

Intervista a

Monica Di Sisto

(docente di Modelli di sviluppo economico alla Pontificia Università Gregoriana di Roma)

Cos'è il TTIP

Che cos'è il TTIP?

Il TTIP è un trattato di liberalizzazione commerciale transatlantico che ha l'intento dichiarato di modificare regolamentazioni e standard (le cosiddette "barriere non tariffarie") e di abbattere dazi e dogane tra Europa e Stati Uniti rendendo il commercio più fluido e penetrante tra le due sponde dell'oceano.

L'idea sembrerebbe buona. Perché qualcuno lo definisce "pericoloso"?

Condividiamo la definizione perché, in realtà questo trattato, che viene negoziato in segreto tra Commissione UE e Governo USA, vuole costruire un blocco geopolitico offensivo nei confronti di Paesi emergenti come Cina, India e Brasile creando un mercato interno tra noi e gli Stati Uniti le cui regole, caratteristiche e priorità non verranno più determinate dai nostri Governi e sistemi democratici, ma modellate da organismi tecnici sovranazionali sulle esigenze dei grandi gruppi transnazionali.

I soliti "tecnici" che "rubano" il potere alla politica.

Infatti. Il Trattato prevede l'introduzione di due organismi tecnici potenzialmente molto potenti e fuori da ogni controllo da parte degli Stati e quindi dei cittadini. Il primo, un meccanismo di protezione degli investimenti (Investor-State Dispute Settlement – ISDS), consentirebbe alle imprese italiane o USA di citare gli opposti governi qualora democraticamente introducessero normative, anche importanti per i propri cittadini, che ledessero i loro interessi passati, presenti e futuri.

Le aziende citerebbero gli Stati in tribunale.

Non solo; le vertenze non verrebbero giudicate da tribunali ordinari che ragionano in virtù di tutta la normativa vigente, come è già possibile oggi, ma da un consesso riservato di avvocati commerciali superspecializzati che giudicherebbero solo sulla base del trattato stesso se uno Stato – magari introducendo una regola a salvaguardia del clima, o della salute – sta creando un danno a un'impresa. Se venisse trovato colpevole, quello stato o comune, o regione, potrebbe essere

costretto a ritirare il provvedimento o ad indennizzare l'impresa. Pensiamo ad un caso come quello dell'Ilva a Taranto, o della diossina a Seveso, e l'ingiustizia è servita.

Una giustizia "privatizzata", insomma.

Non è l'unica questione. Un altro organismo di cui viene prevista l'introduzione è il Regulatory Cooperation Council: un organo dove esperti nominati della Commissione UE e del ministero USA competente valuterebbero l'impatto commerciale di ogni marchio, regola, etichetta, ma anche contratto di lavoro o standard di sicurezza operativi a livello nazionale, federale o europeo. A sua discrezione sarebbero ascoltati imprese, sindacati e società civile. A sua discrezione sarebbe valutato il rapporto costi/benefici di ogni misura e il livello di conciliazione e uniformità tra USA e UE da raggiungere, e quindi la loro effettiva introduzione o mantenimento. Un'assurdità antidemocratica che va bloccata, a mio avviso, il prima possibile.

Per chi è allora vantaggioso il TTIP?

Il ministero per lo Sviluppo economico ha commissionato a Prometeia s.p.a. una prima valutazione d'impatto mirata all'Italia, alla base di molte notizie di stampa e interrogazioni parlamentari. Scorrendo dati e previsioni apprendiamo che i primi benefici delle liberalizzazioni si manifesterebbero nell'arco di tre anni dall'entrata in vigore dell'accordo: il 2018, al più presto. Il TTIP porterebbe, entro i tre anni considerati, da un guadagno pari a zero in uno scenario cauto, ad uno +0,5% di PIL in uno scenario ottimistico: 5,6 miliardi di euro e 30mila posti di lavoro grazie a un +5% dell'export per il sistema moda, la meccanica per trasporti, un po' meno da cibi e bevande e da uno scarso +2% per prodotti petroliferi, prodotti per costruzioni, beni di consumo e agricoltura. L'Organizzazione mondiale del Commercio ci dice che le imprese italiane che esportano sono oltre 210mila, ma è la top ten che si porta a casa il 72% delle esportazioni nazionali (ICE – Sintesi Rapporto 2012-2013: "L'Italia nell'economia internazionale"). Secondo l'ICE, in tutto nel 2012 le esportazioni di beni e servizi dell'Italia sono cresciute in volume del 2,3%, leggermente al di sotto del commercio mondiale. La loro incidenza sul PIL ha sfiorato il 30% in virtù dell'austerità e della crisi dei consumi che hanno depresso il prodotto interno. L'Italia è dunque riuscita a rosicchiare spazi di mercato internazionale contenendo i propri prezzi, senza generare domanda interna né nuova occupazione. Quindi prima di chiudere i conti potremmo trovarci invasi da prodotti USA a prezzi stracciati che porterebbero danni all'economia diffusa, e soprattutto all'occupazione, molto più ingenti di questi presunti guadagni per i soliti noti. Danni potenziali che né la ricerca condotta da Prometeia né il nostro Governo al momento hanno quantificato o tenuto in considerazione.

È vero che, nonostante l'enorme importanza della questione, il Parlamento europeo non abbia accesso a tutte le informazioni sul modo in cui si svolgono gli incontri e sullo stato di avanzamento delle trattative?

Il Parlamento europeo, dopo aver votato nel 2013 il mandato a negoziare esclusivo alla Commissione – come richiede il Trattato di Lisbona – potrà soltanto porre dei quesiti circostanziati, cui la Commissione può rispondere ma nel rispetto della riservatezza obbligatoria in tutti i negoziati commerciali bilaterali, sempre secondo il Trattato, e poi avrà diritto di voto finale "prendi o lascia", quando il negoziato sarà completato. Nel frattempo non ha diritto né di accesso né di intervento sul testo. I Governi stessi dell'Unione, se vorranno avere visione delle proposte USA, dovranno – a

quanto sembra al momento – accedere a sale di sola lettura approntate nelle ambasciate USA (non si capisce se in quelle di tutti gli Stati UE o solo a Bruxelles, e non potranno nemmeno prendere appunti o farne copia. Un assurdo, considerata la tecnicità e complessità dei testi negoziali.

93

Quali effetti potrà produrre l'accordo se verrà approvato nella sua forma attuale?

Tutti i settori di produzione e consumo come cibo, farmaci, energia, chimica, ma anche i nostri diritti connessi all'accesso a servizi essenziali di alto valore commerciale come la scuola, la sanità, l'acqua, previdenza e pensioni, sarebbero tutti esposti a ulteriori privatizzazioni e alla potenziale acquisizione da parte delle imprese e dei gruppi economico-finanziari più attrezzati, e dunque più competitivi. Senza pensare che misure protettive, come i contratti di lavoro, misure di salvaguardia o protezione sociale o ambientale, potrebbero essere spazzati via a patto di affidarsi allo studio legale giusto e ben accreditato.

Il TTIP produrrà dei rischi per i cittadini?

Tom Jenkins della Confederazione sindacale europea (ETUC), nell'incontro con la Commissione del 14 gennaio scorso, ha ricordato che gli Stati Uniti non hanno ratificato diverse convenzioni e impegni internazionali ILO e ONU in materia di diritti del lavoro, diritti umani e ambiente. Questo rende, ad esempio, il loro costo del lavoro più basso e il comportamento delle imprese nazionali più disinvolto e competitivo, in termini puramente economici, anche se più irresponsabile. A sorvegliare gli impatti ambientali e sociali del TTIP, ha rassicurato la Commissione, come nei più recenti accordi di liberalizzazione siglati dall'UE, ci sarà un apposito capitolo dedicato allo Sviluppo sostenibile che metterà in piedi un meccanismo di monitoraggio specifico, partecipato da sindacati e società civile d'ambo le regioni.

È il primo caso del genere? O c'è qualche "antenato"?

Un meccanismo simile è entrato in vigore da meno di un anno tra UE e Korea, con la quale l'Europa ha sottoscritto un trattato di liberalizzazione commerciale molto simile anche strutturalmente al TTIP, facendo finta di non ricordare che come gli USA la Korea si è sottratta a gran parte delle convenzioni ILO e ONU. Imprese, sindacati e ONG che fanno parte dell'analogo organo creato per monitorare la sostenibilità sociale e ambientale del trattato UE-Korea, hanno protestato con la Commissione affinché avvii una procedura di infrazione contro la Korea per comportamento antisindacale, e ancora aspettano una risposta (<http://goo.gl/82OLmh>). Perché dovremmo pensare che gli USA, molto più potenti e contrattualmente forti si dovrebbero piegare alle nostre esigenze, considerando che sono tra i pochi Paesi che non si sono mai piegati a impegni obbligatori a salvaguardia della salute, o dell'ambiente come il Protocollo di Kyoto appena archiviato anche grazie alla loro ferma opposizione?

Il TTIP può produrre danni per la salute?

Faccio un solo esempio, basato sulla storia. Nel 1988 l'UE ha vietato l'importazione di carni bovine trattate con certi ormoni della crescita cancerogeni. Per questo è stata obbligata a pagare a USA e Canada dal Tribunale delle dispute dell'Organizzazione mondiale del commercio (WTO) oltre 250 milioni di dollari l'anno di sanzioni commerciali nonostante le evidenze scientifiche e le tante vittime. Solo nel 2013 la ritorsione è finita quando l'Europa si è impegnata ad acquistare dai due

concorrenti carne di alta qualità fino a 48.200 tonnellate l'anno, alla faccia del libero commercio. Sarà una coincidenza, ma in un documento congiunto dell'ottobre 2012 BusinessEurope e US Chamber of Commerce, le due più potenti lobby d'impresa delle due sponde dell'oceano, avevano chiesto ai propri Governi proprio di avviare una "cooperazione sui meccanismi di regolazione", che consentisse alle imprese di contribuire alla loro stessa stesura (<http://goo.gl/HlqhTc>).

Esistono alternative al TTIP? A cosa potrebbero aspirare i cittadini del mondo afflitti dall'attuale crisi economica?

Da molti anni non solo movimenti, associazioni, reti sindacali ma anche istituzioni internazionali come FAO e UNCTAD, le agenzie ONU che lavorano su Agricoltura, Commercio e Sviluppo, richiamano l'attenzione sul fatto che rafforzare i mercati locali, con programmazioni territoriali regionali e locali più attente basate su quanto ci resta delle risorse essenziali alla vita e quanti bisogni essenziali dobbiamo soddisfare per far vivere dignitosamente più abitanti della terra possibili, potrebbe aiutarci ad uscire dalla crisi economica, ambientale, ma soprattutto sociale che stiamo vivendo, prevedibilmente, da tanti anni. Stiamo facendo finta di niente, continuando a percorrere strade, come quella della iperliberalizzazione forzata stile TTIP, che fanno male non solo al pianeta e alle comunità umane, ma allo stesso commercio che è in contrazione dal 2009 e non si sta più espandendo. Da quando la piena occupazione europea e statunitense, che con redditi veri e capienti sosteneva produzione e consumi globali, sono diventate un miraggio, anche la crescita dei popolatissimi Paesi emergenti, che hanno fatto la propria fortuna grazie alla commercializzazione del loro capitale ambientale e umano a prezzi stracciati e ad alti costi ambientali e sociali, non è riuscita più a sostenere il paradigma della crescita infinita che si è rivelato per quello che era: falso e insensato. I poveri, che crescono a vista d'occhio e devono lavorare oltre le 10 ore al giorno per un pugno di spiccioli, consumano prodotti poveri e sempre meno; i ricchi, che sono sempre più ricchi ma anche sempre meno, consumano tanto e malissimo, e non creano benessere diffuso. Abbiamo la grande opportunità di voltare pagina, e di tentare di dare a questo pianeta ancora un po' di futuro, rimettendo al centro della politica i beni comuni e i diritti. Col TTIP, al contrario, ci chiuderemo le poche finestre di possibilità ancora aperte. Con la Campagna Stop TTIP, che raccoglie solo in Italia oltre 60 tra associazioni, sindacati, enti pubblici, cittadini e comunità, vogliamo fermare questa deriva e diffondere tutte le alternative possibili e più efficaci delle vecchie ricette fallimentari che continuiamo a subire.

(Realizzata da <http://www.paginatre.it> nel settembre 2014)

PARTE SECONDA

Barriere non tariffarie

(Definizione)¹

Poiché l'accordo relativo al "Partenariato transatlantico per il commercio e gli investimenti" (TTIP) riguarda, più che i dazi, la questione delle "barriere non tariffarie" (NTB) alla circolazione delle merci sul mercato internazionale, abbiamo ritenuto utile fornire una breve nota esplicativa.

Questo anche in considerazione del fatto che fra Europa e Stati Uniti esistono sensibilità e interessi diversi in ordine alla valutazione e alla incidenza di dette "barriere", che comunque riguardano questioni sensibili come l'ambiente, la salute, la sicurezza.

Per "barriere non tariffarie" si intendono le regolamentazioni non fiscali del commercio estero ovvero le misure di protezione finalizzate alla riduzione delle importazioni (o delle esportazioni). Possono consistere in restrizioni quantitative o in regole cogenti al punto da rendere difficile e costoso il loro recepimento o comunque il loro rispetto da parte dei produttori stranieri. Nello specifico potrebbe trattarsi di embarghi, di contingentamenti o quote imposte all'import, di imposizione di licenze, di barriere tecniche e di standard di qualità dei prodotti ecc.

In altre parole con le "barriere non tariffarie" si pongono restrizioni al commercio estero a mezzo di ostacoli di natura tecnica, amministrativa, legislativa, al fine di meglio tutelare gli interessi dei consumatori (soprattutto in materia alimentare e sanitaria), ma anche a salvaguardia delle politiche di investimento a livello nazionale o europeo.

Da notare che rientrano nelle "barriere non tariffarie" anche tutti gli interventi pubblici di sussidio alle esportazioni.

Di regola con l'abolizione delle "barriere non tariffarie" si punta alla riduzione dei costi di produzione e finali delle merci al fine di rendere più competitivi i vari sistemi produttivi nazionali o continentali.

Recentemente è stata proposta una tripartizione delle possibili NTB.

Una prima categoria è quella costituita dalle "NTB esplicite", quelle più facilmente identificabili e che rientrano sotto il controllo del World Trade Organisation (WTO), come i contingentamenti e le barriere para tariffarie.

Una seconda categoria definibile come "NTB implicite", nel senso di difficilmente individuabili in quanto spesso neanche notificate dai singoli governi. E' il caso di regolamenti tecnici e standard che riguardano le importazioni di specifiche classi di prodotto.

¹ Nota a cura dell'Ufficio Studi e Ricerche del Gruppo PD Senato

La terza categoria è infine quella “NTB Socio-Istituzionali”, costituita da aspetti quali le procedure istituzionali, la lingua ed altre caratteristiche che solo in minima parte possono essere sotto il controllo dai governi, ma che dal punto di vista pratico rappresentano uno degli aspetti più intricati con cui gli esportatori hanno a che fare.

Quest’ultimo genere di NTB sono affrontabili e riducibili nella loro portata solo con gli scambi, la conoscenza, lo sviluppo di relazioni internazionali pacifiche e cooperative.

Alberto Barbaresco

**VARIETÀ DI BARRIERE NON TARIFFARIE E LIMITI NELL'ACCESSO
AL MERCATO CINESE**

(Università di Venezia -tesi di laurea- 2013)

ESTRATTO

(pubblichiamo soltanto il Capitolo I)

INDICE GENERALE

Abstract

Introduzione

Capitolo I

Le Barriere Non Tariffarie

1.1) Definizione Delle Barriere Non Tariffarie (NTB)

1.2) Una Possibile Classificazione

1.3) Le Barriere Non Tariffarie Esplicite

1.3.1) Barriere Para-Tariffarie

1.3.2) Proibizioni E Contingentamenti

1.4) Le Barriere Non Tariffarie Implicite

1.4.1) Licenze Non Automatiche All'import

1.4.2) Le Barriere Tecniche Al Commercio

1.4.3) La Nascita Dell'Accordo Sulle Barriere Tecniche (TBT Agreement)

1.4.4) Gli Scopi Del TBT

1.4.5) TBT, Necessariamente Un Ostacolo?

1.4.6) Le Norme Tecniche

1.4.7) Gli Standard

1.4.8) Standard Come NTB

1.4.9) La Necessità Di Un' Armonizzazione

1.4.10) La Creazione Di Standard Internazionali

**1.4.11) L'accordo Sulle Norme Sanitarie E Fitosanitarie (SPS Agreement) e
Controversie Commerciali Su Prodotti Agroalimentari**

1.4.12) SPS e Custom Procedures

1.5) Le Barriere Socio-Istituzionali

1.5.1) Come Incidono Le Differenze Culturali

1.5.2) Le Barriere Istituzionali

1.5.3) Gli Aspetti Culturali e Religiosi Preservati dal WTO

Capitolo II

L'analisi dei costi e dei benefici delle barriere non tariffarie

99.

2.1) Introduzione All'Analisi Delle Barriere Non Tariffarie 40 2.1.1) Le Ragioni Di Scambio Alla Base Del Commercio Internazionale

2.2) Gli Effetti Di Un Dazio Sui Mercati Dei Diversi Paesi

2.2.1) Analisi Dei Costi E Benefici Di Un Dazio Nel Mercato Interno Del Paese Importatore

2.3) Gli Effetti Di Un Contingentamento

2.3.1) Le rendite da Contingentamento

2.3.2) Confronto Tra Dazi e Contingentamenti

2.4) Misurare Gli Standard e Le Barriere Tecniche Al Commercio

2.4.1) I Reali Scopi degli Standard Tecnici

2.4.2) Valutare Gli Effetti Degli Standard Tecnici

2.4.3) Diversi Possibili Metodi a Confronto

2.4.4) Le Barriere Tecniche Dal Punto Di Vista Degli Esportatori

2.4.5) I Rischi Di Abbandonare Un Mercato Soggetto a TBT

2.5) Barriere Socio-Istituzionali

Capitolo III

I cambiamenti nella politica commerciale cinese degli ultimi anni e l'incidenza delle barriere non tariffarie nel mercato

Premessa

3.1) Le Tappe Fondamentali Del Cambiamento. Il 1978

3.1.1) L'ingresso Della Cina nel WTO

3.1.2) Le Implicazioni dell'Ingresso Della Cina nel WTO

3.1.3) Lo stato dei cambiamenti intercorsi dopo il 2001 e la situazione attuale

71 3.1.5) La Diminuzione Dei Dazi

3.2) Le Barriere Non Tariffarie Esplicite Nel Mercato Cinese

3.2.1) Le Barriere Para-Tariffarie

3.2.2) I Contingentamenti

3.3) Le Barriere Non Tariffarie Implicite

3.3.1) Le Licenze all' Import

3.3.2) L'Utilizzo Delle Barriere Tecniche e La Nuova Strategia Cinese Per

L'Industrializzazione

3.3.3) La Classificazione Degli Standard Tecnici Vigenti

3.3.4) Le Conseguenze Pratiche degli standard del mercato Cinese

3.3.5) L'Esponenziale Aumento Degli Standard Sanitari e Fitosanitari (SPS)

3.3.6) I Regolamenti Tecnici

3.3.7) Le azioni Anti Dumping Mosse e Contromosse

3.4) La Tutela Del Capitale Intellettuale

3.5) La Mancanza Dell' Accordo Per Gli Appalti Pubblici

3.6) Il catalogo degli investimenti esteri, le categorie e l'evoluzione degli ultimi anni

3.6.1) Il Significato Dei Cambiamenti Sul Catalogo Per Gli Investimenti E Diversi Punti Di Vista

3.7) Cambiamenti Sostanziali Apportati In Mercati Strategici, Il Caso Del

Mercato

Automobilistico 94 3.8) Ambiente: La Nuova Prospettiva Cinese

3.9) Le Barriere Istituzionali ed Amministrative

3.9.1) Le Barriere Linguistiche

3.10) Il Possibile Nuovo Scenario

Capitolo IV

Il made in Italy e l'accesso al mercato cinese

10/.

4.1) L'Andamento Dell' Export Italiano In Cina

4.2) Alcune Problematiche tecniche di Sistema nel Operare con la Cina:

L'esperienza Pratica Del Consorzio Invexport

4.2.1) Problematiche tecniche di sistema: superare Le Dogane Cinesi

4.3) Le Modalità Per Realizzare IDE Nel Mercato Cinese

4.3.1) L' Ufficio Di Rappresentanza

4.3.2) Le Joint Venture

4.3.3) Una Ripresa Delle Joint Venture

4.3.4) Le Società A Totale Capitale Estero

4.4) I settori dell'Economia Italiana in Cina

4.5) Il Settore Dell' Automazione meccanica

4.5.1) L'ottenimento della CCC

4.6) Il settore Alimentare

4.6.1) Procedure e Standard Qualitativi Nel Mercato Agroalimentare

4.6.2) Tolleranza Zero, Pena il Blocco dell'import

4.6.3) Il Vino in Cina Una Situazione Paradossale

4.6.4) Piazza Italia Un'Occasione Mancata

4.7) L'Arredo Casa

4.8) Il Settore Tessile e Dell'Abbigliamento

Conclusioni

Bibliografia

Sitografia

Abstract

L'azione del WTO e gli accordi commerciali internazionali che si sono susseguiti nell'arco degli ultimi decenni hanno avuto come oggetto l'abbassamento dei dazi e la stipula di condizioni più favorevoli per la circolazione delle merci, dei servizi e degli investimenti. Gli accordi hanno limitato la possibilità dei governi nazionali di intervenire in materia di politica commerciale, in particolare nel porre vincoli alle importazioni. In tale contesto hanno tuttavia assunto un rilievo crescente le barriere non tariffarie (NTB). Sotto questa denominazione rientra una vasta gamma di vincoli economici e normativi che ostacolano di fatto gli scambi internazionali. La tesi propone una classificazione delle NTB in tre categorie – esplicite, implicite e socio-istituzionali – analizzandone evoluzione ed efficacia come strumenti di protezione nazionale. Una particolare attenzione viene rivolta al mercato cinese. Nella tesi si avanza l'ipotesi che dopo una lunga fase di apertura agli investimenti esteri, utile a favorire la crescita della base industriale e il trasferimento tecnologico, la Cina cerchi sempre più di impiegare le NTB per difendere lo sviluppo interno della propria economia. La tesi analizza inoltre i problemi di accesso al mercato cinese delle aziende italiane.

Introduzione

Gli sforzi messi in campo nell'ultimo decennio dal WTO (World Trade Organization), soprattutto attraverso il Doha Round, per cercare di arrivare ad un punto fermo sulle principali questioni irrisolte del commercio internazionale e riuscire a colmare alcuni spazi normativi rimasti vuoti, non hanno dato i frutti sperati. L'intento iniziale era quello, se non di fissare regole dettagliate, quanto meno di delineare i binari su cui incanalare le principali questioni irrisolte nel regolamentare l'inarrestabile flusso degli scambi economici tra le diverse aree del mondo.

Il definitivo fallimento del Doha Round, decretato in via ufficiale a fine 2011, ma temuto da tempo, sembra per il momento porre fine di fatto ai negoziati multilaterali. Al WTO viene quindi meno uno strumento fondamentale per lo svolgimento delle proprie funzioni istituzionali. I numerosi successi conseguiti dall'organizzazione sono infatti sempre derivati dall'approvazione all'unanimità degli accordi sottoscritti. Pertanto l'opera di liberalizzazione del commercio in nome di benefici comuni, iniziata nel 1948 dal GATT e portata avanti sino ai giorni nostri dal WTO, rischia una forte battuta d'arresto. Nel corso degli anni l'impegno a raggiungere tale obiettivo ha spinto l'organizzazione ad intraprendere azioni diverse. Durante i primi negoziati (round), gestiti dal WTO, gli accordi raggiunti hanno avuto come risultato positivo la riduzione dei dazi doganali che costituivano l'elemento più evidente e più facilmente identificabile di disturbo al commercio. In seguito l'attenzione si è spostata su temi diversi quali il commercio internazionale dei servizi (GATS), le regolamentazioni a tutela del capitale intellettuale (TRIPS), il controllo della politica commerciale dei diversi stati (TPRM) e la creazione di un meccanismo per la risoluzione delle dispute tra i membri.

Appare dunque evidente come anche gli aspetti non fiscali risultino di fondamentale importanza. Raggiunto coralmemente, tramite gli accordi, un livello soddisfacente di liberalizzazione del mercato in termini di dazi doganali, ora la questione verte su temi più complessi che sono fonte di forti divergenze tra stati membri. Si parla quindi di Barriere non Tariffarie (NTB Non-tariff Barriers) per fare riferimento ad un vasto insieme di provvedimenti restrittivi, caratteristiche tecniche, standard, licenze, condizioni etc. che hanno come unico denominatore comune il fatto di costituire un ostacolo per gli scambi internazionali. Su questi strumenti, sostitutivi delle vecchie barriere doganali, il dibattito in materia è iniziato ben presto. Già dal 1964 con il Tokio round le NTB sono state al centro dell'agenda, ma al contrario di quanto

avvenuto per i dazi, le trattative sulle NTB risultano decisamente più complesse. Sappiamo che i dazi, sono per natura agevolmente determinabili e soggetti ad un alto livello di visibilità, di conseguenza gli accordi stipulati al termine dei negoziati hanno prodotto importanti risultati oggettivi. Per quanto concerne invece le NTB, giungere a dei risultati effettivi è assai più complesso. Come i dazi sono espliciti e calcolabili, altrettanto le barriere non tariffarie risultano sommerse e difficilmente quantizzabili.

Il WTO per statuto, in linea generale condanna ogni restrizione al commercio, ma include all'interno del suo corpus normativo alcune disposizioni volte a regolare le eccezioni. L'interpretazione di tali disposizioni da parte dei governi risulta essere in buona parte un'interpretazione libera, che dà adito a controversie. Il WTO ha l'arduo compito di analizzare e quindi sanare, tramite un meccanismo sanzionatorio, tali questioni.

Le difficoltà principali dell'organizzazione nel regolare le NTB derivano per l'appunto dalla non facile identificazione di tali misure che nella pratica vengono portate a conoscenza del WTO tramite le segnalazioni degli stati penalizzati. Non sempre è possibile impugnare con efficacia validi strumenti in questa direzione. Il fallimento dell'ultimo round rende più esplicito, qualora ce ne fosse ancora bisogno, questo problema. Riuscire a mediare tra i diversi interessi, ricorrendo a norme lineari e condivise da tutti, non sembra apparire più come una soluzione a portata di mano.

Nel corso del tempo la struttura del WTO si è evoluta fino a comprendere gli attuali 153 Paesi membri. Lo scopo per cui è stato inizialmente costituito questo organismo continua ad essere di centrale importanza, ma ad essere cambiate nel tempo sono le forze in gioco. Ora gli attori di spicco non sono più solo gli stati fondatori, in quanto nuove economie si stanno imponendo nello scenario mondiale, proponendo punti di vista diversificati ed ampliando le divergenze interne all'organizzazione.

Con l'entrata nel WTO i nuovi membri si sono impegnati ad accettare gli accordi stabiliti in precedenza. Questo è stato indubbiamente un enorme passo in avanti che ha portato ad una crescita incredibile del volume degli scambi internazionali. Ovviamente le varie controversie legate alla liberalizzazione del commercio non solo non sono state risolte, ma si sono amplificate.

Con l'adesione al WTO i governi degli stati in via di sviluppo da una parte hanno ottenuto una forte spinta per la crescita, incrementando il proprio giro d'affari e ottenendo agevolazioni nel commerciare con i paesi sviluppati, dall'altra però hanno dovuto concedere una forte liberalizzazione del proprio mercato interno, almeno sulla

carta. Quest'ultimo aspetto rappresenta un passo estremamente importante, la graduale apertura dei propri mercati è stato un cambiamento radicale per molti paesi che in passato hanno sempre portato avanti una politica commerciale restrittiva e filtrato il più possibile la diffusione di informazioni sul proprio operato.

I vincoli sull'imposizione dei dazi sanciti dall'ingresso nel GATT/WTO spingono i governi e gli stati membri, intenzionati a mantenere un certo grado di protezionismo su alcuni settori, a ricorrere a diverse opzioni sostitutive tra le quali vi sono le diverse tipologie di NTB. Come già fatto presente, le NTB non sono un fenomeno nuovo, sono sempre esistite, ma con i cambiamenti legali intervenuti nello scenario economico globale ora assumono il ruolo più importante nel mettere in pratica le mire protezioniste dei governi.

Le disposizioni del WTO rendono difficile l'uso improprio di alcune di queste misure tradizionalmente impiegate a fianco dei dazi nella gestione della politica commerciale internazionale. Sarà osservato come, per mantenere una politica più restrittiva del consentito, il trend intrapreso sia quello di spostarsi da misure più lineari ed evidenti ad altre forme meno identificabili e più nascoste che spesso diventano fonte di tensioni nelle relazioni commerciali.

In questo scenario di cambiamento si delinea quindi la notevole importanza che assume lo studio delle NTB che tra l'altro costituiscono un fenomeno in continua evoluzione. L'individuazione di tali misure non è semplice. Il seguente lavoro ha lo scopo di fare chiarezza sui principali tipi di NTB in questione e sulle ripercussioni che esse provocano nei confronti dei diversi attori coinvolti.

Il lavoro è quindi volto a tracciare un'analisi dettagliata delle principali forme di NTB presenti sul mercato Cinese, sulla base di uno schema individuato e ad indagare come ed in che misura questi strumenti possano rivelarsi utili a mettere in essere una strategia restrittiva verso l'import, ai fini di avvantaggiare le produzioni proprie. Alla luce degli ultimi cambiamenti al governo e della particolare situazione in cui si trovano i principali mercati di riferimento per l'export di Pechino, si cercherà di prevedere come possa variare l'idea di crescita perseguita in modo costante dai piani quinquennali, sino ad ora basati quasi esclusivamente sulla produzione ai fini dell'export.

Approfondite la questioni interne al mercato cinese, ci si dedicherà infine all'analisi dell'export italiano in Cina. Verrà ricostruito un quadro d'insieme e quindi, assumendo una prospettiva pratica, verranno prese in considerazione le cause principali che frenano l'espansione delle imprese italiane nei diversi settori del mercato cinese.

Affrontare il tema delle NTB è la premessa fondamentale per qualsiasi azione volta ad inserirsi agevolmente nel mercato Cinese. La possibilità di incrementare i traffici commerciali verso la Cina passa inevitabilmente attraverso la strettoia di tali ostacoli.

CAPITOLO I

LE BARRIERE NON TARIFFARIE

1.1) Definizione delle Barriere non Tariffarie (NTB)

L'espressione "barriere non tariffarie" fa riferimento ad ogni forma di ostacolo protezionista al commercio diversa dai dazi. In questa categoria rientrano molte misure diverse fra loro, non è facile fare chiarezza sulle varie tipologie al loro interno anche perché, come denunciano i sindacati degli imprenditori, tali barriere possono avere forme diversificate e cambiare velocemente, con la conseguenza di privare gli attori economici dell'accesso ad altri mercati (UNICE 2 luglio 2003).

Va notato inoltre che queste misure di protezione variano da paese a paese, come dimostrato dagli studi del OCDE in merito alle NTB, studi condotti a partire da report stilati dalle camere di commercio di molti paesi per segnalare le difficoltà incontrate dalle proprie imprese nel commerciare con i diversi mercati. Nella pubblicazione dell'OECD (2005), viene messo in risalto come molti paesi adottino misure diverse a seconda dei settori merceologici su cui intendono limitare l'ingresso di prodotti esteri, oppure in funzione della provenienza geografica dei produttori. Gli scopi principali per cui i governi decidono di avvalersi di questi strumenti sono principalmente la tutela dei settori industriali su cui poggia l'economia interna o di nuovi settori in crescita, spesso sovvenzionati dagli stessi governi, su cui essi decidono di puntare con la speranza di far crescere l'economia e per ciò altamente protetti. Tale filosofia riguarda soprattutto i paesi in via di sviluppo che puntano sull'evoluzione della propria industria come trampolino di lancio, verso la scalata all'economia mondiale, ritenendo maturi i tempi per ambire ad un definitivo salto di qualità.

Vanno innanzi tutto distinte due situazioni che possono portare a conseguenze simili, pur avendo un'origine opposta: Le NTB possono nascere tanto da politiche protezionistiche dei governi che come descritto, decidono di tutelare i propri interessi produttivi ricorrendo a provvedimenti volti a generare delle limitazioni più o meno esplicite al traffico di merci, quanto da una situazione contrapposta, ossia dalla volontà dei governi di proteggere i propri consumatori, regolamentando l'ingresso delle merci nel territorio in funzione di alti livelli (standard) qualitativi di prodotti e processi produttivi a garanzia della salvaguardia della salute e dell'ambiente. Tali normative, per quanto motivate, possono sfociare in ostacoli difficili da giustificare poiché spesso

vengono applicati standard che vanno considerevolmente oltre i livelli minimi individuati dagli accordi. Parimenti altri standard vengono imposti in via preventiva limitando, fino ad impedirli, la commercializzazione di prodotti realizzati con l'utilizzo di sostanze il cui contenuto ha effetti incerti o su cui non vi siano conseguenze negative accertate. Nel primo caso il problema costituisce un freno per le esportazioni dei paesi sviluppati nei sempre più vasti mercati dei paesi in via di sviluppo. Nel secondo caso sono spesso i paesi in via di sviluppo a vedersi sbarrare la strada dalle inflessibili norme ad esempio in materia di igiene (OCDE 2004).

In entrambi i casi quindi le conseguenze, dal punto di vista degli attori interessati all'export, sono analoghe poiché creano una limitazione delle loro possibilità di espansione. Le problematiche riguardanti le NTB sono molteplici, in fase d'introduzione è stato messo in luce un aspetto fondamentale: l'arbitrarietà a cui sono soggetti i giudizi sulle misure attuate; al contrario dei dazi per i quali è possibile ricorrere a parametri oggettivi e tutto sommato semplici da controllare. Questa è la caratteristica principale delle NTB che risultano tanto più efficaci quanto più sono occulte, non individuabili ad una prima visione della competitività di un mercato, rendendole uno dei mezzi più importanti e sempre più in voga negli schemi dai regolatori nazionali.

1.2) Una possibile classificazione

Come trattato nel paragrafo precedente, lo sviluppo e l'impiego che le NTB hanno avuto negli ultimi anni, verte su un punto fondamentale: il diverso grado di determinazione oggettiva riconducibile alle diverse forme di NTB.

La tendenza seguita dai regolatori nazionali è stata quella di allontanarsi il più possibile dalle misure più oggettive e quindi facilmente rilevabili dai controlli, in favore di espedienti più nascosti in grado di portare ad un risultato analogo offrendo più copertura alle manovre protezionistiche. Le NTB sono pertanto un campo in continua evoluzione. E' evidente come sia difficile procedere ad una classificazione esaustiva delle NTB, le differenze segnalate rendono difficile la compilazione di un ranking che possa essere ampiamente condiviso.

Proporre una classificazione esaustiva di ogni forma di NTB risulta un compito fortemente dispendioso in termini di tempo e comunque destinato a rimanere incompleto, non costituisce quindi lo scopo del lavoro. L'obiettivo alla base è un altro:

Prendere visione del fenomeno per studiarne le ripercussioni in chiave pratica, con l'ambizione di fornire spunti sull'argomento al fine di creare una utile guida verso la conoscenza dei nuovi mercati.

Prendendo come punto di riferimento i dazi, in quanto misure applicate con maggior chiarezza e di più facile individuazione, si cercherà di catalogare le NTB in funzione della differenza che intercorre tra esse ed i dazi, muovendosi da quelle più simili, quali le misure para-tariffarie, verso le forme più subdole come i regolamenti tecnici su cui vige il maggior grado di soggettività. Al fine di aiutare a fare maggior chiarezza sul tema, verrà introdotta una distinzione di base con cui sarà possibile suddividere le principali NTB in due categorie. Una prima categoria è denominata "NTB esplicite", alla quale vanno ricondotte le NTB regolate in modo chiaro da accordi realizzati in sede di WTO. Un secondo raggruppamento è costituito dalle svariate e fantasiose forme di NTB su cui, nonostante esistano tendenzialmente definiti patti ed indicazioni in merito, vi è comunque un basso livello di chiarezza intorno ad esse e tramite le quali gli stati possono "speculare" maggiormente a proprio vantaggio e per questo quindi definite "NTB implicite".

Con l'intento di riuscire a presentare una panoramica sulle NTB a più ampio raggio, senza circoscrivere il tema alle misure più note e quindi di più agevole lettura, viene introdotta una altra categoria di NTB che verrà definita come "NTB socio-istituzionali", fattispecie decisamente meno esplorata delle altre ma in grado parimenti di influire in modo significativo sui rapporti commerciali tanto da rientrare a pieno titolo all'interno dell'ampia definizione di NTB.

1.3) Le Barriere Non Tariffarie Esplicite

In questa categoria si fa riferimento alle forme più comuni di NTB, le più vicine ai dazi per caratteristiche tecniche, intorno alle quali si è discusso nel corso di negoziati multilaterali ed in sede di round del WTO, con il risultato di arrivare all'emanazione di norme in grado di porre trasparenza nell'utilizzo di dette barriere in modo da poter renderle esplicite. Le norme alla base degli accordi verranno citate in seguito, in corrispondenza delle misure chiamate in causa.

Per quanto le NTB simili ai dazi rappresentino le forme più facili da tenere sotto controllo, non ci si deve aspettare un quadro limpido della situazione. Esse a tutt'oggi infatti costituiscono un ostacolo su cui è bene prestare attenzione e per questo preso ad

oggetto in questo lavoro. In questa categoria in particolare rientrano le così dette barriere para-tariffarie, le proibizioni ed i contingentamenti.

1.3.1) Barriere Para-Tariffarie

Una prima tipologia è quindi costituita dalle barriere para-tariffarie, così denominate perché pur non essendo configurabili come dazi, impongono comunque il pagamento di una somma di denaro che come per i dazi può essere fissa o ad valorem. All'interno di questa fattispecie rientrano le tasse doganali (custom fees) e gli oneri sull'import (charges on import).

Va evidenziato anche come, al pari dei dazi, queste misure consentono allo stato di ricevere un sostanzioso guadagno, cosa che ricorrendo ad altre forme di NTB non avviene. L'articolo VIII del GATT disciplina l'imposizione di detti strumenti, concedendone l'applicazione in ammontare limitato e corrispondente all'effettivo costo del servizio svolto, impedendone esplicitamente l'uso a fini protezionistici.

“All fees and charges of whatever character other than import and export duties and other than taxes within the purview of Article III) imposed by contracting parties on or in connection with importation or exportation shall be limited in amount to the approximate cost of services rendered and shall not represent an indirect protection to domestic products or a taxation of imports or exports for fiscal purposes.” (WTO Art. VIII)

I governi hanno quindi la possibilità di tassare le merci in entrata unicamente allo scopo di recuperare le spese per le operazioni necessarie a consentire l'ingresso delle stesse nel paese. Alcuni paesi hanno adottato tali provvedimenti, riguardanti l'imposizione di sovrapprezzi ai dazi, giustificandoli con la necessità di reperire fondi per la costruzione di infrastrutture e opere pubbliche, volte a migliorare le strutture recettive del paese, con ripercussioni anche a vantaggio del commercio globale. L'Uruguay ha introdotto un tasso dello 0,25% sulle merci giunte per via marittima ai fini di ammodernare i propri porti. Anche il Brasile ha imposto una tassa sui mercantili per migliorare la gestione. In altri paesi è invece prassi diffusa introdurre dei sovrapprezzi unicamente per limitare l'importazione di merci usate, automobili e prodotti tessili. Per non sollevare contenziosi queste disposizioni devono avere carattere temporaneo ed essere quindi revocate entro un ammontare di tempo predeterminato, i governi sono tenuti a rendere nota l'introduzione di detti provvedimenti compilando appositi report.

Nella realtà per quanto queste misure godano di un alto livello di controllo, la trasparenza viene spesso a mancare e la scoperta della loro esistenza viene fatta direttamente dai soggetti interessati ad introdurre la merce nel paese. Tra i provvedimenti notificati dagli stati che hanno reso pubbliche le proprie delibere, spiccano tasse portuali, spese per visti, e tasse su servizi.

Come facilmente prevedibile, alla luce dei fatti storici avvenuti nelle negoziazioni del WTO, la principale applicazione di queste misure avviene nel campo dei prodotti agroalimentari che da sempre ha costituito il terreno su cui far valere maggiormente il protezionismo.

Come avviene per le restanti forme di BNT, anche nel caso di barriere para tariffarie è stata registrata una loro crescita come conseguenza diretta della riduzione dei dazi. Nonostante gli impegni assunti in sede di accordi multilaterali, la situazione presente nel mercato, in materia di barriere para-tariffarie è ancora lontana dal livello ottimale auspicato. Ciò vale specialmente per paesi in via di sviluppo, come rilevato dal OECD (2005) "Analysis on Non-Tariff Measures Customs Fees and Charges on Import": il 55% applica tasse per le procedure di dogana, il 41% sovrapprezzi ai dazi, il 31% tasse di altro genere, mentre per paesi di seconda fascia (lower-middle income economies) la percentuale di tasse sulla dogana cala al 38%, al 27% i sovraccarichi ai dazi ed al 19% le tasse di diversa natura. Nella terza fascia (Upper-middle income economies) solo 3 paesi su 10 applicano tasse. Tra i paesi più sviluppati (High-income economies) sono molto pochi i governi che ricorrono a questi "sotterfugi" (OECD 2005). Il problema principale nel condurre un'analisi sulle barriere para tariffarie è la mancanza di informazioni a riguardo, manca un registro centrale su cui riportare i provvedimenti adottati.

1.3.2) Proibizioni e Contingentamenti

Secondo la terminologia del WTO proibizioni e quote, come altre restrizioni indirizzate alle importazioni, sono misure che vengono applicate alla frontiera e hanno un effetto diretto sulle importazioni. Il loro obiettivo esplicito è quello di limitare, la quantità di specifici prodotti importati e di restringere o bandire in toto l'entrata nel mercato interno. (Goode 2003)

Proibizioni e contingentamenti, sono quindi la forma più diretta di NTB al commercio. Una proibizione più precisamente viene definita dal WTO come: "Un' interdizione incondizionata dell'import". A volte tale veto è assoluto in altri casi invece sono previste particolari condizioni sotto le quali il traffico delle categorie dei beni in questione viene consentito (OCDE 2005).

Un contingentamento è così definito dal WTO: "una restrizione data da un governo che consiste nello stabilire una quantità massima di una specifica tipologia di beni da poter importare nel paese". Esistono diversi tipi di quota, a livello mondiale o su un area (es paesi extra UE). Le quote possono essere di natura permanente o stagionale ed essere decise per motivi economici o politici (OCDE 2005).

Al divieto in linea generale derivante dal WTO vengono, come negli altri casi in soccorso dei governi, le deroghe per ragioni economiche e non economiche. L'articolo XI proibisce in via di principio ogni restrizione: "No prohibitions or restrictions other than duties, taxes or other charges, whether made effective through quotas, import or export licences or other measures, shall be instituted or maintained by any contracting party". Tuttavia alcune importanti concessioni, di natura non economica, sono previste dallo stesso articolo XI che nei commi successivi offre una serie di eccezioni. In particolare il punto "b" esenta dal divieto l'imposizione di restrizioni quantitative, necessarie per la commercializzazione dei prodotti internazionali: "Import and export prohibitions or restrictions necessary to the application of standards or regulations for the classification, grading or marketing of commodities in international trade". Inoltre vi è il comma "c" che dà ai governi la possibilità di adottare restrizioni sui prodotti alimentari: "Import restrictions on any agricultural or fisheries product, imported in any form, necessary to the enforcement of governmental measures..."(WTO Art. XI). Nello stesso articolo vengono suggerite una serie di misure a cui i regolatori nazionali possono ricorrere. La discussione, in merito alla circolazione internazionale dei prodotti alimentari, tema molto dibattuto e sempre di forte attualità, verrà ripresa in seguito

poiché non è da ricondursi alle sole proibizioni e restrizioni ma si tratta di una problematica a più ampio raggio che attraversa molteplici aspetti nelle NTB e sulla quale non si è riusciti a stipulare nessun accordo convincente.

Altre eccezioni consentite, di natura non economica, sono date dall'articolo XX che detta una vasta serie di eccezioni che consentono il ricorso a restrizioni volte a salvaguardare (tra le altre cose): la morale pubblica, l'ambiente, la vita e la salute di uomini, animali e piante, l'importazione - esportazione dell'oro, dell'argento ed altri interessi socio-culturali (tutela sui beni sui patrimoni nazionali) o i diritti fondamentali come *contro lo sfruttamento delle risorse o contro la commercializzazione di prodotti frutto del lavoro di carcerati.*

L'articolo XXI invece consente di prendere le dovute misure a difesa degli interessi sulla sicurezza nazionale. Per quanto riguarda le eccezioni derivanti da cause economiche, gli articoli XII e XVII B sanciscono la possibilità di derogare il divieto del WTO ai fini di controllare l'esposizione finanziaria estera e l'equilibrio nella bilancia dei pagamenti. Per non lasciare adito ad abusi il GATT specifica precise condizioni affinché i paesi membri possano ricorrere a tale articolo senza abusarne. In particolar modo le misure devono avere ad oggetto il livello generale dell'import, senza indirizzarsi nello specifico, andando a colpire settori ben definiti. I paesi che introducono restrizioni dovute a questa motivazione sono tenuti a diffondere con chiarezza le modalità ed il tempo, che necessariamente va definito in modo determinato, in cui saranno intraprese le azioni. E' facile intuire come quest'ultima prerogativa venga spesso disattesa.

Il WTO inoltre distingue i paesi sviluppati da quelli in corso di sviluppo, concedendo a quest'ultimi di avvalersi di due ulteriori eccezioni per poter giustificare l'introduzione di provvedimenti restrittivi. L'articolo XVIII consente ai paesi emergenti di derogare dal divieto quando si tratta di imprese caratterizzate da una stretta correlazione con partecipazioni pubbliche. L'articolo XIX giunge in aiuto della politica industriale dei governi, consentendo loro quantomeno di limitare le importazioni in massa che possano provocare danni ai più deboli produttori interni. I casi in cui i governi hanno fatto valere l'articolo XIX, sono pochi, le principali conseguenze riguardano il settore tessile e l'abbigliamento.

Il WTO quindi raccomanda che se introdotte, le quote devono essere di natura globale, la quantità fissata a livello mondiale può essere ripartita tra i paesi fornitori, ma senza discriminazioni. Tramite le decisioni (G/L/59 e G/L/60) emanate nel dicembre del

1995 dal “Council for Trade in Goods” è stata rafforzata la procedura con cui gli stati membri possono adottare i provvedimenti. Gli stati possono mettere in essere questo tipo di restrizioni. In particolare è stato introdotto un sistema per cui i governi sono tenuti a notificare gli atti intrapresi. In tal modo si può garantire un alto livello di trasparenza. I governi devono dichiarare anche gli effetti che le restrizioni apporteranno al commercio.

Come osservato da Czaga (2004) le notifiche dei provvedimenti sono giunte soprattutto dai paesi sviluppati. Dai dati in possesso, ad essere maggiormente coinvolti sono i prodotti tessili ed il settore automobile, seguiti da prodotti elettronici, chimici, in ferro e dai beni di seconda mano. In molti casi, i comunicati in materia di restrizioni, si limitano ad affermare l'introduzione di un contingentamento, senza specificare in dettaglio a cosa faccia riferimento la misura.

Le restrizioni dichiaratamente introdotte per il raggiungimento di scopi economici, benché siano in forte diminuzione, permangono in funzione nella regolamentazione di alcuni stati. Chi si avvale di ciò lo fa quindi dichiarando l'intento di salvaguardare la bilancia dei pagamenti (BOP) che, come visto alla luce di quanto disposto dal WTO, risulta essere l'unica misura a scopi economici da poter essere impiegata dai paesi sviluppati.

Esaminando i provvedimenti che consentono agli stati di prendere in mano la situazione nei momenti di crisi della bilancia dei pagamenti o, per quanto riguarda i soli paesi in via di sviluppo, di eccessive importazioni di una singola classe di beni, è da mettere in rilevanza come tali provvedimenti abbiano carattere provvisorio, possono rimanere in vigore per il tempo necessario ad arginare il problema. Queste concessioni sono motivate dalla volontà dell'ente legislatore di distinguere i casi in cui vi è una necessità oggettiva, da altri nei quali le restrizioni vengono imposte a scopi protezionistici, per la tutela di uno specifico settore dell'economia.

In passato, la prassi invece era quella di mettere in essere dei provvedimenti che limitassero in modo stringente, se non assoluto, l'importazione di quei beni che potessero in qualche modo ostacolare la produzione interna.

1.4) Le Barriere Non Tariffarie Implicite

La crescente pressione esercitata dal WTO sulle NTB esplicite, regolate come visto da norme che ammettono poche eccezioni e tenute sotto sorveglianza da appositi

meccanismi di accertamento, ha spinto i regolatori nazionali ad intraprendere scelte differenti di politica commerciale al fine di riuscire a mantenere il controllo sulla stessa. Nella pratica si è osservato uno spostamento dalle barriere esplicite a forme meno evidenti di NTB. E' possibile riscontrare tale evoluzione nei dati proposti dal OCDE (2005). Il cambiamento ha portato alla crescita di problematiche già note quali la regolamentazione delle licenze per l'import ed il moltiplicarsi di standard nazionali.

Al fine di ricreare una giusta visuale e dimostrare come la questione venga affrontato dai principali attori dell'economia globale, si cercherà di ricostruire il filo logico che ha portato i regolatori ad adottare tali strumenti e le strade sinora percorse dal WTO per riuscire a regolare il problema. Si partirà perciò in questa sezione dalle licenze all'import, naturale prosecuzione delle misure discusse nelle pagine precedenti, per poi procedere con l'introduzione degli standard nazionali che sono un vero freno per le imprese alla creazione di strategie di commercio globali. L'analisi verrà condotta per mezzo degli accordi portati avanti nel tentativo di risolvere il problema quali TBT e SPS. Il primo è dedicato alla ricerca di collaborazione per la creazione di standard multilaterali, il secondo è legato all'ambito più specifico degli standard sanitari e igienici ed è associato in particolar modo all' intricato dibattito sui prodotti alimentari.

1.4.1) Licenze Non Automatiche All'Import

Le licenze non automatiche all'import, si configurano come una NTB soggetta ad accordi e quindi vincolata da un certo grado di controllo, rientrando così nella categoria "barriers on the board". Tuttavia in alcuni casi, i regolamenti che determinano tali concessioni deficitano di trasparenza e rendono la prassi necessaria alquanto complicata, inoltre sono poco esplicite le motivazioni che hanno portato all'entrata in vigore di detti strumenti.

Per licenza non automatica si intende ogni pratica che richiede, come "condizio sine qua non" per l'importazione di un bene in un determinato paese, l'ottenimento di una licenza per l'import non garantita automaticamente. Spesso gli stati prevedono infatti il rilascio automatico di una certificazione che abilita un soggetto ad importare determinate categorie di beni, con l'intento principale di dare un'approvazione o di poter utilizzare i dati raccolti per fini statistici. In relazione a quanto predisposto dal WTO, anche per le licenze è possibile distinguere tra l'introduzione di esse per ragioni economiche, di controllo sulla bilancia dei pagamenti e non economiche. Storicamente

le licenze sono state uno strumento utilizzato dai paesi in via di sviluppo per frenare l'eccessivo disavanzo in termini di BOP dovuto alla forte richiesta su alcune categorie di prodotti.

I governi, come rileva M. Geloso Grosso (2002), sono ricorsi all' introduzione di licenze con l'obbiettivo primario di tutelare le neonate imprese interne, le così dette "infant industry", per poter realizzare la propria politica industriale volta alla crescita ed allo sviluppo. Questo argomento, sin dalla metà degli anni '80, è stato al centro delle discussioni tra paesi, in quel periodo divisi in fazioni ben distinte del nord e sud del mondo. Le disposizioni in merito all' imposizione delle licenze sono state quindi rafforzate con il risultato di arrivare ad un' apprezzabile riduzione delle stesse. Ora i principali fronti aperti al riguardo sono connessi al sempre difficile tema del' importazione dei prodotti alimentari.

Va rilevato da subito come in alcuni mercati le licenze non costituiscono soltanto un problema in se, ma gli ostacoli derivano da come queste misure vengono effettivamente messe in atto ed amministrare. Gli elementi emersi dai business report raccolti nella pubblicazione " Looking beyond tariff"(OCDE 2004) evidenziano come le procedure e la burocrazia a cui si va incontro per il conseguimento delle stesse, siano già di per sé fonte di forte ostacolo.

Dal punto di vista degli effetti, le licenze imposte per ragioni economiche possono essere paragonabili alle restrizioni dovute ai contingentamenti, con la differenza che in questo caso non viene fissato un limite a priori. I criteri con cui vengono rilasciate le autorizzazioni ad importare possono essere restrittivi in termini geografici: consentire solo i flussi di merci derivanti da alcuni paesi "geographical restriction". Oppure essere restrittivi in merito a categorie di intermediari: consentendo di importare solo a determinati livelli della supply chain o ai clienti finali "agency restriction". In altri casi è permessa l'importazione di beni solo a soggetti che negli anni precedenti hanno garantito una data quota di export. Quest' ultima implicazione dimostra l'importanza data al contenimento del deficit della bilancia dei pagamenti. In questa direzione vanno anche i provvedimenti che prevedono il rilascio di licenze in base alla quota di forniture derivanti dal mercato interno; inoltre le licenze sugli approvvigionamenti variano in base alla disponibilità domestica.

Al fine di salvaguardare interessi diversi da quelli economici, le licenze vengono utilizzate come strumento per la tutela di beni primari. Il caso più evidente che giustifica l'introduzione di particolari controlli è dato dal voler svolgere accertamenti per beni di

natura sanitaria e fitosanitaria. Spesso per poter introdurre in un paese prodotti appartenenti a questa categoria, è necessario essere sottoposti a severi controlli. I beni vengono quindi ispezionati prima di giungere alle autorità doganali ed ottenere dalle stesse il N. O. per perfezionare il processo di ottenimento della licenza.

Tale procedimento non è indolore, come evidenziano Lan Liu e Chengyan Yue (2009). Il costo per lo stazionamento dei prodotti deperibili presso la dogana, ha forti conseguenze economiche. Lo studio dimostra come il mercato dei fiori freschi sia vessato da queste operazioni. Il sostare dei fiori presso la dogana, oltre a portare un inevitabile aumento del prezzo dovuto ai costi necessari per i servizi di controllo, ha forti ripercussioni, sulla qualità degli stessi. L'iter necessario per l'ottenimento di una licenza costituisce talvolta un vero impedimento all'ingresso in alcuni mercati, basti pensare al mercato giapponese dei fiori, dove l'alta qualità è essenziale per convincere gli interessati ad effettuare l'acquisto. Tuttavia a causa delle misure imposte in sede di dogana, risulta difficile riuscire a presentare un prodotto adatto a tale mercato. Un'altra tipologia che risente di questo problema è costituita dai prodotti farmaceutici, per la loro natura deperibile.

A fronte della crisi, alcuni stati hanno invertito il trend di liberalizzazione in materia di licenze che si era osservato (sui prodotti non agroalimentari) per un lungo periodo e sono tornati sui propri passi ricorrendo all'introduzione di nuove licenze. Uno dei casi più eclatanti è quello dell'Argentina che come segnalano varie fonti, tra le quali il dipartimento statunitense per l'export (export.gov), ha stabilito nel febbraio 2011 l'entrata in vigore di nuovi regolamenti che apportano pesanti restrizioni sull'import di numerose categorie di prodotti (auto, componenti tecniche, prodotti chimici elettronici e di lusso tra gli altri). L'istituto americano segnala come oltre al provvedimento restrittivo in sé l'ostacolo sia costituito dalla complessità del regolamento.

Non è questa la sede per citare un costo aggiuntivo che non può essere inserito nel bilancio e che grava sull'export, in particolare verso paesi in via di sviluppo, ci si riferisce alle dazioni di denaro contante elargite al personale competente al rilascio di visti ed autorizzazioni.

1.4.2) Le Barriere Tecniche al Commercio

Con l'espressione "barriere tecniche al commercio" TBT (technical barrier to trade) si fa riferimento all'utilizzo di una vasta gamma di strumenti-norme, create dai

governi nazionali e messe in atto allo scopo di proteggere il mercato interno. Come riscontrato dal OECD (2004) le TBT sono attualmente indicate come il principale ostacolo al commercio tra gli stati. All'interno di questa vasta gamma di misure, le regolamentazioni e la richiesta di standard si affermano come forme di TBT più utilizzate, seguiti da test e certificazioni e dalle norme riguardanti la marca, l'etichettatura e le caratteristiche del packaging. Gli effetti provocati dalle TBT citate, spesso introdotte in modo congiunto, si traducono in un aumento dei costi delle esportazioni.

In sede di WTO da più parti, sono sorte lamentele al riguardo. Le rigide condizioni introdotte da alcuni paesi membri sembrano andare ben oltre quanto consentito dalle disposizioni derivanti dagli accordi internazionali. Inoltre spesso le motivazioni addotte appaiono, quando fornite, non pienamente giustificate.

In base alle segnalazioni provenienti dagli esportatori, l'istituto internazionale per il commercio, "International Trade Center" ha elaborato una statistica sulle principali forme di TBT che alterano il commercio, ebbene l'ostacolo principale è certamente dato dai regolamenti tecnici e standard (di diversa natura tecnici e sanitari come si avrà modo di distinguere e trattare in dettaglio nei seguenti paragrafi) segnalati nel 46% dei casi. Un problema certamente connesso con questo primo dato è quello della richiesta di certificati che incide nel 20% dei casi, a ciò seguono requisiti specifici sull'etichettatura ed il packaging del prodotto con il 12% e a seguire: requisiti di tracciabilità, stringenti limiti di tolleranza e l'obbligo di test. Da questa prima immagine si può avere un'idea della vastità ed eterogeneità di queste misure di natura tecnica.

L'aspetto che più risulta nascosto e che porta ad aumentare la tensione in materia è la variabilità alla quale sono soggette le misure in questione. I cambiamenti sono continui, con notevoli differenze da paese a paese. Il proliferare di tali norme rende fortemente complesso il lavoro dei produttori e degli esportatori costretti ad effettuare continue modifiche ai loro prodotti, in funzione del mercato di destinazione. In alcuni casi tali modifiche, derivati dalle sempre mutevoli condizioni imposte, appaiono per lo più evitabili ed inutili.

Da ciò si evince la rilevanza che ha assunto il problema. I risultati ottenuti dal GATT/WTO hanno portato alla riduzione dei dazi e ad avere un buon livello di controllo sulle forme più esplicite di NTB ma, come conseguenza diretta, si è osservato un forte ricorso all'adozione di regolamentazioni, standard e procedure. La situazione che si è venuta a creare ha portato Il WTO a dover farsi carico della necessità di

conferire “certezze” in questo ambito, per fare in modo che le conquiste ottenute non venissero ridotte od annullate da queste forme di tutela. Le discussioni relative alle barriere tecniche, sono iniziate alla fine degli anni settanta e sono tuttora aperte. Il risultato più importante è stato conseguito con l’approvazione del TBT Agreement.

1.4.3) La Nascita Dell’Accordo Sulle Barriere Tecniche (TBT Agreement)

Alla nascita del GATT le regolamentazioni tecniche e gli standard, non costituivano un particolare problema, tant’è che nel testo originale del 1947 vengono citate in modo superficiale dagli articoli III, XI e XX che si limitano a segnalarle in modo vago come tematiche connesse al tema, ma senza definire alcun parametro oggettivo.

Con il crescere degli accordi in materia tariffaria, alcuni stati avevano via via introdotto normative tecniche e complesse procedure di ispezione delle merci che sfociavano di fatto in forme di protezionismo. Fermo restando l’intento generale di impegnarsi al fine di evitare la creazione di inutili ostacoli al commercio internazionale, sancito dall’adesione al GATT, la mancanza di indicazioni precise concedeva una larga dose di arbitrarietà ai legislatori locali.

Per far fronte a questo problema nel 1979 venne alla luce il primo accordo multilaterale che aveva come oggetto la regolamentazione delle barriere tecniche. L’accordo siglato al termine di lunghi negoziati portati avanti nel corso del Tokyo Round prese il nome di “Standard code”. L’atto, firmato da soli 32 membri, sanciva che regolamenti, test e procedure di autorizzazione non dovessero costituire inutili barriere. Inoltre il testo stabiliva anche un codice di condotta, rivolto ad enti governativi e non, su come progettare, adottare ed applicare gli standard tecnici. L’accordo aveva quindi l’obiettivo di ribadire l’impegno in seno a tutti i membri del GATT a favorire gli scambi ed allo stesso tempo offrire una soluzione al problema, proponendo delle linee guida.

Lo Standard Code, è valso come banco di prova per sperimentare l’efficacia nel disciplinare le barriere tecniche. Grazie a quanto appreso dai risultati nell’applicazione del accordo, il 20 WTO a conclusione dell’Uruguay Round ha emanato il TBT Agreement, di fatto un’evoluzione dell’ accordo precedente che è così stato rinforzato. Esso rappresenta di fatto il primo vero trattato in materia poiché, a differenza del precedente, è stato accettato ufficialmente da tutti i membri del WTO in quanto parte integrante del Uruguay Round “single undertaking”. Ossia della dichiarazione firmata

da tutti i membri al termine del Round, con la quale gli stessi si impegnano formalmente a sottoscrivere le decisioni e dare effettiva validità a quanto stabilito nei negoziati del Round. Accettando in toto ogni clausola degli accordi approvati.

1.4.4) Gli scopi del TBT

Il TBT Agreement nasce per regolare le normative tecniche, gli standard e le procedure di ispezione per l'entrata delle merci nel mercato. Per arrivare a ciò persegue due obiettivi fondamentali. Il primo è quello di impedire che queste misure vengano introdotte al solo scopo protezionistico. A metà degli anni novanta infatti risulta chiaro, come molti regolatori abbiano effettuato il passaggio da forme di protezionismo più dirette a misure meno evidenti, per aggirare, almeno in parte, i vincoli del WTO. Il secondo fine è quello di garantire ai governi, che ratificando l'accordo e si trovano costretti ad accettare forti restrizioni in materia di produzione normativa, la possibilità di intervenire per regolare alcune situazioni di politica interna. In particolare vengono concessi dei margini di manovra per la protezione della salute comune, della sicurezza nazionale ed ambientale. Viene concessa quindi la possibilità di stabilire degli standard tecnici con il proposito di garantire un considerevole livello di qualità e conferire fiducia ai consumatori interni.

Il TBT Agreement ha la responsabilità di mediare tra questi due obiettivi in parte dissonanti. Il proposito di base con cui è stato costituito è quello di mantenere un equilibrio tra la protezione dei legittimi interessi e la necessità di impedire che tali misure si ripercuotano in modo eccessivo sul commercio.

Va considerato che il TBT, se applicato in modo rigoroso, può minacciare i legittimi interessi di protezionismo. Al contrario, se venisse tenuto più allentato, potrebbe provocare l'uso opportunistico degli strumenti in questione. Pertanto l'accordo nasce da un importante compromesso.

1.4.5) TBT, Necessariamente Un Ostacolo?

A differenza dei dazi e di altre NTB che hanno il palese risultato di restringere gli scambi, le TBT possono avere effetti negativi, ma anche positivi sul commercio. Le TBT infatti possono assumere un importante ruolo di garanzia nel certificare la buona qualità dei prodotti che altrimenti non potrebbero entrare nel mercato.

In questo senso tali misure servono a dare fiducia al consumatore ripercuotendosi così in modo positivo. A sostegno di questa tesi sono stati svolti alcuni studi tra i quali “The Good the Bad and the Ambiguous: Standard and trade in agricultural product” (Moenius 2006) che dimostra come gli standard, siano di ostacolo al commercio di “simple goods” come ad esempio dei prodotti alimentari mentre favoriscono gli scambi di “Complex Goods” come i macchinari.

La spiegazione sta nel fatto che mentre per i prodotti a basso costo gli adattamenti richiesti costituiscono un mero onere da sostenere che ha come conseguenza più evidente un aumento del costo del prodotto, nel caso di standard applicati ai prodotti tecnologici si ottiene l’ apprezzabile conseguenza di ridurre i costi di ricerca, sia per i produttori che vogliono adattare il proprio prodotto al mercato sia per i consumatori che si sentono tutelati dall’applicazione di standard minimi di qualità. Si avrà modo di discutere in dettaglio i benefici e gli svantaggi derivanti da standard tecnici nel prossimo capitolo, dove si confronterà il punto di vista dei consumatori con quello dei produttori e dei governi e si cercherà poi di risalire alla diversa natura dei costi di uno standard per un produttore estero interessato a commerciare in un mercato soggetto a vincoli tecnici.

1.4.6) Le Norme Tecniche

Note come “technical regulation” vengono definite nel TBT agreement come: “Documenti che definiscono le caratteristiche dei prodotti o dei relativi processi di produzione, comprese le disposizioni amministrative applicabili, la cui osservanza è obbligatoria. Essi possono anche comprendere o riguardare esclusivamente terminologia, simboli, imballaggi, la marcatura e l’etichettatura che si applicano ad un prodotto, processo o metodo di produzione.” In questo caso si ha a che fare quindi con una misura per stabilire alcune caratteristiche di determinati prodotti o delle fasi di produzione degli stessi. Le caratteristiche oggetto di regolazioni possono essere di ogni genere, da quelle più evidenti quali, le misure, la forma, il colore, la durezza, la resistenza a quelle più difficili da valutare come la conduttività, l’infiammabilità la viscosità e via dicendo. Le disposizioni e le relative conseguenze, non si limitano al prodotto in se ed alle caratteristiche, ma si estendono al packaging ed ai possibili significati del nome e della marca. Un esempio di regolamentazione tecnica introdotta dall’ UE è la norma che impedisce l’importazione di cosmetici testati su animali.

1.4.7) Gli standard

Il Wto Paragrafo 2 Annex 1 definisce gli standard come: “Documenti approvati da un organismo riconosciuto che fornisce, per usi comuni e ripetuti, regole, linee guida o caratteristiche per prodotti o per i correlati processi e metodi di produzione, la cui osservanza non è obbligatoria. Possono anche comprendere o riguardare esclusivamente requisiti di terminologia, simboli, imballaggi, marcature o etichettature applicabili ad un prodotto, processo o metodo di produzione.”

Gli standard quindi possono costituire un ostacolo diretto, regolando le caratteristiche proprie del prodotto o per via indiretta, condizionando alcune prassi del processo produttivo. Quando si ha di fronte uno standard da soddisfare è necessario tenere conto di due aspetti che si traducono inevitabilmente in due tipologie di costi. Il primo è quello legato al raggiungimento dello standard in sé e quindi ai costi derivanti dall’adattamento del prodotto. In secondo luogo è necessario fornire prova del rispetto dello standard fissato. In tal senso le spese sono dovute ai test ed alle procedure che un’impresa si trova ad affrontare per dimostrare di aver rispettato gli obblighi vigenti nel mercato di destinazione. La seconda fattispecie di costi è molto onerosa e produce effetti più rilevanti della prima.

In alcuni casi come spiega Baller (2007) l’introduzione di standard è necessaria. In primis, la necessità di imporre uno standard è fondamentale per assicurare la compatibilità tra le parti dei prodotti, si pensi a prodotti creati tramite lavorazioni sequenziali o ai prodotti tecnologici per i quali è essenziale garantire delle interfacce standard che consentano l’integrazione dei diversi dispositivi. Nel caso limite in cui un’impresa multinazionale svolga in modo integrato ogni fase di lavorazione del prodotto lo standard sarebbe di proprietà esclusiva dell’impresa.

I cambiamenti degli ultimi decenni, tuttavia, hanno portato ad una situazione opposta, l’esternalizzazione delle fasi produttive a minor valore aggiunto e la conseguente concorrenza derivante dalle imprese desiderose di entrare a far parte dei fornitori, ha creato in molti casi una spontanea affermazione di standard universali nell’interesse dell’assemblatore finale dei prodotti che beneficia della concorrenza tra fornitori. In altri casi le multinazionali (specialmente per la produzione di beni elettronici) sono giunte a definire degli standard universale al termine di una così detta “standard war”.

Comunque ciò venga conseguito, si è arrivati ad un aumento del mercato dei fornitori ed alla diminuzione dei prezzi degli input produttivi. Dal punto di vista dei fornitori si ha una apprezzabile riduzione delle barriere in ingresso nel mercato, ma allo stesso tempo l'apertura del mercato ha come conseguenza l'aumento della concorrenza. In questo quadro il consumatore finale trova un vantaggio nell'abbassamento dei costi produttivi.

Vi sono rilevanti categorie di prodotti per cui l'affermazione di standard non viene regolata dal mercato, come dimostra Beller (2007). Si pensi a prodotti la cui qualità possa essere determinata solo dopo l'uso. Come nel caso di un casco di protezione la cui efficacia può essere valutata solo in caso di incidenti. Per riuscire a porre una soluzione al problema e garantire un soddisfacente livello di qualità, è necessario un intervento dei governi affinché stabiliscano, ex ante, gli input produttivi che possano costituire garanzia per il prodotto (necessità di crash test).

L'intervento degli stati è fondamentale inoltre per le tipologie di beni contraddistinte da rischi durante il processo di produzione o durante il consumo. Sta agli enti regolatori difendere gli interessi pubblici quali la salute e la tutela ambientale, imponendo dei livelli massimi o minimi.

Al contrario di altre misure non tariffarie, gli standard si contraddistinguono per essere determinati in via oggettiva. Una volta fissati i parametri, controllarne il rispetto risulta più agevole, ma anche per questo motivo riuscire a stabilire i livelli opportuni, con il consenso multilaterale necessario a dare effettivo valore a tali misure, è decisamente complesso.

1.4.8) Standard come NTB

Come dimostrato, l'uso di standard non solo è giustificato ma assolutamente necessario in molteplici situazioni. Detto ciò va rilevato come allo stesso tempo essi possano costituire un ostacolo al commercio. Nel caso in cui siano i governi a deciderne l'impiego, i prodotti che non rispettano le condizioni fissate vengono messi al bando.

Standard specifici su base nazionale, creano pertanto dei costi addizionali per i produttori esteri, che nascono dalla costrizione ad adattare prodotti e processi di produzione per arrivare ad avere le caratteristiche necessarie ad essere diffusi in tale paese. In seconda battuta come spiegato in precedenza, i produttori si trovano costretti a subire le spese per dar prova di conformità.

Ogni governo impone delle norme che hanno validità sul proprio territorio nazionale, di conseguenza i produttori si trovano costretti a continui cambiamenti del sistema produttivo. In particolar modo essi soffrono una perdita di efficienza derivante dal mancato conseguimento delle economie di scala e di volume. Con il mercato globale, frazionato a causa degli standard, in alcuni casi le aziende arrivano al paradossale risultato di veder aumentare i propri costi di produzione a causa dell'incremento del numero di unità prodotte per la vendita internazionale, anziché ottenere una riduzione dei costi. Considerando che uno dei principali vantaggi che si ricerca con l'espansione in nuovi mercati è quello di ridurre i costi grazie all'aumento del numero di unità prodotte, si ha quindi modo di vedere come gli standard nazionali siano un ostacolo al commercio. Tale visione può comunque essere riduttiva. Considerando altri punti di vista non è detto che gli standard nazionali abbiano solo aspetti negativi. In letteratura vi è una certa ambiguità nel giudicare le conseguenze provocate dagli standard.

1.4.9) Diversità Di Vedute Sull' Armonizzazione

Dato il forte grado di interdipendenze da cui è contraddistinta l'economia globale, sembra essere arrivato il momento giusto per portare avanti in modo significativo l'opera di armonizzazione degli standard. Secondo il parere di vari autori, tra i quali Swann (2010), può esservi una relazione positiva tra standard internazionali e commercio internazionale, mentre si ottengono risultati opposti se gli standard sono solo nazionali. A supporto di quanto affermato è possibile convenire che uno degli

effetti più apprezzabili di uno standard sia quello di ridurre la varietà quindi, se applicato in via multilaterale, può portare alle citate economie di scala e arrivare a creare un risultato positivo, molto più rilevante della perdita che può scaturire dalla riduzione della varietà.

Dal punto di vista dei consumatori gli standard possono assumere il ruolo di: “marchio di qualità” garantendo la fiducia sul prodotto. La fiducia è fonte di sicurezza per i consumatori e porta a grandi benefici in termini di soddisfazione del cliente, fedeltà alla marca e cross selling tra gli altri. Al contrario a favore degli standard nazionali vi è l’interesse da parte di alcuni governi di concedere privilegi alle proprie industrie. In tal senso gli standard rappresentano un altro mezzo da affiancare ai già citati strumenti diretti e (sempre di più) indiretti in mano agli stati.

1.4.10) Creazione di Standard Internazionali

Ad ogni modo, come osservato in precedenza, arrivare a definire degli insiemi di regole condivise, porta a molteplici ed insindacabili vantaggi, per ciò creare standard condivisi è un obiettivo che si è cercato di perseguire da sempre. Esaminando la questione è necessario partire dalla ricerca di un modo per riuscire a portare avanti la creazione degli standard e quindi porsi il problema di come possono nascere gli standard internazionali. Alcune organizzazioni private si sono poste tale problema ed hanno assunto il compito di regolare la situazione, elaborando e pubblicando lunghe liste di standard internazionali riguardanti diverse aree.

Lo scopo alla base di questa trattazione è quello di riuscire a stabilire delle norme internazionali per assicurare che i prodotti ed i servizi siano sicuri, affidabili e di buona qualità. Per le imprese gli standard, sono delle variabili fondamentali che riducono i costi minimizzando gli sprechi e gli errori e aumentano la produttività. Essi aiutano le imprese ad accedere a nuovi mercati, livellare il campo di gioco per i paesi in via di sviluppo e facilitare il libero e leale commercio globale. Tra queste organizzazioni in particolare l’International Standard Organization (ISO) ha intrapreso azioni importanti per uniformare vari aspetti e dimostrare come dall’adesione volontaria a norme e parametri nascano vantaggi per tutti gli attori della scena economica.

Per uniformare gli Standard internazionali, le imprese devono disporre di strumenti strategici e linee guida per affrontare alcune delle sfide più impegnative del

business, garantendo una miglior efficienza nella produzione globale, aumentando la produttività cercando importanti agevolazioni per l'ingresso a nuovi mercati.

E' necessaria un'equa tutela degli interessi sociali, per garantire gli stessi livelli minimi, relativi alla qualità dell'aria, dell'acqua e del suolo, alle emissioni di gas, alle radiazioni, agli aspetti ambientali dei prodotti e agli sforzi per preservare l'ambiente e la salute dei cittadini, uguali in tutto il mondo. Per i governi infine, si pensi ai paesi in via di sviluppo, le norme ISO disegnano un quadro normativo ben preciso, a cui essi possono ricorrere, per riuscire a introdurre agevolmente regole ampiamente condivise a livello internazionale che portano ad un clima più favorevole in merito alla politica sociale e a discreti vantaggi per il commercio.

Grazie alla loro natura internazionale, le norme ISO garantiscono che i requisiti per le importazioni e le esportazioni siano gli stessi in tutto il mondo, facilitando quindi il movimento di beni, servizi e tecnologie tra i paesi che le sottoscrivono. Per i prodotti elettronici, categoria particolarmente coinvolta nella disputa, è presente dal 1906 l'International Electrotechnical Commission (IEC). Questa organizzazione attualmente costituisce una piattaforma dove aziende, industrie e governi si incontrano per arrivare ad affermare, tramite il confronto, standard tecnici alla ricerca di una soluzione comune che porta a conseguenze favorevoli per tutti gli stakeholders. Gli standard pubblicati sulle liste diffuse dal IEC sono usati come punto di riferimento per la stipula di contratti internazionali. Nel campo delle telecomunicazioni opera invece l'ITU che definisce gli standard in materia, regolando tutto ciò che è collegato allo scambio di comunicazioni sotto forma di messaggi vocali, di testo, immagini e video oltre alla gestione del network di comunicazioni. In questo modo gli standard assumono una connotazione positiva ed al contrario di quanto dimostrato in precedenza non ostacolano il commercio, ma anzi, sembrano offrire in prospettiva migliori possibilità di sviluppo.

L'adesione agli standard proposti dalle apposite società private, per quanto abbia portato indubbi benefici, non è sufficiente a risolvere la questione. L'adesione ai regolamenti proposti è infatti volontaria, il WTO non ne obbliga alcuna sottoscrizione. In secondo luogo, per quanto vi sia il lavoro di organizzazioni che si dedicano esclusivamente all'individuazione di standard, riteniamo che sia oggettivamente un obiettivo impossibile riuscire a regolare nello specifico ogni cosa. In particolare per quanto concerne la sicurezza, la salute e l'ambiente, è fondamentale un cambio di rotta da parte dei governi.

1.4.11) L'accordo sulle norme sanitarie e fitosanitarie (SPS agreement) e controversie Commerciali Su Prodotti Agroalimentari

Lo scambio di prodotti agroalimentari ha da sempre suscitato controversie di diverso genere che hanno creato le maggiori tensioni tra gli stati membri (Parenti 2011). Gli interessi in gioco sono molteplici: la tutela dei consumatori, la tutela dei produttori e non ultima la difesa di aspetti culturali. Dal momento in cui il WTO ha deciso di imporsi per fare chiarezza sulla situazione per mezzo dell'accordo sugli aspetti Sanitari e fitosanitari SPS (Sanitary and Phytosanitary) agreement, le polemiche non sono cessate. Al contrario si è assistito ad aspre battaglie legali tra stati membri, che hanno richiamato la pubblica attenzione dei media e dato adito a delle così dette "guerre commerciali". Una su tutte è rappresentata dalla battaglia tra Stati Uniti e Unione Europea per il commercio di carni trattate con l'ormone della crescita. Vi sono anche molteplici vertenze legate all'originalità dei prodotti ed alle denominazioni di origine controllata.

Ai fini dello studio sulle NTB è interessante esaminare il contenuto ed il funzionamento del "SPS agreement" per determinare come ciò influisca sugli scambi. L'accordo è stato creato per mezzo di un comitato apposito, per l'appunto "SPS committee" che ha anche il compito di vigilare il rispetto degli impegni che da esso derivano. Regolando la possibilità degli stati di determinare norme per l'ingresso di prodotti agroalimentari nel proprio territorio, in presenza di seri motivi che minaccino la salute delle persone degli animali o delle piante come ribadito in più punti dell'accordo.

L'aspetto cruciale della questione emerge all'articolo 2.2, dove viene evidenziata la necessità di dimostrare scientificamente la ragione delle decisioni intraprese (Zahrnt 2009): "Members shall ensure that any sanitary or phytosanitary measure is applied only to the extent necessary to protect human, animal or plant life or health, is based on scientific principles and is not maintained without sufficient scientific evidence..." (Fonte: WTO, SPS Agreement).

Le decisioni in materia devono quindi riportare motivazioni convincenti che dimostrino l'effettiva pericolosità connessa al determinato prodotto in causa. Questo può dare adito a scontri qualora si ravvisino diversità di vedute nel mondo scientifico. E' il caso della carne trattata con l'ormone della crescita che ha portato gli Stati Uniti a chiedere al comitato l'abolizione dei provvedimenti attuati dall'UE che aveva messo al bando le importazioni di carne americana, giustificando il provvedimento con ragioni di

tutela della salute. Tali affermazioni di fonte europea venivano smentite da studi americani che al contrario dimostravano come infondati i timori a riguardo. Dopo anni di battaglie legali il WTO ha dato ragione agli Stati Uniti e imposto l'apertura al UE. Tuttavia l' UE ferma sulle proprie posizioni non ha voluto recedere dalla propria decisione ed ha mantenuto il vincolo imposto. Il WTO è quindi ricorso a sanzioni per punire la scelta (Parenti 2011).

Il crescente utilizzo di questa categoria di NTB è testimoniato dall'aumento che hanno avuto le notifiche di provvedimenti aventi ad oggetto gli standard SPS.

Dal 1 gennaio 1995 alla fine del 2011 sono state infatti notificate oltre 10.500 azioni sugli standard SPS, quasi sempre secondo un trend crescente. Il numero ufficiale è sicuramente un valore calcolato per difetto, in quanto non sempre i governi di alcuni stati membri provvedono a rispettare l'accordo di rendere pubblici tali regolamenti o in sede di comunicazione tralasciano alcuni particolari anche importanti. E' interessante vedere come nel 2001, a cavallo della svolta radicale del WTO con l'ingresso della Cina, di cui si tratterà approfonditamente nel terzo capitolo, si sia registrato il maggior numero di notifiche di emergenza.

Il WTO rileva come gli Stati Uniti siano il paese che ha presentato in assoluto più provvedimenti in materia, ben un quarto delle notifiche, seguito dal Brasile e dalla Cina che con una aumento dell' attività normativa avuto negli ultimi anni si è già portata al terzo posto di questa classifica. (WTO 2011)

Per cercare di sanare il più possibile le differenze tra le politiche adottate in materia di misure sanitarie e fitosanitarie sono state nominate tre associazioni, così dette "three sisters" con il compito di armonizzare gli standard:

- 1) □ L'International Plant Protection Convention (IPPC), promossa dalla FAO, ha il compito di prevenire contaminazioni ed epidemie su piante e prodotti agroalimentari, esercitando il controllo sugli standard.
- 2) □ World Organisation for Animal Health (OIE), organizzazione esistente dal 1924, ha assunto il compito di emanare standard e regolare il commercio di animali e prodotti derivati.
- 3) □ Codex Alimentation Commission (Food Code), ha lo scopo di emanare codici standard per facilitare la provenienza e la tracciabilità dei prodotti.

Un esportatore che ha a che fare con beni di natura alimentari deve, come punto di partenza, accertarsi di possedere i requisiti standard internazionali delle “three sisters” ed in seconda battuta controllare le condizioni specifiche del paese importatore possibilmente contattando le autorità locali per avere le informazioni relative alla durata dello stato di quarantena ed altri requisiti specifici.

Riallacciandoci alla questione degli standard va fatto qui riferimento al packaging dei prodotti alimentari ed in particolar modo del labelling. L’etichettatura dei prodotti può infatti rivelarsi più complessa di quanto si pensi. I regolamenti dei singoli stati possono variare anche di molto ed essere soggetti a veloci cambiamenti. In particolar modo, rileva l’ OCSE, gli aspetti connessi al SPS si rivelano una NTB per chi ha come mercato di destinazione l’UE che oltre ai già citati provvedimenti di messa al bando degli organismi geneticamente modificati (OGM), impone in molti casi la necessità di svolgere dei test di laboratorio aggiuntivi sui prodotti. Il che comporta ritardi, in quanto si rendono necessari lunghi tempi per ricevere le approvazioni necessarie per poter far circolare i prodotti nel territorio europeo. Inoltre i regolamenti europei sull’etichettatura dei prodotti “Eco-labelling” costringono i produttori a dichiarare in modo specifico la provenienza degli ingredienti ed i processi di trasformazione a cui vengono sottoposti gli ingredienti stessi ad indicare informazioni sul packaging e la riciclabilità dei materiali che lo compongono. Questa serie di imposizioni vengono ritenute, da altri stati membri del OCSE, in buona parte non necessari ma sono considerati provvedimenti volti a costituire ostacoli al commercio.

1.4.12) SPS e Custum Procedures

Una problema interconnesso alle barriere SPS e messo in evidenza da varie riviste specializzate nello studio dei prodotti agroalimentari, è la questione dei controlli alla dogana. Molto spesso le procedure adottate dalle dogane possono alterare in modo significativo la qualità dei prodotti come dimostrato da Liu and Yue (2009). Le pratiche amministrative e la burocrazia presente in vari Stati, sono responsabili di ritardi nello spostamento delle merci, rendendo complesse le spedizioni.

Detti ritardi possono costare molto in termini di qualità soprattutto a carico dei prodotti deperibili. In alcuni casi le prolungate soste doganali possono portare anche alla caducità dei prodotti stessi, in altri l’effetto negativo è più contenuto ma allo stesso modo economicamente rilevante. Prendendo ad esempio il Giappone lo studio di Liu

end Yue (2009) ha messo in evidenza come il mercato dei fiori freschi (Cut Flower Industry) sia condizionato dalle stringenti normative di dogana giapponesi. Il Giappone infatti con un mercato di 2,9 miliardi di dollari (2008) è il più grande produttore mondiale di fiori ed uno dei maggiori importatore di fiori freschi. I regolamenti vigenti sulle restrizioni delle piante in Giappone prevedono lunghe ed accurate ispezioni con tolleranza zero, il solo sospetto che all'interno di un carico vi sia una pianta considerata a rischio è sufficiente per bloccare l'intera spedizione. Il Giappone è lo stato con la maggior lista di restrizioni botaniche, penalizza moltissimi stati ed in particolare le piante provenienti dall' area mediterranea. Lo studio rivela come il tempo medio impiegato dai fiori per arrivare alla loro destinazione finale dal momento dell' entrata nel territorio nipponico sia di 11 giorni. Al contrario dei 5 giorni mediamente necessari negli Stati Uniti (World Bank 2008). Questa differenza secondo le stime effettuata da Liu e Yue, calcolata in base alla deperibilità fisica del prodotto, costa una perdita di valore differenziale del prodotto del 22%. Considerando la natura del prodotto vengono meno caratteristiche principali quali la freschezza e l'aspetto dei fiori.

1.5) Le Barriere Socio-Istituzionali

In tema di commercio internazionale, bisogna tenere conto che l'elemento ad avere il maggior impatto ed in grado di condizionare fortemente le scelte è indubbiamente la distanza. In primis è da intendersi come distanza geografica. La quale da sempre esercita un forte peso sulle scelte se non altro per motivi dovuti ai costi di trasporto. Per quanto negli ultimi decenni il commercio sia radicalmente cambiato, soprattutto con la nascita del E-commerce e lo sviluppo dell' IT si è arrivati a disporre di vere e proprie autostrade virtuali per lo scambio delle merci, dando vita a scenari non ipotizzabili sino a pochi anni prima, la distanza fisica rimane sempre un fattore determinante. (Quanto meno per il commercio di prodotti tangibili).

Wall Mart può essere citata ad esempio. Uno studio condotto su tale soggetto da Ghemawat (2004) dimostra come i paesi, in cui la multinazionale americana raggiunge i migliori margini operativi, sono i paesi più vicini. Gli stati in cui si riscontrano le performance migliori sono Messico, Canada e Porto Rico (Territorio sotto amministrazione degli Stati Uniti).

A ben vedere, ad incidere non è solo la distanza geografica, ma una combinazione di molteplici elementi quali la comunanza della lingua, ragioni storiche e vicinanza

della cultura. Dal grafico si evince come il Regno Unito, seppur situato ad una distanza equiparabile alla Germania, produce ricavi marginali ben maggiori poiché caratterizzato da una ben più forte vicinanza culturale e linguistica con gli Stati Uniti.

Come Wal Mart, ogni azienda è portatrice di valori che esprimono il proprio modo di essere ed il proprio contesto. Ciò si riflette nel modo di fare business, nella realizzazione dei prodotti, nel modo di porsi ai clienti, nella gestione delle relazioni commerciali.

Nelle analisi di mercato, in fase di valutazione, va tenuto conto che aprirsi al commercio internazionale vuol dire anche essere pronti a superare ostacoli che derivano da usi diversi, da norme non scritte che possono risultare determinanti per condurre in porto una trattativa e talvolta da pregiudizi che possono in modo più o meno diretto avere serie ripercussioni sull'andamento dei prodotti.

1.5.1) Come Incidono Le Differenze Culturali

Gli ostacoli derivanti da differenze culturali divergono dagli altri tipi di barriere al commercio, non per via delle conseguenze, in quanto apportano un effetto restrittivo sugli scambi tra paesi, ma per via della soluzione. Essi infatti in molti casi possono essere superati grazie all'apprendimento. (Konya 2006)

Per rendersi conto di come ed in che misura gli ostacoli di natura culturale affliggono il commercio è necessario approfondire e misurare il grado di distanza presente tra due paesi partners commerciali.

Il concetto di distanza non è quindi limitato al divario fisico che separa i due paesi, ma presenta molteplici aspetti. Un'analisi condotta da (Beugelsdijk et al. 2004) introduce due concetti: la distanza culturale "Cultural Distance" (CD) e la distanza istituzionale "Institutional distance" (ID). Lo studio della distanza culturale è stato approfondito da molti studiosi di economia ma anche e sempre di più da esperti di business e da manager che lo vedono come un elemento centrale, in grado di influenzare l'andamento degli affari nei mercati esteri, di cui la gestione non può non tenerne conto.

In linea di massima si può prendere per buona la definizione offerta da (Kouht and Sigt 1988). La distanza culturale viene definita come: "la misura del grado di diversità presente tra le norme ed i valori propri di un paese e quelle di un altro." Naturalmente è scontato dire che le difficoltà ed i relativi costi associati aumentano al crescere di tale distanza. Più il divario culturale è significativo, più è difficile arrivare ad

avere una piena comprensione della situazione. Questo fattore si riflette nella difficoltà a esercitare il controllo e nel riuscire a prevedere i comportamenti dell'altra parte. Inevitabilmente, avere una diversa percezione della situazione, può portare a conseguenze che vanno dal dover attivamente intervenire per riuscire a sanare le controversie sorte, creando inevitabili aumenti di costi, fino ad arrivare alla conclusione limite, ossia rendere non conveniente la realizzazione della partnership.

Per misurare la CD, Hofstede (1980) ha elaborato un sistema che si basa su quattro dimensioni. Il primo elemento è la distanza dal potere, "Power Distance" che fa riferimento a quanto le persone percepiscono come equa la distribuzione del potere e la possibilità di raggiungere status sociali migliori, osservando fino a che punto la popolazione sia in grado di reggere le disuguaglianze. Paesi caratterizzati da un alto tasso di sopportazione alla distanza dal potere, secondo il senso comune, sono più inclini a rispettare la gerarchia predefinita e quindi ad eseguire gli ordini, assicurando un buon livello di sicurezza. Al contrario se si verifica la situazione opposta si vengono a creare maggiori attese da parte dei lavoratori dipendenti che potrebbero essere per questo più motivati ma anche accumulare dei sensi di rivalsa.

In secondo luogo si tiene conto del grado di tolleranza all'incertezza "Uncertain Avoidance" che si spiega così: due culture messe a confronto possono presentare una visione totalmente diversa dell'incertezza e per questo attuare delle scelte diametralmente opposte, in funzione dei rischi a cui sono disposte ad andare incontro. In paesi molto inclini all'incertezza è possibile avere a che fare con persone che non si preoccupano troppo della progettazione, sono più disposte ad accettare il rischio ed in genere a lavorare meno rispetto ad alti individui meno inclini all'incertezza. D'altro canto coloro che sono meno propensi all'incertezza soffrono molto l'ambiguità e sono caratterizzati da un livello d'ansia maggiore e quindi possono sfogare il proprio nervosismo in modo emozionale ed aggressivo. (Hofstede 1980)

Sarebbe interessante vedere i risultati di uno studio sull'incertezza in tempo di crisi, per osservare se effettivamente paesi in cui vige una cultura più aperta all'incertezza siano realmente avvantaggiati in un periodo di crisi come questo, oppure al contrario se la propensione al rischiare e ad intraprendere nuove iniziative venga meno a fronte di prospettive che per lungo tempo sembrano essere scoraggianti. In tal modo vedere se a causa della crisi le abitudini cambiano e quindi le culture evolvano in risposta alle vicissitudini.

Il terzo aspetto che caratterizza la distanza culturale è il grado di individualismo “individualism” insito in una società. Indica fino a che punto in una società viene data enfasi al ruolo dell’individuo e quanta all’interazione in gruppo. Persone con un’impronta individualistica, sono considerate in grado di sostenere un’ autonomia maggiore e quindi carichi di responsabilità elevati. Mentre persone con una predisposizione più collettivistica sono più propense ad organizzare il lavoro in gruppi. Hofstede (1980) ha riscontrato una correlazione tra alti livelli di individualismo e la prosperità dei paesi.

In ultima battuta Hofstede (1980) pone la “masculinity” ossia in che misura una società sia trascinata da valori attinenti al maschilismo, alla sfera maschile che vengono identificati con la competitività, il raggiungimento degli obiettivi, il desiderio di possedere denaro etc, oppure da valori più vicini alla sfera femminile come la solidarietà, aiutare gli altri, creare relazioni. Stati in cui la popolazione è più impostata sulla sfera maschile presentano una definizione dei ruoli tra uomo e donna in modo rigido, al contrario un livello più alto di femminilità comporta una miglior distribuzione dei compiti tra uomo e donna.

Quando si interagisce con una nuova cultura bisogna tenere conto dei differenti punti di vista. La scarsa conoscenza reciproca ha come effetto principale la mancanza di fiducia. Questa situazione porta a conseguenze drastiche sull’andamento dei rapporti commerciali, rendendo necessaria la ricerca di maggiori informazioni a garanzia dell’esito della relazione. I costi in termini di tempo, sforzi ed impiego delle risorse da mettere in gioco risultano molto dispendiosi. In particolar modo le aziende in espansione che entrano per la prima volta a contatto con un nuovo mercato, se ambiscono ad avere successo, devono essere in grado di gestire lo sforzo che ciò comporta e se possibile partire con forme meno impegnative di crescita prima di essere in grado di sostenere degli IDE in futuro.

1.5.2) Le Barriere Istituzionali

Al pari delle divergenze culturali, anche quelle istituzionali devono essere tenute in considerazione. Tali barriere possono essere di intralcio nei rapporti bilaterali, in particolar modo tendono a rallentare le trattative, a causare ritardi ed aumentare i costi previsti.

La distanza istituzionale “institutional distance” (ID) è data dalla estensione delle differenze tra le istituzioni dei due paesi, più la differenza è marcata e più è il fattore diventa determinante. L’ID costituisce uno dei parametri su cui si basa l’international country risk guide (ICRG) che costituisce un punto di riferimento per gli investitori.

I parametri su cui si basa il calcolo elaborati da Kaufman ed altri sono sei:

1. “Voice and Accountability”: tiene conto del grado di libertà presente nel paese, in special modo l’indipendenza dei media.

2. “Political stability”: viene valutata con le possibilità che il governo perda il potere in modo incostituzionale, riflette la stabilità dell’ambiente economico.

3. “Government effectiveness”: misura la qualità dei servizi pubblici messi a disposizione nel loro complesso, prestando particolare attenzione al livello di burocrazia nel paese, in linea generale riflette le abilità che ha il governo nel governare con efficienza il paese.

4. “Regulatory quality”: monitora i risultati della gestione politica relativi all’incidenza dei regolamenti sull’operatività delle aziende nel territorio considerando la portata nel loro insieme di tutte le “market-unfriendly policies” NTB.

5. “Rule of law”: riscontra il livello di fiducia che i cittadini ripongono nella legge e nelle istituzioni e nelle regole della società.

6. “Control of corruption”: indaga in che misura la forza pubblica è utilizzata per perseguire guadagni privati.

Un ampio gap tra la nazione di origine e quella di destinazione può ostacolare l’andamento della relazione. Le scelte delle multinazionali come dimostrato da Xu e Shenkar (2002), sono orientate ad instaurare relazioni commerciali a basso coinvolgimento come le esportazioni, in presenza di una forte distanza istituzionale. Decidendo così di sacrificare il controllo del proprio canale distributivo che allungandosi porta l’impresa ad avere meno potere sulla diffusione dei propri prodotti ma offre il vantaggio di avere meno spese. Al contrario in presenza di una più contenuta ID le imprese Multinazionali scelgono di esercitare un controllo maggiore aumentando la quantità di investimenti diretti.

Seguendo questa prospettiva è possibile spiegarsi il perché all’inizio degli anni 2000 molte aziende italiane, che per la prima volta si sono trovate a scegliere la via della delocalizzazione, abbiano optato per la Romania, un paese che tra gli altri vantaggi (oltre ad una relativa vicinanza geografica e linguistica) offriva un rapporto

soddisfacente tra costi produttivi, aspetti linguistici e qualità delle istituzioni, in particolare sui diritti di proprietà e sulla tutela giuridica.

Pensando al boom commerciale della Cina, questa correlazione appare meno evidente, tuttavia è possibile osservare come miglioramenti anche modesti in aspetti istituzionali, abbiano portato ad un aumento esponenziale della presenza di aziende straniere in Cina, già fortemente incentivata da motivi strategici, economici e dalla crescita del paese. I miglioramenti istituzionali possono comunque avere il merito di aumentare le garanzie, quindi incoraggiare aziende multinazionali, ma anche di dimensioni ben più modeste, ad intraprendere investimenti più importanti e più radicali di quelli portati avanti prima. In buona sostanza le barriere istituzionali sono il parametro dell'affidabilità di un paese.

Il ruolo dei governi sta proprio in questo: nel riuscire ad abbattere le barriere ed incentivare lo sviluppo delle relazioni attuando miglioramenti. Per quanto riguarda gli aspetti culturali può rivelarsi un arduo compito riuscire a plasmare l'ambiente in modo da creare degli effettivi vantaggi. Al contrario può risultare significativo il raggiungimento di vantaggi derivanti da migliorie legate agli aspetti istituzionali. In particolare gli aspetti che sembrano scoraggiare di più gli investimenti e che potrebbero essere più facilmente oggetto di modifica da parte dei governi sono: il livello di tutela degli investimenti, la certezza sulla proprietà, la tutela giuridica sul capitale intellettuale e la possibilità di costituire più facilmente società estere. E' il caso delle WFOE (Wholly Foreign Owned Enterprise) in Cina, la cui introduzione nell'ordinamento è stata un volano per la costituzione di società estere in luogo della molto più vincolante formula delle joint venture, utilizzata anteriormente.

Un aspetto particolarmente rilevante, non solo per i nuovi mercati ma specialmente per economie consolidate, è legato all'eccessiva burocrazia. Non serve guardare lontano per rendersi conto di come un eccesso di regolamentazioni costituisca a tutti gli effetti un muro.

La situazione italiana oltre a portare malumori interni scoraggia anche gli investitori esteri. I dati di fatto parlano chiaro e rendono esplicita una situazione nota a tutti. "Gli investimenti esteri in Italia sono calati del 53% nel corso del 2011. Un crollo verticale dovuto alla troppa burocrazia ed alle regole variabili ed incerte che all'estero dipingono un paese nel quale non conviene investire. Solo la Grecia può contare su investimenti esteri inferiori a quelli dell'Italia. Non estranei sono i fattori relativi alla

corruzione ed alla criminalità organizzata. Anche la Lombardia è ben lontana dal resto d'Europa come investimenti esteri.”

I dati fanno riflettere e rendono tutti concordi sulla volontà di ridurre i vincoli burocratici. Nonostante ciò, si assiste ad un'effettiva difficoltà, quasi impossibilità, di intervenire. Non si riesce a mettere le mani sul problema, nonostante vi sia il desiderio comune di risolvere la situazione. Ciò dimostra come la questione non sia dovuta tanto ad aspetti tecnici quanto ad aspetti socio-culturali, a vincoli esistenti nel modo di pensare e di essere della collettività che intrappolano il paese nei suoi retaggi di società conservatrice e strutturata.

Tutto questo può valere come esempio per dimostrare quanto sia difficile riuscire a smuovere le barriere socioculturali e come queste, seppur in maniera diversa, interessino anche stati con alti livelli di sviluppo, soprattutto in periodi di crisi immobilizzandoli, mentre sarebbe opportuno riuscire a dare una scossa e rendere più flessibile il sistema.

1.5.3) Gli Aspetti Culturali e Religiosi Preservati dal WTO

Affrontando le tematiche relative al controllo che i governi possono esercitare, per precludere la possibilità a determinate merci di entrare nel territorio, ci si rende conto di come gli aspetti culturali e religiosi siano al centro delle norme del WTO. Un esempio su tutti è il già più volte citato articolo XX che sebbene non menzioni in modo esplicito motivazioni religiose, rimanda alla possibilità di mettere al bando determinati prodotti per via di offese alla morale pubblica ed alle leggi in vigore nel paese. Il WTO lascia, (e sarebbe impossibile fare diversamente nel rispetto delle eterogeneità vigenti negli stati membri) ampi margini di manovra in materia di aspetti culturali e religiosi che in molti stati, specialmente del medio oriente, costituiscono parte integrante del corpus normativo. Tali aspetti in detti paesi costituiscono una minaccia al commercio come rilevato dagli studi dell'OCSE.

Come messo in evidenza anteriormente, l'articolo XX per via della forte dose di arbitrarietà è divenuto, negli ultimi tempi, l'ancora a cui aggrapparsi per attuare politiche proibizionistiche. In particolar modo, gli aspetti legati alla morale pubblica costituiscono il punto più facile a cui i governi possono fare ricorso, poiché al contrario delle motivazioni a sfondo scientifico che vanno provate da studi che possono, come

visto, dar luogo a diverse interpretazioni, non hanno bisogno di essere giustificate da prove.

