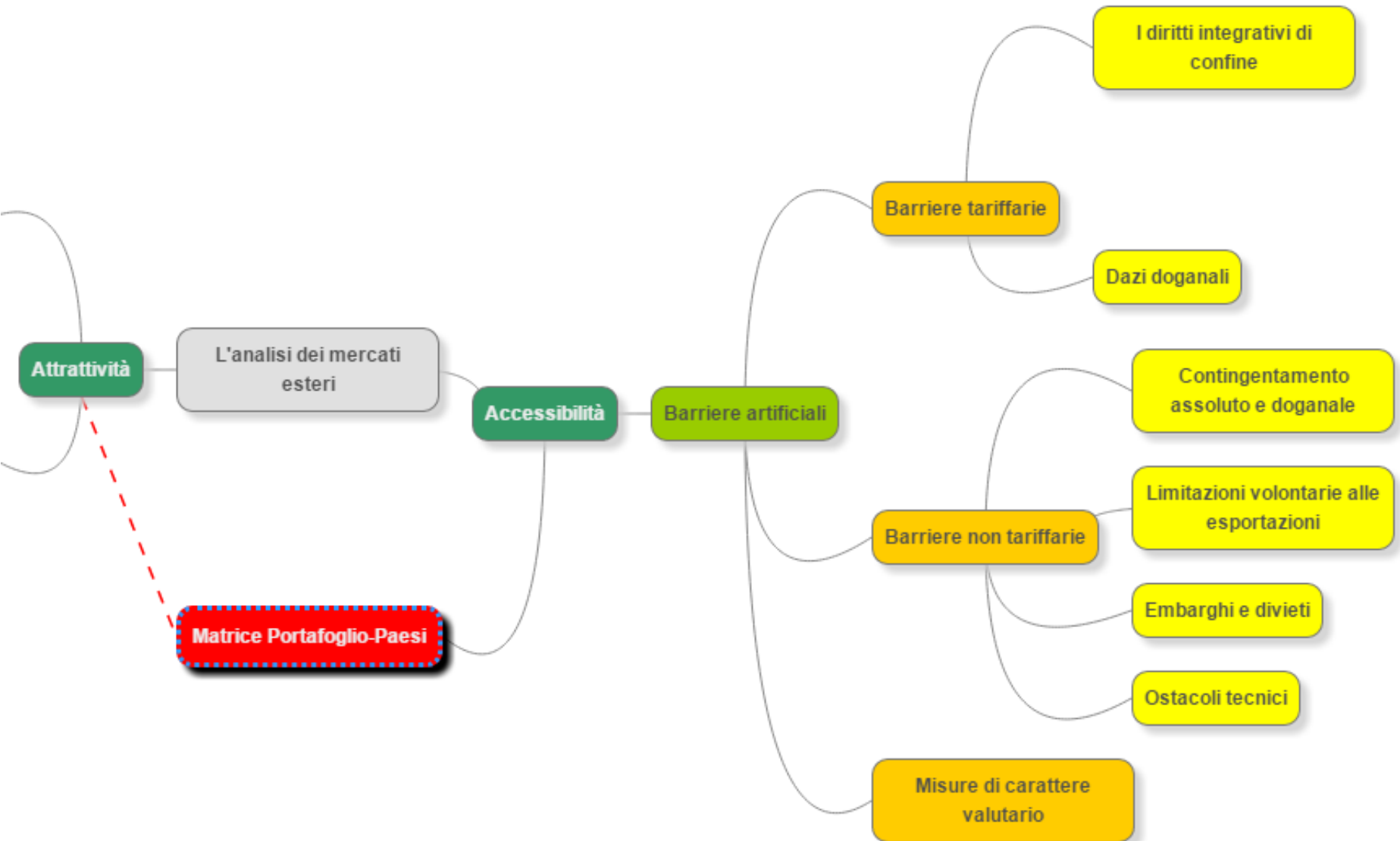


# L'analisi dei mercati esteri (parte 2): **L'ACCESSIBILITÀ DEI PAESI**



Matteo Cristofaro, Ph.D. student.



# Premessa-WTO/OMC

Il *World Trade Organization* (WTO) o Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC) è l'istituzione internazionale che ha sostituito il GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*) come sede in cui negoziare le regole del commercio fra le nazioni e in cui dirimere le relative controversie.

	GATT	WTO/OMC
<b>Cos'è?</b>	Accordo	Organismo internazionale
<b>Scopo?</b>	Abolizione/riduzione delle barriere tariffarie su commercio di beni	Abolizione/riduzione delle barriere tariffarie su commercio di beni/servizi/proprietà intellettuale
<b>Chi ne è compreso?</b>	Comprendeva 23 Stati	Comprende 160 Stati
<b>Come agisce?</b>	Complesso sistema di quote di <i>import-export</i> e di sussidi	Sono possibili solo limitazioni tariffarie.
<b>È ancora in vigore?</b>	NO. In vigore fino al 1994	SI. Nato nel 1995, e tutt'ora in vigore

# Premessa-WTO/OMC (2)

Principali **attività** dell'OMC sono:

- Negoziare la riduzione o l'eliminazione degli ostacoli agli scambi e concordare norme per la gestione del commercio internazionale;
- Gestione e controllo dell'applicazione delle norme concordate dall'OMC;
- Monitoraggio e revisione delle politiche commerciali dei membri, nonché di assicurare la trasparenza degli accordi commerciali regionali e bilaterali;
- Risoluzione delle controversie tra imembri;
- Lo svolgimento di ricerche economiche e raccolta e diffusione di dati relativi al commercio a sostegno delle altre principali attività dell'OMC.

## **Principi fondamentali:**

1. Consolidazione tariffaria;
2. Divieto di limitazioni quantitative all'import o export;
3. *Nazione più favorita;*
4. Non discriminazione tra prodotti simili.

Fonte: [http://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/wto\\_dg\\_stat\\_e.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/wto_dg_stat_e.htm)

# Le barriere artificiali

Nascono da deliberate scelte di politica economica dei governi nazionali; sono una “manipolazione amministrativa” dei flussi commerciali.

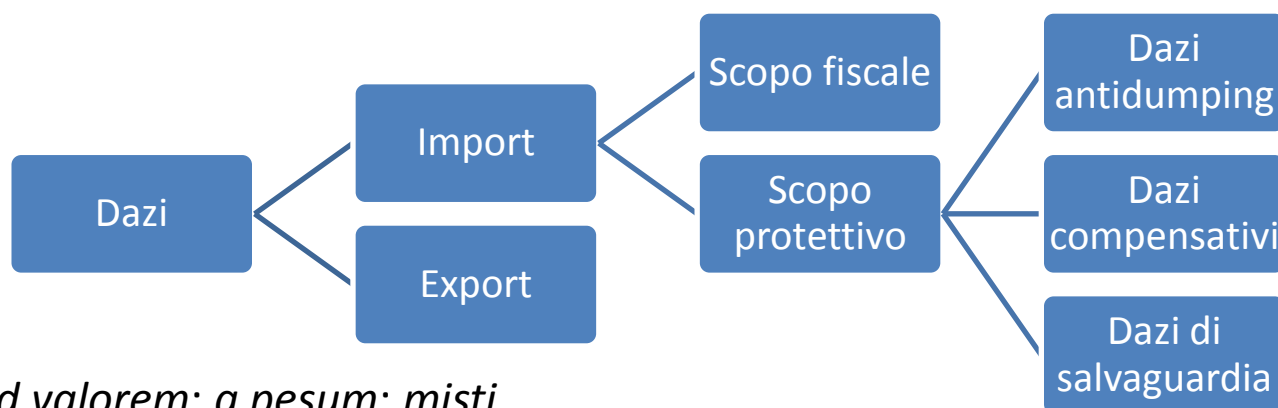
2 tipi: **Tariffarie; Non tariffarie.**

## **Motivazioni alle barriere:**

1. Migliorare la *bilancia dei pagamenti*;
2. Protezione industria nascente;
3. Protezione dei *settori strategici*;
4. Influenzare le decisioni di localizzazione produttiva (dazi-agevolazioni);

**Non esiste alcun Stato nel quale gli scambi con l'estero siano completamente liberi e sottratti a ogni controllo!**

# Le barriere tariffarie (1): dazi



**Calcolo:** *ad valorem*; *a pesum*; *misti*.

Duplice effetto:

- **penalizzano il prodotto straniero o l'azienda che lo produce**, dal momento che il dazio può essere incorporato dall'azienda (e quindi riduce il suo profitto) oppure "scaricato" sul mercato mediante un incremento di prezzo (e quindi riduce la competitività del prodotto straniero rispetto a quelli locali)
- **incrementano il gettito fiscale** del governo locale e comunque favoriscono (o proteggono) lo sviluppo delle aziende "nazionali".

Dazi per paese WTO: <http://tariffdata.wto.org/Default.aspx?culture=en-US>

Dazi U.S.: <http://hts.usitc.gov/>

Calcolo Dazi e Tasse: <http://www.dutycalculator.com/new-import-duty-and-tax-calculation/software/>

Calcolo Dazi e regolamenti EU: [http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/dds2/taric/taric\\_consultation.jsp?Lang=it&Expand=true&SimDate=20141102](http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/taric_consultation.jsp?Lang=it&Expand=true&SimDate=20141102)

# Le barriere tariffarie (2): diritti integrativi di confine

Tributi e spese imposti dalle autorità doganali che, se non pagati, possono portare alla ritenzione dei beni.

**...Stesso effetto dei dazi...**

Tra questi:

- IVA;
- Sovrimeposte di confine (compensa accise);
- Diritti di monopolio;
- Tasse addizionali (beni di lusso);
- Diritti di magazzinaggio e facchinaggio;
- Tasse di sbarco e d'imbarco;
- Tasse di ispezione merce e statistiche;
- Oneri per certificazioni.

# Le barriere non tariffarie (1): contingentamento assoluto e doganale

**..medesimo effetto economico delle barriere tariffarie..**

Il **contingentamento** (in *quantità* o a *valore*) **assoluto** all'importazione (o *quota*) stabilisce una limitazione quantitativa. I soggetti che vogliono importare beni in contingentamento devono avere una *licenza*.

*Si creano problemi di opportunismo ed il cosiddetto meccanismo a doppio imbuto sui prezzi*

Il **contingentamento doganale** fissa *quantità* di prodotto la cui importazione è consentita dietro il versamento dei normali diritti doganali (es. Giappone in merito a calzature italiane in pelle non sportive).



## Le barriere non tariffarie (2): le limitazioni volontarie alle esportazioni

Sono barriere poste in essere sotto il controllo del paese esportatore. Hanno alla base *ragioni di carattere economico*.

I prodotti oggetto del provvedimento limitativo sono infatti sottoposti al regime delle *licenze di esportazione* rilasciate dalle autorità del paese venditore entro uno specifico *limite quantitativo prefissato*. I paesi importatori devono controllare i certificati di autorizzazione all'export.

In vigore soprattutto negli anni 70-80 e ultimamente dalla Cina tra il 2005 ed il 2008.

## Le barriere non tariffarie (3): gli embarghi e i divieti di esportazione

Sono barriere poste in essere sotto il controllo del paese esportatore. Hanno alla base ragioni di *sicurezza nazionale*.

- L'**embargo totale** riguarda la *totalità* delle merci.
- I **divieti** riguardano *determinate categorie* merceologiche.

Solitamente le restrizioni vengono abolite dopo alcuni mesi o anni.

A volte si aggira attraverso *triangolazione* con paesi terzi.

Divieto: <http://www.ilfattoquotidiano.it/2014/08/08/crisi-ucraina-embargo-della-russia-sui-prodotti-europei-stop-anche-al-prosciutto-di-parma/1086111/>

# Le barriere non tariffarie (4): ostacoli tecnici, misure sanitarie e fitosanitarie

Le norme tecniche contengono previsioni relative alla forma, dimensione, *design*, alla funzione e alla *performance*, oltre a prevedere requisiti di etichettatura.

## 2 tipologie di norme tecniche:

1. **Regolamento tecnico:** obbligatori. Senza il possesso, la merce non può essere immessa nel mercato. (es. CE)
2. **Standard:** volontari. Il mancato possesso non preclude l'importazione e/o vendita della merce. Spesso sono utilizzati per certificare la qualità

ISO: [http://www.iso.org/iso/home/store/catalogue\\_ics.htm](http://www.iso.org/iso/home/store/catalogue_ics.htm)

**Misure sanitarie e fitosanitarie:** consistono in restrizioni normative dirette a proteggere la sicurezza alimentare e la salute pubblica, e riguardano anche le procedure di valutazione della conformità dei prodotti (test, ispezioni, quarantena). Sono state stabilite dall'OMC con l'*Accordo SPS*. <http://spsims.wto.org/>

<https://www.youtube.com/watch?v=zjrl9ggftrY>

11:30 a 13:30

Matteo Cristofaro, Ph.D. student.

Università di Roma "Tor Vergata"

# Le barriere non tariffarie (5): le misure di carattere valutario

## Restrizioni valutarie:

- Emanazione indipendente dell'onerosità delle valute estere (esclusione del gioco del meccanismo di D e O del tasso di cambio);
- Temporanea o definitiva soppressione della convertibilità della moneta (Es. Iraq durante la Guerra del Golfo).

## Cambi valutari multipli:

Discriminazione dei cambi di acquisto e di vendita delle valute straniere, in modo da rendere variamente oneroso l'acquisto delle monete straniere necessarie per fare i pagamenti relativi agli scambi commerciali internazionali.

*Solitamente l'onerosità applicata è differente se il bene è di grande utilità o meno per la politica nazionale.*

Può esserci anche un tetto quantitativo all'ammontare massimo di valuta utilizzata per la conclusione di un affare con un operatore straniero. (Es. Iran).

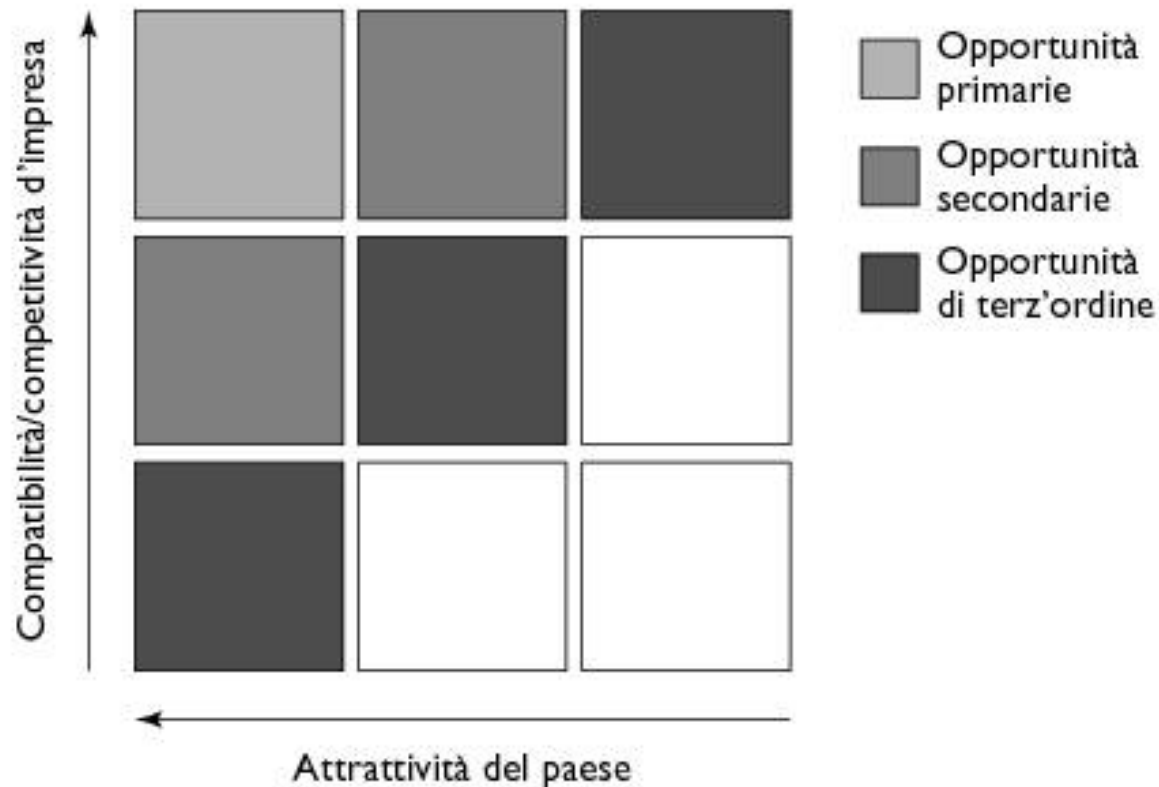
Esiste poi il ***dumping valutario*** esercitato da un paese che aumenti artificiosamente le esportazioni svalutando la propria moneta sul mercato dei cambi. È condannato qualora per il Paese importatore ne derivi un danno rilevante alla produzione nazionale o ne risulti sensibilmente ritardata la crescita del settore in questione.

## Barriere tariffarie e non tariffarie WTO:

[http://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/itip\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/itip_e.htm)

# Matrice Portafoglio-Paesi

Fonte: Harrell et al., 1993.





# TTIP (*Transatlantic Trade and Investment Partnership*) in pillole

- **Cos'è ?**: accordo commerciale attualmente negoziato tra l'Unione europea e gli Stati Uniti.
- **Obiettivo?**: eliminare gli ostacoli commerciali (tariffe, normative inutili, restrizioni agli investimenti, ecc.) in una vasta gamma di settori economici tra UE e USA.
- **Perché?**: uno smantellamento tariffario sarebbe vantaggioso sul piano della crescita e dell'occupazione.
- **Chi negozia?**: la Commissione Europea, guidata dal commissario UE per il Commercio, rappresenta l'UE al tavolo dei negoziati. La Commissione negozia sulla base delle direttive impartite dal Consiglio, in cui sono rappresentati i governi di tutti gli Stati membri dell'UE.
- **Quanto durerà?**: A luglio si è tenuto il primo ciclo di negoziati, cui sono seguiti altri cicli ad intervalli di qualche settimana. Ad Ottobre 2014 si è concluso il settimo ciclo. Dovrebbe essere possibile giungere ad un accordo entro un paio d'anni.
- **Benefici auspicati?**: maggiori scambi; crescita delle due aree; maggiore occupazione; incremento produttivo.
- **Rischi?**: minacce per l'ambiente; deregolamentazioni nocive per l'UE; aumento rifiuti; minacce per la biodiversità.

# Riferimenti e contatti

- Valdani, E., Bertoli, G. (2014). *Marketing internazionale*. Egea: Milano.
- Bursi, T., Galli, G. (2012). *Marketing internazionale*. McGraw Hill.
- Begg, D., Vernasca, G., Fischer, S., Dornbusch, R. (2014). *Economia*. McGraw-Hill.
- [http://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/wto\\_dg\\_stat\\_e.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/wto_dg_stat_e.htm);
- [http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/questions-and-answers/index\\_it.htm](http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/questions-and-answers/index_it.htm)

**Matteo Cristofaro**

***Ph.D. student in Business Management&Accounting***

Research fields: problem solving; decision making; management consulting; business modelling.

University of Rome 'Tor Vergata'

Faculty of Economics. Department of *Business, Government and Philosophy*.

E-mail        [matteo.cristofaro@uniroma2.it](mailto:matteo.cristofaro@uniroma2.it)

Office        +39(0)6-72595518    Fax        +39(0)6-72595804

Home page    <http://economia.uniroma2.it/igf/dottorandi/72-429/matteo-cristofaro>

Linkedin      [www.linkedin.com/pub/matteo-cristofaro/51/695/401](http://www.linkedin.com/pub/matteo-cristofaro/51/695/401)

Academia.Edu: <https://uniroma2.academia.edu/MCristofaro>

ResearchGate: [https://www.researchgate.net/profile/Matteo\\_Cristofaro](https://www.researchgate.net/profile/Matteo_Cristofaro)

Slideshare    <http://www.slideshare.net/matteocristofaro1>