

Commercio esterno/libero scambio

# Vantaggio in termini di concorrenza grazie alle conoscenze relative all'origine

**La diplomazia svizzera del libero scambio è in continuo movimento. Attualmente è in primo piano l'accordo di libero scambio (ALS) bilaterale con la Cina. Con questo il numero di ALS ai quali partecipa la Svizzera ascende a 28 e fino a fine 2014 saranno addirittura 40. Per le imprese è davvero giunto il momento di occuparsi maggiormente del libero scambio. Chi non lo fa, dovrà, in determinate circostanze, tenere conto degli svantaggi concorrenziali. Ciò perché la Svizzera non è l'unico Paese a concludere questo genere di accordi.**

wp. Uno sguardo alla statistica del commercio esterno mostra che sempre più Paesi partecipano intensamente al commercio transfrontaliero di merci. La Svizzera occupa una posizione di primo piano, con una percentuale di commercio esterno pari al 50 per cento. Per eliminare ulteriormente gli ostacoli doganali nel commercio internazionale e aprire nuovi mercati di sbocco per le imprese svizzere, la Confederazione ha lanciato già da tempo un'offensiva di libero scambio. Nel frattempo il nostro Paese ha concluso ALS (bilaterali o nell'ambito dell'AELS) con complessivamente 59 Paesi. In tal modo per le imprese che operano a

livello internazionale si aprono nuovi mercati con sempre più potenziali clienti.

## **Efficacia degli ALS**

Analizzando la statistica del commercio esterno si constata che gli ALS hanno l'effetto auspicato: negli ultimi dieci anni il commercio esterno svizzero è aumentato in media di circa il sei per cento, mentre nei primi quattro anni dall'entrata in vigore del relativo ALS il commercio con il partner di libero scambio è aumentato in media di oltre il dieci per cento.

Le imprese con un elevato volume di esportazioni sono costrette, per motivi di concorrenza, a confrontarsi con le

disposizioni dei singoli ALS. Esse accettano gli oneri supplementari necessari per comprovare l'origine dei propri prodotti. Se da un lato è vero che gli ALS offrono vantaggi concorrenziali, è però anche vero che nel contempo la loro gestione è complessa e onerosa. Ciò perché le regole differiscono da un accordo all'altro. Perciò occorre mantenere una visione d'insieme e soprattutto la trasparenza. Errori nella prova dell'origine possono avere gravi conseguenze finanziarie. A chi è interessato al libero scambio, si raccomanda di farlo in modo professionale. Chi invece pensa che l'onere di lavoro risulterebbe sproporzionato per la propria impresa, è meglio che lasci perdere, essendo



però cosciente che i clienti nel Paese di destinazione reputeranno la sua impresa poco interessante quale fornitore. Un cliente preferisce infatti acquistare merci presso un fornitore che non gli fa anche pagare i tributi doganali, i quali, in certi casi, sono salati, come dimostrano i seguenti casi.

Chi fornisce ad esempio tessuto in cotone stampato dalla Svizzera alla Corea del Sud paga, senza prova dell'origine, l'11,4 per cento di dazio: se il valore della merce è di 10 000 franchi, i tributi corrispondono a 1140 franchi. Mentre disponendo della prova dell'origine non vi sono dazi da pagare. Lo stesso vale ad esempio per chi vuole vendere biciclette in Germania: se il valore della merce è pari a 10 000 franchi, i costi supplementari senza prova dell'origine ascendono a 1400 franchi (14 % di dazio). Su mercati intensamente concorrenziali, importi in questo ordine di grandezza possono essere determinanti per la scelta tra un'impresa che può e una che non può allestire prove dell'origine per i propri prodotti.

#### **Importanti risparmi di costi**

Sulla base di uno studio effettuato questa primavera, Switzerland Global

### **Negli ultimi dieci anni il commercio esterno svizzero è aumentato in media di circa il sei per cento.**

Enterprise è giunta alla conclusione che, in relazione agli ALS, attualmente per le ditte svizzere orientate all'esportazione vi è ancora parecchio potenziale di miglioramento, di sfruttamento e di crescita. L'organizzazione per la promozione del commercio esterno ha fatto analizzare, in un progetto di ricerca, l'utilità pratica degli ALS. L'analisi mostra che per gli esportatori gli ALS sono vantaggiosi e di conseguenza essi ne fanno uso, tuttavia in misura diversa. Le imprese utilizzano gli ALS a dipendenza dell'onere causato e dei potenziali risparmi che si possono ottenere. Quelle che ne fanno uso realizzano importanti risparmi che contribuiscono a rafforzare la propria competitività. Concretamente lo studio ha esaminato con che intensità vengono utilizzati gli ALS con tre Paesi, ovvero Canada, Messico e Corea del Sud: è risultato che la quota di impiego del primo corrisponde al 28 per cento, del secondo al 51 e del terzo al 60 per cento,

anche se vi sono sostanziali differenze a dipendenza del settore considerato.

#### **Risparmi di costi notevoli**

In base allo studio, una delle ragioni per le quali gli ALS non sono ancora utilizzati appieno è l'idea, molto diffusa, che con gli ALS i risparmi sui dazi vengono generati automaticamente. Molti non sono coscienti del fatto che per ottenere tali risparmi le imprese devono agire in modo attivo. Occorre pertanto colmare tale lacuna soprattutto presso le PMI. Lo conferma anche Jan Atteslander, capo del settore Relazioni con l'estero e membro della direzione di economiesuisse. Spesso le imprese con un volume di esportazioni esiguo o medio considerano troppo elevato l'onere per gestire il sistema dell'origine. Atteslander afferma: «Riteniamo però che in questo ambito sarebbe assolutamente indispensabile acquisire le conoscenze necessarie poiché si possono realizzare risparmi di costi notevoli. E anche chi esporta saltuariamente può, in determinate circostanze, migliorare in modo determinante la propria competitività». Se si opera nel commercio transfrontaliero, bisogna considerare la formazione un investimento iniziale che però darà i suoi frutti nel tempo. Questo soprattutto perché a livello mondiale vengono continuamente conclusi nuovi ALS.



#### **Offensiva di formazione destinata in particolare alle PMI**

Al fine di offrire alle imprese svizzere, soprattutto alle PMI, un'introduzione all'utilizzo degli ALS, Switzerland Global Enterprise ha raggruppato sul proprio sito una serie di informazioni in un'apposita rubrica ([www.switzerland-ge.com](http://www.switzerland-ge.com) → Export → Exporthelp → Accordi di libero scambio). Inoltre verranno organizzate varie manifestazioni e workshop in collaborazione con le associazioni di categoria, le camere di commercio cantonali, le autorità nonché l'AFD.

Anche l'AFD ha elaborato un programma e-learning ([www.ursprung.admin.ch](http://www.ursprung.admin.ch)) relativo agli ALS.