPS (EXCL. GAS COMPOUND	12.902.247	0,9%	7,0%
8419 - MACHINERY, PLANT OR LABORATORY EQUIPME	11.763.154	0,8%	2,3%
8703 - MOTOR CARS AND OTHER MOTOR VEHICLES PF	11.722.372	0,8%	66,7%
8421 - CENTRIFUGES, INCL. CENTRIFUGAL DRYERS (EX	11.186.457	0,8%	5,5%
8714 - PARTS AND ACCESSORIES FOR MOTORCYCLES	11.039.739	0,8%	10,9%
4202 - TRUNKS, SUITCASES, VANITY CASES, EXECUTIV	10.856.478	0,7%	29,6%
8708 - PARTS AND ACCESSORIES FOR TRACTORS, MO	10.543.551	0,7%	26,4%
3101 - ANIMAL OR VEGETABLE FERTILISERS, WHETHER	10.084.855	0,7%	0,0%
7304 - TUBES, PIPES AND HOLLOW PROFILES, SEAMLE	9.943.894	0,7%	1,8%
8418 - REFRIGERATORS, FREEZERS AND OTHER REFF	9.736.572	0,7%	22,5%
		50,3%	

Fonte: elaborazioni Confindustria su dati Eurostat.

Tabella 3 – Linee export italiano con dazi più elevati (2012)
Valori in euro

	Gen-Dic 2012	% su Tot	Dazio applicato
TOTALE	1.470.198.499		
8703 - MOTOR CARS AND OTHER MOTOR VEHICLES PR	11.722.372	0,8%	66,7%
4202 - TRUNKS, SUITCASES, VANITY CASES, EXECUTIV	10.856.478	0,7%	29,6%
8708 - PARTS AND ACCESSORIES FOR TRACTORS, MO	10.543.551	0,7%	26,4%
8418 - REFRIGERATORS, FREEZERS AND OTHER REFF	9.736.572	0,7%	22,5%
7113 - ARTICLES OF JEWELLERY AND PARTS THEREO	27.638.270	1,9%	13,3%
8714 - PARTS AND ACCESSORIES FOR MOTORCYCLES	11.039.739	0,8%	10,9%
7311 - CONTAINERS OF IRON OR STEEL, FOR COMPRE	31.179.611	2,1%	10,0%
7307 - TUBE OR PIPE FITTINGS "E.G. COUPLINGS, ELBO	24.843.097	1,7%	10,0%
8409 - PARTS SUITABLE FOR USE SOLELY OR PRINCIP	60.301.471	4,1%	9,1%
3004 - MEDICAMENTS CONSISTING OF MIXED OR UNMIX	22.006.696	1,5%	9,1%
8414 - AIR OR VACUUM PUMPS (EXCL. GAS COMPOUND	12.902.247	0,9%	7,0%
8536 - ELECTRICAL APPARATUS FOR SWITCHING OR P	18.006.206	1,2%	6,5%
8422 - DISHWASHING MACHINES; MACHINERY FOR CLE	61.242.209	4,2%	5,7%
8421 - CENTRIFUGES, INCL. CENTRIFUGAL DRYERS (EX	11.186.457	0,8%	5,5%
4107 - LEATHER FURTHER PREPARED AFTER TANNING	14.994.997	1,0%	5,0%
9004 - SPECTACLES, GOGGLES AND THE LIKE, CORRE	14.513.338	1,0%	5,0%
3824 - PREPARED BINDERS FOR FOUNDRY MOULDS O	13.186.967	0,9%	4,0%
7305 - TUBES AND PIPES, HAVING CIRCULAR CROSS-S	97.246.632	6,6%	3,9%
8413 - PUMPS FOR LIQUIDS, WHETHER OR NOT FITTE	37.664.675	2,6%	3,9%
8483 - TRANSMISSION SHAFTS, INCL. CAMSHAFTS AND	17.013.268	1,2%	3,9%
8419 - MACHINERY, PLANT OR LABORATORY EQUIPME	11.763.154	0,8%	2,3%
8481 - TAPS, COCKS, VALVES AND SIMILAR APPLIANC	84.478.939	5,7%	2,0%
8477 - MACHINERY FOR WORKING RUBBER OR PLASTI	15.480.565	1,1%	2,0%
7304 - TUBES, PIPES AND HOLLOW PROFILES, SEAMLE	9.943.894	0,7%	1,8%
8479 - MACHINES AND MECHANICAL APPLIANCES HAVIN	49.413.550	3,4%	1,4%
8455 - METAL-ROLLING MILLS AND ROLLS THEREFOR; I	26.716.909	1,8%	1,0%
8439 - MACHINERY FOR MAKING PULP OF FIBROUS CEL	13.907.218	0,9%	0,0%
3101 - ANIMAL OR VEGETABLE FERTILISERS, WHETHE	10.084.855	0,7%	0,0%
		50,3%	

Fonte: elaborazioni Confindustria su dati Eurostat.

Ostacoli commerciali

In linea generale la Thailandia si configura come un mercato piuttosto aperto al commercio estero grazie alle incisive politiche di integrazione economica portate avanti non solo nell'area asiatica, ma in ambito internazionale.

Tuttavia, dal punto di vista tariffario, risultano non molto favorite le importazioni di beni di consumo, gravati da aliquote alte, in particolare i beni considerati di lusso (con tariffe che vanno mediamente dal 20% al 49%) rispetto ai beni strumentali ed impianti industriali con aliquote in media del 5%. Particolarmente gravosi sono, inoltre, gli oneri relativi all'importazione dei prodotti alcolici.

Nell'ambito delle barriere non tariffarie, nonostante la Thailandia si sia adeguata alle procedure di importazione previste a livello multilaterale sulla base degli impegni presi in sede WTO, ancora si rilevano licenze e permessi di importazione obbligatorie per diverse categorie merceologiche, tra cui materie prime e prodotti agroalimentari (marmi, caffè, riso, tè, seta, tessuti, e prodotti petroliferi). Inoltre, anche l'importazione di prodotti non soggetti a licenza è subordinata a normative specifiche, che talvolta prevedono oneri supplementari e/o specifici certificati di origine,

come ad esempio nel caso di farmaci, alcuni minerali, armi e munizioni per cui sono necessari speciali permessi non sempre facili da ottenere dalle autorità competenti.

Sul fronte della regolamentazione sanitaria e fitosanitaria, una specifica normativa, gestita dalla “*Food and Drug Administration – FDA*”, disciplina l’importazione dei prodotti alimentari, dei prodotti farmaceutici e dei cosmetici. Le procedure richieste per la registrazione ed approvazione di tali prodotti sono il più delle volte piuttosto lente e difficoltose.

Il clima sugli investimenti stranieri è in generale positivo, anche se risente di una certa mancanza di trasparenza e prevedibilità. Le politiche d’incentivo agli investimenti stranieri sono mirate e complessivamente molto interessanti, tuttavia, non sono costanti nel tempo e spesso tendono a proteggere alcuni settori industriali locali più vulnerabili. Inoltre, tali politiche sono talvolta abbinate ad incentivi fiscali stabiliti ad hoc a favore di settori nei quali la concorrenza delle imprese di altri Paesi risulta predominante. La normativa locale sugli investimenti stranieri (*Foreign Business Act 1999 - FBA*) limita al 49% la proprietà straniera di Società che operano in tutti i settori commerciali. Sono previste deroghe a questa regola per progetti approvati dal *Board of Investment*, e comunque gli accorgimenti legali per rendere sicuro l’investimento dello straniero nel Paese sono abbastanza semplici.

La protezione della Proprietà intellettuale resta un problema prioritario da risolvere. La contraffazione è ampiamente diffusa, soprattutto nel segmento dei beni di lusso ed in misura crescente anche nel segmento dei beni non di lusso (abbigliamento, elettronica di consumo e prodotti per la cura personale). Le strategie portate avanti dalle Autorità thailandesi mancano del necessario coordinamento interno e degli strumenti più adeguati per la risoluzione del fenomeno. Il Governo effettua periodicamente operazioni di sequestro e di distruzione di prodotti contraffatti e promuove specifiche campagne d’informazione dirette a disincentivare i consumatori, dunque, anche se la distribuzione di prodotti contraffatti è ampiamente diffusa, il problema si presenta comunque di minore gravità ed entità rispetto ad altri Paesi dell’area.

Focus settoriali

Settore alimentare

Le procedure per la registrazione e l’approvazione di prodotti alimentari importati sono eccessivamente lente e difficoltose. Ulteriori procedure di accreditamento sono richieste dalle Autorità competenti per talune tipologie di prodotti, ad esempio le carni non processate e gli ortofruttili freschi, prevedendo ispezioni ai siti produttivi da parte di funzionari thailandesi spesso di lunga durata e di complessa gestione.

Permessi sanitari e fitosanitari specifici sono richiesti per le importazioni di prodotti di origine animale e vegetale.

Il settore dei vini e delle bevande alcoliche è particolarmente penalizzato sul mercato thailandese da un punto tariffario: tra dazi doganali, accise e tassazioni interne, gli oneri imposti possono raggiungere anche fino al 400% di imposizione sul valore del prodotto. Inoltre, sui prodotti importati si applicano diverse misure discriminatorie di natura non tariffaria: la tassazione è sensibilmente più onerosa rispetto ai prodotti nazionali e le normative sull’etichettatura risultano più stringenti; anche per quanto riguarda il sistema di licenze alla vendita è diversificato per i venditori di bevande alcoliche nazionali e quelli di bevande alcoliche importate, prevedendo costi più onerosi per quest’ultimi.

Per le bevande alcoliche nel 2006 è stata promulgata una legge sul controllo del consumo di alcool (“*Alcohol Control Act*”) - la cui implementazione è stata sino al momento attuale piuttosto estensiva - che impone, tra l’altro, un divieto di pubblicità, rappresentando un vero e proprio ostacolo all’attività promozionale e pubblicitaria per tutto il settore.

Infine, la normativa thailandese è piuttosto carente sul fronte della tutela delle indicazioni geografiche.

Settore ceramica

Un dazio doganale molto elevato (30%) si applica sul vasellame e stoviglieria di porcellana o porcellana, altre ceramiche da tavola e da cucina e sugli oggetti ornamentali di ceramica.

Nell'ottobre 2008, la Thailandia ha annunciato l'introduzione di restrizioni alle importazioni di stoviglieria attraverso una nuova normativa sul contatto alimentare che stabilisce limiti sul contenuto di piombo e cadmio. Tali limiti potrebbero risultare diversi dagli standard ISO normalmente previsti.

Recentemente, inoltre, il Thai Industrial Standards Institute (TISI) ha notificato al WTO l'istituzione di un nuovo standard nazionale (TISI 2508 - 2555) che dovrà essere applicato obbligatoriamente alle piastrelle di ceramica e ad altri prodotti a partire dal dicembre 2013. Tale standard prevede adempimenti diversi dalla norme internazionali sulle piastrelle di ceramica, il cui rispetto comporterà nuovi oneri per le aziende ceramiche esportatrici. Fra l'altro, è richiesta l'indicazione su ogni prodotto del marchio del produttore, cosa non prevista dallo standard internazionale ISO 13006.

Settore tessile – abbigliamento

Per il settore tessile-abbigliamento va, tuttavia, rilevato l'avvio di una procedura di salvaguardia sulle importazioni di alcuni tessuti (5208 tessuti di cotone) e (5513 tessuti di fibre sintetiche in fiocco, miste principalmente o esclusivamente con cotone) con notifica al WTO nel dicembre 2012.

Settore orafa – gioielleria

Le esportazioni del settore verso la Thailandia sono gravate dall'elevato dazio pari al 20%, fortemente penalizzante per l'incidenza della materia prima preziosa sul costo finale del prodotto.

Profilo tariffario generale

La struttura tariffaria del paese mostra, in generale, un'apertura del mercato piuttosto marcata con circa il 65% delle linee tariffarie totali colpite da un dazio medio - basso o pari a 0%.

In particolare, le linee *duty free* riguardano oltre il 30% del totale.

Non irrilevante, tuttavia, la percentuale (circa il 30%) dei prodotti - appartenenti ad una gamma variegata di settori - colpiti da dazi medio - alti e alti. I picchi tariffari che arrivano fino al 123,3% riguardano gli alcolici e gli autoveicoli.

Dazi molto alti interessano principalmente il settore alimentare.

Tabella 1 – Prospetto tariffario Vietnam

Banda Tariffaria	Num di linee tariffarie	% sul totale delle linee tariffarie	Linee tariffarie di interesse per l'Italia
123,3%-45%	11	0,9%	1
40%-30%	61	5,0%	1
28,8%-20%	185	15,1%	0
19,3%-10,1%	171	14,0%	3
10%-0,2%	422	34,5%	10
0%	372	30,4%	4
NAV/misti	2	0,2%	0
Totale	1224	100,0%	19

Fonte: elaborazioni Confindustria su dati WTO (*Tariff Download Facility*).

Export italiano e dazi correlati

Il 50% dell'export totale di beni verso il paese è costituito da 19 voci.

La maggior parte delle esportazioni dal nostro paese verso il Vietnam è soggetta a un dazio medio - basso (10% - 0,2%).

4 linee tariffarie beneficiano del regime *duty free* (macchinari e fertilizzanti).

Un codice doganale ricade nei picchi tariffari (motocicli con dazio del 72,4%) e i componenti per motocicli e bicicli sono soggetti a un dazio del 37,7%.

Infine, 3 linee (articoli in plastica e prodotti del settore tessile) sono colpiti da dazi medio - alti.

Tabella 2 – Prime linee export Italia verso Vietnam e dazio applicato (2012)
Valori in euro

	Gen-Dic 2012	% su Tot	Dazio applicato
TOTALE	501.387.547		
3101 - ANIMAL OR VEGETABLE FERTILISERS, WHETHER	37.584.357	7,5%	0,0%
8422 - DISHWASHING MACHINES; MACHINERY FOR CLEANING	33.679.784	6,7%	7,1%
8711 - MOTORCYCLES, INCL. MOPEDS, AND CYCLES FITTED	31.595.204	6,3%	72,4%
4107 - LEATHER FURTHER PREPARED AFTER TANNING	28.336.694	5,7%	9,2%
3004 - MEDICAMENTS CONSISTING OF MIXED OR UNMIXED	17.780.711	3,5%	1,5%
8481 - TAPS, COCKS, VALVES AND SIMILAR APPLIANCES	16.238.953	3,2%	3,7%
4104 - TANNED OR CRUST HIDES AND SKINS OF BOVINE	14.174.403	2,8%	4,0%
8479 - MACHINES AND MECHANICAL APPLIANCES HAVING	13.789.701	2,8%	0,0%
4114 - CHAMOIS LEATHER, INCL. COMBINATION CHAMOIS	9.090.572	1,8%	5,0%
8460 - MACHINE TOOLS FOR DEBURRING, SHARPENING	6.883.786	1,4%	0,0%
8714 - PARTS AND ACCESSORIES FOR MOTORCYCLES	6.278.382	1,3%	37,7%
8413 - PUMPS FOR LIQUIDS, WHETHER OR NOT FITTED	5.855.741	1,2%	5,5%
8477 - MACHINERY FOR WORKING RUBBER OR PLASTIC	5.621.022	1,1%	0,0%
5111 - WOVEN FABRICS OF CARDED WOOL OR OF CARDED	4.885.960	1,0%	12,0%
5903 - TEXTILE FABRICS IMPREGNATED, COATED, COVERED	4.870.895	1,0%	12,0%
8438 - MACHINERY, NOT SPECIFIED OR INCLUDED ELSEW	4.726.722	0,9%	1,5%
8420 - CALENDERING OR OTHER ROLLING MACHINES (EXC	3.807.135	0,8%	1,6%
3926 - ARTICLES OF PLASTICS AND ARTICLES OF OTHER	3.773.785	0,8%	17,2%
8431 - PARTS SUITABLE FOR USE SOLELY OR PRINCIPAL	3.745.419	0,7%	2,5%
		50,4%	

Fonte: elaborazioni Confindustria su dati Eurostat.

Tabella 3 – Linee export italiano con dazi più elevati (2012)
Valori in euro

	Gen-Dic 2012	% su Tot	Dazio applicato
TOTALE	501.387.547		
8711 - MOTORCYCLES, INCL. MOPEDS, AND CYCLES FI	31.595.204	6,3%	72,4%
8714 - PARTS AND ACCESSORIES FOR MOTORCYCLES	6.278.382	1,3%	37,7%
3926 - ARTICLES OF PLASTICS AND ARTICLES OF OTH	3.773.785	0,8%	17,2%
5111 - WOVEN FABRICS OF CARDED WOOL OR OF CA	4.885.960	1,0%	12,0%
5903 - TEXTILE FABRICS IMPREGNATED, COATED, COV	4.870.895	1,0%	12,0%
4107 - LEATHER FURTHER PREPARED AFTER TANNING	28.336.694	5,7%	9,2%
8422 - DISHWASHING MACHINES; MACHINERY FOR CLE	33.679.784	6,7%	7,1%
8413 - PUMPS FOR LIQUIDS, WHETHER OR NOT FITTE	5.855.741	1,2%	5,5%
4114 - CHAMOIS LEATHER, INCL. COMBINATION CHAMO	9.090.572	1,8%	5,0%
4104 - TANNED OR CRUST HIDES AND SKINS OF BOVIN	14.174.403	2,8%	4,0%
8481 - TAPS, COCKS, VALVES AND SIMILAR APPLIANCE	16.238.953	3,2%	3,7%
8431 - PARTS SUITABLE FOR USE SOLELY OR PRINCIP	3.745.419	0,7%	2,5%
8420 - CALENDERING OR OTHER ROLLING MACHINES (3.807.135	0,8%	1,6%
3004 - MEDICAMENTS CONSISTING OF MIXED OR UNMIX	17.780.711	3,5%	1,5%
8438 - MACHINERY, NOT SPECIFIED OR INCLUDED ELS	4.726.722	0,9%	1,5%
3101 - ANIMAL OR VEGETABLE FERTILISERS, WHETHE	37.584.357	7,5%	0,0%
8479 - MACHINES AND MECHANICAL APPLIANCES HAVIN	13.789.701	2,8%	0,0%
8460 - MACHINE TOOLS FOR DEBURRING, SHARPENING	6.883.786	1,4%	0,0%
8477 - MACHINERY FOR WORKING RUBBER OR PLASTI	5.621.022	1,1%	0,0%
		50,4%	

Fonte: elaborazioni Confindustria su dati Eurostat.

Ostacoli commerciali

Le tendenze delle politiche commerciali del paese non appaiono lineari. A fronte di alcuni incoraggianti sviluppi in termini di apertura, altri vincoli normativi si sono fatti più stringenti nell'ultimo anno, soprattutto per quanto riguarda l'importazione di prodotti alimentari.

In generale, a fronte di un'incisiva politica di apertura ai flussi commerciali, soprattutto a seguito dell'ingresso del paese nel WTO⁹⁴, il governo appare al momento molto attento nel controbilanciare l'aumento del disavanzo commerciale attraverso l'applicazione di normative e regolamenti restrittivi delle importazioni che colpiscono anche alcuni beni appartenenti ai settori tradizionali del *Made in Italy*.

Tra i provvedimenti trasversali recentemente introdotti vi è la restrizione dell'accesso nel paese di alcune tipologie di merci (vini e alcolici, cosmetici, telefoni cellulari) a soli tre porti⁹⁵ e l'obbligo di presentare documentazione doganale supplementare preventivamente approvata dalle autorità diplomatiche vietnamite del paese di origine della merce.

In generale, le procedure doganali permangono comunque complesse, farraginose e spesso non trasparenti, costituendo di fatto uno degli ostacoli più rilevanti per l'accesso al mercato che le aziende si trovano ad affrontare.

⁹⁴ Il Vietnam è membro effettivo del WTO dal 2007.

⁹⁵ Comunicazione No. 197/TB-BCT, entrata in vigore il 1 giugno 2011. I porti sono quelli di Ho Chi Minh City, Hai Phong e Da Nang.

Focus settoriali

Settore alimentare

A livello tariffario, risultano particolarmente colpiti i prodotti dolciari per i quali il *range* daziario è molto diversificato tra le singole merceologie: il cioccolato con il 12%-30%; i prodotti da forno con il 22,5%-60%; la confetteria con il 22,5%-37,5%; prodotti a base di cereali 15%-35%; in ultimo i gelati con un dazio del 30%. Anche le esportazioni di pasta sono penalizzate con un dazio che varia dal 20% al 38%.

Rilevante per le nostre esportazioni del settore alimentare il decreto sulla sicurezza alimentare⁹⁶, attuativo della legge sulla sicurezza alimentare del 2010, entrato in vigore nel giugno 2012 ma in attesa di alcune ulteriori circolari applicative. Introduce appesantimenti burocratici per le procedure di importazione di prodotti alimentari tra i quali la necessità di coinvolgimento delle competenti autorità sanitarie dei paesi di origine.

Altre normative che prevedono appesantimenti nelle procedure di importazione di beni alimentari nel paese sono:

Circolare n. 25/2010/TT-BNNPTNT

La circolare, in vigore dal 1 Settembre 2010, prevede che le aziende che esportano in Vietnam carne fresca o prodotti ittici debbano essere preventivamente registrate presso il NAFIQAD (Dipartimento del Ministero dell'Agricoltura locale). La registrazione deve essere richiesta dall'Ambasciata d'Italia a Hanoi, che interagisce in questa procedura con il nostro Ministero della Salute.

Decisione 1380/QD-BCT

Emanata il 25 marzo 2011, elenca una lista di beni la cui importazione non viene incoraggiata, fra questi sono inclusi vini e alcolici e alcuni generi alimentari. Di per sé non ha comportato l'introduzione di ostacoli al commercio ma sulla base di questa decisione possono essere presi provvedimenti in tal senso.

In particolare, i vini e gli spiriti destinati al mercato vietnamita devono rispettare rigidi standard tecnici di qualità. Le indicazioni in etichetta devono essere riportate in lingua vietnamita, prima della commercializzazione sul mercato nazionale, sebbene sia possibile applicare all'arrivo in dogana una etichetta supplementare a completamento delle informazioni in lingua vietnamita. Particolarmente penalizzante, inoltre, la mancanza di tutela delle indicazioni geografiche.

Settore tessile – abbigliamento e calzaturiero

Le informazioni disponibili sul **settore tessile – abbigliamento** sono limitate, tenuto conto del basso livello del nostro export tessile/abbigliamento verso il mercato vietnamita. In ogni caso risulta che dal 2010 i prodotti sono soggetti ad una licenza di importazione automatica rilasciata dal Ministero dell'Industria e Commercio, onerosa in termini di tempo e di costi amministrativi. Inoltre, le imprese possono importare i prodotti solo se tale attività è loro consentita in base ai certificati "business registration". Esiste poi una normativa sugli azo-dyes/formaldeide, i cui requisiti applicativi non sono molto chiari.

Per il **settore calzaturiero**, i problemi principali del settore riguardano l'elevato livello dei dazi all'import e la tutela della proprietà industriale e intellettuale. In merito a questo ultimo aspetto, il quadro giuridico del Vietnam presenta una serie di limiti importanti: innanzitutto vi è una carenza nell'applicazione nella normativa nazionale in materia di PI, procedure gravose e mancanza di controlli doganali efficienti.

L'azione penale per le violazioni del reato è imprevedibile e il nuovo livello delle ammende previste - ai sensi delle leggi recentemente rivedute – insufficiente a fungere da deterrente per prevenire le

⁹⁶ Decreto 38/2012.

violazioni. Inoltre il paese non prevede controlli doganali sulle merci in transito, esponendo più facilmente i beni a i rischi di pratiche contraffattive.

Settore orafo - gioielleria

L'ostacolo maggiore riguarda l'elevato livello dei dazi vietnamiti all'import (dal 25% al 30%). Al problema dazi si aggiunge inoltre anche la scarsa protezione a tutela della proprietà industriale e intellettuale.

Settore motoveicoli

Tra i problemi segnalati, vi è il valore di fattura dichiarato per i beni d'importazione. La dogana vietnamita ha, infatti, in alcuni casi ritenuto non congruo il valore di motoveicoli importati dall'Italia, nel caso dell'importazione avvenuta tra una società controllante ed una controllata. In questo caso, la dogana ridetermina il prezzo di fatturazione dichiarato dall'importatore, presupponendo che la relazione controllante-controllato abbia influenzato, attestandolo su valori più bassi, il prezzo dichiarato. Tale procedura appare in contrasto con la normativa prevista in ambito WTO.

Inoltre, le dogane richiedono l'inclusione nel valore doganale dei componenti importati anche l'ammontare delle "*royalty fees*" eventualmente corrisposti al fornitore sul prodotto finito. Ciò comporta un deciso aggravio dei costi d'importazione dei questi componenti, attraverso procedure palesemente in contrasto con quanto previsto dal WTO.

La politica commerciale europea e i principali accordi di libero scambio

L'Unione Europea non ha fatto eccezione alle tendenze che hanno visto l'intensificarsi del dialogo commerciale bilaterale e che ha portato, soprattutto nella fase post Doha Round, al rafforzamento della politica commerciale proprio in questo ambito. Gli Accordi conclusi più di recente sono quelli con Corea del Sud, Singapore e Comunità andina e, al momento, numerosi sono i negoziati in corso⁹⁷.

Per quanto riguarda il nuovo orizzonte della politica commerciale, è di assoluto rilievo il peso che stanno assumendo gli accordi commerciali con le economie più avanzate. Già con l'Accordo di Libero Scambio con la Corea del Sud, entrato in vigore nel 2011, e il *Comprehensive Economic and Trade Agreement* (CETA) con il Canada, in via di conclusione, l'Unione Europea ha sancito l'interesse a guardare non solo verso le aree emergenti ma anche verso i mercati maturi. Tale tendenza sta subendo un radicale rafforzamento con la prospettiva degli accordi con Stati Uniti e Giappone che, verosimilmente, saranno al centro dell'agenda di politica commerciale dell'Ue nei prossimi anni⁹⁸. Si tratta di due accordi di portata storica, per vari ordini di motivi. *In primis*, per quanto riguarda gli Stati Uniti, sarà la prima volta che l'Ue negozierà un'intesa con un partner di equivalente peso economico. In tale chiave vanno letti i potenziali effetti dirimpenti di una maggiore integrazione tra le due aree transatlantiche sugli equilibri economici a livello globale e, soprattutto, sul ruolo che l'area commerciale del sud est asiatico ha ricoperto negli ultimi anni.

Lo scenario che si presenta è certamente complesso, anche in considerazione del pari interesse con cui gli Stati Uniti guardano al Pacifico, al Sud-est asiatico, alla Cina e all'India per incrementare il loro export e, in particolare, dell'accordo di partenariato trans-pacifico (TPP) in corso di negoziato⁹⁹. La portata di tale accordo, grazie al quale si giungerebbe all'integrazione di due aree che, congiuntamente, rappresentano oltre il 25% del Pil globale, muterebbe in larga misura gli equilibri del commercio mondiale.

Gli effetti di un'integrazione transatlantica tra Ue e Stati Uniti sarebbero tuttavia ancora più rilevanti, se si considera che le due economie rappresentano già oggi oltre il 50% del Pil mondiale, il 30% del commercio globale e quasi il 70% dello stock di IDE mondiali.

Altro fattore distintivo degli accordi che l'Ue si appresta a negoziare con Stati Uniti e Giappone riguarda le premesse da cui originano e gli obiettivi che si prefigurano.

In ambedue i casi il nodo fondamentale da sciogliere per giungere ad una più marcata integrazione tra le parti non concerne il livello di protezione daziaria, già mediamente basso da ambo le parti, ma piuttosto l'abbattimento delle barriere non tariffarie e la necessità di convergenza degli standard tecnici che rappresentano i veri ostacoli per l'accesso ai mercati giapponese e americano.

PRINCIPALI ACCORDI DI LIBERO SCAMBIO

Accordi in via di negoziazione

USA

Nel novembre 2001 si insedia l'*High Level Working Group for Jobs and Growth* con l'incarico di valutare i possibili ambiti di collaborazione tra le due sponde dell'Atlantico. Il 13 febbraio il gruppo presenta il suo rapporto finale, anticipato di poche ore dall'annuncio del Presidente degli Stati Uniti nel suo discorso annuale sullo stato dell'Unione, con il quale raccomanda alle parti di avviare i negoziati per un accordo di libero scambio che viene denominato "*Transatlantic Trade and Investment Partnership*".

⁹⁷ Tra i principali, gli Accordi di Libero Scambio con India, Malesia, Vietnam, Thailandia, Canada, Mercosur, Ucraina.

⁹⁸ Per quanto riguarda il Giappone, la decisione formale per l'avvio negoziati è stata presa a marzo 2013. In relazione agli Stati Uniti, l'avvio dei negoziati entro giugno 2013.

⁹⁹ Si tratta dell'Accordo di libero scambio che coinvolge, oltre agli Stati Uniti, Australia, Brunei, Canada, Chile, Malesia, Mexico, Nuova Zelanda, Perù, Singapore e Vietnam. A marzo 2013 il Giappone ha annunciato ufficialmente la volontà di entrare a far parte del gruppo negoziale.

Tre sono gli obiettivi prioritari enunciati dal rapporto:

- 1) rimozione delle barriere commerciali convenzionali sui prodotti industriali e agricoli, sui servizi e sugli investimenti;
- 2) necessità di delineare standard normativi comuni (armonizzazione delle legislazioni) per prevenire e progressivamente eliminare/ridurre le cd. barriere non tariffarie (NTBs);
- 3) necessità di collaborare strettamente su temi globali (quali ad esempio i cambiamenti climatici o lo sviluppo sostenibile) nonché in materia di diritti di proprietà intellettuale.

Nel giugno 2013 è stato approvato il mandato negoziale Ue, mentre a luglio è previsto l'avvio formale delle trattative (Washington). Dato il basso livello di protezione tariffaria media negli scambi transatlantici, la maggior parte dei benefici attesi dall'accordo ruoterà intorno alla rimozione degli ostacoli tecnici. Le maggiori criticità del negoziato sono legate ai dossier tradizionalmente più controversi, quali quello sanitario e fito-sanitario, le Indicazioni Geografiche o gli OGM.

GIAPPONE

Le richieste del Giappone per un Accordo di libero scambio con la UE si sono fatte sempre più pressanti dopo la conclusione, nel 2010, di un accordo tra la UE e la Corea del Sud. Nel maggio 2011, in occasione del Summit bilaterale UE – Giappone, viene avviato l'esercizio di perimetraggio (*Scoping Exercise*) volto a definire i contenuti di un eventuale futuro Accordo economico. Per parte UE l'accento è posto sulla rimozione delle NTBs (il problema dell'accesso al mercato giapponese è principalmente legato a ostacoli di natura non tariffaria più che a dazi veri e propri). Nel maggio 2012, tale fase pre-negoziale si conclude senza avanzamenti sostanziali nella rimozione delle NTBs (da parte giapponese maggiore inclinazione a risolvere la questione dopo l'avvio dei negoziati). Nel luglio 2012 si apre la fase, interna alla Ue, di approvazione del mandato negoziale, con cui la Commissione richiede agli Stati membri l'autorizzazione a negoziare con la controparte giapponese. Nel novembre 2012 il Consiglio Ue decide di dare il via libera all'avvio dei negoziati.

I negoziati formali per gli Accordi Quadro e di Libero Scambio sono stati lanciati ufficialmente in occasione del Summit Ue-Giappone tenutosi a Tokyo il 25 marzo 2013.

SUD MEDITERRANEO (Egitto, Giordania, Marocco, Tunisia)

Con l'avvio nel 1995 del processo di Barcellona è stato istituito il partenariato euro-mediterraneo tra l'Unione europea ed i paesi del Mediterraneo del sud che, attraverso la conclusione di accordi di associazione, si prefigge di promuovere il dialogo in materia politica e di sicurezza, la cooperazione economica, commerciale e finanziaria (volta soprattutto alla progressiva liberalizzazione degli scambi, allo sviluppo sostenibile della regione e agli investimenti) e la cooperazione sociale e culturale tra le parti. Gli accordi di associazione prevedono la progressiva istituzione di una zona di libero scambio nel Mediterraneo (*Deep and Comprehensive Free Trade Area – DCFTA*). In tale quadro, nel dicembre 2011 la Commissione Europea, su mandato del Consiglio, è stata autorizzata ad aprire i negoziati per accordi di libero scambio con Egitto, Giordania, Marocco e Tunisia. La Commissione europea, con specifico riferimento al mercato marocchino, ha aperto una consultazione pubblica con l'industria europea al fine di identificare le priorità negoziali ed indirizzare l'azione nell'ambito del processo di negoziazione dell'accordo.

Negoziati in corso

CANADA

I negoziati formali per la stipulazione di un Accordo di Libero scambio Ue-Canada sono stati lanciati nel maggio 2009. E' stata raggiunta un'intesa di massima tra le parti su contenuti e modalità generali dell'accordo (*Comprehensive Economic and Trade Agreement – CETA*), ma restano irrisolte alcune questioni prioritarie (limitato accesso agli appalti pubblici nelle province canadesi; insufficiente tutela dei diritti di proprietà intellettuale) che non consentono di chiudere il processo negoziale.

INDIA

I negoziati, avviati nel 2007, attraversano attualmente una fase di stallo. Oltre alle questioni ancora aperte legate ai capitoli negoziali della liberalizzazione tariffaria di alcuni prodotti (es. componentistica auto), dei servizi, degli appalti pubblici, degli ostacoli non tariffari e della proprietà intellettuale, alcune decisioni di politica interna da parte indiana presentano crescenti elementi di discriminazione nei confronti delle produzioni estere che stanno influenzando negativamente l'andamento dei negoziati.

MERCOSUR¹⁰⁰

Negoziati avviati nel 1995, sospesi nel 2004 e rilanciati nel maggio 2010, in occasione del vertice UE-Mercosur di Madrid. L'obiettivo è di negoziare un accordo di associazione completo, riguardante non solo il capitolo tariffario di beni agricoli e industriali, ma anche gli appalti pubblici, servizi ed investimenti, proprietà intellettuale, facilitazioni al commercio. Dopo circa tre anni di lavoro tecnico, le discussioni si sono nuovamente arenate. Alle difficoltà di trovare un'intesa sulla liberalizzazione dei prodotti agricoli si aggiungono le difficoltà relative alla politica di restrizioni commerciali dell'Argentina. Inoltre, l'ingresso del Venezuela nell'Unione (2011) ha chiaramente spostato l'asse dell'interesse verso una più marcata integrazione intra-regionale che verso l'esterno.

ASEAN¹⁰¹

I negoziati a livello regionale (avviati nel 2007) sono temporaneamente sospesi. Dal 2010 le discussioni sono prevalentemente bilaterali con i singoli paesi dell'area:

- conclusi i negoziati con **Singapore**.
- Trattative in corso con la **Malesia** (negoziato avviato nel maggio 2010) e con il **Vietnam** (negoziati lanciati nel giugno 2012).
- avviati negoziati con la **Thailandia** (marzo 2013).

GCC (Paesi del Golfo)

I negoziati sono stati sospesi dal 2008, sostituiti, attualmente, da contatti informali tra i negoziatori.

Accordi di libero scambio conclusi ma non ancora entrati in vigore

SINGAPORE

Negoziati conclusi nel dicembre 2012. Si tratta del primo paese dell'area ASEAN con cui la Ue ha finalizzato un accordo di libero scambio. Al momento le parti stanno espletando le rispettive procedure interne per l'approvazione definitiva dell'accordo (conclusione prevista nel secondo semestre 2013).

AMERICA CENTRALE¹⁰²

I negoziati per un accordo di associazione con la Ue si sono conclusi nel maggio 2010 e nel giugno 2012 è avvenuta la firma ufficiale. A sostegno dell'accordo si è già espresso il Parlamento europeo (dicembre 2012). Al momento sono in corso le procedure di ratifica e, una volta concluse, l'accordo entrerà in vigore (entro il 2013).

PERÙ E COLOMBIA

Nel giugno 2007 la Ue avvia negoziati per un Accordo di Associazione con i paesi della Comunità Andina. Data la difficoltà per i quattro paesi dell'area di definire una posizione comune, dal 2009 le

¹⁰⁰ Argentina, Brasile, Paraguay e Uruguay. Il 31 luglio 2012 entra a far parte dell'area anche il Venezuela.

¹⁰¹ Acronimo di "Association of South-East Asian Nations". Membri fondatori sono Indonesia, Malesia, Filippine, Singapore, Thailandia, cui si sono aggiunti Brunei (1984), Vietnam (1995), Laos (1997), Birmania (1997), Cambogia (1999).

¹⁰² Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panama

discussioni proseguono solo con Colombia e Perù (l'Ecuador si riserva la possibilità di rientrare successivamente nella compagine negoziale). Nel giugno 2012 l'accordo viene siglato e nel dicembre 2012 ottiene l'approvazione anche del Parlamento europeo. Nel mese di febbraio sia Perù che Unione europea hanno concluso la procedura interna di ratifica (per la Colombia questa dovrebbe completarsi entro l'anno). L'accordo con il Perù è entrato in vigore provvisoriamente a partire dal 1 marzo 2013.

UCRAINA

Nel dicembre 2011 si sono conclusi i negoziati per un Accordo di Associazione con la Ue che prevede anche la creazione di un'Area di libero scambio tra le parti (*Deep and Comprehensive Free Trade Area* – DCFTA). Le vicende legate alla condanna nei confronti di esponenti politici ucraini, tra cui l'ex premier Julia Timoshenko, hanno fatto slittare la firma dell'accordo e al momento sono in corso discussioni tra le parti alla ricerca delle condizioni politiche più adeguate per finalizzare il processo.

Accordi di libero scambio già in vigore

COREA DEL SUD

Entrato in vigore il 1° luglio 2011. È il primo degli accordi commerciali di seconda generazione tra la Ue e paesi terzi. In base alle disposizioni dell'Accordo, la Commissione europea si è impegnata a monitorare regolarmente i flussi commerciali con la Corea, a partire dall'entrata in vigore dell'accordo, prestando particolare attenzione ai settori più sensibili (es. automotive, tessile, elettronica di consumo) e a condividere i risultati con l'industria europea in modo da attivare eventuali azioni di tutela in caso di aumenti anomali dell'import. I dati sull'andamento dei flussi commerciali, rilevati trimestralmente, sono disponibili sul sito della DG Trade¹⁰³.

SUD AFRICA

Le relazioni fra l'Unione europea e il Sudafrica si sono sviluppate essenzialmente durante gli anni 1990, in particolare nell'ambito degli aiuti allo sviluppo. Nel 2000, l'Unione europea e il Sudafrica hanno concluso un accordo bilaterale che riguarda la relazioni commerciali, la cooperazione allo sviluppo e la cooperazione economica (ASSC) e che instaura un regime commerciale preferenziale tra le parti, con la creazione progressiva di una zona di libero scambio (si prevede la liberalizzazione di circa il 90% degli scambi bilaterali nell'arco di 12 anni). Il programma di liberalizzazione si è completato nel 2012.

TURCHIA

Dal 1995 è in vigore un'Unione Doganale.

¹⁰³ <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/south-korea/>.

Bibliografia

Rapporti congiunti MAE – ICE

Débâcle: The 11th GTA Report on Protectionism, Centre for Economic Policy Research, June 2012

L'Italia nell'Economia Internazionale - Rapporto 2011-2012, ISTAT- ICE, Luglio 2012

Ninth Report on Potentially Trade Restrictive Measures – September 2011-May 2012, European Commission – DG Trade

Report to the TPRB from the Director-General on Trade-related Developments, WTO (2012)

Reports on G20 Trade and Investment Measures – May -October 2012, OCSE

Trade and Investment barriers Report 2013, European Commission – DG Trade

Trade and Investment barriers Report 2012, European Commission – DG Trade

US International Trade Commission -The CoRe NTMs Database Version 2: A Compilation of Reported Non-Tariff Measures, January 2013

World Trade Report 2012, WTO

Governo dell'Argentina (2013), Decreto 25/2013

Governo dell'Argentina (2013), Resolución 11/2013

Governo del Brasile (2012), Decisão CMC N 39/11

Governo del Brasile (2013), Resolução nº 12/2013

Governo del Brasile (2011), Plano Brasil Maior

Governo dell'Egitto (2012), Decreto 916/2012

Governo della Federazione Russa (2012), Decreto 207/2012

Governo della Federazione Russa (2012), Legge Federale SRL-218

Governo dell'Indonesia (2012), Regolamento 27/2012

Governo del Vietnam (2012), Decreto 38/2012

Governo del Vietnam (2012), Decreto 94/2012

Banche dati

Tariff Download Facility (WTO)

Market Access Database (EU Commission, DG Trade)

Global Trade Alert

Stampa

Il Sole 24 Ore

The Economist

The Guardian

The Financial Times

The New York Times