



UNIVERSITÀ POLITECNICA DELLE MARCHE
FACOLTÀ DI ECONOMIA “GIORGIO FUÀ”

Corso di Laurea triennale in

ECONOMIA E COMMERCIO

**GLI ACCORDI COMMERCIALI EUROPEI
E IL LORO IMPATTO SUL MERCATO
UNICO EUROPEO**

Relatore:

Prof. Laura Trucchia

Rapporto Finale di:

Geyang Sun

Anno Accademico 2018/2019

Ai miei genitori e a mio nonno.

Un ringraziamento speciale alla mia famiglia, in particolare a mia madre, a mio padre e a mia sorella: è grazie al loro sostegno e ai loro sacrifici se oggi sono riuscito a raggiungere questo importante traguardo.

Vorrei infine ringraziare mio nonno per aver da sempre sostenuto la mia formazione e importanti sono stati i suoi incoraggiamenti.

INDICE

Introduzione	9
Capitolo 1 ACCORDI COMMERCIALI: CENNI STORICI E CARATTERISTICHE	11
1.1 Cenni storici sugli accordi commerciali in Europa.....	11
1.2 I principi degli accordi commerciali dei membri dell'OMC	13
1.3 Gli obiettivi degli accordi commerciali dell'Unione Europea.....	14
Capitolo 2 ANALISI DELL' ACCORDO UE-COREA E DEL TTIP.....	17
2.1 L'accordo di libero scambio EU-Corea.....	17
2.2 L'accordo TTIP con gli USA e la questione dell'ISDS.....	18
Capitolo 3 L' IMPATTO DELLE POLITICHE COMMERCIALI SUL MERCATO UNICO EUROPEO.....	23
3.1 Un mercato unico poco integrato.....	23
3.2 Il problema delle dimensioni delle aziende di servizi.....	24
3.3 L' orientamento attuale delle politiche commerciali.....	25
Conclusioni	27

Bibliografia	28
Sitografia	29

INTRODUZIONE

La globalizzazione ormai ha allargato gli orizzonti e rimpicciolito il mondo e, grazie anche alla tecnologia che velocizza la circolazione d'informazioni, ciò che succede in America comporta ripercussioni sul benessere dei cittadini europei. È importante dunque porre attenzione sugli accordi internazionali che i leader dei rispettivi paesi siglano e capire gli eventuali effetti sull'economia e sul benessere sociale.

La presente tesi quindi tratta nel suo primo capitolo di cosa sono gli accordi commerciali e quale è la disciplina vigente, si illustrano inoltre gli obiettivi e i principi dell'Unione Europea in tale materia.

Nel secondo capitolo vengono analizzati due casi concreti per constatare gli effetti reali sull'economia e potenziali cambiamenti in materia di protezione dei consumatori quando si siglano accordi commerciali.

Nell'ultimo capitolo invece la focalizzazione si sposta sull'economia intracomunitaria dell'Unione Europea che si presenta come un mercato singolo integrato ma con ancora problemi strutturali a causa di riforme non completate.

Capitolo 1

ACCORDI COMMERCIALI: CENNI STORICI E CARATTERISTICHE

1.1 CENNI STORICI SUGLI ACCORDI COMMERCIALI IN EUROPA.

In un clima post-guerra mondiale con un bilancio di circa 70 milioni di vittime¹, i padri fondatori dell'unione europea hanno elaborato l'idea dell'integrazione dell'Europa come risposta ai secolari conflitti nel vecchio continente. La questione fondamentale, che alimentò tensioni alla fine della grande guerra è sicuramente il controllo di risorse strategiche come il carbone e l'acciaio conteso prevalentemente tra la Germania e la Francia. L'integrazione dell'Europa alla sua origine quindi deve consentire un accordo sovranazionale di spartizione di queste risorse strategiche.

La Comunità europea del carbone e dell'acciaio (CECA), una delle prime istituzioni consolidate dell'attuale Unione Europea, viene istituita nel 1952 con allora soltanto i paesi limitrofi al bacino della Ruhr e l'Italia. Nel 1957 con il trattato di Roma si pone centro l'obiettivo di creare un'entità sovranazionale in cui vigevano i principi di libera circolazione di merci, persone, servizi e capitali con l'abolizione di dazi doganali.

¹ Fonte: Joseph V. O'Brien, Dipartimento di Storia – John Jay College of Criminal Justice, New York, NY, USA

Per realizzare questo spazio economico, è stato obbligatorio conformare le politiche d'importazione ed esportazione verso paesi terzi, infatti normative non omogenee limiterebbero fortemente l'efficacia dell'unione doganale, quindi dello stesso trattato. Viene così attribuita alla commissione europea la competenza di negoziare con la rappresentanza di tutti gli stati membri le politiche commerciali comuni con gli stati terzi. La cosiddetta Politica Commerciale Comune entrò in vigore dopo un periodo transitorio di 12 anni per concedere tempo ai singoli stati membri a uniformarsi alle linee guida della nuova politica commerciale.

Nel periodo successivo, a causa di congiunture sfavorevoli al commercio internazionale come le due crisi del petrolio (1973-1979) e la non più convertibilità dell'dollaro in oro (1971) i singoli stati membri continuarono a mantenere un atteggiamento protezionistico verso l'economia domestica fino al 1993 dove si istituì il Mercato Unico Europeo omogenizzando le misure d'importazione e lasciando solamente la possibilità di regolamentare materie non economiche come sicurezza e sanità pubblica. Nello stesso anno, grazie all'entrata in vigore del trattato di Maastricht, l'allora Comunità Europea acquisì finalmente personalità giuridica e quindi si esplicitò la sua funzione di concludere e negoziare accordi bilaterali o multilaterali e anche la possibilità di diventare membro di organizzazioni internazionali come l'Organizzazione Mondiale del Commercio dove la CE entrò nel 1995.

L'ultimo passo cruciale per gli accordi internazionali è con il Trattato sul funzionamento dell'Unione Europea (TFUE) siglato a Lisbona il 13/12/2007 dove oltre nell' elencare le aree di competenza esclusiva dell'Unione comprende anche il settore degli investimenti esteri. Una materia difficile e complessa per via dei vari interessi in contrasto, se da un lato è corretto proteggere investitori esteri per attrarre più capitale, dall'altro bisogna tener conto dei diritti dei consumatori e non creare sistemi di risoluzione di controversie parallele.

Importante sottolineare che sempre nel art. 207 del TFUE accresce la presenza del Parlamento Europeo nel processo decisionale dando potere di votare gli accordi negoziati insieme al Consiglio ed essere periodicamente informato dalla Commissione Europea. Come conseguenza si implica una maggior democrazia e trasparenza nelle decisioni.

1.2 I PRINCIPI DEGLI ACCORDI COMMERCIALI DEI MEMBRI DELL'OMC

L'UE, essendo membro dell'Organizzazione Mondiale del Commercio, rispetta i principi stabiliti nei vari round soprattutto di Uruguay e Doha dove si è deciso che il commercio internazionale debba essere:

-senza discriminazione tra gli stati: non sono permessi tariffe o agevolazioni solamente ad uno dei membri dell'OMC, usualmente messa in atto dallo stato più favorito;

- senza discriminazione tra merci, servizi, copyright, investitori stranieri e locali: lo stesso trattamento nazionale deve essere applicato senza distinzione di provenienza.

-liberalizzato gradualmente tramite negoziati: OMC promuovere la liberalizzazione del commercio progressivo concedendo tempi di transizione per adattarsi alle norme internazionali; ai paesi in via di sviluppo è concesso usualmente più tempo per completare i loro obblighi.

-prevedibile: l'adesione all'OMC impegna i membri a vincolare il numero più alto di linee tariffarie per garantire stabilità alle imprese e ai consumatori assicurando che non sia possibile implementare barriere tariffarie o non tariffarie come quote senza negoziazione.

-equo e responsabile: se da un lato OMC assicura con sistemi di difesa commerciale come "*antidumping*" e dazi compensativi per sussidi, dall'altra vuole garantire crescita e riforme economiche per le economie più deboli e vulnerabili contribuendo al loro sviluppo.

1.3 GLI OBIETTIVI DEGLI ACCORDI COMMERCIALI DELL'UNIONE EUROPEA

La finalità di tutti gli accordi commerciali è semplicemente migliorare le esportazioni domestiche per aumentare il lavoro e sostenere la crescita economica attraverso l'abbattimento di tariffe e barriere non tariffarie con il paese partner. Questa liberalizzazione del mercato basa le sue radici teoriche nella teoria dei

vantaggi comparati di David Ricardo il quale sostiene che grazie a diversi costi di produzione, ogni paese tenderà a specializzarsi nelle produzioni di alcuni beni per poi ottenere il resto tramite il mercato. Comparare un'economia senza scambi e uno con il commercio internazionale si dimostra infatti che il prodotto totale è superiore nel caso in cui è presente il mercato internazionale.

Nel caso specifico della commissione europea è possibile trovare gli obiettivi riguardanti il commercio per gli anni 2016-2020 nel piano strategico pubblicato il 16 Giugno 2016. Tale piano si pone come obiettivi principali:

- l'aumento di lavoro, crescita economica e investimenti;
- accordo di libero scambio con gli Stati Uniti;
- attore globale più incisivo.

Sostenere l'esportazione della propria economia è diventata importante quanto necessario per l'Unione Europea perché ormai 30 milioni di posti di lavoro nell'Unione sono supportati dalle esportazioni e considerando la crescita economica dei prossimi 15 anni il 90% avverrà al di fuori dell'Europa. La necessità di stabilire accordi che colleghi l'economia dell'Unione ai paesi emergenti è diventata una priorità.

Capitolo 2

ANALISI DELL' ACCORDO EU-COREA E DEL TTIP

2.1 L' ACCORDO DI LIBERO SCAMBIO EU-COREA

Tra i vari accordi raggiunti possiamo prendere in esempio l'accordo di libero scambio con la Corea, firmato il 16 Settembre 2010 ed entrato in vigore in modo provvisorio nel Luglio del 2011, il quale ha apportato ampi benefici nello scambio tra l'Unione e la Corea.

Prima dell'accordo, le tariffe medie applicate in UE sono del 6.5% e 12.2% in Corea. Dal primo giorno il 70% delle linee tariffarie di entrambi le parti (80% per l'UE e 65% per la Corea) sono diventate *duty free* e praticamente vengono azzerate in 5 anni. Nell' accordo sono stati tenuti fuori alcuni prodotti sensibili ad ambo le parti come il riso per la Corea o dilazionati fino a 20 anni prodotti come oli di semi.²

Importante da sottolineare sono anche la disciplina per le barriere non tariffarie, infatti per 4 settori:

- elettronica di consumo;
- veicoli a motore;
- prodotti farmaceutici e dispositivi medici;

² Fonte: Servizio Europeo per l'azione esterna (SEAE), 2010

-prodotti chimici.

È stato stabilito linee guide per armonizzare e standardizzare le certificazioni tra Corea e UE per i prodotti elettronici e motoveicoli così come rendere più trasparenti le strategie di prezzi per i prodotti farmaceutici.

Nei 7 anni successivi all'accordo, le esportazioni e le importazioni sono cresciute rispettivamente del 77% e 70%³, e i settori che hanno maggiormente beneficiato sono quello dell'automobile, farmaceutica, cosmetica, bevande alcoliche.

Analizzando sia i risultati che la procedura l'accordo di liberalizzazione del commercio è stato fatto rispettando i valori dell'UE e raggiungendo uno degli obiettivi generali ovvero aumentare l'esportazione liberalizzando il commercio tra le due parti

2.2 L'ACCORDO TTIP CON GLI USA E LA QUESTIONE DELL'ISDS

Così sembrerebbe anche il Partenariato transatlantico per il commercio e gli investimenti o meglio più conosciuto come TTIP (dall'inglese Transatlantic Trade and Investment Partnership) tra UE e gli USA con possibilità di includere i membri della EFTA e della NAFTA.

Ma da un'analisi più approfondita così non sembra.

³ Fonte: Servizio Europeo per l'azione esterna (SEAE),2010

Innanzitutto, un accordo commerciale è mirato prevalentemente a ridurre dazi, barriere non tariffarie (BNT) e sussidi, ma data una tariffa media generale del 3%⁴ e governi che non vogliono assolutamente liberalizzare l'agricoltura con i sussidi a essi collegati, il TTIP si concentra soprattutto nell'ambito delle barriere non tariffarie e nella tutela degli investitori stranieri.

Questa tutela consiste anche nella possibilità di utilizzare l'*Investitor-state dispute settlement* (ISDS) uno strumento di diritto pubblico internazionale che dà all'investitore straniero la possibilità di citare in giudizio un governo nazionale per risarcimenti dei profitti mancati od espropriazione. Teoricamente questo strumento cerca di combattere la discriminazione dell'investitore straniero dando una protezione aggiuntiva principalmente contro l'espropriazione statale.

Però, come sottolinea la Dottoressa Alessandra Arcuri, professoressa di "*Global Law e Governance*" all'Università Erasmus di Rotterdam, la sua struttura asimmetrica dove solamente l'investitore può citare in giudizio i governi locali e non viceversa crea una disparità tra le due parti.

La controversia di questo strumento non si ferma qui: infatti al giudizio dei due contendenti ci sono avvocati specializzati in investimenti scelti dalla Banca Mondiale creando meccanismo giudiziario parallelo e opaco perché la maggior

⁴ Fonte: Commissione Europea , Countries and Region: Unites States

parte delle volte sia il processo che la sentenza vengono classificate come confidenziali.

Secondo moltissimi critici come Joseph Stiglitz, economista statunitense e premio Nobel nel 2001 ed attivisti ciò è un modo per aggirare la democrazia perché i temi trattati sono spesso sensibili ai cittadini come l'energia e sanità e pertanto la trattativa nelle sue fasi iniziali sono tenute confidenziali sia all'Unione Europea che al Congresso degli Stati Uniti. Possiamo prendere come esempio la “Vattenfall” contro lo stato della Germania dove l'azienda svedese chiede risarcimento per la politica tedesca per aver deciso chiudere le centrali nucleari per il 2020, oppure la Philip Morris contro lo stato dell'Uruguay e per la decisione di restringere le zone di utilizzo del tabacco al fine di ridurre le morti per tabagismo.

Interessante anche il problema morale che si pone di fronte a uno strumento tanto controverso: la società svedese infatti ha dichiarato sul loro sito che sarebbe da irresponsabili non procedere ad un'azione legale contro la Germania per farsi risarcire il danno ricevuto se le è stata garantita la possibilità.

Tutto ciò si comporta un limite alla sovranità delle istituzioni: se l'Unione Europea temesse la possibilità di essere citati per ogni decisione e vincerne solamente il 44%⁵ delle volte, si ha come conseguenza ineluttabile la diminuzione della protezione dei cittadini consumatori. Le *lobby* avranno infatti un'arma di

⁵ Fonte: Banca Mondiale 2015

negoziazione in più per far passare in secondo piano normative che limiterebbero la crescita delle grandi aziende per perseguire fini sociali o concernenti la salute dei consumatori.

Infine, bisogna tenere presente che i costi per sostenere l'arbitrato dell'ISDS non sono trascurabili: l'OCSE stima che i costi medi per un arbitrato sono di circa 8 milioni⁶ di USD che vanno direttamente a pesare sul bilancio del governo e agire direttamente sui contribuenti. Spesso accade che gli stati più poveri come l'Uruguay non possono sostenere spese così ingenti per affrontare diversi appelli.

⁶ Fonte: Banca Mondiale 2015

Capitolo 3

L'IMPATTO DELLE POLITICHE COMMERCIALI SUL MERCATO UNICO EUROPEO

2.1 UN MERCATO UNICO POCO INTEGRATO

Come già constatato nei precedenti capitoli, l'obiettivo dell'unione europea è quello di liberalizzare il commercio garantendo la libera circolazione di persone, merci, servizi e capitali ma in un'analisi più approfondita questo mercato unico risulta ancora poco integrato. Le politiche volte di liberalizzare il commercio come l'abbattimento delle tariffe e barriere non tariffarie sono rivelate utili ed efficaci nel commercio delle merci ma appaiono inefficienti e insufficienti per quanto riguarda il settore dei servizi e convenzionali e digitali e ciò non è minimamente trascurabile perché l'apporto al PIL del settore dei servizi ammonta a più del 70%⁷.

Per facilitare le esportazioni intracomunitarie di servizi, come sottolinea l'ex commissario europeo Jonathan Faull, è necessario agire sulle normative che li regolamentano e "se non si fa nulla per integrare il mercato singolo [per includere i servizi]", dice Nicolas Véron, economista francese e fondatore di Istituto Peterson

⁷ Fonte: The Economist, "an unconscious coupling" 14/09/2019

per l'Economia Internazionale, “coprirà solamente una parte in restringimento dell'economia”.

La situazione attuale è tutt'altro che rosea: esistono più di 5000 normative⁸ per proteggere lo scambio dei differenti tipi di servizi tra gli stati membri dell'unione e similamente per molti lavori professionali come avvocati e commercialisti è richiesto l'iscrizione ad appositi registri con l'effetto di ostacolare lo scambio di tali servizi.

2.2 IL PROBLEMA DELLE DIMENSIONI DELLE AZIENDE DI SERVIZI

Le normative concepite nel secondo dopoguerra rimangono sicuramente più favorevoli alle aziende che vendono merci, infatti 21 dei 25 aziende più grandi per capitalizzazione nell'Unione sono aziende che operano nei settori dell'automobile, alcool, cosmetica, aeronautica ed altri settori per la produzione di beni in contrasto con gli Stati Uniti dove le aziende *high-tech* e servizi occupano 17 delle 25 posizioni.

In Europa per le aziende di beni materiali è più facile accedere l'ampio mercato europeo liberalizzato, arrivare ai consumatori nel mercato interno localizzati nei diversi stati membri e sfruttare l'economia di scala per raggiungere grandi dimensioni invece così non è per le aziende di servizi. Quest'ultime

⁸ Fonte: The Economist, “an unconscious coupling” 14/09/2019

rimangono di dimensione ridotta e in gran numero, frammentate in ogni parte dell'Unione senza un sistema efficiente di utilizzo di risorse. Infatti, solo in Italia ci sono tante aziende come negli Stati Uniti e i lavoratori che sono in una Piccola Media Impresa (PMI) sono 30% dei lavoratori totali, 3 volte il numero degli Stati Uniti e 2 volte e mezzo quello del Giappone.

Inevitabilmente questa struttura delle aziende dei servizi comporta minor *performance*, minor competitività a livello internazionale e maggior costi come per esempio interessi più alti per un finanziamento bancario dato dalla minor solidità garantita rispetto a una grande azienda.

2.3 L'ORIENTAMENTO ATTUALE DELLE POLITICHE

COMMERCIALI

Secondo “*The Economist*” la liberalizzazione dei servizi era una priorità nell'agenda di Bruxelles ma alla fine del secolo scorso il nuovo progetto della moneta unica ha impegnato i vari organi dell'Unione facendo rallentare e passare in secondo piano gli altri progetti.

Al giorno d'oggi c'è una netta separazione di chi sostiene il bisogno di riforme ulteriori per il settore dei servizi (come l'Irlanda, Paesi Bassi, Regno Unito) e chi si batte per politiche industriali più vantaggiose a sostegno della competitività del settore manifatturiero capeggiati dalla Germania e dalla Francia.

Come riporta anche Reuters nel mese di febbraio Peter Altmaier, Ministro dell'economia tedesco e la sua controparte francese, Bruno Le Maire, hanno firmato un piano comune per la politica industriale al fine di proteggere e incentivare settori *high-tech* e sottrarre l'UE dalla dipendenza dei produttori di batterie per auto elettriche.

Le Maire disse per tale occasione che l'Europa rimarrà un grande continente industriale solo se si riesce ad unire le forze e cambiare le norme europee per proteggerci.

Si nota infine una disparità economica e politica dei due blocchi, infatti, le due potenze industriali a livello mondiale contano da sole il 35%⁹ del PIL nominale del UE-28 e, il Regno Unito, molto incisivo nel passato, sta affrontando spaccature interne per via della Brexit.

⁹ Fonte Eurostat 2018

CONCLUSIONI

Questa tesi ha cercato di far analizzare come l'Unione Europea disciplina ed applica gli accordi commerciali con paesi terzi e quali sono i punti forza e debolezza del mercato singolo.

L'Unione Europea possiede un ottimo strumento di negoziazione, democratico e politicizzato per la partecipazione di tutti gli 3 organi principali europei e dovrebbe mantenerlo tale, garantendo la trasparenza sui contenuti in sede di trattative.

Importante sottolineare che tali accordi devono dare il peso ponderato sulla reale struttura economica dell'Unione, liberalizzare il settore dei servizi, aumentare le loro dimensioni deve diventare una priorità di Bruxelles.

La questione dell'ISDS rimane problematica e di difficile risoluzione ma la direzione da intraprendere non può essere un sistema giudiziario parallelo ma potenziare e migliorare le istituzioni europee di risoluzioni di controversie.

BIBLIOGRAFIA

A. Caligiuri, Art. 207 TFUE in *Trattati dell'Unione europea*, Milano Giuffrè
2014

Anne Pollet Fort, *Implications of the Lisbon Treaty on EU External Trade Policy*, Eu Centre, Singapore

Direttorato Generale Commercio, *Strategic plan 2016-2020*, Commissione Europea, 2015

ICSID ,ICSID Case load – *special focus European Union*, Banca Mondiale
1/1/2015

Michael Nienaber, “*Germany, France agree industrial policy plan for Europe*”,
in Reuters.com, 19/02/2019

Sieglinde GSTÖHL, The European Union’s Trade Policy, in *Ritsumeikan International Affairs* Vol 11, p. 1-22, 2013

The Economist, “*An unobscured uncoupling*”, 14/09/2019

The Economist, “*A singular opportunity*”, 14/09/2019

Yvan Decreux, Chris Milner, Nicolas Périody, “*Some New Insights into the Effects of the EU-South Korean Free Trade Area. The Role of Non Tariff Barriers*”
in *Journal of Economics Integration* 12/2010

SITOGRAFIA

<https://ec.europa.eu>

<https://trade.ec.europa.eu>

<https://eeas.europa.eu>

<https://www.treccani.it>

<https://eur-lex.europa.eu>

<https://www.wto.org>