

GLI ACCORDI DI LIBERO SCAMBIO OPPORTUNITA' PER LE IMPRESE ITALIANE



CASO STUDIO: Giappone



Ministero dello Sviluppo Economico



ITALIAN TRADE AGENCY
ICE - Agenzia per la promozione all'estero e
l'internazionalizzazione delle imprese italiane



Rossi-Doria

Centro Ricerche Economiche e Sociali
Università Roma Tre

INDICE

CAPITOLO I: L'ACCORDO DI LIBERO SCAMBIO TRA UE E GIAPPONE	5
1.1 L'Accordo di libero scambio tra UE e Giappone	4
1.2 Il contesto e le relazioni tra UE e Giappone	6
1.3 Quadro economico	7
1.3.1 Scambi commerciali dell'UE con il Giappone	8
1.4 Contenuti dell'accordo	10
1.4.1 Obiettivi, assetto istituzionale e soluzione delle dispute	10
1.4.2 Accesso al mercato	12
1.4.2.1 Barriere tariffarie (Capitolo 2)	15
1.4.2.2 Procedure doganali (Capitoli 3 e 4)	16
1.4.2.3 Servizi e investimenti esteri (Capitolo 8)	18
1.4.2.4 Barriere tecniche e misure sanitarie e fitosanitarie (Capitoli 6 e 7)	21
1.4.2.5 Appalti pubblici (Capitolo 10)	22
1.4.2.6 Concorrenza (Capitolo 11)	24
1.4.2.7 Diritti di proprietà intellettuale e indicazioni geografiche (Capitolo 14)	25
1.5 Effetti attesi	26
1.6 Scambi commerciali dell'Italia con il Giappone	31
1.6.1 I principali settori italiani interessati dall'ASL con il Giappone	33
1.7 Esportatori e imprese multinazionali	37
1.7.1 Operatori all'estero	37
1.7.2 Imprese multinazionali	39
1.7.3 Le imprese esportatrici italiane in Giappone	40
1.7.3.1 Struttura e performance	40
1.7.3.2 L'analisi settoriale	43
GLOSSARIO	47
LAVORI CITATI	52

**CAPITOLO I:
L'ACCORDO DI LIBERO
SCAMBIO TRA UE E
GIAPPONE**

OVERVIEW

L'accordo tra Ue e Giappone è stato finalizzato l'8 dicembre 2017 e entrerà in vigore, verosimilmente nell'estate del 2018, dopo una fase di verifica legale e dopo l'approvazione del Parlamento Europeo e degli Stati Membri.	L'accordo rimuoverà le principali barriere tariffarie e non tariffarie e contribuirà a definire le regole del commercio mondiale in linea con i più avanzati standard internazionali.
L'accordo è costituito da 21 capitoli : include disposizioni in materia doganale, rimedi commerciali, misure sanitarie e fitosanitarie, misure antitrust e di fusioni e acquisizioni. È prevista una disciplina del commercio e dello sviluppo sostenibile, della trasparenza, della cooperazione regolatoria, della cooperazione in materia di agricoltura. Vi sono disposizioni specifiche per le piccole e medie imprese e per la risoluzione delle controversie commerciali.	
	La liberalizzazione degli scambi prevede l' eliminazione di quasi tutti i dazi : ciò rappresenta un miglioramento in termini di efficienza e un aumento di competitività per le imprese europee nel mercato giapponese.
Il settore agroalimentare , notoriamente uno dei più colpiti da misure protezionistiche, beneficerà di una significativa liberalizzazione. Vino e alcolici sono tra i prodotti che beneficeranno maggiormente.	
	La Commissione Europea stima per l'UE effetti positivi derivanti dall'accordo, sia in termini di crescita di lungo periodo del PIL che dell'export bilaterale.

1.1 L'Accordo di libero scambio tra UE e Giappone

L'8 dicembre 2017
UE e Giappone
hanno annunciato la
fine delle
negoziazioni

Le negoziazioni per l'accordo di libero scambio, più propriamente "accordo di partenariato economico" (Economic Partnership Agreement, EPA), tra UE e Giappone sono state avviate il 25 marzo 2013 con una decisione unanime dei 28 paesi membri dell'UE. Dopo alcuni anni di trattative, i due paesi sono da poco giunti ad un accordo circa i contenuti e il testo dell'EPA. L'accordo è stato finalizzato l'8 dicembre 2017 e entrerà in vigore, verosimilmente nell'estate del 2018, dopo una fase di verifica legale e dopo l'approvazione del Parlamento Europeo e degli Stati Membri. La Commissione Europea dovrà decidere se proporre l'accordo come di esclusiva competenza dell'Unione Europea o come di competenza "mista", ovvero con aree di competenza sia dell'UE che degli Stati Membri. Ad oggi, ancora alcuni punti dell'accordo presentano qualche incertezza, per esempio la protezione degli investimenti (si veda sotto). Sembra comunque probabile che, vista anche la somiglianza con l'accordo con il Canada (CETA), l'accordo sarà riconosciuto come di competenza mista, nel qual caso esso dovrà essere approvato sia dai Governi degli Stati Membri e dal Parlamento Europeo sia dai Parlamenti degli Stati Membri.

L'EPA rappresenta un'opportunità per le imprese europee che intendono esportare in Giappone poiché grazie all'eliminazione delle barriere commerciali esistenti si abbasseranno i costi di commercio e sarà più facile accedere al mercato giapponese. La riduzione dei costi di commercio renderà le imprese europee più competitive sul mercato giapponese. In particolare, l'accordo rimuoverà le principali barriere tariffarie e non tariffarie e contribuirà a definire le regole del commercio mondiale in linea con i più avanzati standard internazionali.

Per quanto riguarda l'UE, l'accordo ha anche una duplice valenza strategica in quanto, da un lato, rafforza la posizione dell'Unione a livello internazionale nel dettare le linee guida del commercio mondiale, dall'altro, contribuisce a controbilanciare eventuali effetti di diversione di commercio dovuti al recente accordo di partenariato transpacifico (Trans-Pacific Partnership, TPP) tra Australia, Brunei, Canada, Cile, Giappone, Malesia, Messico, Nuova Zelanda, Perù, Singapore e Vietnam.

Infine, data l'importanza del Giappone all'interno delle catene globali del valore in Asia, l'accordo con questo paese, specialmente per quanto riguarda gli aspetti non tariffari, potrà avere ricadute su paesi terzi, contribuendo all'uniformazione internazionale degli standard. Si tratta di un'esternalità positiva che può contribuire a ridurre costi di transazione dovuti alla diversità tra paesi negli approcci a standard, regolamenti e procedure doganali.

1.2 Il contesto e le relazioni tra UE e Giappone

Iniziative e accordi
tra UE e Giappone

Le relazioni tra UE e Giappone si basano su un dialogo continuo negli anni che riguarda diverse tematiche di interesse comune, come l'ambiente, la tecnologia, il commercio, i servizi finanziari e la politica industriale.

Per le imprese europee, il Giappone è un mercato che pone sfide particolari a causa della distanza geografica e della diversità istituzionale e culturale. L'UE ha da tempo avviato un dialogo con il Giappone al fine di facilitare l'integrazione economica dei paesi e facilitare gli scambi.

Alcune delle iniziative riguardano:

- un **piano di cooperazione** finalizzato alla promozione degli investimenti bilaterali, attivo dal 2004;
- una **tavola rotonda** per il dialogo e lo scambio di opinioni tra imprese (istituita nel 1999);
- un **programma di formazione per dirigenti e un servizio europeo per l'azione esterna** finalizzati ad aiutare e incentivare le imprese ad accedere al mercato giapponese;
- il **centro UE-Giappone per la cooperazione industriale**, il quale promuove ogni forma di cooperazione industriale, commerciale e negli investimenti (fondato nel 1987).

Inoltre, sono stati conclusi i seguenti quattro accordi bilaterali:

- dal 1° gennaio 2002, un **accordo di mutuo riconoscimento** per le valutazioni di conformità in ambito di apparecchi terminali per le telecomunicazioni e apparecchi radio, prodotti elettrici, pratiche di laboratori per la chimica e pratiche industriali per la farmaceutica;
- dal 16 giugno 2003, un **accordo per cooperazione sulle attività anticoncorrenziali** volto a facilitare l'interscambio tra i paesi e gli investimenti;
- dal 30 novembre 2009, un **accordo sulla scienza e la tecnologia**;
- dal 1° febbraio 2008, un **accordo sulla cooperazione e la mutua assistenza amministrativa**.

Attualmente UE e Giappone stanno lavorando per la definizione di nuovi accordi, in particolare:

- un **accordo quadro** (Strategic Partnership Agreement, SPA) per la cooperazione in materia di politiche economiche, per il dialogo politico e per le questioni regionali e globali;
- un **accordo di libero scambio** (EPA, oggetto del presente studio) finalizzato a stimolare la crescita di entrambi e che prevede una cooperazione a più livelli, dalla politica estera, alle relazioni economiche e commerciali.

Il dialogo tra UE e Giappone è stato negli ultimi anni molto intenso. Nel 2016 sono stati effettuati oltre 40 incontri governativi e 13 con i membri del Parlamento Europeo. Il Parlamento Europeo ha inoltre istituito uno speciale gruppo di monitoraggio per seguire da vicino le negoziazioni in corso. Le negoziazioni dell'EPA tra UE e Giappone si sono svolte parallelamente a quelle relative a un altro accordo di partenariato strategico (SPA) più generale, ovvero non incentrato specificamente sulla liberalizzazione degli scambi e sull'integrazione economica. L'accordo SPA si differenzia dall'EPA per un taglio più generale incentrato sulla cooperazione tra paesi in ambito legale con lo scopo di gettare le basi per una maggiore condivisione di valori e principi. L'accordo include aree di interesse come i diritti umani, la democrazia, le istituzioni, la sicurezza energetica, la migrazione, la sicurezza militare, la pace globale, la stabilità e la prosperità. La Commissione Europea prevede di firmare i due accordi congiuntamente nel 2018.

1.3 Quadro economico

Il Giappone è un'economia avanzata con una forte vocazione industriale e tecnologica. La Tabella 1 riporta i principali indicatori macroeconomici del paese. Il PIL pro capite del Giappone è di oltre 40 mila dollari, in linea con le principali economie avanzate dell'Area Euro, con un tasso di disoccupazione che si aggira intorno al 3%. Il Giappone è storicamente un paese con un elevato debito pubblico, il valore del debito espresso in percentuale del PIL supera il 217%. Per quanto riguarda il commercio internazionale, il Giappone è un paese esportatore con un saldo di conto corrente attivo.

Il Giappone è un'economia avanzata a forte vocazione industriale e tecnologica

Tabella 1 - Principali indicatori economici del Giappone
Anni 2014-2016 (valori assoluti e percentuali)

	2014	2015	2016
PIL (miliardi di dollari US a prezzi correnti)	4.855	4.396	4.951
Tasso di crescita del PIL a prezzi costanti (variazioni percentuali)	0,4	1,4	0,9
PIL pro capite alla parità del potere d'acquisto (dollari US)	38.908	40.452	42.030
Tasso di disoccupazione (%)	3,6	3,4	3,1
Debito Pubblico (percentuale sul PIL)	214,5	214,7	217,7
Export beni & servizi (percentuale sul PIL)	17,5	17,6	16,1
Import beni & servizi (percentuale sul PIL)	20,0	18,0	15,1
Saldo di conto corrente (miliardi di dollari US)	36,4	134,1	187,3

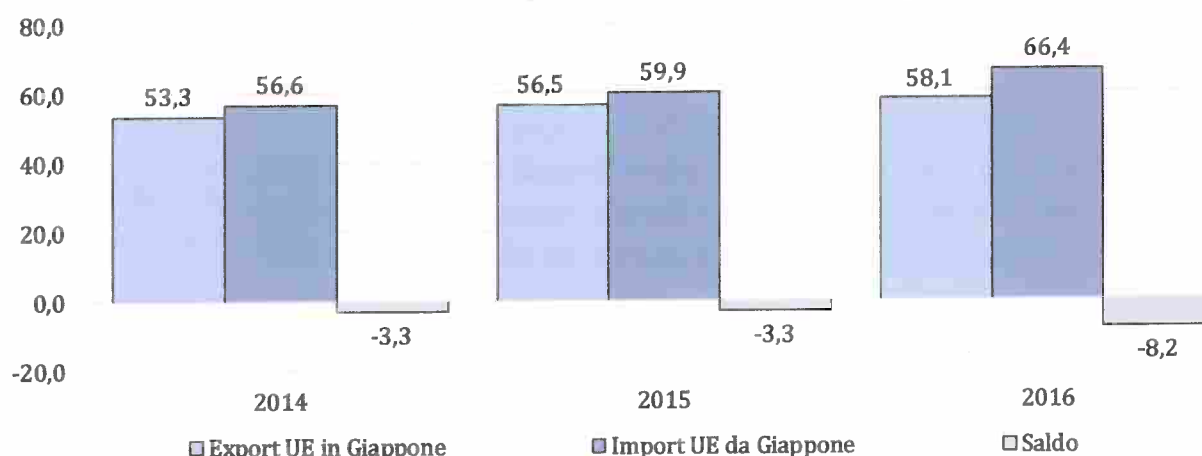
Fonte: Ministero dello Sviluppo Economico (2018)

1.3.1 Scambi commerciali dell'UE con il Giappone

Insieme, il PIL dell'UE e del Giappone costituiscono circa $\frac{1}{4}$ del PIL mondiale. Il Giappone è il secondo maggior partner commerciale dell'UE in Asia, subito dopo la Cina. Le importazioni dell'UE dal Giappone sono costituite prevalentemente da prodotti della meccanica e dell'elettronica, da motoveicoli, strumenti medici e ottici, e chimica. Nonostante il saldo bilaterale dell'UE con il Giappone sia in deficit, le imprese europee esportano annualmente verso il paese oltre 50 miliardi di euro di beni (Figura 1). Le esportazioni di beni dell'UE verso il Giappone includono motoveicoli, meccanica, farmaceutica, strumenti medici e ottici, ed elettronica. La Commissione Europea stima che il numero di posti di lavoro collegati, direttamente e indirettamente, all'export verso il Giappone sia di circa 600 mila; mentre il numero di persone impiegate da aziende giapponesi nell'UE è di 550 mila. Per l'UE un miliardo di euro di esportazioni verso il Giappone genera un indotto di circa 14 mila posti di lavoro.

Il Giappone è il
secondo
maggior partner
commerciale
dell'UE in Asia

Figura 1 - Interscambio di beni tra UE e Giappone
Anni 2014-2016 (valori assoluti in miliardi di euro)



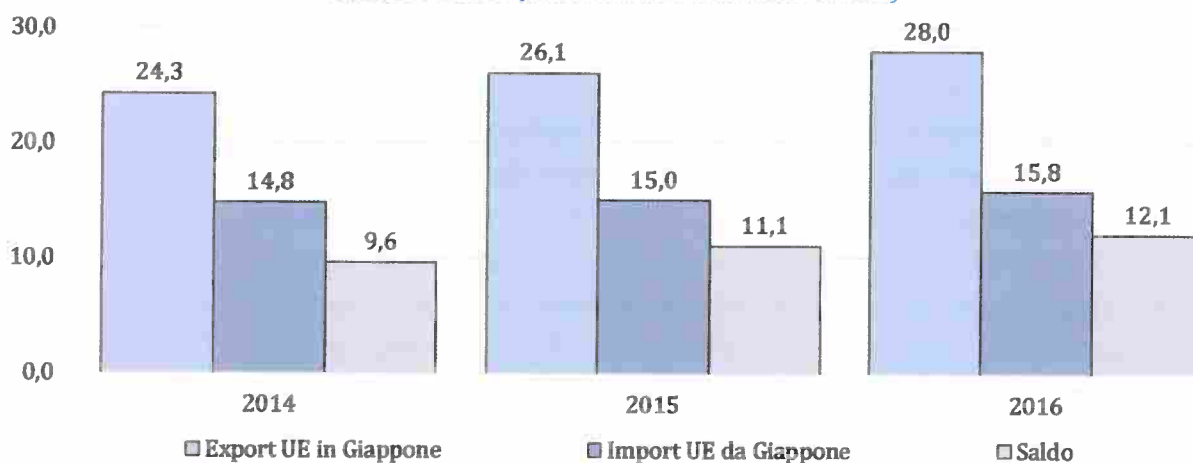
Fonte: Commissione Europea

Il peso del Giappone come destinazione dell'export dell'UE è di circa il 3,1%, in calo tendenziale rispetto al 6,3% raggiunto nel 1990. Il peso del Giappone come mercato di origine dell'import dell'UE è di circa il 3,5%, in diminuzione dal 12,2% raggiunto nel 1990. Similmente, il peso dell'UE sull'export e sull'import giapponese è passato, tra il 1990 e il 2015, dal 20,8% al 10,2% e dal 16,3% al 10,4% rispettivamente (dati Commissione Europea). Notiamo che questa tendenziale diminuzione dell'interscambio relativamente ad altri paesi è in parte fisiologica e sostanzialmente dovuta all'espansione dell'interscambio con i paesi emergenti, in primo luogo la Cina. Per quanto riguarda l'interscambio bilaterale di servizi,

l'UE ha esportato in Giappone nel 2015 un totale di circa 28 miliardi di euro, mentre l'import vale circa 16 miliardi di euro, con un saldo positivo per l'UE (Figura 2).

Figura 2 - Interscambio di servizi tra UE e Giappone

Anni 2014-2016 (valori assoluti in miliardi di euro)



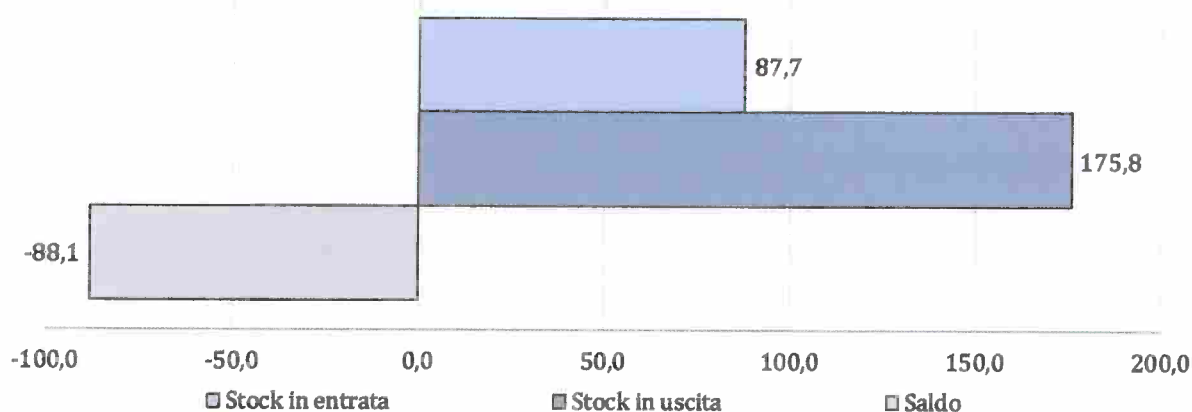
Fonte: Commissione Europea

Sempre nel 2015, lo stock di investimenti diretti esteri in uscita ha raggiunto un valore di circa 88 miliardi di euro, mentre per gli investimenti in entrata circa 176 miliardi di euro (Figura 3).

Nell'ultimo decennio, verso l'Europa si è diretto circa un quarto dello stock di IDE in uscita del Giappone. In termini comparati, gli USA hanno fatto meglio, avendo attirato nello stesso periodo quasi un terzo degli IDE giapponesi; verso l'Asia nel complesso è diretto circa un terzo del totale degli IDE giapponesi, mentre la Cina da sola pesa per il 9% (Commissione Europea).

Figura 3 - Investimenti diretti tra UE e Giappone

Anno 2015 (valori assoluti in miliardi di euro)



Fonte: Commissione Europea

1.4 Contenuti dell'accordo

L'accordo di partenariato economico (EPA) è costituito da 21 capitoli. Come suggerisce il nome dell'accordo, l'intenzione è di rafforzare l'integrazione economica tra i paesi oltre la mera liberalizzazione degli scambi. L'accordo pertanto, oltre alla liberalizzazione degli scambi, include una serie di disposizioni in vari ambiti dell'attività economica che coinvolge UE e Giappone. L'EPA include disposizioni in materia doganale, vi sono articoli circa i rimedi commerciali, le misure sanitarie e fitosanitarie, in materia antitrust e di fusioni e acquisizioni; è prevista una disciplina del commercio e dello sviluppo sostenibile, della trasparenza, della cooperazione regolatoria, della cooperazione in materia di agricoltura; vi sono disposizioni specifiche per le piccole e medie imprese e sulla risoluzione delle controversie commerciali.

Più nello specifico, l'EPA si occupa della liberalizzazione degli scambi prevedendo l'eliminazione dei dazi doganali e la regolamentazione delle misure non tariffarie in maniera tale da non ostacolare il commercio. La protezione delle indicazioni geografiche e della proprietà intellettuale rientra nel più ampio obiettivo di facilitare l'integrazione economica tra i paesi. Alcune delle disposizioni più innovative incluse nell'accordo con il Giappone ricalcano il modello dell'accordo CETA con il Canada e dell'accordo di partenariato transpacifico (Trans Pacific Partnership, TPP) che coinvolge, oltre al Giappone, anche: Australia, Brunei, Canada, Cile, Malaysia, Messico, Nuova Zelanda, Perù, Singapore e Vietnam.

L'accordo, oltre alla liberalizzazione, include numerose disposizioni in vari ambiti dell'attività economica

1.4.1 Obiettivi, assetto istituzionale e soluzione delle dispute

Tra gli obiettivi primari dell'UE vi è la riduzione delle barriere tariffarie e non-tariffarie che ostacolano l'accesso al mercato giapponese.

Gli obiettivi dell'UE rispecchiano in buona sostanza gli ostacoli percepiti dalle imprese che vogliono accedere al mercato giapponese, che risulta caratterizzato da:

- dazi elevati su alcuni prodotti;
- alti costi di uniformazione ai regolamenti giapponesi che a volte differiscono significativamente dagli standard internazionali;
- elevate barriere non-tariffarie, tra cui:
 - la richiesta di presentare un permesso differente per ogni varietà di agrume;
 - il divieto per le imprese estere di partecipare ad appalti pubblici in alcuni settori.

L'attenzione dell'UE è pertanto non solo sull'eliminazione dei dazi, ma

Riduzione delle barriere tariffarie e non-tariffarie

anche sulla necessità di abbattere gli ostacoli non necessari di natura regolatoria che impediscono l'accesso al mercato alle imprese europee e che costituiscono un puro costo di transazione.

Dal punto di vista dell'UE, un accordo efficace deve in generale:

- rendere chiaro agli esportatori quali normative si applicano ai propri prodotti;
- aumentare la trasparenza regolatoria;
- semplificare le procedure doganali.

L'accordo include
21 capitoli

Notiamo che questi obiettivi possono potenzialmente beneficiare le piccole imprese europee, per le quali tipicamente i costi di commercio risultano più gravosi. Secondo la Commissione Europea, i costi di commercio derivanti da differenze regolatorie tra UE e Giappone arrivano a influire per il 10-30% del valore dei beni esportati, rendendo difficile per le imprese europee essere competitive sul mercato giapponese. Poiché in alcune aree gli standard giapponesi differiscono significativamente dagli standard internazionali, gli esportatori europei sono costretti a predisporre linee di produzione specifiche per questo mercato, con una inefficiente duplicazione dei costi. L'EPA interviene in oltre 70 aree in cui questo tipo di barriere non-tariffarie risultano particolarmente alte e armonizza gli standard giapponesi e quelli internazionali, facilitando gli scambi e inviando un segnale di lotta al protezionismo.

Tabella 2 - Schema dell'Accordo di libero scambio tra UE e Giappone

Capitolo	Contenuti principali
Capitolo 1	Disposizioni generali
Capitolo 2	Commercio di beni
Capitolo 3	Regole di origine e procedure di origine
Capitolo 4	Dogane e facilitazione degli scambi
Capitolo 5	Rimedi commerciali
Capitolo 6	Misure sanitarie e fitosanitarie
Capitolo 7	Barriere tecniche al commercio
Capitolo 8	Servizi, investimenti e commercio elettronico
Capitolo 9	Movimenti di capitali, pagamenti e trasferimenti, misure temporanee di salvaguardia
Capitolo 10	Appalti pubblici
Capitolo 11	Antitrust e fusioni
Capitolo 12	Sussidi
Capitolo 13	Imprese pubbliche, imprese beneficiarie di diritti speciali o privilegi e monopoli
Capitolo 14	Proprietà intellettuale
Capitolo 15	Governo d'impresa
Capitolo 16	Commercio e sviluppo sostenibile
Capitolo 17	Trasparenza
Capitolo 18	Buone pratiche regolatorie e cooperazione regolatoria
Capitolo 19	Cooperazione in materia di agricoltura
Capitolo 20	Piccole e medie imprese
Capitolo 21	Risoluzione delle controversie
Disposizioni istituzionali e finali	

La struttura per capitoli del testo (approvato ma in fase di ratifica, per cui ancora soggetto a possibili cambiamenti, ancorché verosimilmente trascurabili) dell'accordo permette di avere un quadro completo delle principali aree di interesse e dei contenuti dello stesso. L'accordo è strutturato in 21 capitoli più un capitolo per le disposizioni istituzionali e finali; a questi si sommano i vari allegati ai diversi capitoli contenenti disposizioni specifiche. La struttura dell'accordo è illustrata nella Tabella 2.

In quanto segue, riassumiamo e discutiamo i principali contenuti dell'accordo, riservando più spazio a quelli di maggior interesse e richiamando brevemente gli altri.

Interventi di salvaguardia (Capitolo 5). In base all'accordo, l'UE e il Giappone mantengono il diritto di applicare misure di difesa commerciale in base alle regole dell'OMC. Inoltre, l'accordo prevede disposizioni aggiuntive, andando oltre quanto previsto dall'OMC, per quanto concerne la trasparenza e il diritto alla difesa durante la fase di istruttoria per l'introduzione di eventuali misure di salvaguardia. È prevista poi una clausola di salvaguardia secondo la quale, in alcuni specifici casi, le preferenze accordate in base all'EPA possono essere temporaneamente sospese. Lo scopo della clausola di salvaguardia è di fornire ai paesi uno strumento di difesa temporanea qualora vi siano significativi squilibri commerciali. Essa si applica infatti nel caso in cui, in seguito all'abbassamento o alla rimozione delle barriere commerciali, si verifichi un incremento dell'import inatteso e di portata tale da mettere in seria difficoltà i produttori nazionali.

Protezione degli investimenti (Capitolo 8). L'accordo con il Giappone è particolarmente rilevante per quanto concerne le disposizioni in materia di protezione degli investimenti. L'UE si è impegnata nel definire un nuovo sistema per la protezione degli investimenti e la risoluzione delle controversie. Il nuovo sistema intende superare il precedente, e molto criticato, sistema della risoluzione delle controversie tra investitore e Stato, ovvero l'ISDS (Investor-to-State Dispute Settlement). L'UE ha esplicitamente dichiarato che ritiene il sistema dell'ISDS "morto" (Commissione Europea, 8 dicembre 2017). Pertanto, l'UE e il Giappone hanno lavorato per sviluppare un nuovo approccio alla materia basato su un tribunale per gli investimenti. Un sistema simile è stato incluso nell'accordo dell'UE con il Canada e con Vietnam.

Come il Canada, anche il Giappone ha già un tribunale indipendente e imparziale. Tuttavia, le disposizioni specifiche all'interno dell'EPA prevedono un tribunale internazionale sugli investimenti caratterizzato da giudici altamente qualificati e metodi di lavoro pienamente trasparenti (la mancanza di trasparenza è stata uno degli aspetti più criticati dei precedenti ISDS). Il tribunale internazionale sugli investimenti dovrebbe

sostituire i precedenti meccanismi decisionali basati su arbitrati privati e rappresentare così un avanzamento importante nell'assicurare un sistema decisionale equo, trasparente e basato sui migliori standard internazionali.

Governo d'impresa (Capitolo 15). L'EPA è il primo accordo di libero scambio a includere disposizioni in materia di governo d'impresa ("corporate governance"), tema a cui è dedicato un capitolo. Il capitolo si basa sul Codice dell'OCSE sul governo d'impresa e ha lo scopo di promuovere le migliori pratiche internazionali in materia. L'inclusione del governo d'impresa all'interno di un accordo di libero scambio deriva dall'idea che questo possa portare benefici in termini di sviluppo sostenibile e di efficienza e trasparenza dei mercati. I principi di governo d'impresa ai quali l'EPA si ispira includono infatti la trasparenza e la diffusione di informazioni sulle imprese quotate, la responsabilità dei dirigenti nei confronti degli azionisti, la tutela dei diritti degli azionisti, la trasparenza e l'equità delle procedure legate a fusioni e acquisizioni.

Commercio e sviluppo sostenibile (Capitolo 16). Il capitolo sul commercio e lo sviluppo sostenibile mantiene l'approccio seguito dall'UE negli ALS recentemente firmati. L'intento dell'UE di portare gli standard al più alto livello si ritrova anche in materia di ambiente, risorse naturali e sviluppo sostenibile. L'EPA contiene disposizioni specifiche al riguardo. L'UE ha spinto il Giappone a iniziare una procedura per la ratifica della Convenzione dell'Organizzazione Internazionale del Lavoro (International Labour Organisation, ILO). Entrambe le parti si impegnano nella promozione di un uso sostenibile delle risorse naturali. Il capitolo dell'EPA sul commercio e lo sviluppo sostenibile include un articolo sulle foreste e sul commercio di legno con disposizioni specifiche sulla lotta alla deforestazione. L'accordo rappresenta inoltre un impegno alla protezione dell'ambiente e delle condizioni lavorative, con l'obiettivo esplicito di evitare una corsa al ribasso degli standard nel tentativo unilaterale di attrarre investimenti. Va letta anche in quest'ottica la previsione del nuovo meccanismo per la risoluzione delle dispute, sopra accennato, che prevede una maggiore trasparenza e la partecipazione di membri dei governi, della società civile, di esperti e di istituzioni indipendenti come appunto l'ILO. A questi principi di promozione di una liberalizzazione degli scambi equa e sostenibile risponde anche l'impegno a promuovere iniziative di responsabilità sociale delle imprese, di etichettatura ecologica, commercio equo e solidale, riciclaggio e diffusione di beni e servizi eco-compatibili.

Purtroppo, per alcuni argomenti non è stato possibile raggiungere un accordo e sono stati esclusi dall'EPA. È il caso della caccia e del commercio di balene, riguardo ai quali le posizioni dei paesi sono risultate incompatibili.

tibili. L'UE ha mantenuto il divieto in materia e tale divieto non sarà in alcun modo intaccato dall'accordo con il Giappone.

Piccole e medie imprese (Capitolo 20). L'accordo con il Giappone include un capitolo dedicato alle PMI. Lo scopo del capitolo è di prendere in considerazione esplicitamente le esigenze delle PMI che sono strutturalmente meno preparate ad affrontare i costi di commercio, specialmente quelli di tipo non-tariffario. Al tal fine i paesi predisporranno siti internet ad hoc che forniranno le informazioni necessarie alle PMI interessate ai rispettivi mercati. Sono previsti poi dei "punti di contatto per le PMI" che avranno la funzione di gestire le interazioni tra le parti in base alle disposizioni dell'accordo e aiuteranno le imprese nell'adempimento di quanto previsto ai fini dell'accesso ai mercati.

Risoluzione delle controversie tra Stati (Capitolo 21). Il capitolo ha la funzione di assicurare l'applicazione delle disposizioni dell'accordo prevedendo un meccanismo efficiente e trasparente per la risoluzione delle controversie. Il capitolo è accompagnato da regole dettagliate sui processi, da un codice di condotta del collegio arbitrale e da un meccanismo di mediazione. Un elenco di arbitri altamente qualificati, indipendenti e imparziali, sarà concordato preventivamente in modo tale che, qualora le parti non raggiungano un accordo sulla composizione del collegio arbitrale, questi possano automaticamente essere scelti dalla lista. Si evita quindi che vengano rallentati i lavori in caso di disputa.

1.4.2 Accesso al mercato

L'accordo tra UE e Giappone intende portare benefici sia agli esportatori europei che ai consumatori. In primo luogo, la liberalizzazione degli scambi prevede l'eliminazione di quasi tutti i dazi. L'eliminazione di tale barriera rappresenta un miglioramento in termini di efficienza e un aumento di competitività per le imprese europee nel mercato giapponese. Come è emerso dall'analisi del quadro economico, l'accesso al mercato giapponese è per le imprese dell'UE particolarmente importante in virtù del livello di sviluppo del paese e della domanda potenziale di beni europei di alta qualità e elevato livello tecnologico. In quanto segue vengono approfonditi i principali contenuti dell'accordo nelle maggiori aree di interesse.

Eliminazione di
quasi tutti i dazi

1.4.2.1 Barriere tariffarie (Capitolo 2)

Lo scopo principale di ogni accordo di libero scambio consiste nell'eliminazione dei dazi. L'EPA non fa eccezione e prevede l'eliminazione totale dei dazi sulla maggioranza dei prodotti.

In particolare, allo stato attuale, il Giappone impone dazi particolarmente elevati su beni quali vino, pasta, cioccolato, calzature e prodotti in cuoio; tutti prodotti di rilievo per l'export delle imprese italiane nel paese.

Il settore agroalimentare è notoriamente uno dei più colpiti da misure protezionistiche. Il Giappone impone dazi particolarmente elevati sui seguenti prodotti agroalimentari:

- 30-40% sui formaggi;
- 38,5% sulla carne di manzo;
- 15% sul vino;
- fino al 24% sulla pasta;
- fino al 30% sulla cioccolata.

Eliminati dazi
elevati su alcuni
prodotti di rilievo
per l'export
italiano

I dazi giapponesi impongono annualmente agli esportatori dell'UE un costo di circa 1 miliardo di euro. A tanto ammonta quindi il beneficio, in termini di risparmi di costo, che l'eliminazione di questi dazi porterebbe alle imprese europee. A questo bisogna sommare il potenziale aumento di domanda che si avrebbe per il fatto che per i consumatori giapponesi aumenterebbe l'accessibilità dei prodotti dell'UE.

In base a quanto previsto dall'accordo, il Giappone eliminerà i dazi sull'86% delle linee tariffarie, ovvero sul 91% delle importazioni dall'UE, già nel momento dell'applicazione dell'EPA. È previsto poi, per alcuni prodotti, un periodo di alcuni anni (fino a 15) di graduale riduzione e eliminazione dei dazi alla fine del quale il 97% delle linee tariffarie, ovvero il 99% dell'export dell'UE in Giappone, sarà esente da dazi. Per il restante 1% dell'export che non è soggetto all'eliminazione totale delle barriere tariffarie è comunque prevista una riduzione dei dazi esistenti (è il caso dell'agricoltura) o di liberalizzazione parziale per mezzo di quote, grazie alle quali sarà permesso ad un dato ammontare di prodotti di ricevere il trattamento preferenziale previsto dall'accordo (l'import fuori quota rimane invece soggetto a dazi).

Per l'UE, la liberalizzazione all'entrata in vigore dell'accordo riguarda il 96% delle linee tariffarie, fino a raggiungere il 99% alla fine del periodo di graduale liberalizzazione sui restanti prodotti. Con l'applicazione dell'accordo il 75% dell'import dell'UE dal Giappone vedrà l'eliminazione dei dazi, percentuale che salirà fino quasi al 100% dopo 15 anni.

Tra i prodotti soggetti a liberalizzazione graduale rientrano le automobili. Queste ultime saranno pienamente liberalizzate nell'arco di 7 anni dopo l'entrata in vigore dell'EPA.

Il settore agroalimentare nel complesso vedrà la scomparsa immediata dei dazi sull'85% delle linee tariffarie, corrispondente a circa l'87% dell'export attuale dell'UE in Giappone. Il processo di graduale liberalizzazione sopra richiamato si applica in particolare a molti dei prodotti del comparto agroalimentare. Il periodo di transizione prevede tre possibilità: in base al tipo di prodotto la liberalizzazione può avvenire in 5, 10 o 15 anni. Per alcuni prodotti specifici è prevista invece una liberalizzazione parziale tramite la creazione di quote tariffarie: è il caso dei latticini, del malto e dell'amido di patata. Solo due prodotti sono completamente esclusi dall'accordo e non sono soggetti a liberalizzazione: il riso e le alghe.

Vino e alcolici sono tra i prodotti del comparto agroalimentare che beneficeranno maggiormente della liberalizzazione degli scambi. I dazi, attualmente al 15%, saranno rimossi all'entrata in vigore dell'accordo. L'impatto per l'UE è particolarmente positivo vista l'importanza dell'export verso il Giappone, il cui valore è di circa 1 miliardo di euro. Altri prodotti di rilievo per l'export dell'UE sono i formaggi e i latticini. Anche in questo caso gli esportatori europei beneficeranno della piena liberalizzazione per prodotti come gouda, cheddar, parmigiano, fontina e altri formaggi tipici. Per i dazi su questi prodotti, che sono particolarmente elevati, fino al 28,9%, l'accordo prevede un periodo di graduale liberalizzazione di 15 anni. Lo scopo del periodo di transizione è di permettere ad alcuni specifici settori di beneficiare di un periodo di tempo prolungato durante il quale adattarsi alle nuove condizioni di mercato. Per la stessa ragione, l'accordo prevede delle clausole di salvaguardia che resteranno valide solamente durante il periodo di transizione qualora non fossero utilizzate per più anni consecutivamente. Per esempio, sono stabiliti dei criteri specifici sui singoli prodotti, tra cui dei valori soglia in volumi, al superamento dei quali il paese importatore può ricorrere alle misure di salvaguardia.

Tutti i prodotti del manifatturiero sono soggetti a liberalizzazione. Settori quali chimica, plastica, cosmetica e tessile-abbigliamento beneficeranno dell'accesso al mercato giapponese in assenza di dazi. I prodotti in pelle e le calzature sono state finora soggette a un sistema di quote che limitava significativamente l'export dell'UE; con l'entrata in vigore dell'accordo tali quote saranno eliminate. Sulle calzature poi, oltre a prevedere quote, il Giappone imponeva dazi fino al 30%; l'EPA prevede l'abbassamento immediato dei dazi al 21% all'entrata in vigore dell'accordo e la successiva eliminazione nell'arco di 10 anni. Disposizioni analoghe sono previste per i principali prodotti della pelletteria come le borse.

Nell'interesse di entrambe le parti, ai fini di garantire l'equità degli scambi, sono state incluse nell'accordo alcune disposizioni antifrode.

Vino e alcolici tra i
prodotti che
beneficeranno
maggiormente

Esiste infatti la possibilità per i paesi di ritirare la preferenza tariffaria accordata in base all'accordo in caso di frode o di rifiuto a cooperare, fatto salvo il diritto degli operatori legittimi a continuare ad operare senza che vi siano per essi conseguenze negative. Ricordiamo che per l'UE l'esistenza di una clausola antifrode è una condizione necessaria affinché si possa accordare preferenza tariffaria a un paese terzo.

1.4.2.2 Procedure doganali (Capitoli 3 e 4)

Il Giappone
allineerà
procedure e
regolamenti agli
standard
internazionali

La liberalizzazione degli scambi include chiaramente anche le procedure doganali, le quali saranno il più possibile semplificate e uniformate. Notiamo che l'accordo introduce una disparità tra UE e Giappone circa le misure che ogni paese dovrà porre in essere in materia di procedure doganali. Gli impegni presi dal Giappone, infatti, sono in qualche modo maggiori, poiché diverso è il punto di partenza dei due paesi. Il Giappone si è impegnato a eliminare una serie di barriere non-tariffarie nei confronti dei prodotti dell'UE e, soprattutto, allineerà le sue procedure e i regolamenti agli standard internazionali, già ampiamente rispettati dall'UE. Il settore che beneficerà maggiormente di questa armonizzazione degli standard sarà quello degli autoveicoli, per i quali la diversità di procedure e regolamenti rappresenta un forte ostacolo agli scambi.

Le disposizioni sulle procedure doganali puntano non solo a semplificare le operazioni commerciali, ma anche promuovere la cooperazione doganale tra UE e Giappone, prevedendo un meccanismo trasparente di consultazioni tra le amministrazioni e le imprese coinvolte. La modernizzazione e la semplificazione delle regole, dei requisiti, delle formalità e delle procedure necessarie all'import-export ridurranno i costi di transazione aumentando l'efficienza con cui avvengono gli scambi. Una maggiore chiarezza e trasparenza delle procedure, inoltre, facilita i controlli doganali e aumenta il livello di sicurezza. Il richiamo agli standard internazionali, come quelli dell'OMC e dell'OMD (Organizzazione Mondiale delle Dogane), permette di raggiungere questi scopi avvalendosi di un punto di riferimento in qualche modo esterno alle parti e neutrale rispetto agli interessi specifici dei paesi coinvolti nell'accordo. Rimangono comunque alcune limitazioni e eccezioni applicabili a determinate categorie di prodotti. Nello specifico, l'accordo prevede che le disposizioni specifiche circa le misure sanitarie e fitosanitarie e quelle sulle barriere tecniche al commercio, così come le clausole precauzionali su ambiente e salute, prevalgano in caso di contrasto con quanto previsto nel capitolo in materia di facilitazione delle procedure doganali.

Altri elementi chiave in merito alle procedure doganali sono:

- l'obbligo di rilascio immediato dei beni che rispettano le disposizioni;
- il miglioramento delle regole circa l'assegnazione delle linee tariffarie e la determinazione dell'origine dei beni (vedi sotto);
- la creazione di procedure atte a garantire agli operatori il diritto di appello o di revisione nei confronti di azioni amministrative da parte di dogane o di altre autorità che abbiano effetti su import e export;
- l'applicazione di un sistema di gestione dei rischi basato su criteri selettivi incentrati sull'individuazione delle spedizioni ad alto rischio e sulla velocizzazione delle procedure per il rilascio delle spedizioni a basso rischio;
- l'applicazione di un controllo e revisione ex post delle procedure;
- la promozione della cooperazione, dello scambio di informazioni e dei programmi di partnership sulla facilitazione degli scambi.

Al fine di assicurare la coerenza con le attività del preesistente Comitato per la mutua cooperazione doganale (creato nell'ambito dell'accordo sulla cooperazione doganale e amministrativa tra UE e Giappone, in inglese EU-Japan Custom Cooperation and Mutual Administrative Agreement (CCMAAAA)), l'EPA istituisce un comitato specializzato in questioni doganali, prevedendo che i due comitati si riuniscano periodicamente. Inoltre, le disposizioni in materia doganale dell'EPA fanno riferimento al protocollo sulla mutua assistenza amministrativa in materia doganale, già previsto dal CCMAAAA, al fine di assicurare una corretta applicazione della legislazione doganale e prevenire violazioni.

L'EPA facilita l'implementazione di quanto previsto per il mutuo riconoscimento degli operatori economici autorizzati. In particolare, è prevista la digitalizzazione al fine di rendere più efficiente per gli operatori interessati la ricerca e lo scambio di informazioni. Gli sforzi in questa direzione sono fondamentali in considerazione della frammentazione delle autorità doganali: in Giappone vi sono autorità doganali regionali, mentre nell'UE le autorità doganali sono a livello degli Stati membri. Un efficace coordinamento delle diverse autorità doganali è pertanto essenziale per la corretta implementazione delle politiche doganali.

Il Giappone ha una soglia minima per l'IVA e le tasse doganali di 10 mila yen (circa 72 euro). L'UE ha una soglia di 150 euro per le tasse doganali (in revisione), mentre la soglia minima per l'IVA non è ancora armonizzata tra i vari Stati membri. La questione delle soglie minime in Giappone è di particolare importanza per le PMI dell'UE che ricevono ordini di valore limitato e per le possibilità di sviluppo dell'e-commerce.

Regole di origine (Capitolo 3). Le disposizioni generali sulle regole di origine sono contenute in un capitolo dedicato che include tre sezioni:

A) regole di origine; B) procedure di origine; C) miscellanea. A queste si aggiungono alcuni allegati con disposizioni specifiche che riguardano, ad esempio, motoveicoli e loro parti, calzature, articoli in pelle, tessile e abbigliamento.

La sezione sulle regole di origine include disposizioni sulla regola dell'assorbimento e sul principio di territorialità. La regola dell'assorbimento disciplina i criteri in base ai quali i beni intermedi importati possono essere considerati come originari, ovvero non sono conteggiati come valore aggiunto estero, una volta incorporati nel prodotto finale; mentre il principio di territorialità consente ai prodotti originari di lasciare la zona di origine (area di cumulo) per subire particolari lavorazioni o trasformazioni altrove, venendo comunque riconosciuti come originari al rientro. L'accordo prevede infatti il cumulo d'origine, mediante il quale la lavorazione o trasformazione ritenuta sufficiente a determinare l'origine del prodotto non deve necessariamente essere effettuata interamente in un paese, ma può avvenire nell'ambito territoriale dell'accordo di libero scambio.

Per quanto riguarda le procedure di origine, il riconoscimento del trattamento preferenziale si basa su una dichiarazione di origine dell'esportatore/produttore o sulle informazioni fornite dall'importatore. La verifica di una dichiarazione di origine prevede la richiesta di informazioni all'importatore. Non sono consentite visite di controllo nei confronti degli esportatori da parte delle autorità doganali del paese importatore, tuttavia queste ultime possono avvalersi della cooperazione amministrativa del paese esportatore al fine di ottenere le necessarie informazioni. In caso di sospette irregolarità a frodi, le rispettive autorità doganali dovranno fornire mutua assistenza amministrativa, e le autorità del paese importatore mantengono il diritto di revocare la preferenza secondo specifici criteri.

1.4.2.3 Servizi e investimenti esteri (Capitolo 8)

Il capitolo sugli investimenti, il commercio di servizi e l'e-commerce include una serie di disposizioni che si applicano trasversalmente a queste diverse attività. Lo scopo generale è quello di facilitare gli scambi rendendo più trasparenti, uniformando o riconoscendo mutualmente le norme dei paesi, senza far venire meno eventuali esigenze o interessi di carattere nazionale. Si afferma così il diritto delle parti a regolare e il diritto a mantenere i servizi pubblici senza alcun obbligo a privatizzare o deregolamentare. Gli Stati conservano il diritto di rendere pubblici servizi attualmente privati cosicché ogni paese possa liberamente deci-

Uguaglianza di
trattamento

dere su questioni delicate come sanità, istruzione e acqua.

Per quanto riguarda gli investimenti, l'accordo prevede una liberalizzazione basata sul principio dell'uguaglianza di trattamento e della nazione più favorita.

Come richiamato sopra, l'EPA esclude il controverso meccanismo di risoluzione delle dispute tra investitore e Stato (ISDS) adottato da altri recenti accordi, adottando una soluzione analoga a quella dell'accordo CETA con il Canada e istituendo un tribunale per gli investimenti. Peraltro, la tendenza delle imprese giapponesi è di cercare una soluzione negoziale. Ad oggi c'è stato un solo caso di impresa giapponese che ha mosso azione legale nei confronti di uno Stato membro dell'UE (caso Saluka, una sussidiaria della Nomura, contro la Repubblica Ceca). Nel caso dell'accordo tra UE e Giappone è quindi probabile che all'atto pratico i dettagli circa il meccanismo di risoluzione delle controversie tra investitore e stato non abbiano particolari conseguenze sul numero di casi.

L'accordo regola anche i movimenti di persone per scopi lavorativi. Ne esistono quattro categorie, tutte incluse nell'EPA: i) trasferimenti aziendali; ii) visitatori per scopi di investimento; iii) visitatori per scopi lavorativi di breve periodo; iv) investitori. Gli ultimi due profili peraltro già inclusi nel recente accordo con il Canada (CETA). L'accordo con il Giappone include poi un protocollo sulle procedure concernenti l'accesso dei fornitori di servizi nel territorio della controparte.

BOX 1.1: Le quattro modalità dell'export di servizi

1 Transfrontaliero

Il cliente riceve il servizio dall'estero attraverso le infrastrutture delle telecomunicazioni o la posta. I tipi di servizi offerti includono consulenza, ricerche di mercato, consigli medici, istruzione a distanza, disegni architettonici.

2 Consumo estero

Il cliente si sposta all'estero come turista, studente o paziente per usufruire del servizio.

3 Presenza commerciale

Il servizio è fornito nel paese da un'affiliata, una sussidiaria o un ufficio locale di un'impresa estera o controllata (banca, gruppo alberghiero, impresa edile, ecc.)

4 Movimenti di persone

Un cittadino straniero fornisce il servizio sul territorio del paese come libero professionista (per es. consulente, operatore sanitario) o come dipendente (per es. di un'impresa di consulenza, di un ospedale, di una impresa edile).

Fonte: OMC.

1.4.2.4 Barriere tecniche e misure sanitarie e fitosanitarie (Capitoli 6 e 7)

Comitato
specializzato e
allegati settoriali

In generale, per quanto riguarda le barriere tecniche al commercio, l'accordo di libero scambio con il Giappone sostanzialmente riafferma i principi che sono alla base degli accordi multilaterali e prevede l'adozione di un comitato specializzato per promuoverne l'applicazione. Un approccio simile a quello seguito nell'accordo tra Giappone e Svizzera, il quale appunto ha istituito un comitato specializzato. Inoltre, l'approccio giapponese non differisce molto da quello degli USA, che consiste nell'incoraggiare l'equivalenza funzionale, seppure senza prevedere nel dettaglio come questa debba essere raggiunta. Benché il Giappone non sia contrario all'adozione di standard internazionali, in altri accordi, come quello tra Giappone e Svizzera, non vi è alcuna disposizione circa la definizione degli standard, il che suggerisce che la questione non sia prioritaria per il Giappone. Ciononostante, il Giappone si è dimostrato aperto sulla possibilità di adottare standard internazionali e ha adottato una posizione sostanzialmente vicina a quella dell'UE, cosa che ha senz'altro favorito il raggiungimento di un accordo in materia di barriere non-tariffarie e di standard come quello nel settore automobilistico (vedi BOX 1.2).

Le disposizioni sulle barriere tecniche e sulle misure sanitarie e fitosanitarie seguono sostanzialmente quanto previsto in altri recenti ALS firmati dall'UE. La soluzione adottata nell'EPA sembra affrontare in maniera efficace una questione che in altri accordi di libero scambio ha richiesto la compilazione di allegati settoriali specifici circa la gestione di questo tipo di barriere. Per il settore agroalimentare il riferimento è al Codex Alimentarius, un insieme di regole elaborato su iniziativa di FAO e OMS per salvaguardare la salute dei consumatori e la correttezza degli scambi internazionali di generi agroalimentari. Il riferimento agli standard internazionali riguarda questioni come l'etichettatura (in particolare per l'agroalimentare), i marchi, le procedure per i controlli di conformità e le dichiarazioni di conformità dei fornitori. Il principio guida è quello delle procedure di controllo a campione sulla base della probabilità di registrare infrazioni. UE e Giappone restano aperti alla possibilità di ulteriori integrazioni basate su accordi di mutuo riconoscimento.

Notiamo che nel caso del Giappone così come, per esempio, con la Corea, gli interessi dell'UE nella rimozione delle barriere tecniche al commercio sono di primaria importanza in quanto principale ostacolo agli scambi di molti prodotti tecnologicamente avanzati. L'approccio adottato è stato quello di istituire, da un lato, una serie di gruppi di lavoro settoriali (è il caso di elettronica, automobili, farmaceutica, apparecchiature mediche e

chimica) e, dall'altro, di rifarsi a standard e strumenti definiti pragmaticamente caso per caso (dichiarazioni dei produttori nell'elettronica, standard UNECE (United Nations Economic Commission for Europe) per le automobili, scambio di informazioni nella chimica ecc.).

BOX 1.2: Le barriere non-tariffarie nel settore automobilistico

L'accordo include un allegato specifico sulle barriere non-tariffarie nel settore automobilistico. I prodotti inclusi sono le automobili per uso privato, i motocicli e i veicoli commerciali come autobus, camion e furgoni di ogni taglia.

Le disposizioni contenute nell'allegato sulle automobili sono state sviluppate anche tenendo conto delle questioni emerse durante le consultazioni con gli operatori e le associazioni settoriali. L'accordo si rifà ampiamente e include gran parte dei regolamenti UNECE (United Nations Economic Commission for Europe), la maggior parte dei quali entrerà in vigore immediatamente dopo l'applicazione dell'accordo. Per tale ragione, l'implementazione dei principali regolamenti previsti è già in corso in Giappone.

L'applicazione dell'accordo porterà alla rimozione delle principali barriere regolatorie che ostacolano l'accesso al mercato giapponese per le esportazioni dell'UE. Sono previste procedure di cooperazione e alcuni obblighi il cui scopo è di assicurare il mantenimento del tempo della liberalizzazione degli scambi. Tra gli obblighi rientra una speciale procedura di consultazione per la definizione delle misure regolatorie nazionali. Le limitazioni agli obblighi previsti riflettono l'esigenza, in primo luogo dell'UE, di mantenere l'autonomia regolatoria in aree di possibile interesse generale quali le misure ambientali, la guida autonoma e le auto elettriche. Rimane salva la possibilità di rifarsi alla clausola di salvaguardia, la quale consente di reintrodurre eventuali dazi nel caso in cui la controparte cessi di applicare gli standard e i regolamenti previsti dall'accordo oppure ripristini le barriere non-tariffarie precedentemente rimosse oppure ne introduca di nuove. Per l'UE quindi rimane aperta, per esempio, la possibilità di difendersi nel caso in cui il Giappone non si adegui ai regolamenti UNECE. La clausola di salvaguardia è tuttavia utilizzabile entro 10 anni dall'entrata in vigore dell'accordo. La ragione di ciò è la previsione esplicita di un meccanismo di cooperazione con il quale i UE e Giappone si impegnano a collaborare nei forum di definizione degli standard internazionali. Ci aspetta pertanto che in futuro i regolamenti UNECE saranno aggiornati anche in base agli obblighi di cooperazione previsti dall'EPA.

Misure sanitarie fitosanitarie (Capitolo 6). Le disposizioni generali sulle misure sanitarie e fitosanitarie riaffermano sostanzialmente quanto previsto dall'OMC, facilitando gli scambi di beni agroalimentari e promuovendo trasparenza e cooperazione. Il capitolo sulle misure sanitarie e fitosanitarie facilita lo scambio di beni agroalimentari senza intaccare gli standard di sicurezza e senza imporre ai Paesi alcun cambiamento nelle scelte in materia di uso di ormoni o organismi geneticamente modificati (OGM). UE e Giappone si sono accordati per semplificare e velocizzare le procedure di import, l'approvazione e l'autorizzazione delle dogane onde evitare che si verifichino inutili ritardi.

Facilitare lo
scambio di beni
agroalimentari
senza intaccare gli
standard di
sicurezza

Per la carne e i prodotti derivati, sono previste procedure per la creazione di elenchi degli stabilimenti autorizzati all'export. I costi di verifica e controllo sono in capo al paese importatore se non altrimenti stabilito.

In casi di malattie animali, saranno definite delle zone sicure dalle quali sarà comunque consentito l'export. Similmente, per quanto riguarda la salute delle piante, vengono riconosciuti i concetti di aree senza uso di pesticidi, luoghi di produzione senza uso di pesticidi, aree con bassa prevalenza di pesticidi, zone protette.

L'accordo prevede la possibilità di misure di emergenza quando queste si rendano necessarie per la protezione delle persone, degli animali o delle piante. Le misure di emergenza devono essere debitamente motivate e non possono essere mantenute in assenza di evidenza scientifica. Lo scopo è di fornire ai Paesi uno strumento per salvaguardare la sicurezza e la salute, riducendo però il rischio di abusi in senso protezionistico. Le misure di emergenza devono quindi essere applicate per il minor tempo possibile ed eliminate quando non siano più necessarie.

L'accordo istituisce un comitato specializzato per le misure sanitarie e fitosanitarie il cui obiettivo è di promuovere la comunicazione e la cooperazione.

1.4.2.5 Appalti pubblici (Capitolo 10)

In Giappone il mercato degli appalti pubblici rappresenta circa il 13-15% del PIL per un valore approssimativo di quasi 100 miliardi di euro, ma la penetrazione estera è relativamente bassa, circa il 3,5% del mercato. Il mercato dell'UE in confronto è più aperto ai fornitori esteri, anche se la percentuale rimane comunque bassa, circa il 4,5%.

L'accesso al mercato degli appalti pubblici avviene solitamente tramite affiliate locali piuttosto che tramite l'export diretto di beni e servizi. L'UE ha un regime unificato a tutti i livelli e un mercato più trasparente e competitivo. In confronto il mercato giapponese è meno accessibile, nonostante il paese rispetti le regole dell'OMC in materia. Una difficoltà per le imprese estere risiede nel fatto che l'informazione circa i bandi di gara e i regolamenti non è uniforme a livello sub-nazionale e risulta spesso di difficile accesso per chi non parla giapponese. Le barriere sono quindi più sostanziali che formali.

Per quanto riguarda gli appalti pubblici, l'accordo con il Giappone si basa sui preesistenti obblighi previsti dall'accordo sugli appalti pubblici dell'OMC (Government Procurement Agreement, GPA). A questi si aggiungono alcune nuove disposizioni, tra cui la pubblicazione on-line su

Accessibili gli
appalti delle
principali città
giapponesi

un unico punto di accesso dei bandi di gara e la parità di trattamento delle imprese di costruzioni dell'UE nell'ambito del sistema giapponese di valutazione (keishin). È previsto poi il riconoscimento dei test, la possibilità di richiedere o valutare il rispetto degli standard ambientali tra i criteri di selezione.

L'aspetto principale per quanto riguarda l'accesso al mercato degli appalti pubblici giapponesi per le imprese dell'UE è l'accettazione da parte del Giappone di aprire gli appalti delle cosiddette "core city" (le 48 città giapponesi con almeno 300 mila abitanti, che rappresentano circa il 15% della popolazione) alle imprese europee in condizioni di non-discriminazione. Parallelamente l'UE si è impegnata ad aprire al Giappone gli appalti pubblici a livello sub-nazionale. Anche gli appalti riguardanti ospedali e istituzioni accademiche diventano accessibili, benché precedentemente esclusi dagli accordi OMC dei Paesi. Le ferrovie giapponesi diventano accessibili per gli appalti sopra i 400 mila euro circa.

1.4.2.6 Concorrenza (Capitolo 11)

Benché le misura sulla concorrenza non influiscano direttamente sull'accesso al mercato da parte delle imprese estere, esse contribuiscono a creare le condizioni per l'esistenza di un mercato competitivo e uguale per tutti.

Concorrenzialità,
trasparenza e non-
discriminazione

Il capitolo sulla concorrenza stabilisce una serie di principi importanti per il mantenimento di regole che assicurino la concorrenzialità dei mercati e affinché le autorità competenti possano applicare queste regole in maniera trasparente e non-discriminatoria nell'ambito di una cooperazione continuativa con le autorità dell'altro Paese.

Le principali disposizioni in materia di concorrenza contenute nell'accordo tra UE e Giappone sono le seguenti:

- entrambi le parti si impegnano a definire leggi sulla concorrenza che contrastino i comportamenti anticoncorrenziali in maniera non-discriminatoria. Sono previste eccezioni purché trasparenti e limitate a questioni di pubblico interesse;
- i Paesi si impegnano a mantenere le rispettive autorità e a far rispettare le leggi sulla concorrenza;
- saranno rispettati i principi di equità procedurale e trasparenza delle procedure;
- è prevista una cooperazione continuativa tra le agenzie responsabili della concorrenza.

Il Giappone ha accettato di fornire informazioni sui sussidi erogati a beni e servizi. Le Parti hanno il diritto di sollevare questioni e richiedere

informazioni aggiuntive qualora vi sia il sospetto che un sussidio specifico possa comportare effetti negativi per il commercio o gli investimenti. L'accordo prevede la cooperazione al fine di trovare una possibile soluzione nel caso in cui il sospetto risulti fondato. In ogni caso UE e Giappone hanno accettato di proibire due tipi di sussidi considerati particolarmente distorsivi della concorrenza: a) le garanzie illimitate; b) sussidi di ristrutturazione in assenza di un piano credibile di ristrutturazione.

1.4.2.7 Diritti di proprietà intellettuale e indicazioni geografiche (Capitolo 14)

In generale, nell'accordo tra UE e Giappone la tutela della proprietà intellettuale ha presentato difficoltà particolari soprattutto per quanto riguarda le indicazioni geografiche e i diritti sulla riproduzione pubbliche delle registrazioni audio, entrambi non previsti dall'ordinamento giapponese.

Protetti oltre 200
prodotti dell'UE,
di cui 44 italiani

Entrambi i Paesi rispettano già elevati standard in materia di protezione della proprietà intellettuale. L'accordo ha quindi assunto il ruolo di assicurare la non-discriminazione e promuovere il rispetto dei diritti nei confronti di violazioni, incluse la contraffazione e la pirateria secondo le regole dell'accordo OMC sugli aspetti della proprietà intellettuale relativi al commercio (Agreement of Trade-related Aspects of Intellectual Rights, TRIP) e degli altri accordi rilevanti che UE e Giappone hanno già sottoscritto. Una novità in materia è costituita dall'inclusione, per la prima volta in uno dei principali accordi di libero scambio, di disposizioni sui segreti commerciali. Queste ultime ricalcano sostanzialmente le disposizioni dell'UE.

Come per tutti gli accordi sottoscritti dall'UE, anche l'accordo con il Giappone non modificherà gli standard dei prodotti europei, inclusi i prodotti agroalimentari. Peraltro, il Giappone ha già degli standard molto elevati per quanto riguarda la protezione dei consumatori. La cooperazione tra UE e Giappone rafforza questi standard nella direzione di una maggiore uniformazione.

Per quanto riguarda le indicazioni di origine, l'accordo garantisce un elevato livello di protezione per oltre 200 prodotti dell'UE, di cui 44 italiani. Il riconoscimento dell'indicazione geografica avviene insieme alla rimozione dei dazi e di eventuali costi di registrazione. La protezione delle indicazioni geografiche implica l'impossibilità di utilizzare le parole e i marchi oggetto della protezione nell'altro paese mentre è prevista e disciplinata la coesistenza con i beni preesistenti. L'accordo prevede una protezione di tipo amministrativo in aggiunta alla possibilità di ricorrere

in caso di violazione dei diritti. Dal momento dell'entrata in vigore dell'accordo, è previsto un periodo di transizione di 5 anni per le bevande alcoliche e di 7 per i generi alimentari che utilizzano termini o marchi protetti per adeguarsi alle disposizioni dell'accordo. Resta ferma la possibilità di espandere l'elenco delle indicazioni geografiche anche successivamente all'entrata in vigore dell'accordo.

Tutti i prodotti inclusi tra le indicazioni geografiche che riceveranno protezione in base all'EPA sono protetti anche secondo l'Atto giapponese sulle indicazioni geografiche attualmente vigente. L'EPA però prevede un livello di protezione maggiore. Per esempio, il "Prosciutto di Parma" è stato il primo prodotto non giapponese a essere riconosciuto come Indicazione Geografica dal governo del Sol Levante e si avvale di un'etichetta di indicazione geografica giapponese; tuttavia, con l'entrata in vigore dell'EPA l'indicazione geografica giapponese non è più necessaria, poiché quella italiana è pienamente riconosciuta, ferma restando la possibilità per il Ministero dell'Agricoltura giapponese di applicare eventuali sanzioni nel caso dovessero emergere infrazioni in seguito a verifiche e investigazioni.

1.5 Effetti attesi

In questa sezione si discutono i principali effetti attesi in seguito all'entrata in vigore dell'accordo e si riportano le principali stime disponibili.

Una prima simulazione riguarda la crescita del PIL riconducibile agli effetti dell'accordo tra UE e Giappone. La Commissione Europea, in uno studio di impatto del 2016, prevede che gli effetti siano positivi e maggiori rispetto a quanto previsto per un altro recente accordo con un paese relativamente simile al Giappone, la Corea del Sud. Gli effetti principali sono:

- effetto sulla crescita di lungo periodo del PIL dell'UE di circa +0,76% (+0,29% per il Giappone);
- crescita dell'export bilaterale del 34% per l'UE (29% per il Giappone).

Rispetto alla stima preliminare della Commissione Europea effettuata nel 2012, la valutazione del 2016 tiene conto dell'accordo di partenariato trans-pacifico (TPP). Quest'ultimo peggiora la situazione per l'UE, in quanto ha un alto potenziale di deviazione di commercio a danno di paesi terzi come l'UE. Notiamo però che rispetto alla valutazione del 2016 lo scenario è ulteriormente cambiato con l'uscita degli USA dal TPP, il quale risulta pertanto parzialmente indebolito, verosimilmente a vantaggio

Per l'UE:
PIL +0,76%,
export +34%

dell'UE. Ci troviamo quindi probabilmente in uno scenario intermedio alle due valutazioni, da leggere con la dovuta cautela. La valutazione del 2016 conferma la stima di aumento del PIL dello studio precedente; tuttavia, rispetto al 2012, cambia lo scenario alternativo di mancata applicazione dell'EPA. L'accordo ha infatti ormai assunto anche un valore strategico per l'UE, ai fini di evitare che il trattamento preferenziale garantito dal TPP ad alcuni importanti concorrenti crei di fatto una discriminazione dei prodotti europei sul mercato giapponese.

L'effetto sulla crescita del PIL (+0,76%) è la somma di tre componenti. La prima componente è l'aumento dell'export, che dipende soprattutto dall'abbassamento dei costi di commercio, i quali aumentano la competitività dell'UE nel mercato giapponese nei confronti dei produttori domestici e soprattutto di paesi terzi concorrenti.

La seconda componente dell'effetto sulla crescita implica benefici per i consumatori che derivano in primo luogo dalle riduzioni di prezzo dovute alla rimozione dei costi di commercio (con conseguente aumento di efficienza) e all'aumento della concorrenzialità dei mercati.

La terza componente della crescita attesa porterà benefici per i lavoratori in termini di aumento dell'occupazione generata dall'espansione dei settori di export e dagli investimenti esteri in entrata, anche con possibili aumenti di produttività nonché di salario.

Ci concentriamo sulla prima componente, la crescita dell'export. In termini di composizione dell'aumento dell'export, i potenziali guadagni dall'accordo sono concentrati in pochi settori: il settore agroalimentare e i motoveicoli sono i primi beneficiari, seguono apparecchi medici, chimica e farmaceutica. La crescita attesa dell'export dell'UE è particolarmente alta per il settore agroalimentare, che potrebbe vedere l'export crescere del 294%. I guadagni di export in questo settore rappresentano il 55% del totale della crescita dell'export (Tabella 3). I guadagni di export nei primi 5 settori contano per il 90-93% dei guadagni totali. Per il Giappone il primo settore è quello dei motoveicoli, i cui guadagni rappresentano il 47% dei guadagni complessivi. La distribuzione settoriale dei guadagni evidenzia l'alta complementarità delle strutture produttive tra UE e Giappone. La diversità di specializzazione permette ai paesi di specializzarsi nei settori di vantaggio comparato, una predizione in linea con la teoria economica. Laddove sembra esserci una potenziale sovrapposizione settoriale, l'export dei paesi riguarda prodotti o fasce di mercato diverse. L'export di chimica dell'UE riguarda per esempio prodotti legati all'industria farmaceutica, mentre il Giappone è specializzato nella chimica industriale. Allo stesso modo nei motoveicoli, UE e Giappone esportano prodotti con prezzi diversi destinati a segmenti diversi del mercato automobilistico.

Tabella 3 - Primi cinque settori per aumento atteso dell'export

UE 28 (% dell'aumento dell'export)		Giappone (% dell'aumento dell'export)	
Alimentari	55%	Motoveicoli	47%
Altri prodotti manifatturieri	14%	Altri macchinari	21%
Chimica e farmaceutica	12%	Macchinari elettrici	10%
Servizi commerciali	4%	Chimica e farmaceutica	8%
Motoveicoli	3%	Altri mezzi di trasporto	7%

Fonte: Commissione Europea (2016)

Notiamo l'assenza, tra i principali settori beneficiari dell'accordo, dei servizi. In altri ALS i servizi ricoprono un ruolo di primo piano e rappresentano la principale voce di guadagno. Non è questo il caso dell'export di servizi verso il Giappone, i cui guadagni per l'UE sono appena il 5% del totale (1% per il Giappone).

Una struttura dei guadagni così concentrata su pochi settori ha necessariamente implicazioni diverse per i vari Stati membri dell'UE. I paesi che trarranno il beneficio maggiore dall'applicazione dell'accordo sono quelli che esportano i prodotti di questi settori, in particolare del settore agroalimentare. I principali beneficiari sono quindi Paesi Bassi, Francia, Italia, Danimarca e Spagna. Guadagni significativi sono previsti anche per Germania, Polonia, Belgio e Irlanda.

Oltre ai benefici derivanti dagli scambi e dalla maggiore crescita economica, è utile quantificare l'effetto sul gettito fiscale. In base all'attuale livello di interscambio, la rimozione dei dazi comporta un abbassamento del gettito fiscale che tuttavia risulta essere contenuto. Il dazio medio applicato dall'UE al Giappone (pesato per il commercio) è infatti del 2,9%, una percentuale contenuta dovuta anche al fatto che l'import di beni agroalimentari (tipicamente con dazi elevati) dal Giappone è piuttosto scarso. In altre parole, l'UE non rinuncia ad una fonte rilevante di gettito. La perdita di gettito stimata è di 1,6 miliardi di euro, di gran lunga inferiore ai guadagni stimati. Peraltro, l'aumento dell'intensità degli scambi implica un incremento delle entrate derivanti dall'IVA che compensa il mancato gettito dai dazi. Secondo le stime della Commissione Europea, l'aumento di PIL generato dall'accordo farà aumentare i consumi di 145 miliardi di euro, assumendo che il consumo pesi per il 57%. Ciò implica maggiori entrate per l'IVA fino a 12 miliardi di euro. Si può quindi affermare senza grandi problemi che non vi sarà di fatto alcuna diminuzione nel gettito fiscale complessivo.

Infine, in base alle stime disponibili, l'accordo con il Giappone non sembra produrre effetti negativi sulle fasce di popolazione più vulnerabili. I lavoratori a maggior rischio di spiazzamento sono quelli legati ai settori della concia, delle pelli e delle carni, ma l'impatto sembra comunque contenuto.

I principali
beneficiari sono
Paesi Bassi,
Francia, Italia,
Danimarca e
Spagna

BOX 1.3: L'export agroalimentare in Giappone

Vino e vini aromatizzati sono sottoposti a un dazio del 15%. Con l'entrata in vigore dell'accordo i dazi saranno eliminati come per quasi tutte le bevande alcoliche ad esclusione di alcuni liquori tradizionali giapponesi come il shochu e il sake. I vini costituiscono il secondo prodotto agroalimentare per export verso il Giappone, dopo la carne di maiale, con un valore di circa 1 miliardo di euro l'anno. È la prima volta che il Giappone concede una liberalizzazione di questo tipo (all'entrata in vigore dell'accordo) su questo prodotto.

Per i formaggi e i latticini l'accordo prevede un miglioramento dell'accesso al mercato giapponese per i prodotti dell'UE. I formaggi a pasta dura (parmigiano, fontina, gouda, cheddar) potranno beneficiare dell'eliminazione dei dazi; tuttavia è previsto un periodo di 15 anni di graduale eliminazione dei dazi attualmente al 28,9%. Per i latticini e formaggi freschi o a pasta molle (mozzarella, gorgonzola, brie, feta) è invece previsto un sistema di quote tariffarie la cui soglia coprirà interamente l'export attuale dell'UE e sarà via via allargata in base alla crescita dei consumi del Giappone.

Il mercato potenziale per i prodotti alimentari dell'UE è molto ampio sia perché il Giappone è un paese ricco che apprezza i prodotti europei, sia perché i dazi sono molto elevati, in media di oltre il 23%. In base alle stime della Commissione Europea (valutazione d'impatto effettuata nel 2012), il settore alimentare è il principale beneficiario dell'accordo di libero scambio, tanto da pesare per il 55% dell'aumento stimato dell'export ottenibile in seguito all'accordo, corrispondente a una crescita dell'export settoriale del 276% in seguito alla sola rimozione dei dazi.

Un elemento fondamentale da considerare nel cercare di valutare i possibili effetti dell'EPA riguarda la concorrenza di un accordo parallelo riguardante il Giappone, l'accordo di partenariato trans-pacifico (TPP). Gli altri partner commerciali del Giappone che ricevono un trattamento preferenziale in base al TPP sono in concorrenza diretta con l'UE e in molti casi sono geograficamente avvantaggiati, trattandosi anche di paesi asiatici. Il TPP ha quindi il potenziale di deviare il commercio tra UE e Giappone in favore di altri partner commerciali; da questo punto di vista, l'accordo EPA ha anche una funzione strategica in quanto permetterebbe ai paesi dell'UE di non venire penalizzati o discriminati. Questo discorso si applica in particolare per il settore alimentare per cui della rilevanza che hanno non solo i dazi, già particolarmente alti, ma anche questioni non-tariffarie come regolamenti, misure sanitarie e fitosanitarie, nonché la protezione delle indicazioni geografiche.

Tabella 4 - Effetti stimati dell'accordo tra UE e Giappone

Valori assoluti e variazioni percentuali

	Produzione nazionale ^(a)		Import dell'UE dal Giappone ^(b)	Import del Giappone dall'UE ^(b)	Import mondiale ^(c)		Import dal TPP5 ^(d)	
	UE	Giappone			UE	Giappone	UE	Giappone
Manzo	7,4	0,5	0,0	0,1	2,0	0,1	22,8	96,4
Maiale	22,1	1,3	7,0	26,5	16,3	0,0	64,3	62,0
Latticini	151,0	7,5	0,0	20,0	16,5	0,0	63,6	63,6
Formaggio	9,6	0,1	0,0	27,2	16,8	0,0	13,3	70,9
Birra	380,5	39,6	1,1	64,2	30,2	0,5	14,7	10,5
Vino	143,9	0,0	0,3	66,9	34,9	0,0	68,6	15,0
Liquori	38,5	2,7	1,0	50,6	37,2	0,2	57,1	20,7
Acqua minerale	513,8	28,6	0,3	38,8	21,4	0,4	7,6	36,8
Dolciumi	5,0	0,5	0,1	29,6	13,9	0,3	1,7	10,6
Prodotti da forno	5,9	0,2	0,9	17,0	20,2	0,8	23,0	21,9
Amido	8,5	0,2	0,1	29,6	18,8	0,5	1,7	10,6

(a) Milioni di tonnellate; milioni di ettolitri per birra, vino, liquori e acque minerali; (b) % dell'import totale; (c) % dell'import mondiale dall'UE e dal Giappone; (d) % dell'import totale. I paesi inclusi nel TPP5 sono Canada, USA, Cile, Australia and Nuova-Zelanda. Le stime riportate sono statiche in quanto considerano gli effetti a parità di tutto il resto.

Fonte: Commissione Europea su dati UN Comtrade per il 2015

La Tabella 4 riassume i principali risultati della valutazione effettuata dalla Commissione Europea tenendo conto dei sopra menzionati possibili effetti di deviazione di commercio nei confronti di Canada, USA, Cile, Australia and Nuova-Zelanda (TPP5 nella tabella). Ricordiamo che la valutazione degli effetti include gli USA poiché è stata fatta precedentemente all'uscita degli USA dal TPP.

Tabella 5 - Prodotti alimentari esportati dall'Italia in Giappone

Prodotto	Tipologia	Dazi attuali	Con l'EPA	Quota UE	Quota Italia su resto UE	Import dell'Italia
Pasta	Macaroni/Spaghetti	30 yen/kg	Riduzioni graduali e eliminazione dopo 10 anni	50%	94%	67.849 t
	Pasta	30 yen/kg	Riduzioni graduali e eliminazione dopo 8 anni	78%	90%	215 t
Vino	In bottiglia	Minimo tra 15% o 125 yen/l	Eliminati immediatamente	59%	32%	32.093 kl
	Frizzante	182 yen/l	Eliminati immediatamente	82%	23%	6.755 kl
Formaggio	A pasta morbida, usato con formaggio giapponese non incluso nell'accordo	22,4-40% in base al tipo, senza distinzione tra pasta morbida e dura	Quota tariffaria: - In quota: riduzione graduale dei dazi e eliminazione dopo 15 anni; - fuori quota: dazi attuali	34%	12%	8.684 t
	A pasta dura, usato con formaggio giapponese non incluso nell'accordo		Riduzione graduale dei dazi e eliminazione dopo 15 anni	32%	13%	8.390 t
	Usato con formaggio giapponese non incluso nell'accordo	Dazio nullo in quota tariffaria con condizioni sul contenuto di formaggio nazionale	Dazio nullo in quota tariffaria con condizioni sul contenuto di formaggio nazionale	32%	14%	8.607 t
Prodotti a base di pomodoro	Purea o pasta	10%	Riduzione graduale dei dazi e eliminazione dopo 5 anni	48%	15%	5.577 t
	Succo	17-21,3%	Riduzione graduale dei dazi e eliminazione dopo 5 anni	11%	0%	0,0 t
	Salsa o ketchup	21,3-29,8%	Riduzione graduale dei dazi e eliminazione dopo 10 anni	37%	1%	34,2 t
	Pomodoro modificato	9-13,4%	Riduzione graduale dei dazi e eliminazione dopo 5 anni	42%	73%	4.486 t
Salumi	Di maiale	Gate Price System	- Riduzione graduale dei dazi e eliminazione dopo 10 anni - Salvaguardia	46%	80%	3.298 t
Cioccolato	Snack	10,0%	Riduzione graduale dei dazi e eliminazione dopo 10 anni	43%	21%	2.336 t
Biscotti	Biscotti dolci	20,4%	Riduzione graduale dei dazi e eliminazione dopo 10 anni	93%	66%	7 t
	Biscotti, cookie, cracker (dolci)	15,0%	Riduzione graduale dei dazi e eliminazione dopo 5 anni	29%	8%	324 t
	Biscotti, cookie, cracker (senza zucchero)	13,0%	Riduzione graduale dei dazi e eliminazione dopo 5 anni	26%	75%	843 t
Oli da cucina	Di soia	Crudo: 10,9 yen/kg Raffinato: 13,2 yen/kg	Riduzione graduale dei dazi e eliminazione dopo 5 anni	0%	15%	2 t
	Di colza	Crudo: 10,9 yen/kg Raffinato: 13,2 yen/kg	Riduzione graduale dei dazi e eliminazione dopo 5 anni	2%	1%	2 t
	Di riso	Crudo: 8,5 yen/kg Raffinato: 10,4 yen/kg	Riduzione graduale dei dazi e eliminazione dopo 10 anni	0%	100%	26 t

Fonte: Presentazione per l'Ambasciata Italiana, Foods & Beverage Industry, Food Science Unit, Yano Research Institute Ltd, 2017

I risultati principali indicano che la mancata applicazione dell'EPA penalizzerebbe l'UE a vantaggio dei paesi del TPP, con una forte deviazione di commercio. In media l'export dell'UE scenderebbe al 74% rispetto al livello pre-TPP, perdendo il 20-25% circa di vendite (escludendo manzo e suino per difficoltà di calcolo). Il calo dell'export dell'UE verso il Giappone andrebbe a favore dei paesi del TPP, con i TPP5 che aumenterebbero le loro vendite del 45-50%. Una liberalizzazione incompleta degli scambi tra UE e Giappone (riduzione dei dazi del 50%) sarebbe appena sufficiente a mantenere l'export dell'UE al livello attuale ma non a neutralizzare l'effetto di deviazione di commercio, dato che i paesi del TPP5 aumenterebbero l'export del 35-40%. È necessaria una liberalizzazione completa (eliminazione dei dazi) affinché l'UE possa più che contrastare il TPP; in questo caso l'export dell'UE aumenterebbe del 30-40%, mentre quello dei TPP5 del 25% rispetto alla situazione di partenza.

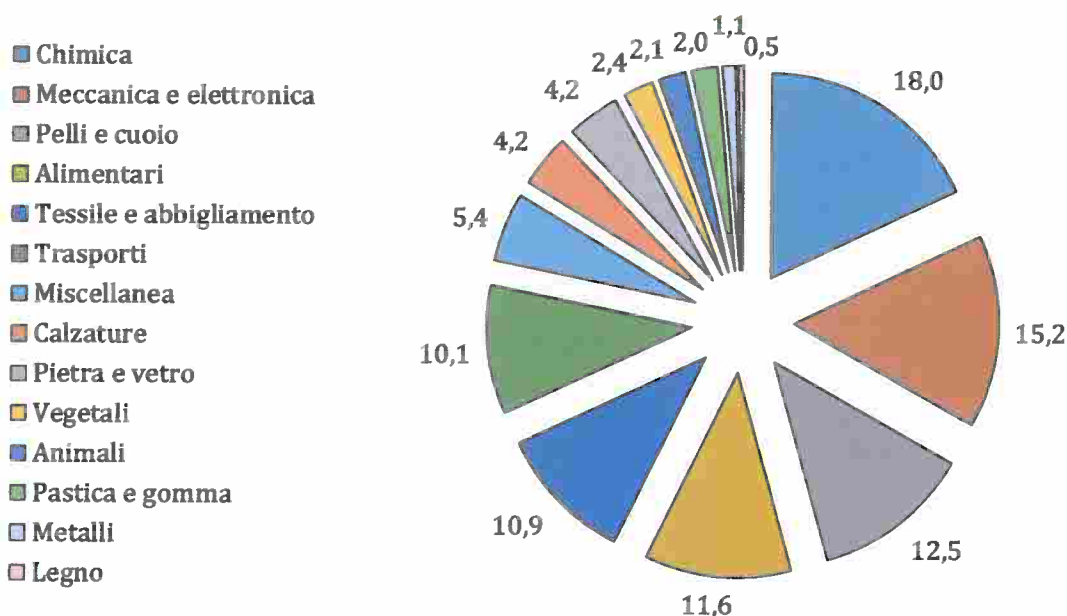
La Tabella 5 riporta i principali prodotti alimentari esportati in Giappone dall'Italia con il dettaglio dei dazi attuali e delle previsioni dell'accordo.

1.6 Scambi commerciali dell'Italia con il Giappone

In questa sezione approfondiamo la composizione dell'export italiano in Giappone a livello settoriale per quanto riguarda il comparto manifatturiero. I primi sei settori di export dell'Italia rappresentano più dei 3/4 del totale, con una distribuzione delle quote abbastanza uniforme (Figura 4). Il primo settore per export è la Chimica, che pesa per il 18%, seguono Meccanica e elettronica (15%), pelli e cuoio (12%), alimentari (12%), tessile e abbigliamento (11%) e mezzi di trasporto (10%).

Chimica primo settore per export

Figura 4 - Composizione dell'import del Giappone dall'Italia
Anno 2016 (composizione percentuale)



Fonte: elaborazioni su dati WITS

Tenuto conto della composizione settoriale dell'export, è utile considerare i dazi MFN correnti applicati dal Giappone all'Italia (Tabella 6; l'aggregazione tiene conto della composizione per prodotti dell'export italiano, mentre i singoli dazi si applicano chiaramente a livello dell'UE). Chimica e meccanica, che insieme rappresentano circa un terzo dell'export, sono caratterizzati da dazi già molto bassi; pertanto, l'accordo con il Giappone non apporterà cambiamenti rilevanti, almeno dal punto di vista tariffario. Un altro terzo dell'export italiano, tuttavia, è attualmente soggetto a dazi elevati da parte del Giappone e potrà quindi beneficiare significativamente della rimozione delle barriere tariffarie. I settori che beneficeranno maggiormente sono: alimentari, che ha dazi superiori al 16%; pelli e cuoio, con dazi di quasi il 12%; e tessile e abbigliamento, con dazi del 9%. Notiamo anche che uno dei settori di punta della specializzazione italiana, le calzature, sono anche il settore con i dazi più elevati, pari al 37%; non sorprendentemente, quindi, il peso del settore sull'export verso il Giappone risulta relativamente basso, circa il 4%.

Benefici per
alimentari, pelli e
cuoio, tessile e
abbigliamento

Tabella 6 - Dazi MFN applicati dal Giappone all'UE
Anno 2016 (valori percentuali)

Settori	Dazi MFN medie semplici	Dazi MFN medie ponderate
Animali	38.5	26.4
Chimica	1.4	0.9
Alimentari	11.7	16.4
Calzature	38.7	36.9
Combustibili	1.5	0.2
Pelli e cuoio	10.0	11.7
Meccanica e elettronica	0.0	0.0
Metalli	1.2	1.0
Minerali	0.2	1.4
Miscellanea	0.5	1.2
Plastica e gomma	3.2	2.4
Pietra e vetro	1.7	3.9
Tessile e abbigliamento	8.2	9.2
Mezzi di trasporto	0.0	0.0
Vegetali	11.9	2.4
Legno	1.1	1.3

Fonte: elaborazioni su dati WITS

La Tabella 7 riporta i valori esportati dall'Italia in Giappone e li affianca con il peso del settore, le quote di mercato sull'import e un'indicazione della specializzazione settoriale dell'Italia (vantaggi comparati rivelati secondo l'indice RCA di Balassa). La lettura comparata delle colonne ci permette di valutare il posizionamento dell'Italia in Giappone e di individuare i settori di maggiore interesse. Tra i settori principali di export nel paese, quelli in cui l'Italia risulta specializzata sono chimica, pelli e cuoio e alimentari. In questi settori gli esportatori italiani, data

Settori di
interesse per
l'Italia:
chimica, pelli e
cuoio e alimentari

l'elevata specializzazione a livello internazionale, potrebbero ottenere significativi benefici dall'accordo. Nella chimica l'Italia ha una quota di mercato (sull'import) del 2,7%, un valore non particolarmente elevato che potrebbe indicare la possibilità di un rafforzamento del posizionamento. Una valutazione simile si applica agli alimentari, in cui l'Italia ha una quota di mercato del 4,4% circa. Diverso invece è il caso di pelli e cuoio, terzo settore di export, in cui la quota di mercato dell'Italia è del 18,4%, un valore già molto elevato che segnala una posizione consolidata del nostro paese.

Tabella 7 - Import del Giappone dall'Italia per settore
Anno 2016 (valori assoluti in migliaia di dollari e quote percentuali)

Settori	Import dall'Italia (migliaia di dollari)	Peso (%)	Quote sull'import del mercato (%)	Specializzazione (RCA>1)
Animali	185.214	2,12	0,84	
Chimica	1.568.852	17,98	2,74	*
Alimentari	1.010.742	11,58	4,37	*
Calzature	362.917	4,16	5,63	**
Combustibili	1.760	0,02	0,00	
Pelli e cuoio	1.090.164	12,49	18,37	***
Meccanica e elettronica	1.323.968	15,17	0,89	
Metalli	92.052	1,05	0,33	*
Minerali	2.177	0,02	0,01	
Miscellanea	472.598	5,41	1,11	*
Plastica e gomma	175.454	2,01	0,98	
Pietra e vetro	362.795	4,16	2,46	*
Tessile e abbigliamento	947.257	10,85	2,73	*
Mezzi di trasporto	884.845	10,14	3,08	
Vegetali	206.131	2,36	1,02	
Legno	40.942	0,47	0,26	
Totale	8.727.867	100,00	0,84	

Per semplicità di lettura abbiamo ommesso di riportare i valori dell'indice RCA, sostituendoli con 1, 2 o 3 asterischi in ragione del livello di specializzazione osservato. L'RCA calcolato rispecchia la specializzazione dell'Italia e non è specifico per il mercato giapponese.

Fonte: elaborazioni su dati WITS

1.6.1 I principali settori italiani interessati dall'ASL con il Giappone

In quanto segue, approfondiamo a livello di singoli prodotti (al livello di dettaglio HS6) l'analisi per i tre settori di specializzazione principali per l'export italiano in Giappone: chimica, pelli e cuoio, e alimentari.

L'analisi a livello di prodotto svela subito un fatto interessante per quanto riguarda la chimica: il 41,6% dell'export settoriale riguarda un singolo prodotto, i medicinali confezionati inclusi nel codice HS 300490 (Tabella 8). Questo prodotto da solo pesa per il 7,5% di tutto l'export italiano verso il Giappone, ovvero il peso della chimica passerebbe dal

Chimica

18% al 10,5% dell'export se escludessimo questo singolo prodotto. Notiamo però che la quota di mercato dell'Italia (sull'import del prodotto) non è particolarmente alta, circa il 4,5%.

Tabella 8 - Chimica: primi 10 prodotti di import del Giappone dall'Italia
Anno 2016 (valori assoluti in migliaia di dollari e quote percentuali)

Codice HS	Descrizione	Import dall'Italia (migliaia di dollari)	Peso sul settore (%)	Peso sul totale dell'import dall'Italia (%)	Quota di mercato (%)
300490	Medicamenti costituiti da prodotti anche miscelati, preparati per scopi terapeutici o profilattici, presentati sotto forma di dosi (compresi i prodotti destinati alla somministrazione per assorbimento percutaneo) o condizionati per la vendita al minuto (esclusi i medicinali contenenti antibiotici, ormoni o steroidi usati come ormoni, alcaloidi, provitamine, vitamine, loro derivati o principi attivi antimalarici)	652.140	41,57	7,47	4,54
292130	Monoammine e poliammine, cicloparaffiniche, cicloolefiniche o cicloterpeniche, e loro derivati; sali di tali prodotti	66.377	4,23	0,76	79,76
284690	Composti, inorganici od organici, dei metalli delle terre rare, dell'ittrio o dello scandio o di miscele di tali metalli	56.960	3,63	0,65	39,01
293299	Composti, eterociclici, con uno o più eteroatomi di solo ossigeno (escl. composti la cui struttura contiene un anello furanico, anche idrogenato, non condensato, lattoni, isosafrolo, 1-(1,3-benzodiossolo-5-yl)propan-2-one, piperonale, safrolo, tetraidrocannabinoli)	45.516	2,90	0,52	20,38
330300	Profumi ed acque da toilette (escl. preparazioni per barba, nonché deodoranti per la persona e lozioni per i capelli)	38.110	2,43	0,44	17,54
292219	Ammino-alcoli, loro eteri e loro esteri; sali di tali prodotti (diversi da quelli contenenti più di un tipo di funzione ossigenata e escl. monoetanolammina, dietanolammina, destropropoxifene (DCI), loro sali, trietanolammina, perfluorottano solfonato di dietanolammonio, metildietanolammina ed etildietanolammina, 2-(N,N-diisopropilammino)etanolo)	37.440	2,39	0,43	23,81
381121	Additivi per oli lubrificanti, preparati, contenenti oli di petrolio o di minerali bituminosi	37.252	2,37	0,43	8,69
293399	Composti eterociclici con uno o più eteroatomi di solo azoto (escl. composti la cui struttura contiene un anello pirazolico, imidazolico, piridinico o triazinico, idrogenato o non, non condensato, un anello chinolinico o isochinolinico, idrogenato o non, senza altre condensazioni, un anello pirimidinico, idrogenato o non, o un anello piperazinico; lattami, alprazolam (DCI), camazepam (DCI), clordiazepossido (DCI), clonazepam (DCI), clorazepate, delorazepam (DCI), diazepam (DCI), estazolam (DCI), fludiazepam (DCI), flunitrazepam (DCI), flurazepam (DCI), alazepam (DCI), etile loflazepam (DCI), lorazepam (DCI), lormetazepam (DCI), mazindol (DCI), medazepam (DCI), midazolam (DCI), nimetazepam (DCI), nitrazepam (DCI), nordazepam (DCI), oxazepam (DCI), pinazepam (DCI), prazepam (DCI), pyrovalerone (DCI), temazepam (DCI), tetrazepam (DCI) e triazolam (DCI), sali di tali prodotti e azinfos-metile (ISO))	33.940	2,16	0,39	3,41
300420	Medicamenti, contenenti antibiotici, sotto forma di dosi o condizionati per la vendita al minuto (escl. quelli contenenti penicilline o loro derivati con struttura dell'acido penicillanico o streptomidine o loro derivati)	33.038	2,11	0,38	6,75
382490	Preparati chimici per l'industria	29.079	1,85	0,33	2,77
Primi 10 prodotti		1.029.852	65,64	11,80	5,68
Totale settore		1.568.852	100,00	17,98	2,74

Fonte: elaborazioni su dati WITS

Anche nei prodotti alimentari, bevande e tabacchi la composizione dell'export a livello di prodotti risulta molto concentrata, con il tabacco (240319) che pesa per quasi il 46% dell'export settoriale e in cui l'Italia è di fatto l'unico fornitore del paese con una quota di mercato del 99% (Tabella 9). Questo dato va chiaramente contestualizzato. Infatti, nel 2016 è stato siglato un accordo specifico fra il Mipaaf – Ministero delle politiche agricole alimentari e forestali – e la multinazionale Japan Tobacco International, che ha fatto più che quintuplicare l'export italiano. Alla luce di questo elemento quindi sembra opportuno considerare questo prodotto come un'eccezione e analizzare anche gli altri prodotti del settore, più propriamente di tipo alimentare. Escluso il tabacco, l'export italiano di questo comparto include tra i prodotti principali il vino (220421), la pasta (190219) e i pomodori in conserva (200210). Anche in questi casi, si nota che le quote di mercato dell'Italia sono particolarmente elevate, pari al 15,6%, 36,8% e quasi 90% rispettivamente.

Tabella 9 - Alimentari: primi 10 prodotti di import del Giappone dall'Italia
Anno 2016 (valori assoluti in migliaia di dollari e quote percentuali)

Codice HS	Descrizione	Import dall'Italia (migliaia di dollari)	Peso sul settore (in %)	Peso sul totale dell'import dall'Italia (in %)	Quota di mercato (in %)
240319	Tabacco da fumo, anche contenente succedanei del tabacco in qualsiasi proporzione (escl. destinato ad essere fumato in un narghilé)	462.740	45,78	5,30	99,00
220421	Vini di uve fresche, inclusi i vini arricchiti di alcole, e mosti di uva la cui fermentazione è stata impedita o fermata con l'aggiunta di alcole (mistelle), presentati in recipienti di contenuto fino a 2 litri	143.560	14,20	1,64	15,59
190219	Paste alimentari, non cotte né farcite né altrimenti preparate, non contenenti uova	92.544	9,16	1,06	36,77
200210	Pomodori, preparati o conservati ma non nell'aceto o acido acetico, interi o in pezzi	82.051	8,12	0,94	89,89
220410	Vini spumanti di uve fresche	35.055	3,47	0,40	7,18
180632	Cioccolata e altre preparazioni alimentari contenenti cacao, in tavolette, barre o bastoncini di peso ≤ 2 kg (escl. quelle ripiene)	16.745	1,66	0,19	11,86
200939	Succhi di altri agrumi, non fermentati, senza aggiunta di alcole, anche addizionati di zuccheri o di altri dolcificanti, di un valore Brix > 20 (escl. miscugli, succhi di arancia e succhi di pompelmo o di pomelo)	13.168	1,30	0,15	25,08
220110	Acque minerali e acque gassate, senza aggiunta di zucchero o di altri dolcificanti o di aromatizzanti	11.921	1,18	0,14	6,56
200290	Pomodori, preparati o conservati ma non nell'aceto o acido acetico (escl. pomodori interi o in pezzi)	11.906	1,18	0,14	8,54
190590	Prodotti della panetteria, della pasticceria o della biscotteria, anche con aggiunta di cacao; ostie, capsule vuote dei tipi utilizzati per medicinali, ostie per sigilli, paste in sfoglie essiccate di farina, di amido o di fecola e prodotti simili (escl. pane croccante detto "Knackebrot, pane con spezie, biscotti dolcificati, cialde, cialdine, fette biscottate, pane tostato e prodotti simili tostati)	10.855	1,07	0,12	3,39
Primi 10 prodotti		880.545	87,12	10,09	28,82

Totale settore	1.010.742	100,00	11,58	4,37
----------------	-----------	--------	-------	------

Fonte: elaborazioni su dati WITS

Per quanto riguarda il settore pelli e cuoio, notiamo subito una composizione in cui i primi due prodotti di export costituiscono oltre il 50% del totale settoriale. Il primo prodotto, con un peso del 26,9% sono le borse da viaggio (420291) e il secondo i portafogli (420231) con un peso entrambi di circa un quarto del settore e quote di mercato (sull'import del prodotto) rispettivamente del 42,4% e del 37% (Tabella 10). Il terzo prodotto, le borsette, ha un peso rilevante sul settore, pari al 18,9% con una quota di mercato del 40,7% circa.

Pelli e cuoio

Tabella 10 - Pelli e cuoio: primi 10 prodotti di import del Giappone dall'Italia
Anno 2016 (valori assoluti in migliaia di dollari e quote percentuali)

Codice HS	Descrizione	Import dall'Italia (migliaia di dollari)	Peso sul settore (in %)	Peso sul totale dell'import dall'Italia (in %)	Quota di mercato (in %)
420291	Borse da viaggio, per oggetti di toletta, zaini, borse per la spesa, portacarte, borse per utensili, sacche per articoli sportivi, astucci per gioielli, posate, binocoli, apparecchi fotografici, cineprese, strumenti musicali o armi e contenitori simili con superficie esterna di cuoio o di pelli naturali, ricostituite o verniciate (escl. valigie, portacarte, cartelle e contenitori simili, borsette, oggetti da tasca o da borsetta)	293.228	26,90	3,36	42,44
420231	Portafogli, borsellini, portachiavi, partasigarette, borse da tabacco e altri oggetti da tasca o da borsetta, con superficie esterna di pelli, naturali, ricostituite o verniciate	269.551	24,73	3,09	37,06
420221	Borsette, anche a tracolla, incluse quelle senza impugnatura, con superficie esterna di pelli, naturali, ricostituite o verniciate	205.464	18,85	2,35	40,66
420292	Sacche da viaggio, borse per oggetti da toletta, borse per la spesa, zaini e sacche per articoli sportivi, astucci per boccette o gioielli, scatole per cipria, astucci o custodie per occhiali, binocoli, apparecchi fotografici, cineprese, strumenti musicali o armi, con superficie di fogli di materie plastiche o di materie tessili (escl. valigie, borse, cartelle e borsette e oggetti da tasca o da borsetta)	110.956	10,18	1,27	4,89
420330	Cinture, cinturoni e bandoliere, di cuoio e di pelli, naturali o ricostituiti	32.216	2,96	0,37	26,70
420232	Portafogli, borsellini, portachiavi, partasigarette, borse da tabacco e altri oggetti da tasca o da borsetta, con superficie esterna di fogli di materie plastiche o di materie tessili	29.806	2,73	0,34	10,46
420222	Borsette, anche a tracolla, incluse quelle senza impugnatura, con superficie esterna di fogli di materie plastiche o di materie tessili	29.128	2,67	0,33	12,46
420310	Portafogli, borsellini, portachiavi, partasigarette, borse da tabacco e altri oggetti da tasca o da borsetta, con superficie esterna di pelli, naturali, ricostituite o verniciate	27.758	2,55	0,32	24,47
430310	Indumenti e accessori di abbigliamento, di pelli da pellicceria (escl. guanti di cuoio e pelli da pellicceria, scarpe, copricapo e loro parti)	22.826	2,09	0,26	33,50

420211	Bauli, valigie e valigette, inclusi i bauletto per oggetti di toletta e le valigette portadocumenti, borse portacarte, cartelle e contenitori simili, con superficie esterna di cuoio o di pelli, naturali, ricostituiti o verniciati	13.055	1,20	0,15	36,70
Primi 10 prodotti		1.033.988	94,85	11,85	20,47
Totale settore		1.090.164	100,00	12,49	18,37

Fonte: elaborazioni su dati WITS

1.7 Esportatori e imprese multinazionali

1.7.1 Operatori all'estero

La presenza degli operatori all'export in Giappone è in continua crescita negli ultimi anni: oltre 17mila nel 2016, con un incremento dell'1,3% rispetto all'anno precedente (+0,3% la variazione 2015/2014). Una dinamica simile caratterizza il valore medio delle esportazioni per operatore: 336mila euro il valore medio esportato, in crescita del 6% nell'ultimo anno dopo il +5,3% del 2015 (Tabella 11). Nell'arco del periodo 2014-16 è aumentato dunque sia il margine estensivo (la numerosità degli operatori), sia, soprattutto, il margine intensivo (il valore medio esportato dagli operatori). È plausibile ritenere che la crescita del margine intensivo sia dovuta alla classe degli operatori di più elevata "portata" in termini di valore delle esportazioni.

In crescita sia il numero degli operatori sia il valore medio esportato

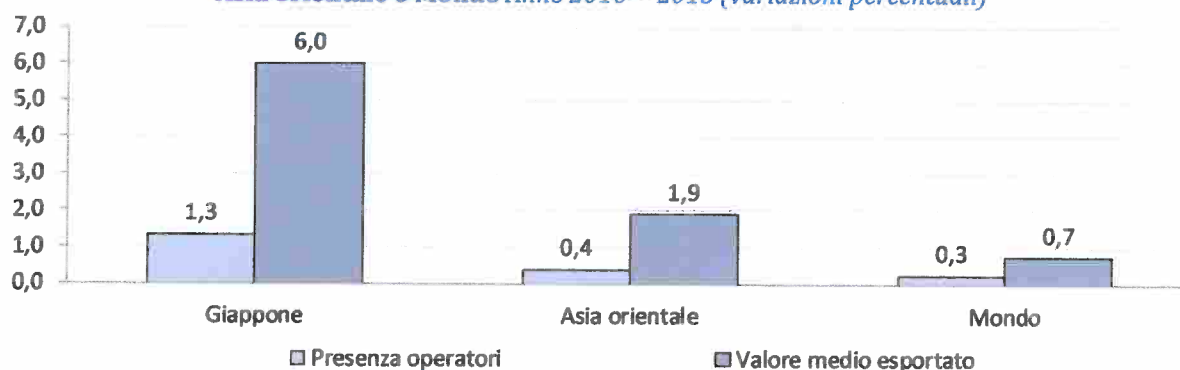
Tabella 11 - Presenza degli operatori all'export e valore medio esportato verso Giappone, Asia Orientale e Mondo Anni 2014-2016 (valori assoluti)

	Numero di operatori			Valore medio esportato (migliaia di euro)		
	2014	2015	2016 ^(a)	2014	2015	2016 ^(a)
Giappone	16.762	16.806	17.030	301	317	336
Asia orientale	41.915	42.984	43.152	784	789	804
Mondo	213.010	215.170	215.708	1.828	1.870	1.884

(a) Valori provvisori

Fonte: elaborazioni su dati Istat

Figura 5 - Presenza degli operatori commerciali all'export e valore medio delle esportazioni in Giappone, Asia orientale e Mondo Anno 2016^(a)-2015 (variazioni percentuali)

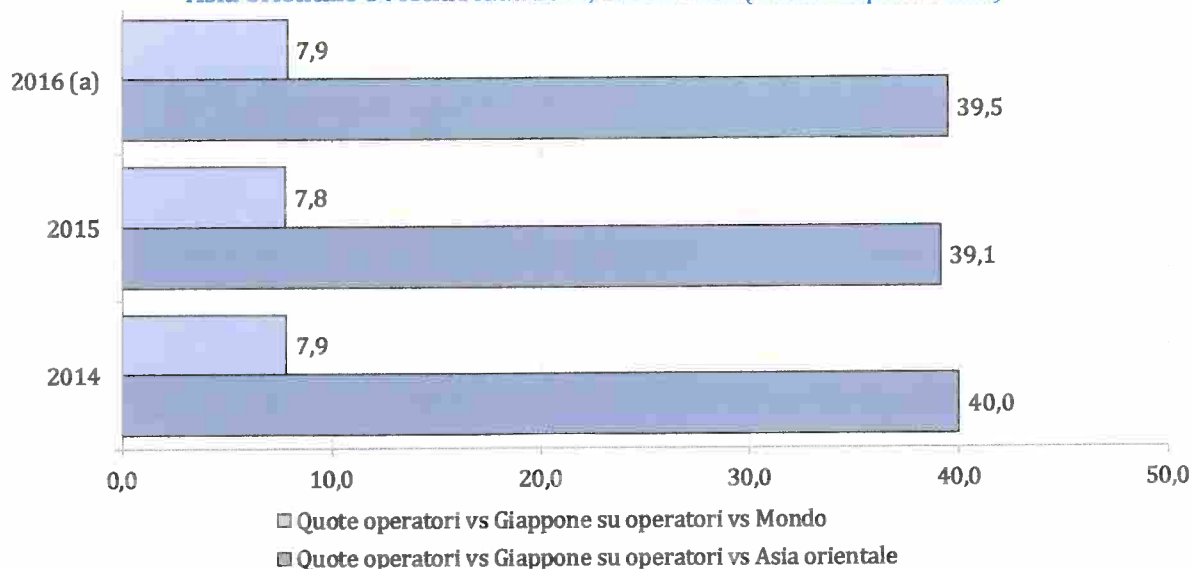


(a) Valori provvisori

Fonte: elaborazioni su dati Istat

Tali variazioni appaiono nettamente più sostenute rispetto a quelle registrate sia nell'intera area dell'Asia orientale (Cina, Giappone, Corea del Sud, Hong Kong, tra i più rilevanti), sia in media nel mercato mondiale (Figura 5). Nel 2016, in particolare, il numero di operatori all'export verso l'Asia orientale aumenta solo dello 0,4%, a fronte di una variazione dell'1,9% in termini di valore medio esportato (rispettivamente +0,3 e +0,7% gli incrementi medi nel mercato mondiale).

Figura 6 - Presenza degli operatori commerciali all'export e valore medio delle esportazioni in Giappone, Asia orientale e Mondo Anni 2014, 2015 e 2016 (incidenze percentuali)



(a) Valori provvisori

Fonte: elaborazioni su dati Istat

Sebbene il mercato giapponese sia rilevante per gli operatori italiani e possa diventare, in seguito all'ALS, più accessibile, la sua importanza relativa rispetto all'intero mercato dell'Asia orientale risulta in leggera flessione rispetto al 2014 (Figura 6). La quota di operatori che esportano in Giappone rispetto al totale di imprese e individui che operano esportando nell'intera Asia orientale è scesa dal 40% del 2014 al 39,5% del 2016. Tale risultato conferma il trend europeo in precedenza rilevato (sezione 1.3.1), riconducibile alla ripresa delle esportazioni verso altri mercati asiatici – tra i quali la Cina – che possono aver registrato nel passato recente un incremento relativamente maggiore di quelle in Giappone.

1.7.2 Imprese multinazionali

Per quanto riguarda le modalità più complesse, quale l'internazionalizzazione produttiva, l'attrazione passiva, vale a dire la presenza di imprese multinazionali giapponesi in Italia, è molto più corposa rispetto alle imprese italiane che operano direttamente sul mercato giapponese. Ben 408 le multinazionali giapponesi che operano sul suolo nazionale, in aumento rispetto alle 354 unità presenti nel 2011 (Tabella 12). Anche il numero di addetti ha registrato un incremento piuttosto sostenuto (+30,9% tra il 2011 e il 2014), andamento che si è tradotto in un innalzamento della dimensione media delle imprese, pari nel 2014 a 88,4 addetti.

La maggiore
rilevanza
dell'attrazione
passiva

Tabella 12 - Imprese multinazionali e Giappone: numerosità e dimensioni
Anni 2011-2014 (valori assoluti e in milioni di euro)

Imprese a controllo giapponese in Italia				
	2011	2012	2013	2014
Numero di imprese	354	382	383	408
Numero di addetti	27.542	33.078	34.181	36.051
Fatturato (milioni di euro)	14.657	13.468	14.424	14.760
Dimensione media	77,8	86,6	89,2	88,4
Fatturato/addetto (milioni di euro)	0,5	0,4	0,4	0,4
Imprese a controllo italiano in Giappone				
	2011	2012	2013	2014
Numero di imprese	122	125	131	137
Numero di addetti	7.449	6.907	7.142	7.556
Fatturato (milioni di euro)	2.781	2.701	2.463	2.531
Dimensione media	61,1	55,3	54,5	55,2
Fatturato/addetto (milioni di euro)	0,4	0,4	0,3	0,3

Fonte: Istat ed elaborazioni su dati Istat

Sul versante dell'internazionalizzazione attiva, le imprese a controllo italiano che operano direttamente sul mercato nipponico sono numericamente inferiori, sebbene anch'esse in aumento: 137 nel 2014, con un numero di addetti pari a poco più di un quarto rispetto al totale delle multinazionali giapponesi in Italia, una dimensione media che si ferma a circa 55 addetti per impresa e un fatturato notevolmente più contenuto. Questa disparità di struttura (dimensione media) conferma un tratto caratteristico delle imprese multinazionali a base italiana, messa in evidenza da diversi studi.

Le imprese a
controllo italiano
in Giappone sono
più piccole delle
imprese a
controllo
giapponese che
operano in Italia

1.7.3 Le imprese esportatrici italiane in Giappone

La disponibilità della banca dati integrata *TEC-FrameSBS*¹, prodotta dall'Istat, ha consentito un approfondimento sulle imprese che hanno relazioni commerciali con il Giappone. L'analisi sarà condotta sull'universo delle imprese che esportano in Giappone (ma non esclusivamente nel paese), con riferimento anche al sottoinsieme di quelle contestualmente esportatrici e importatrici (cd. *two way traders*).

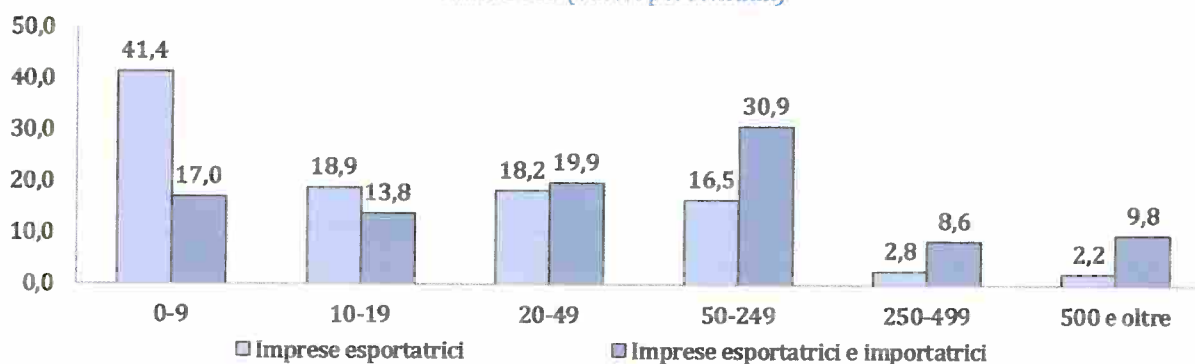
1.7.3.1 Struttura e performance

Nel 2015 sono 14.921 le imprese italiane che esportano in Giappone, in leggero calo rispetto alle 15.070 del 2013 (-1%); il 15% di esse (2.254 unità) è anche importatrice di beni dal paese. Tali imprese mediamente esportano in 23 Paesi esteri, localizzati in diverse aree geografiche (in media 5). Rispetto al totale delle imprese esportatrici italiane, la composizione dimensionale è meno sbilanciata sulle piccole imprese: solo il 41,4%, infatti, ricade nella classe 0-9 addetti (è di gran lunga maggiore e pari al 67,6% la quota per il totale delle imprese esportatrici, cfr. paragrafo 4.3.1). L'incidenza di imprese medio-grandi (oltre i 250 addetti) raggiunge quota 5%, il quintuplo di quanto si osserva per l'universo delle imprese che esportano nei mercati mondiali (Figura 7). Se si considera il sottoinsieme delle *two way traders* in Giappone appena il 17% hanno meno di 10 addetti, mentre è di poco inferiore al 50% la quota delle imprese con almeno 50 addetti (il 30,9% fra 50 e 249 addetti, l'8,6% fra 250 e 499 addetti e il 9,8% ha almeno 500 addetti) (Figura 7). Tale distribuzione non sorprende alla luce di quanto in precedenza osservato (sezione 1.4.1) sulle difficoltà di operatività nel mercato giapponese che vanno ben oltre la presenza degli elevati dazi su alcuni prodotti. I costi del commercio con il Giappone risiedono soprattutto nella uniformazione ai regolamenti giapponesi e altri ostacoli di natura regolatoria. Il complesso di questi costi seleziona ex ante le imprese, estromettendo quelle di minore dimensione.

Le imprese piccole non riescono a fronteggiare i costi della proiezione internazionale sui mercati giapponesi

¹ La banca dati integrata unisce le informazioni sul commercio internazionale a livello di impresa (*TEC, Trade by Enterprise Characteristics*) con i relativi dati economici (*FrameSBS, Structural Business Statistics*). La banca dati è attualmente disponibile solo per il triennio 2013-2015.

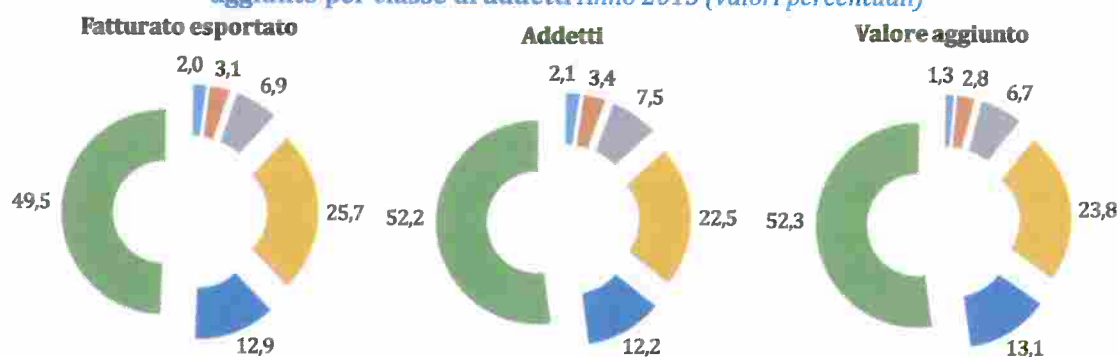
Figura 7 - Imprese esportatrici e importatrici in Giappone per classe di addetti
Anno 2015 (valori percentuali)



Fonte: elaborazioni su dati Istat - TEC-FrameSBS

L'incidenza percentuale delle imprese per classi dimensionali si inverte considerando variabili quali il fatturato esportato, il numero degli addetti e il valore aggiunto prodotto. Come si evince dalla Figura 8, ben il 62,4% del fatturato esportato dalle imprese italiane che operano (anche) sul mercato giapponese è riconducibile alla classe dimensionale con almeno 250 addetti mentre il 49,5% proviene dalle grandi imprese con 500 e più addetti. Più di un quarto del fatturato esportato deriva dalle medie imprese con un numero di addetti fra 50 e 249, mentre solo il rimanente 12% è attribuibile alle imprese di dimensione più contenuta. Del tutto analoga la composizione percentuale per classi dimensionali di impresa in termini di addetti e di valore aggiunto.

Figura 8 - Imprese esportatrici in Giappone: composizione del fatturato esportato, addetti e valore aggiunto per classe di addetti Anno 2015 (valori percentuali)

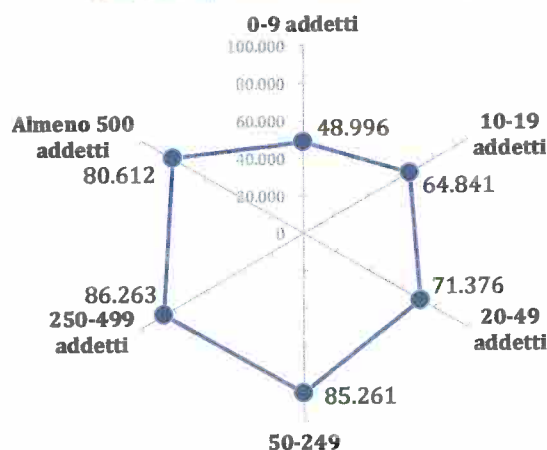


Fonte: elaborazioni su dati Istat - TEC-FrameSBS

In termini di efficienza, la produttività del lavoro è più elevata nelle imprese medio-grandi: circa 85mila euro il valore aggiunto per addetto prodotto in media dalle imprese nella classe 50-249 addetti, che raggiunge il valore di circa 86mila per le imprese con un numero di addetti fra 250 e 499 (Figura 9). Più contenuta la produttività media nelle imprese di dimensione maggiore (80,6mila euro); il valore scende

progressivamente nelle altre classi dimensionali, fino ad arrivare ai 49mila euro di valore aggiunto per addetto per le imprese con meno di 10 addetti.

Figura 9 - Imprese esportatrici in Giappone: produttività media del lavoro per classe di addetti
Anno 2015 (valori assoluti in euro)



Fonte: elaborazioni su dati Istat – TEC-FrameSBS

Un'ulteriore conferma dell'importanza delle grandi imprese nelle esportazioni – verso il Giappone, come in generale verso i mercati esteri – è ricavabile dalla Tabella 13, in cui sono riportati i valori della distribuzione per quartili del fatturato esportato. Il valore medio esportato dalle imprese nei mercati mondiali è pari, nel 2015, a oltre 2 milioni di euro, valore in aumento rispetto al 2013. Il forte squilibrio con l'ammontare, piuttosto contenuto, del primo quartile e della mediana (le soglie di fatturato esportato sono poco più di 5 mila e di 30 mila euro, rispettivamente) danno la misura dell'asimmetria della distribuzione del fatturato esportato dalle singole imprese, tra le quali un numero ridotto sembra giocare un ruolo rilevante. Anche la soglia per il terzo quartile, che racchiude il 75% delle imprese, è poco più di un decimo (il 13% circa) del valore medio.

Tabella 13 - Numero di imprese esportatrici italiane e distribuzione del fatturato esportato, nel totale dei mercati esteri, in Asia orientale e in Giappone Anni 2013 e 2015 (valori assoluti e variazioni percentuali)

Imprese esportatrici									
	Tutti i mercati			Asia orientale			Giappone		
	2013	2015	Var. %	2013	2015	Var. %	2013	2015	Var. %
Numero imprese	191.262	194.832	1,9	37.863	39.545	4,4	15.070	14.921	-1,0
Media	1.937.357	2.006.004	3,5	7.841.922	8.053.916	2,7	12.295.442	13.418.893	9,1
1° quartile	5.496	5.096	-7,3	102.670	94.818	-7,6	151.700	157.486	3,8
Mediana	31.720	30.932	-2,5	663.992	641.298	-3,4	953.662	1.049.368	10,0
3° quartile	274.588	269.098	-2,0	3.234.916	3.301.178	2,0	4.759.859	5.211.362	9,5
Two way traders									
	Tutti i mercati			Asia orientale			Giappone		

	2013	2015	Var. %	2013	2015	Var. %	2013	2015	Var. %
Numero imprese	104.890	109.431	4,3	14.762	15.507	5,0	2.143	2.254	5,2
Media	3.421.541	3.468.327	1,4	15.536.597	16.163.332	4,0	49.948.436	52.699.104	5,5
1° quartile	13.180	11.640	-11,7	418.429	418.944	0,1	1.175.629	1.229.862	4,6
Mediana	108.081	98.192	-9,1	2.035.746	2.111.310	3,7	6.354.278	6.480.642	2,0
3° quartile	877.339	840.217	-4,2	8.133.706	8.369.654	2,9	30.509.873	30.647.589	0,5

Fonte: elaborazioni su dati Istat – TEC-FrameSBS

Tale asimmetria è meno evidente considerando il sottoinsieme delle imprese che esportano in Giappone, nonché per il totale delle imprese che esportano nell'Asia orientale. Evidentemente, la presenza di barriere all'ingresso quali la distanza del mercato, la lingua e la cultura locale, tra le altre, penalizzano le imprese di dimensione più contenuta che non riescono a raggiungere quel mercato e quei consumatori. Rispetto a quanto prima osservato per l'universo delle imprese esportatrici, i valori medi e quartili ci sono notevolmente superiori: oltre 13 milioni di euro il fatturato esportato in media; 157mila euro la soglia di fatturato che individua il primo gruppo di imprese (1° quartile), circa un milione di euro la soglia di fatturato esportato all'interno della quale ricade metà delle imprese; supera i 5 milioni di euro il valore del terzo quartile (poco meno della metà della media). Queste evidenze sono confermate anche per le *two way traders*. A differenza di quanto osservato per l'universo delle imprese esportatrici italiane, per quelle che esportano in Giappone le soglie di fatturato che individuano le classi di imprese aumentano nel periodo considerato.

1.7.3.2 L'analisi settoriale

Le evidenze discusse nel paragrafo precedente sono riconducibili anche alla tipologia di settori all'interno dei quali operano le imprese. In questo paragrafo l'analisi sarà circoscritta ai tre settori prevalenti, selezionati nel paragrafo 1.6: Industria alimentare e delle bevande, Fabbricazione di pelli e di prodotti in pelle, Chimica e farmaceutica. In tutti e tre i settori ci si attendono significativi benefici dell'accordo per le imprese italiane nel medio periodo (sezione 1.6). Da un lato, la riduzione delle barriere commerciali dovrebbe consentire l'ampliamento del margine estensivo. Si può inoltre ipotizzare un aumento del margine estensivo, grazie all'entrata di imprese di più piccola dimensione. Queste ultime dovrebbero essere, infatti, avvantaggiate dalla riduzione dei costi informativi, esplicitamente prevista nell'accordo (capitolo 20 dell'Accordo, illustrato nella sezione 1.4.1 del Rapporto). Dall'altro, ci si può aspettare un ampliamento del portafoglio di prodotti esportati. Come si è visto in

I benefici dell'accordo a livello settoriale: aumento del margine estensivo, intensivo ed ampliamento del portafoglio dei prodotti esportati

precedenza (sezione 1.6.1), in tutti e tre i settori, l'export verso il Giappone è mediamente molto concentrato.

In media le imprese manifatturiere esportatrici in Giappone hanno una dimensione di 86,1 addetti, ben più elevata dei 9,3 riferibile all'universo delle imprese manifatturiere italiane, esportatrici e non. Per quanto riguarda la dimensione media di quelle esportatrici in Giappone che operano all'interno di questi settori è abbastanza elevata: 38,3 gli addetti in media per il comparto delle pelli e dei prodotti in pelle; 65,9 per l'industria alimentare e delle bevande; 195,3 nel caso della chimica e farmaceutica. (Tabella 14).

La produttività del lavoro nei singoli settori è più elevata rispetto a quanto osservato in media per il totale delle esportazioni in Giappone nel paragrafo precedente: sono oltre 100mila gli euro di valore aggiunto per addetto nel comparto alimentare e delle bevande; 84mila per il settore delle pelli e relativi prodotti; 132mila per il chimico-farmaceutico. Quest'ultimo è anche il settore in cui è più elevata la quota di fatturato esportato dalle imprese: circa i 3/4 del fatturato prodotto è destinato ai mercati esteri, quota che si attesta sui 2/3 per il settore delle pelli e a 1/3 per alimentari e bevande (Tabella 14).

Tabella 14 - Indicatori di struttura, costi e performance delle imprese esportatrici in Giappone per settori prevalenti Anno 2015 (valori assoluti e percentuali)

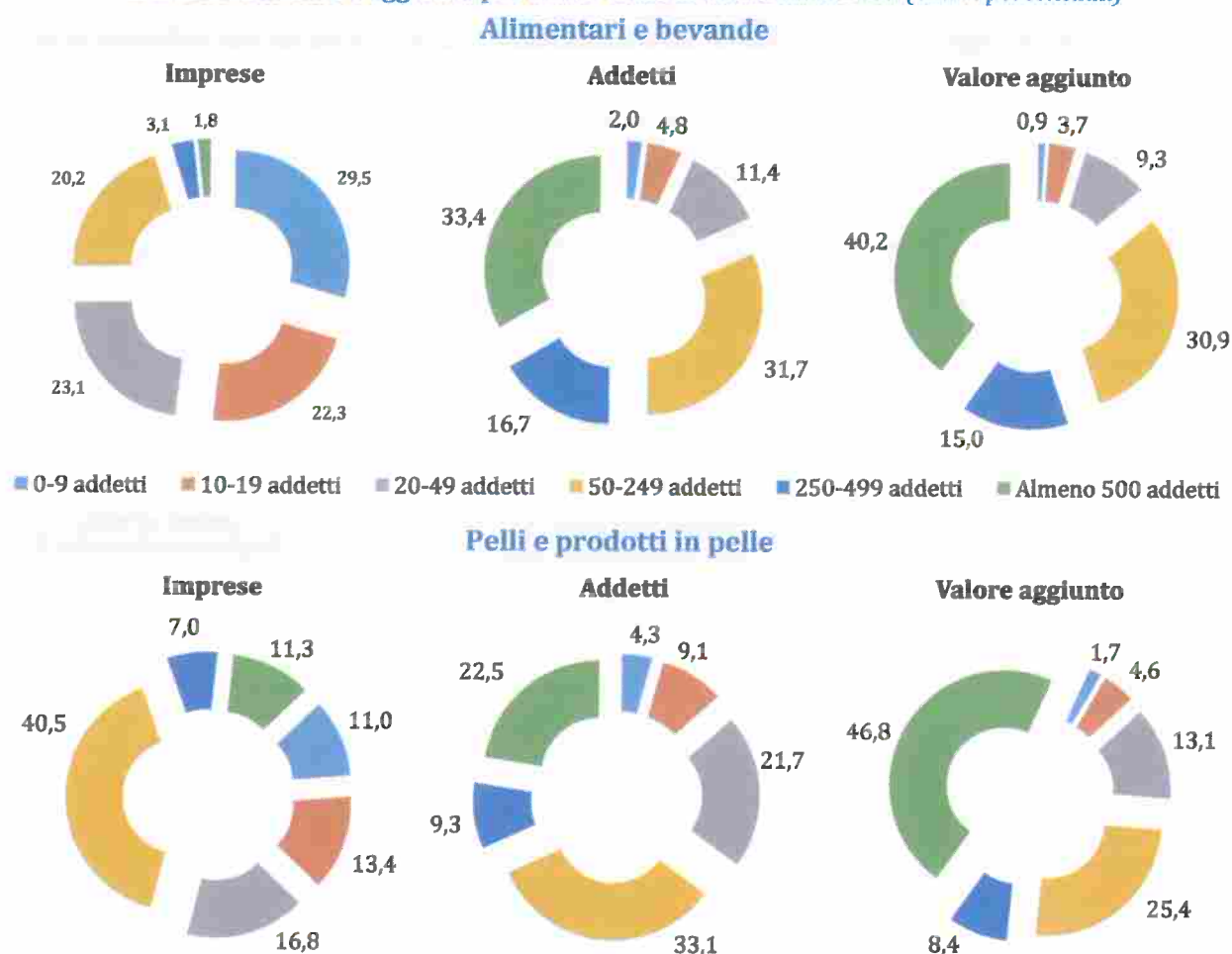
Struttura							
	Valori assoluti				Quote % sul totale manifattura		
	Alimentari e bevande	Pelli e prodotti in pelle	Chimica e farmaceutica	Industria manifatturiera	Alimentari e bevande	Pelli e prodotti in pelle	Chimica e farmaceutica
Numero imprese	1.409	1.148	328	10.234	13,8	11,2	3,2
Numero di addetti	92.892	43.949	64.044	880.913	10,5	5,0	7,3
Dimensione media	65,9	38,3	195,3	86,1	-	-	-
Valore aggiunto (migliaia di euro)	9.402.795	3.720.072	8.474.399	74.294.051	12,7	5,0	11,4
	Valori assoluti				Numeri indice (totale manifattura=100,0)		
	Alimentari e bevande	Pelli e prodotti in pelle	Chimica e farmaceutica	Industria manifatturiera	Alimentari e bevande	Pelli e prodotti in pelle	Chimica e farmaceutica
Valore aggiunto per addetto (migliaia di euro)	101,2	84,6	132,3	84,3	120,0	100,4	156,9
Costo del lavoro per addetto (migliaia di euro)	50,3	41,1	68,2	51,0	98,6	80,6	133,7
Fatturato esportato (quota sul totale fatturato)	31,0	68,3	74,2	55,3	56,1	123,5	134,2

Fonte: elaborazioni su dati Istat - TEC-FrameSBS

Per quanto riguarda la composizione dimensionale degli addetti, del valore aggiunto e delle imprese, si rafforzano le evidenze già emerse per i singoli settori (Figura 10). Nel comparto della chimica e farmaceutica, le imprese di grande dimensione (500 addetti e oltre) hanno un ruolo ancor più rilevante che altrove: rappresentano l'11,3% del sottoinsieme considerato, producono il 60,5% del valore aggiunto e rappresentano il 57,7% degli addetti. Significativo anche il ruolo delle imprese di media dimensione (50-249 addetti), che rappresentano il 40,5% del totale delle imprese esportatrici in Giappone nel settore.

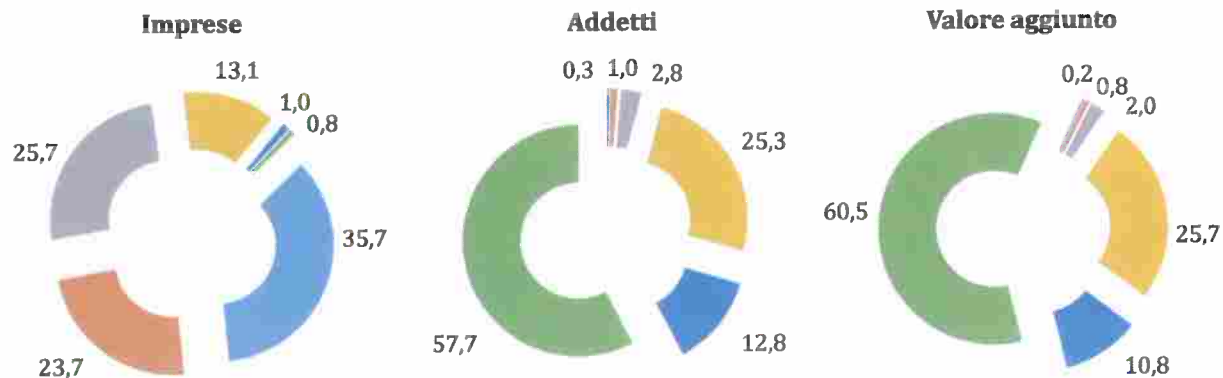
Sebbene in misura più contenuta, tale asimmetria è presente anche negli altri due settori considerati. La manifattura delle pelli ha una forte componente numerica di imprese di piccola dimensione, che rappresentano il 60% del totale, ma che producono solo il 6,3% del valore aggiunto e occupano il 13,4% degli addetti. Analoghe le caratteristiche per l'industria alimentare e delle bevande, sebbene ci sia una componente relativamente più corposa di imprese di media dimensione.

Figura 10 - Imprese esportatrici in Giappone per settori: distribuzione del numero di imprese, degli addetti e del valore aggiunto per classe dimensionale Anno 2015 (valori percentuali)



■ 0-9 addetti ■ 10-19 addetti ■ 20-49 addetti ■ 50-249 addetti ■ 250-499 addetti ■ Almeno 500 addetti

Chimica e farmaceutica



■ 0-9 addetti ■ 10-19 addetti ■ 20-49 addetti ■ 50-249 addetti ■ 250-499 addetti ■ Almeno 500 addetti

Fonte: elaborazioni su dati Istat - TEC-FrameS

GLOSSARIO

ACCORDO DI PARTENARIATO TRANSPACIFICO (TRANS-PACIFIC PARTNERSHIP, TPP). È un accordo commerciale tra Australia, Brunei, Canada, Cile, Giappone, Malesia, Messico, Nuova Zelanda, Perù, Singapore, Vietnam. L'accordo è stato firmato il 4 febbraio 2016, ma dopo che gli Stati Uniti si sono ritirati il 23 gennaio 2017, l'accordo non è stato ratificato e non è entrato in vigore. I restanti 11 paesi tuttavia hanno mostrato interesse per la finalizzazione di un accordo, tanto che il 23 gennaio 2018 si sono accordati per una versione rivista del TPP rinominata Accordo comprensivo e progressivo di partenariato transpacifico (Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership, CPTPP, anche chiamato TPP11), poi firmato l'8 marzo dello stesso anno. A gennaio 2018, Stati Uniti e Regno Unito hanno mostrato interesse per l'accordo. Anche altri paesi si sono detti potenzialmente interessati al nuovo accordo.

ACCORDO ECONOMICO E COMMERCIALE GLOBALE (COMPREHENSIVE AND ECONOMIC TRADE AGREEMENT, CETA). È un accordo di libero scambio tra UE e Canada. L'accordo è entrato in vigore, in via provvisoria il 21 settembre 2017.

ACCORDO REGIONALE DI PARTENARIATO ECONOMICO (REGIONAL COMPREHENSIVE ECONOMIC PARTNERSHIP, RCEP). È un accordo di libero scambio in discussione tra i paesi dell'ASEAN; i paesi che ne fanno parte sono 16: i paesi ASEAN più Australia, Cina, India, Giappone, Nuova Zelanda.

ACCORDO SUGLI APPALTI PUBBLICI (GOVERNMENT PROCUREMENT AGREEMENT, GPA). È un accordo multilaterale firmato nell'ambito dell'OMC finalizzato ad assicurare condizioni una concorrenza aperta, equa e trasparente nel mercato degli appalti pubblici. Il GPA intende rendere mutualmente accessibili ai paesi i rispettivi mercati degli appalti pubblici. I paesi membri del GPA sono 47, più 31 paesi osservatori.

ACCORDO SUGLI ASPETTI COMMERCIALI DEI DIRITTI DI PROPRIETÀ INTELLETTUALE (AGREEMENT OF TRADE-RELATED ASPECTS OF INTELLECTUAL RIGHTS TRIPS). È un accordo internazionale firmato nell'ambito dell'OMC finalizzato alla tutela dei diritti di proprietà intellettuale. A tale fine l'accordo stabilisce i criteri e le linee guida che le leggi nazionali devono rispettare al fine di garantire un'adeguata protezione della proprietà intellettuale, prevedendo anche procedure per la risoluzione delle controversie.

ASSOCIAZIONE DELLE NAZIONI DEL SUD-EST ASIATICO (ASSOCIATION OF SOUTH-EAST ASIAN NATIONS, ASEAN). È un'associazione tra Stati del sud-est asiatico creata allo scopo di promuovere la cooperazione e l'assistenza reciproca e di contribuire allo sviluppo economico, sociale e culturale. I membri dell'ASEAN sono Indonesia, Malesia, Filippine, Singapore, Thailandia, Brunei, Vietnam, Laos, Birmania, Cambogia; la Papua Nuova Guinea partecipa come osservatore.

CERTIFICATO EUR.1. È un certificato d'origine dell'Unione Europea, ottenibile su richiesta dell'esportatore, che attesta l'origine comunitaria del prodotto. Viene utilizzato negli scambi tra l'Unione Europea e gli stati che hanno stretto accordi commerciali con la stessa.

CODEx ALIMENTARIUS. È un insieme di regole elaborato su iniziativa di FAO e OMS per salvaguardare la salute dei consumatori e la correttezza degli scambi internazionali di generi agroalimentari.

COMMISSIONE ECONOMICA DELLE NAZIONI UNITE PER L'EUROPA (UNITED NATIONS ECONOMIC COMMISSION FOR EUROPE, UNECE). È una delle cinque commissioni regionali delle Nazioni Unite il cui scopo è la promozione dell'integrazione economica. L'UNECE si occupa anche di stabilire norme, standard e convenzioni al fine di facilitare la cooperazione e gli scambi all'interno e all'esterno della regione.

COMMISSIONE ELETTROTECNICA INTERNAZIONALE (INTERNATIONAL ELECTROTECHNICAL COMMISSION, IEC). È la principale organizzazione per la preparazione e la pubblicazione degli standard internazionali per le tecnologie elettriche, elettroniche e collegate. La IEC rappresenta un punto di incontro tra imprese e governi per la discussione e lo sviluppo degli standard internazionali. Molti dei suoi standard sono definiti in collaborazione con l'ISO.

CONVENZIONE INTERNAZIONALE PER LA PROTEZIONE DELLE NUOVE VARIETÀ DI PIANTE (INTERNATIONAL UNION FOR THE PROTECTION OF NEW VARIETIES OF PLANTS, UPOV). È un'organizzazione intergovernativa finalizzata alla creazione e alla promozione di un sistema efficace per la protezione delle varietà di piante e per lo sviluppo di nuove varietà.

CREAZIONE DI COMMERCIO (trade creation). Una riduzione bilaterale dei dazi e delle barriere commerciali ha come effetto la creazione di commercio, ovvero l'aumento del volume dell'interscambio complessivo. Ciò avviene solitamente in accordo con i vantaggi comparati dei paesi, implicando un aumento di efficienza. Il termine è usato in contrapposizione a alla deviazione di commercio, che è un altro effetto della liberalizzazione bilaterale degli scambi.

CUMULO D'ORIGINE (cumulation): Previsto da alcune specifiche disposizioni negli accordi di libero scambio, indica la possibilità per i produttori di un paese di utilizzare prodotti intermedi, parti e componenti importati senza che ciò influisca sulla determinazione dell'origine del prodotto.

DAZI MFN MASSIMALI (bound tariff rate). Sono i dazi negoziati in sede OMC e rappresentano la soglia massima, ferma restando la possibilità di applicare dazi inferiori unilateralmente in maniera non-discriminatoria o in maniera preferenziale in base ad accordi bilaterali o multilaterali. Qualora il dazio massimale fosse superato, i paesi esportatori possono ricorrere a misure difensive e eventualmente esercitare il diritto di ritorsione aumentando a loro volta i dazi.

DAZIO (TARIFF). Un dazio, tariff in inglese, è una tassa sui beni importati. Esistono due tipologie principali di dazi: i) ad valorem, se il dazio è espresso in percentuale del valore importato; ii) specifico, se il dazio è calcolato per unità fisica del bene importato (per esempio euro/kg o euro/litro).

DAZIO EFFETTIVO APPLICATO (effectively applied tariff). È il dazio effettivamente applicato all'import di un bene da un dato paese. Il dazio effettivo è minore o uguale al dazio MFN applicato (MFN, most favored nation).

DAZIO MEDIO. Il dazio medio di un insieme di prodotti, un settore o dell'intera economia è calcolato come media dei dazi sui singoli prodotti. Il calcolo della media può avvenire in due modi: i) media semplice delle linee tariffarie; ii) media ponderata per il valore dei beni importati.

DAZIO NAZIONE PIÙ FAVORITA (most favored nation, MFN). Il dazio MFN è il dazio che i paesi membri dell'OMC si impegnano ad applicare all'import degli altri membri, salvo che vi siano accordi preferenziali che prevedono dazi inferiori. In pratica il dazio MFN è il dazio più alto applicabile dal paese importatore agli altri membri dell'OMC in condizioni di non-discriminazione tali per cui ogni nazione deve ricevere un trattamento equivalente a quello della nazione più favorita negli scambi, salvo accordi preferenziali.

DAZIO PREFERENZIALE. Dazi minori di quelli MFN previsti in base a accordi preferenziali per cui i prodotti che soddisfano determinati criteri, per esempio in termini di regole di origine, possono essere importati a dazi minori di quelli MFN.

DEVIAZIONE DI COMMERCIO (trade diversion). Una riduzione bilaterale dei dazi e delle barriere commerciali ha come effetto la deviazione di commercio da paesi terzi in favore dei paesi direttamente coinvolti, ovvero l'aumento del volume dell'interscambio bilaterale e la riduzione dell'interscambio con i paesi terzi. È possibile che la deviazione di commercio implichi una perdita di efficienza qualora la domanda di import, a causa della rimozione dei dazi, si sposti da un esportatore più efficiente verso un esportatore meno efficiente che però riceve il trattamento preferenziale. Il termine è usato in contrapposizione a alla creazione di commercio, che è un altro effetto della liberalizzazione bilaterale degli scambi.

DIRITTI DI PROPRIETÀ INTELLETTUALE (intellectual property rights). Sono l'insieme dei diritti di cui è titolare l'autore di un'opera intellettuale o un inventore. Includono il diritto d'autore (copyright), le invenzioni (brevetti) e i segni distintivi dei prodotti di un'impresa commerciale (marchi o trademark).

EQUIVALENTE AD VALOREM (ad valorem Equivalent, AVE). L'equivalente ad valorem è la percentuale del valore importato corrispondente a un dazio specifico, misto, composto o di altro tipo contenente un elemento di tipo specifico. Per esempio, a un dazio specifico di 1 euro/kg per un bene del valore unitario di 10 euro/kg corrisponde un AVE del 10%.

INDICAZIONI GEOGRAFICHE (geographical indications). Sono i nomi dei luoghi di produzione originari di determinati prodotti tipici, di elevata qualità e con caratteristiche peculiari, o altri eventuali termini ad essi associati, spesso utilizzati per identificare i prodotti stessi (per esempio Chianti o Pecorino Romano). Gli accordi di libero scambio spesso includono una lista di indicazioni geografiche protette all'estero.

ISO. ORGANIZZAZIONE INTERNAZIONALE PER LA NORMAZIONE (INTERNATIONAL ORGANIZATION FOR STANDARDIZATION). - ISO non è l'acronimo, ma una derivazione dal greco ἴσος, cioè uguale - È la principale organizzazione non-governativa indipendente responsabile della definizione di norme e standard tecnici. Ad oggi l'ISO ha pubblicato oltre 22 mila standard. I membri dell'ISO sono 161.

MARGINE ESTENSIVO (extensive margin). Una variazione dell'interscambio può essere dovuta ad una variazione dell'export medio per prodotto (margine intensivo) o del numero di prodotti esportati (margine estensivo). Nello specifico, il margine estensivo indica l'ampiezza del commercio internazionale in termini di numero di prodotti esportati a livello di impresa, settore o paese.

MARGINE INTENSIVO (intensive margin). Una variazione dell'interscambio può essere dovuta ad una variazione dell'export medio per prodotto (margine intensivo) o del numero di prodotti esportati (margine estensivo). Nello specifico, il margine intensivo indica l'intensità del commercio internazionale in termini di volumi e/o valori esportati a livello di impresa, settore o paese a parità di numero di prodotti.

MISURE DI SALVAGUARDIA (safeguard measures). Azioni effettuate con lo scopo di difendere uno specifico settore da un aumento inatteso delle importazioni tale da creare problemi significativi all'industria nazionale. Le misure di salvaguardia sono generalmente disciplinate dall'art. 19 del GATT.

MISURE SANITARIE E FITOSANITARIE (sanitary and phytosanitary measures). Includono tutte quelle disposizioni che riguardano la sicurezza alimentare, e il benessere animale e vegetale. Le misure sanitarie si riferiscono alla salute umana e animale. Le misure fitosanitarie si riferiscono alla sicurezza dei prodotti di origine vegetale.

ORGANIZZAZIONE INTERNAZIONALE PER IL LAVORO (INTERNATIONAL LABOR ORGANIZATION, ILO). È l'agenzia delle Nazioni Unite che si occupa di promuovere condizioni di lavoro dignitose ed è responsabile dell'adozione e dell'attuazione delle norme internazionali sul lavoro. Gli Stati membri dell'ILO sono 186.

ORGANIZZAZIONE MONDIALE DELLE DOGANE (WORLD CUSTOMS ORGANIZATION, WCO). È un ente intergovernativo indipendente il cui obiettivo è la promozione dell'efficacia e dell'efficienza delle amministrazioni doganali. I paesi membri dell'OMD sono 182 e rappresentano oltre il 98% del commercio mondiale.

ORGANIZZAZIONE MONDIALE PER IL COMMERCIO (WORLD TRADE ORGANIZATION, WTO). È un'organizzazione internazionale istituita il 1° gennaio 1995. L'OMC ha assunto il ruolo precedentemente ricoperto dall'Accordo Generale sulle Tariffe ed il Commercio (General Agreement on Tariffs and Trade, GATT) per la creazione di un sistema multilaterale di relazioni commerciali finalizzate alla promozione e alla liberalizzazione degli scambi. L'OMC ha 164 paesi membri, più 22 paesi osservatori, che complessivamente rappresentano oltre il 95% del commercio mondiale.

ORGANIZZAZIONE MONDIALE PER LA PROPRIETÀ INTELLETTUALE (WORLD INTELLECTUAL PROPERTY ORGANIZATION, WIPO). È un'agenzia delle Nazioni Unite finalizzata alla promozione dell'attività creativa e allo sviluppo di un sistema internazionale per la protezione della proprietà intellettuale bilanciato ed efficace. I membri del WIPO sono 188.

QUOTA TARIFFARIA (tariff rate quota, TRQ). Tale limite può essere stabilito in maniera tassativa oppure può essere previsto uno schema tariffario tale per cui, al superamento di una determinata soglia di volumi importati, il dazio diventa talmente alto da risultare di fatto proibitivo.

QUOTA, CONTINGENTAMENTO. Una quota o contingentamento è un limite legale imposto dal paese importatore alla quantità di beni che è possibile importare nel paese.

REGOLE DI ORIGINE (rules of origine). Sono tutte quelle leggi, regolamenti e procedure amministrative che determinano il paese di origine dei prodotti. Le regole di origine servono a determinare a quale regime doganale è soggetto a un prodotto importato ovvero se sono applicabili eventuali preferenze tariffarie o se il prodotto rientra in eventuali contingentamenti.

RISOLUZIONE DELLE CONTROVERSIE TRA INVESTITORE E STATO (INVESTOR-TO-STATE DISPUTE SETTLEMENT, ISDS). È un meccanismo di diritto pubblico internazionale per la risoluzione delle controversie che possono emergere tra un investitore privato e uno Stato sovrano previsto da alcuni accordi commerciali e trattati internazionali sugli investimenti. L'investitore estero nei confronti del quale uno Stato commetta una violazione o un atto discriminatorio può ottenere protezione ricorrendo a una corte arbitrale commerciale indipendente. Questo meccanismo è stato soggetto a forti critiche in merito al possibile indebolimento della sovranità nazionale e alla scarsa trasparenza delle procedure, tanto che l'UE ha recentemente dichiarato di volerlo abbandonare in favore di soluzioni più inclusive e trasparenti nei confronti della società civile.

SISTEMA DI PREFERENZE GENERALIZZATE (GENERALIZED PREFERENCE SYSTEM, GPS). È un regime doganale dell'UE per promuovere l'export dei paesi in via di sviluppo. Il GPS prevede che l'UE riduca o elimini unilateralmente i dazi doganali sulle importazioni di beni originari di questi mercati.