economiesuisse

Barriere al commercio: gli ostacoli tecnici al commercio spiegati attraverso 7 domande

«Abbiamo deciso oggi di riprendere le discussioni tecniche in tutti i settori»: Con questa frase pronunciata in tedesco il 6 aprile 2017 di fronte ai media a Bruxelles, la presidente della Confederazione Doris Leuthard ha riassunto ciò che è probabilmente il principale risultato del suo incontro con Jean-Claude Juncker, presidente della Commissione europea. Scoprite in sette domande tutto ciò che occorre sapere sugli «ostacoli tecnici al commercio».

Doris Leuthard e Jean-Claude Juncker sembrano aver compiuto un passo avanti

In passato, ogni Stato membro dell'UE applicava le proprie regole in materia di prodotti, procedure e autorizzazioni. Grazie all'accordo bilaterale sulla soppressione degli ostacoli tecnici al commercio, queste prescrizioni sono ora identiche in seno all'UE e in Svizzera. Le imprese svizzere che approvvigionano il mercato europeo guadagnano tempo e risparmiano. E i consumatori beneficiano di una vasta scelta di prodotti a prezzi inferiori.

1. Cosa sono gli "ostacoli tecnici al commercio" ?

Con ostacoli tecnici al commercio si intendono le misure adottate da un determinato paese, esclusi i dazi doganali, che complicano l'importazione di alcune merci. Esistono due categorie di ostacoli alle importazioni:

– delle prescrizioni che si riferiscono alla fabbricazione, all'imballaggio e all'etichettatura;

– il non riconoscimento delle valutazioni di conformità tendenti a stabilire se un prodotto rispetti le prescrizioni che si applicano e possa essere messo in commercio.

2. Come si faceva in passato?

Oggi sembra evidente che i prodotti svizzeri di qualità – ad esempio lavatrici, ferri da stiro o macchine del caffè – sono commercializzati in Svizzera, nonché in tutta Europa. Tuttavia, fino alla svolta del secolo scorso, queste esportazioni erano complicate, poiché la Svizzera e l'UE applicavano delle prescrizioni diverse in materia di prodotti e le due parti non riconoscevano reciprocamente le loro valutazioni di conformità. Poteva ad esempio succedere che un fabbricante svizzero di lavatrici dovesse produrre dei modelli diversi per la Svizzera e l'UE a seguito delle prescrizioni di sicurezza diverse. Inoltre, gli apparecchi erano sottoposti ad almeno due controlli. Con simili ostacoli tecnici al commercio, esportare in altri paesi non era solo complicato e lungo, ma provocava costi supplementari elevati per le imprese svizzere. Idem per i fabbricanti europei di lavatrici che volevano vendere i loro prodotti in Svizzera.

3. Chi accetta le nostre ispezioni oggi?

I 28 paesi membri dell'UE riconoscono ora le procedure d'analisi e di certificazione svizzere, e questo anche inversamente. Nell'ambito degli accordi bilaterali, quello relativo al reciproco riconoscimento in materia di valutazione della conformità ha eliminato la maggioranza dei doppioni di questo genere. La Svizzera adatta ampiamente le sue prescrizioni tecniche a quelle del suo principale partner commerciale, l'UE, e questo in maniera autonoma. Concretamente, questo permette di evitare che un fabbricante svizzero di lavatrici debba produrre apparecchi differenti per il mercato indigeno e il mercato europeo. E, siccome la Svizzera e l'UE riconoscono reciprocamente la loro ispezione dei processi di produzione, non si corre il rischio di dover interrompere la produzione per deUmgekehrt können ausländische Unternehmen ihre Ware ohne technische Handelshemmnisse auch einfacher in der Schweiz verkaufen. Daher führte die Schweiz 2010 das sogenannte «

lle ispezioni da parte di autorità di vari Stati membri dell'UE. Il fabbricante svizzero di lavatrici non è dunque penalizzato rispetto ai suoi concorrenti europei. Questo è vantaggioso per lui e va a beneficio dei suoi clienti, dei suoi partner nella distribuzione, dei fornitori e dell'economia svizzera in generale.

4. Chi ne beneficia?

Al contrario, le imprese straniere possono vendere i loro prodotti più facilmente in Svizzera e senza ostacoli tecnici al commercio. La Svizzera ha introdotto nel 2010 il principio detto del «Cassis de Dijon» che ha contribuito considerevolmente alla creazione del mercato comunitario. In virtù di questo principio, ogni prodotto venduto legalmente in seno all'UE, o allo SEE, può essere commercializzato in Svizzera senza controlli supplementari. I consumatori svizzeri possono così accedere ad un'offerta nettamente più ampia e conveniente.

Grazie alla soppressione degli ostacoli tecnici al commercio, tutti i consumatori beneficiano di un'offerta di prodotti più estesa a prezzi inferiori.

5. Le ditte svizzere possono produrre ed esportare ad un costo inferiore?

Per poter vendere le lavatrici svizzere nei paesi dell'UE, il fabbricante non ha bisogno di aspettare un'autorizzazione dall'UE. Questo abbrevia i termini di fornitura. I costi elevati dei controlli e le perdite provocate dalle molteplici interruzioni della produzione sono una vecchia storia. Secondo le stime della Segreteria di Stato dell'economia (SECO), le imprese risparmiano così da 200 a 500 milioni di franchi all'anno. Dal momento che le sole società farmaceutiche affermano di poter evitare dei costi che vanno fino a 350 milioni di franchi, si può partire dal principio che le stime della SECO siano troppo basse. Infine, grazie a questo accordo, le imprese europee possono anche esportare verso la Svizzera a prezzi più bassi, ciò che ha un'incidenza positiva sui prezzi delle forniture utilizzate dalle imprese elvetiche. I risparmi sui costi liberano delle risorse che possono essere investite ad esempio nell'innovazione.

6. Cosa si potrebbe migliorare?

Se i fabbricanti di lavatrici possono smerciare facilmente i loro prodotti in Svizzera e in Europa e i consumatori beneficiano di conseguenza di una vasta scelta e di prezzi bassi, lo stesso vale per i prodotti come le liscive. In alcuni settori, delle prescrizioni speciali svizzere ostacolano ancora gli scambi internazionali, mentre si è potuto costatare che la soppressione degli ostacoli tecnici al commercio ha reso la Svizzera più competitiva. Fare un passo indietro infliggerebbe un duro colpo alla piazza economica. Vari studi sono giunti a questa conclusione: Ecoplan (2015) ritiene che senza l'accordo sulla soppressione degli ostacoli tecnici al commercio, bisognerebbe attendersi una diminuzione del prodotto interno lordo (PIL) dello 0,85%. Un altro studio ha mostrato che questo accordo aumenta la probabilità che un prodotto sia commercializzato e che le relazioni commerciali si intensifichino. Questo crea degli impieghi a livello nazionale.

7. Perché l'UE è così importante in questo settore?

La Svizzera ha concluso degli accordi comparabili con vari partner. Ma nessuno è così importante dal punto di vista economico come quello con l'UE. Numerose imprese attive in venti settori industriali devono poterne beneficiare oggi e domani.

Rimanere isolati non è una soluzione! Unitevi a noi su: www.aperta-sovrana.ch

Libero accesso ai mercati mondiali

Basata sulle esportazioni, la Svizzera deve poter accedere ai mercati esteri. Accordi di libero scambio e contratti bilaterali creano le migliori condizioni a questo proposito.