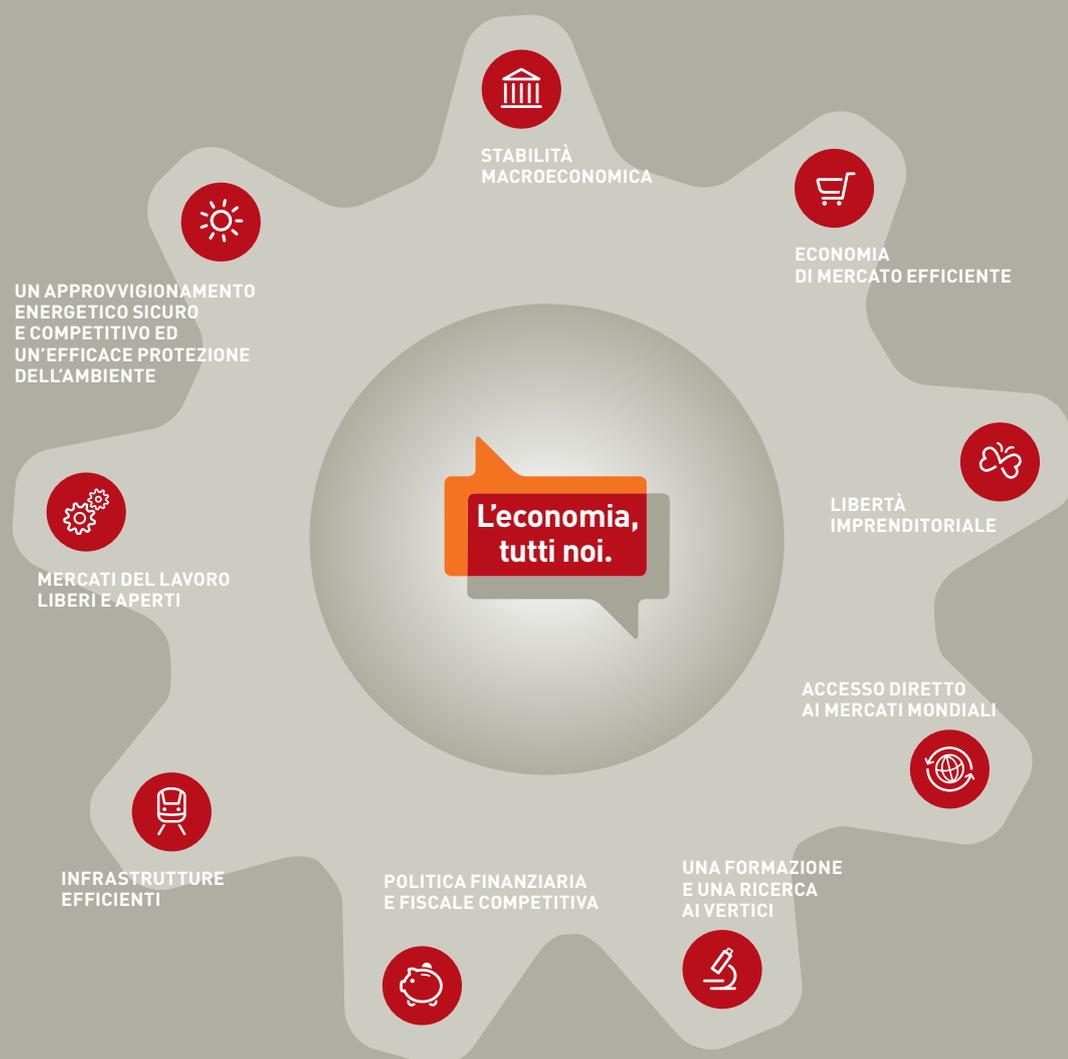


**Strategia di economia esterna
della Svizzera**

**→ Richieste
dell'economia**

→ Fattori di successo

La strategia di economia esterna e le sue raccomandazioni si basano sui fattori chiave di successo per buone condizioni quadro di politica economica. economieuisse utilizza inoltre questo quadro di riferimento come bussola per la politica economica.



I nove fattori di successo sono disponibili su:
<http://www.economiesuisse.ch/it/fattori-di-successo>

→ Indice

3 Premessa

- 3 Economia esterna, indissociabile dal benessere

4 Introduzione, obiettivi e strategia

- 4 Importanza e struttura del commercio estero della Svizzera
- 6 La Svizzera, grande investitore all'estero
- 6 Obiettivi e strumenti della politica economica esterna
- 8 Note redazionali sul presente documento

9 Tendenze in materia di politica economica esterna

- 9 Instabilità politica: clima di crescente incertezza
- 10 Un sistema di commercio mondiale frammentato: le soluzioni migliori sembrano sempre più lontane
- 11 Digitalizzazione
- 11 Protezionismo
- 12 Sostenibilità
- 12 Dinamismo economico
- 13 Politica monetaria

14 Analisi del potenziale: indice del commercio estero

17 Le attuali sfide della politica economica esterna svizzera

- 17 Strumenti basati sulla negoziazione: gli interessi economici sono spesso trascurati
- 18 Strumenti autonomi: il commercio svizzero fatica a tenere il passo

20 L'analisi SWOT

- 20 Punti forti e opportunità
- 21 Punti deboli e minacce

22 Proposte per la politica economica esterna

- 22 Politica economica esterna coerente
- 23 Approfondire l'accesso al mercato e aumentare la certezza del diritto
- 27 A livello orizzontale: impegno attivo nell'ambito delle organizzazioni internazionali
- 27 Principali mercati di destinazione sempre sotto i riflettori
- 29 Garantire condizioni quadro eccellenti a livello nazionale

32 Conclusione

- 34 Lista delle abbreviazioni
- 36 Note di spiegazione

→ Economia esterna, indissociabile dal benessere

AFFINCHÉ LA NOSTRA PIAZZA ECONOMICA POSSA MANTENERE ANCHE IN FUTURO UN ELEVATO VALORE AGGIUNTO, È NECESSARIO UN CAMBIAMENTO DI PARADIGMA NELLA POLITICA ESTERA

→ Cara lettrice, caro lettore,

Il benessere economico del nostro paese si basa essenzialmente sulle sue prestazioni in materia di esportazioni e importazioni. Presenti sui mercati mondiali, le nostre imprese possono competere con successo con la concorrenza internazionale. Soprattutto nei periodi di difficoltà congiunturale, il grande vantaggio della Svizzera è da attribuire alla notevole diversità dei suoi prodotti e dei suoi settori d'esportazione. Il peso delle piccole e medie imprese merita un'attenzione particolare. Tra le circa 24 000 imprese esportatrici della Svizzera, oltre il 90% sono PMI. In tutto il paese – dai centri economici fino alle valli alpine discoste – vi sono delle PMI che si affermano con successo sui mercati mondiali. L'innovazione, la qualità e la specializzazione sono molto spesso elementi chiave delle loro strategie di produzione di beni industriali di alta qualità e di prestazioni di servizio di prim'ordine. Nel prossimo decennio, più di uno di questi «campioni nascosti» (dall'inglese *Hidden champions*) diventerà una grande impresa.

Il successo non è però scolpito nel marmo e richiede di essere riconquistato continuamente. Per restare competitivi anche in futuro, le imprese devono beneficiare in Svizzera di condizioni quadro favorevoli e delle migliori condizioni d'accesso possibili ai mercati esteri. Attualmente, si profilano delle nubi oscure dovute all'aumento del protezionismo. Altri fattori non trascurabili sono l'incertezza politica che prevale dopo la Brexit e il riorientamento della politica economica esterna degli Stati Uniti. Infine, la tradizionale politica economica esterna della Svizzera è messa alla prova dal folgorante progresso delle tecnologie.

Considerati questi nuovi dati, come può la Svizzera posizionarsi e quale strategia le occorre in materia di economia esterna? Nel presente documento, formuliamo all'attenzione del mondo politico delle proposte concrete per preservare a lungo termine il benessere del nostro Paese.



HEINZ KARRER
Presidente
di economiesuisse



MONIKA RÜHL
Presidente della
Direzione generale
di economiesuisse

Non si tratta semplicemente di garantire alle nostre merci un accesso ai mercati esteri, poiché la politica economica esterna è molto più vasta. Essa tiene conto dell'importanza delle esportazioni di servizi e cerca di rafforzare la protezione degli investimenti, di evitare la doppia imposizione delle attività economiche o ancora di migliorare la rappresentanza della Svizzera all'estero.

Inoltre, molto spesso l'alto grado di interconnessione del nostro paese non permette più di distinguere chiaramente la politica economica esterna dalla politica interna. Le misure di politica interna, ad esempio nel settore fiscale o in materia di politica agricola, possono rapidamente ripercuotersi sulla politica economica esterna. Dal nostro punto di vista, pertanto, occorre un netto riorientamento delle priorità: il Consiglio federale e il Parlamento sono così invitati a rimettere la politica economica esterna al centro della loro attività politica.

Il presente documento è stato elaborato congiuntamente ai nostri membri. Esso intende offrire a politici e amministrazione degli spunti utili per preparare la nostra futura politica economica esterna.

→ Introduzione, obiettivi e strategia

LA SVIZZERA SI CONTRADDISTINGUE PER UN'ECONOMIA ESTERNA AMPIAMENTE DIVERSIFICATA. PER MANTENERLA TALE DEVE CONTINUARE A PERSEGUIRE DUE OBIETTIVI STRATEGICI

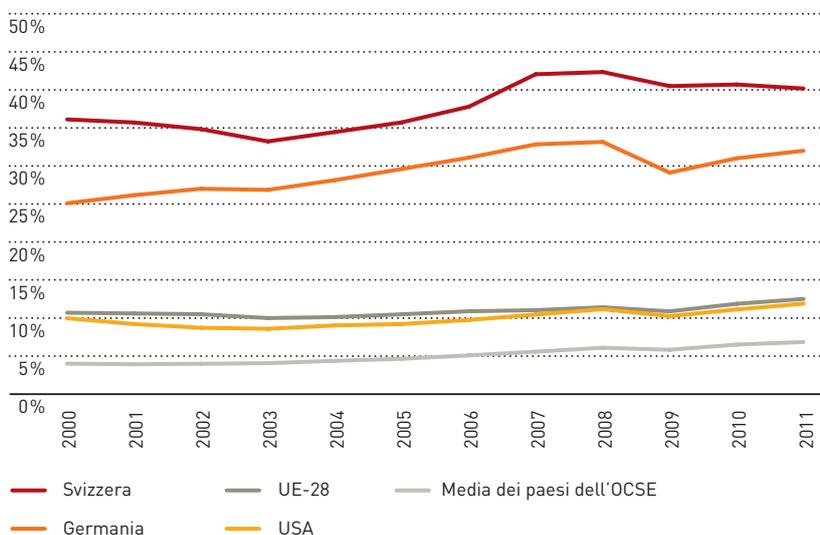
Importanza e struttura del commercio estero della Svizzera

Per capire quanto sia importante l'economia esterna per il benessere della Svizzera, è sufficiente pensare a questo semplice dato: la Svizzera guadagna due franchi su cinque all'estero.¹ È normale che la quota di esportazioni dei piccoli paesi sia in proporzione più elevata rispetto a quella delle grandi potenze economiche come gli Stati Uniti. È tuttavia sorprendente constatare come la quota delle esportazioni sul valore aggiunto generato in Svizzera sia maggiore rispetto a quella della Germania (cf. figura 1). Anche un confronto con la media dei paesi OCSE evidenzia l'importanza considerevole dell'economia esterna della Svizzera.

Figura 1:
Quota di valore aggiunto esportato nei diversi paesi

In %

→ In Svizzera, il 40% del valore aggiunto lordo proviene dalle esportazioni. Il nostro paese occupa così una posizione ai vertici nel confronto internazionale.

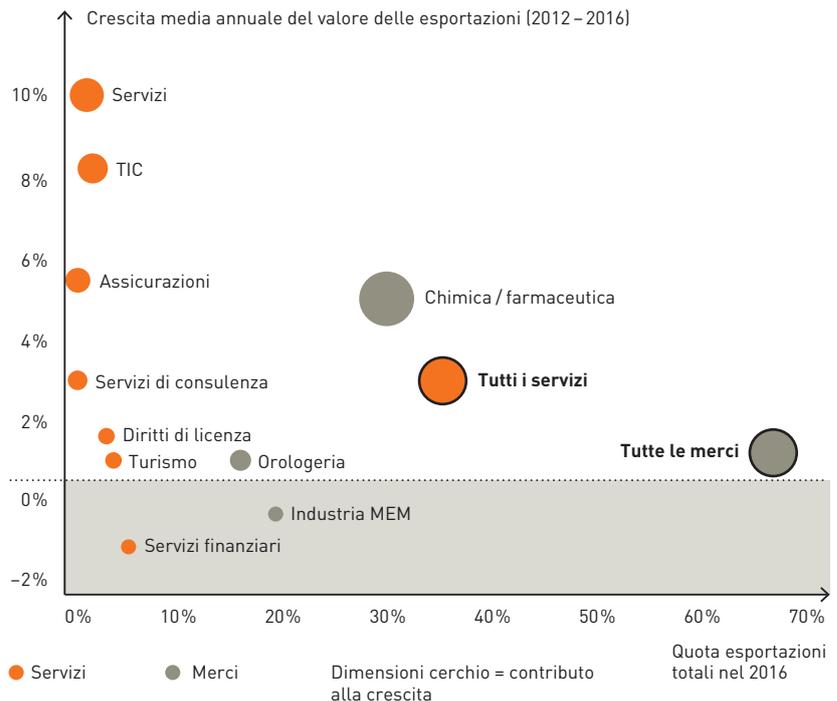


Fonte: OCSE (2017)

Da un'analisi dei principali settori di esportazione del paese emerge che la Svizzera realizza un terzo delle entrate lorde attraverso l'esportazione di servizi, mentre i due terzi con l'esportazione di merci (cf. figura 2). Il ramo d'esportazione che realizza la maggior parte della cifra d'affari è l'industria chimica e farmaceutica. Nel 2016 essa ha guadagnato 94 miliardi di franchi all'estero, ossia il 29% del totale delle esportazioni di merci e servizi svizzeri. Le imprese dell'industria delle macchine, degli equipaggiamenti elettrici e dei metalli (MEM)² e quelle del settore orologiero seguono rispettivamente al secondo e al terzo posto. I servizi finanziari occupano invece la quarta posizione.

Figura 2:
Evoluzione dei principali settori d'esportazione

→ Nel 2016, i servizi rappresentavano un terzo delle esportazioni totali – tendenza al rialzo – e le merci i due terzi.



Fonti: Amministrazione federale delle dogane AFD (2017), Banca nazionale svizzera BNS (2017), calcoli di economiesuisse

L'analisi per settori³ mostra inoltre che tra il 2012 e il 2016 l'industria chimica e farmaceutica ha registrato un aumento delle esportazioni superiore alla media. Nello stesso periodo, l'industria orologiera ha a sua volta esportato molto e consolidato la propria posizione. Anche l'industria meccanica, elettrotecnica e metallurgica (MEM) riveste un ruolo di primo piano. Infatti, nonostante le esportazioni nel periodo in esame abbiano subito una leggera flessione, nel 2016 sono nuovamente aumentate.

Sorprendente anche la progressione costante delle esportazioni di servizi. In questi ultimi anni, i servizi hanno perfino contribuito alla crescita globale delle esportazioni in modo leggermente superiore rispetto alle merci. Un tale contributo è riconducibile, tra l'altro, all'aumento della domanda estera di prestazioni di tecnologie dell'informazione e della comunicazione (TIC) e di servizi commerciali.

IL SETTORE DELLE MATERIE PRIME Oltre alle tradizionali esportazioni



e importazioni di merci, vi è un altro ramo dell'economia esterna che riveste un ruolo cruciale per la Svizzera: il commercio di transito. Si tratta di materie prime ordinate, vendute, immagazzinate, trasformate e trasportate a partire dalla Svizzera, senza però che queste giungano mai fisicamente entro i confini nazionali. Il commercio di transito realizzato dalle imprese con sede in Svizzera crea un valore aggiunto di 25,2 miliardi di franchi, pari a circa il 4% del prodotto interno lordo (PIL) elvetico. Inoltre, il commercio all'ingrosso, stimolato dal commercio di materie prime, negli ultimi anni ha contribuito per oltre il 40% alla crescita della produttività svizzera del lavoro. Il settore svizzero delle materie prime non comprende tuttavia solo il commercio di transito, ma anche attività di finanza commerciale, operatori del controllo delle merci o società di navigazione. Gli armatori elvetici controllano ad esempio una flotta di navi d'alto mare maggiore di quelle di Olanda e Spagna.

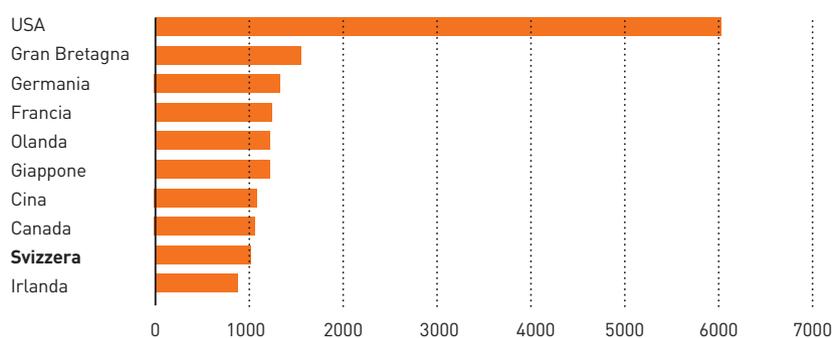
La Svizzera, grande investitore all'estero

Le imprese svizzere non si limitano a esportare e importare merci e servizi, ma investono anche molto all'estero. Dal 1998 ad oggi, gli investimenti diretti svizzeri all'estero si sono più che quadruplicati, raggiungendo nel 2015 circa 1121 miliardi di franchi. Tali investimenti hanno garantito circa 2 milioni di impieghi all'estero. Con queste cifre, la Svizzera si afferma come nono paese al mondo per investimenti diretti all'estero. Le imprese elvetiche hanno investito soprattutto nell'UE e negli Stati Uniti.

Anche in questo ambito l'attività delle PMI svizzere è notevole: delle circa 5000 imprese con stabilimenti all'estero, 4000 sono piccole e medie imprese. Si tratta di un record rispetto alla media internazionale.

Figura 3:
Investimenti diretti all'estero
In miliardi di USD (2015)

→ La Svizzera figura tra i dieci principali investitori diretti all'estero.



Fonte: OCSE (2017)

Anche gli investimenti diretti da parte di imprese estere in Svizzera sono progrediti notevolmente, ossia di oltre otto volte dopo il 1998. Nel 2015 gli investimenti esteri in Svizzera hanno raggiunto gli 833 miliardi di franchi. A investire sono stati soprattutto paesi dell'UE, in particolare Lussemburgo e Paesi Bassi, seguiti dagli Stati Uniti.

Obiettivi e strumenti della politica economica esterna

Negli ultimi anni, nonostante il franco forte e la crisi dei mercati finanziari, il settore svizzero delle esportazioni ha registrato un andamento positivo. La grande diversificazione dei settori, dei mercati e delle dimensioni delle aziende, oltre alla fitta rete di contatti garantita dagli investimenti diretti all'estero, hanno ampiamente permesso alla Svizzera di superare le ultime crisi limitando i danni. La significativa diversificazione del settore svizzero delle esportazioni dimostra anche che una politica puramente industriale sarebbe destinata a fallire. Un'efficace politica economica esterna mira piuttosto a creare le condizioni per permettere alle grandi e piccole imprese di tutti i settori d'esportazione di essere efficienti sul più ampio panorama di mercati possibile.

L'obiettivo principale dell'economia esterna svizzera è di preservare e rafforzare il benessere nel nostro paese. Gli investimenti delle imprese, indipendentemente dalla loro dimensione, sono ugualmente importanti per la nostra piazza economica. In tale contesto, mentre le imprese più grandi possono trasferire le loro attività commerciali un po' ovunque nel mondo in tempi relativamente brevi, le PMI, geograficamente molto meno flessibili, dipendono quindi maggiormente da un accesso al mercato privo di discriminazioni per i loro scambi di beni e servizi.



«Per un assicuratore svizzero di importanza mondiale, come Zurich, l'intero panorama di strumenti di politica economica esterna è di fondamentale importanza: condizioni quadro normative eque, accordi commerciali e convenzioni in materia di doppia imposizione sono essenziali sia per essere competitivi sul territorio sia per assistere i nostri clienti aziendali internazionali nelle loro attività sui diversi mercati del mondo intero.»

Claudia Dill,
CEO America Latina,
Zurich Insurance Group SA

1° obiettivo: approfondire l'accesso al mercato e aumentare la certezza del diritto grazie ad un'ampia cooperazione internazionale

Le imprese svizzere possono importare ed esportare da e verso i mercati esteri senza discriminazioni, sfruttando pienamente il potenziale commerciale (accesso al mercato). Quando operano sui mercati esteri, possono contare su relazioni giuridicamente sicure (presenza sul mercato giuridicamente garantita) e su una solida protezione dell'innovazione (protezione della proprietà intellettuale). La Svizzera promuove attivamente i propri interessi economici in seno agli organismi internazionali, favorendo così condizioni quadro ottimali per le aziende del paese, anche in settori orizzontali.

2° obiettivo: garantire condizioni quadro eccellenti a livello nazionale

La Svizzera sfrutta i propri margini di manovra per adottare misure autonome volte a creare condizioni quadro eccellenti per le aziende nazionali, rendendole così più competitive nei confronti della concorrenza internazionale.

Gli strumenti della politica economica esterna

Fondamentalmente, questi strumenti si distinguono in due categorie (cf. figure 4 e 5):

→ **Strumenti basati sulla negoziazione:** tra questi rientrano in particolare impegni di diritto internazionale che fissano le condizioni quadro del commercio estero internazionale. Sono disposizioni che la Svizzera può negoziare direttamente con un paese partner (bilaterali), con più Stati (plurilaterali) o con l'intera comunità internazionale (multilaterali). Tutte le disposizioni hanno in comune che la Svizzera non può stabilirle da sola, bensì sono frutto di negoziazioni.

→ **Strumenti autonomi:** si tratta di singoli elementi delle condizioni quadro che la Svizzera può definire senza il consenso di altri Stati.

Figura 4:
Strumenti basati sulla negoziazione

→ 1° obiettivo: approfondire l'accesso al mercato e aumentare il livello di certezza giuridica grazie ad una vasta cooperazione internazionale.

| | | |
|---|--|--|
| Accordi nell'ambito di organizzazioni multilaterali OMC, OCSE | | Temi orizzontali ONU ILO CNUCED Banca mondiale Consiglio d'Europa GAFI GRECO |
| Strumenti settoriali BRI, FMI, WSC, IMO, IATA | Strumenti plurilaterali TISA | |
| Accordi regionali TTIP, TPP | | |
| Accordi bilaterali ALS, MRA, CDI, API | | |

Nota: le abbreviazioni sono spiegate a pagina 34.

**Figura 5:
Strumenti autonomi**

→ 2° obiettivo: vegliare al mantenimento di condizioni quadro ottimali nel paese.

| | |
|------------------------|-------------------------------|
| Politica monetaria | Digitalizzazione |
| Politica fiscale | Promozione delle esportazioni |
| Mercato del lavoro | Dazi e formalità doganali |
| Infrastrutture di base | Politica agricola |

Note redazionali sul presente documento

Il presente documento sottopone al dibattito la strategia di politica economica esterna da seguire per permettere alla Svizzera di raggiungere questi obiettivi, nonché gli strumenti che sembrerebbero più appropriati per riuscirci. Iniziamo con un'analisi dei trend internazionali che incidono sulla politica economica esterna della Svizzera. Nella parte seguente, presentiamo l'indice del commercio estero di economie svizzese, che mostra chiaramente, sulla base di diversi indicatori, i paesi in cui il miglioramento delle condizioni d'accesso al mercato offre il maggior potenziale all'economia svizzera. Segue una parte dedicata ai problemi attuali della politica economica esterna della Svizzera. Un'analisi SWOT conclude la parte descrittiva del nostro documento. Infine, vengono formulati spunti concreti per l'economia, ripresi in un breve riepilogo conclusivo.

→ Tendenze in materia di politica economica esterna: dalla digitalizzazione al protezionismo

LE IMPRESE ESPORTATRICI ED IMPORTATRICI DEVONO AFFERMARSI IN UN CONTESTO INCREDIBILMENTE DINAMICO, DOVE LE CONDIZIONI QUADRO CAMBIANO CONTINUAMENTE

Una strategia di politica economica esterna deve considerare le tendenze future in un'ottica multidimensionale (sociale, politica, economica, tecnologica).

Instabilità politica: clima di crescente incertezza

Dal punto di vista politico e macroeconomico, la situazione dell'economia esterna è attualmente caratterizzata da un'elevata incertezza, che non dovrebbe mutare a breve termine.

L'UE rafforzerà l'integrazione interna a scapito degli Stati terzi?

L'Unione europea, principale partner commerciale della Svizzera, è in pieno cambiamento. Con l'uscita della Gran Bretagna, l'Unione perde uno dei suoi membri più importanti. Questa uscita potrebbe stimolare gli altri Stati membri dell'Unione a rafforzare la loro integrazione, portando però così a una più netta esclusione degli Stati che non ne fanno parte. La Svizzera corre il rischio che le proprie imprese siano discriminate rispetto alla concorrenza europea, poiché la via bilaterale non è in sintonia con il proseguimento dell'integrazione dell'UE.

Brexit: va rinegoziato l'accesso al mercato, mentre la concorrenza tra piazze economiche si inasprisce

Indipendentemente dalla qualità dell'accesso al mercato effettivo che i britannici potranno negoziare con l'UE, essi dovranno comunque adottare delle misure autonome volte a incrementare la competitività dei propri mercati. Questo farà aumentare la pressione sulla competitività della piazza economica svizzera. In generale, la concorrenza tra le piazze economiche si intensificherà.

Stati Uniti: America first, Switzerland second?

Gli Stati Uniti sono il mercato più promettente per le imprese elvetiche. La domanda di servizi e prodotti svizzeri è importante, ma i dazi doganali e gli ostacoli tecnici al commercio complicano l'accesso al mercato. Questo frena anche gli investimenti in Svizzera nella ricerca e nell'occupazione. Tra i due paesi non vi è ancora un accordo di libero scambio in grado di sop-

primere gli ostacoli al commercio. Inoltre non è ancora chiaro fino a che punto la politica commerciale degli Stati Uniti diventerà davvero più protezionistica e se l'accesso a tale mercato diventerà più difficile per le imprese elvetiche. Il mutamento delle condizioni quadro negli Stati Uniti (ad esempio sotto l'aspetto dell'imposizione delle imprese) inasprisce ulteriormente la concorrenza tra le piazze economiche.

Un sistema di commercio mondiale frammentato: le soluzioni migliori sembrano sempre più lontane



«Il 94% del nostro fatturato è generato dall'esportazione di strumenti di precisione. Il commercio con i paesi vicini è particolarmente importante. Per restare ai massimi livelli nel nostro settore dobbiamo poter disporre di un accesso al mercato libero e semplificato e la possibilità di reclutare il personale più qualificato, anche nei paesi che ci circondano.»

Urs W. Berner,
CEO Urma AG

La digitalizzazione e la frammentazione delle catene di valore aggiunto rendono sempre più essenziale adottare soluzioni multilaterali per migliorare le condizioni quadro globali. Dato che la complessità dei meccanismi di decisione in seno all'Organizzazione mondiale del commercio (OMC) rende sempre più difficile sviluppare standard globali, gli Stati ricorrono spesso a trattati plurilaterali o bilaterali. Questa tendenza aumenta tuttavia il rischio di generare distorsioni nel commercio internazionale, a seguito della discriminazione di alcune categorie di prodotti e dell'esclusione di taluni Stati.

Gli accordi plurilaterali hanno registrato una crescita dinamica già verso la metà degli anni '90. Nel 1996 è entrato in vigore in 29 Stati l'Accordo plurilaterale sulle tecnologie dell'informazione ATI⁴, un trattato volto a sopprimere completamente i dazi doganali sui prodotti delle tecnologie dell'informazione. Nel frattempo, il numero dei partecipanti è passato a 82, rappresentanti quasi il 97% del commercio mondiale di prodotti legati alle tecnologie dell'informazione. Un altro esempio di intesa plurilaterale efficace è rappresentato dall'Accordo d'armonizzazione dei dazi sui prodotti chimici (CTHA), come pure dal Memorandum d'accordo sui prodotti farmaceutici dell'OMC, il cui elenco dei prodotti esenti da dazi doganali dovrebbe essere verificato ogni due anni, anche se spesso queste revisioni subiscono dei ritardi. Esiste anche un trattato plurilaterale dell'OMC sugli appalti pubblici (AMP), volto a impedire discriminazioni nei confronti di fornitori stranieri nell'assegnazione di appalti pubblici. Tuttavia alcuni Stati importanti, come la Cina o il Brasile, non vi hanno aderito. I negoziati relativi all'Accordo generale sul commercio dei servizi (TISA) sono stati aggiornati senza esito alla fine del 2016.

Non sono invece plurilaterali né il Partenariato transatlantico per il commercio e gli investimenti (TTIP) né il Partenariato trans-pacifico (TPP). Entrambi i progetti mirano a creare zone di libero scambio sovraregionali, o meglio «megaregionali», a cui possano comunque aderire anche altri paesi in un secondo momento (docking). Tuttavia, non si è ancora raggiunto un accordo su nessuno dei due trattati.

Da un punto di vista economico, gli accordi bilaterali e plurilaterali sono considerati come delle soluzioni di ripiego. Infatti, possono senz'altro favorire gli scambi tra paesi firmatari, ma dato che non valgono per tutti, possono anche dare adito a discriminazioni nei confronti di aziende e settori dei paesi non coinvolti. Le differenze tra diversi accordi generano poi una serie di norme discordanti, e di conseguenza elevati costi di transazione.

A seguito degli sviluppi tecnologici e sociali, in futuro le norme orizzontali acquisiranno un'importanza crescente per la politica economica esterna elvetica. Esse non vengono sempre definite nell'ambito delle organizzazioni del commercio tradizionali, ma possono, in base alla loro portata, alterare o impedire gli scambi. C'è quindi il rischio che sorgano ostacoli non

tariffari al commercio che hanno a che fare coi temi orizzontali. Tuttavia sotto questo aspetto la Svizzera, forte del suo prestigio internazionale, avrebbe l'opportunità di agire attivamente in seno agli organismi preposti per fare in modo che gli standard internazionali siano uno stimolo e non un freno per l'economia.

Digitalizzazione: la nozione di territorialità della creazione di valore perde importanza

La digitalizzazione influenza considerevolmente la società e l'economia. È la tendenza dominante che avrà sicuramente il maggiore impatto nei prossimi anni e che ha le potenzialità per accelerare notevolmente la globalizzazione. I confini geografici si dissolvono, le distanze perdono importanza. Tutto questo crea enormi opportunità, ma inasprisce anche la concorrenza a livello globale. Ne conseguono sfide normative, economiche e sociali. Si dovranno affrontare tematiche come la tassazione dei robot o prodotti realizzati con stampanti 3D. Altri temi salienti sono il commercio digitale, la protezione dei dati e la cybersicurezza, nuove regole di origine o la distorsione della concorrenza. Già oggi è evidente che le sfide non possono essere affrontate con una prospettiva puramente nazionale, richiedono bensì una stretta cooperazione a livello internazionale.



«Una politica economica esterna liberale è importante per la Svizzera, oggi più che mai, nell'era digitale. Non possiamo permetterci in alcun modo di soffocare il potenziale di soluzioni moderne come le tecnologie blockchain attraverso una politica protezionistica. Gli obblighi in materia di archiviazione dei dati non sono di nessun aiuto né per le nostre grandi imprese attive a livello mondiale, né per le nostre imprese di media dimensione, il cui ruolo è preponderante.»

Marcel Stalder,
CEO EY Schweiz

La digitalizzazione genera molte opportunità. Permette ad esempio di abolire gli ostacoli al commercio. Grazie ai mezzi di comunicazione elettronici è possibile fornire servizi all'estero senza che gli specialisti siano costretti a recarsi nel paese di destinazione e richiedere un permesso di soggiorno. Nuovi strumenti digitali possono inoltre ridurre notevolmente i costi di transazione in ambito doganale. La digitalizzazione consente poi di gestire le catene di valore aggiunto e la divisione internazionale del lavoro.

In futuro sarà essenziale per la Svizzera fondare il suo sviluppo su una forte integrazione del digitale. Per riuscirci dovrà migliorare considerevolmente la sua strategia di cyberamministrazione e respingere ogni forma di divieto tecnologico.

Protezionismo: crescente isolamento di mercati importanti

Dopo la crisi economica e finanziaria e in risposta ai cambiamenti tecnologici descritti sopra, diversi politici in tutto il mondo ricorrono sempre più spesso a misure protezionistiche, per placare le paure della popolazione e per isolarla dalla concorrenza internazionale. Secondo l'OMC, il 5% del commercio mondiale subisce gli effetti negativi del protezionismo. È sorprendente constatare come queste misure non siano generalmente legate ai dazi doganali. Ad esempio, nei mercati in espansione del Sud-est asiatico si assiste a una riduzione dei dazi doganali, ma allo stesso tempo vengono istituiti nuovi ostacoli non tariffari al commercio, tra cui l'obbligo di salvare dati solo su server nazionali. Vi sono invece altri Stati che aumentano i dazi doganali fino ai limiti massimi consentiti dagli impegni presi con l'OMC. È anche probabile che alcuni paesi rinuncino ad accordi per la protezione degli investimenti e riducano il grado di tutela della proprietà intellettuale per favorire operatori locali.



«Il protezionismo passa oggi sempre più dagli ostacoli non tariffari al commercio, e la protezione effettiva della proprietà intellettuale, in particolare, è sotto pressione. Ora questa protezione è essenziale anche a livello internazionale per imprese come la nostra, anello di un'economia esterna fondata sul sapere e l'innovazione, che investe molto nella ricerca e nello sviluppo in Svizzera.»

Peter R. Thomsen,
Manager Global IP
Litigation & Transactions, Novartis

La sostenibilità conferisce un vantaggio concorrenziale sempre più decisivo

La sostenibilità nelle sue tre dimensioni – ecologica, economica e sociale – continuerà ad acquisire importanza. Le aziende in grado di offrire soluzioni di alta qualità in questo ambito diventeranno sempre più competitive. Grazie al suo prestigio la Svizzera può continuare, attraverso il suo commercio estero, a contribuire in modo significativo a uno sviluppo sostenibile a livello mondiale. D'altro canto, la sostenibilità viene presa sempre più spesso come pretesto per emanare misure protezionistiche o per aumentare imposte e tasse. Persino la protezione della proprietà intellettuale ne può risultare indebolita.

Dinamismo economico: il potenziale si sposta sui nuovi mercati

The Big Shift: da BRIC a SIMT

Gli orientamenti economici cambiano e il mondo diventa multipolare. Le economie nazionali asiatiche registrano dati di crescita considerevoli e un ceto medio sempre più forte. Questo potenziale non passa certo inosservato; sebbene gli Stati Uniti abbiano recentemente congelato il TPP, l'UE ha – contrariamente alla Svizzera – concluso un accordo di libero scambio con il Vietnam e sta attualmente conducendo delle trattative con l'Indonesia e altri Stati dell'Asia orientale. I paesi cosiddetti BRIC mantengono un ruolo importante, ma allo stesso tempo acquisiscono peso anche nuove economie emergenti come la Corea del Sud, l'Indonesia, il Messico e la Turchia (i cosiddetti paesi SIMT). Lo stesso vale per le aree di libero scambio esistenti: per la Svizzera le opportunità di commercio con i paesi Mercosur come Argentina, Brasile, Paraguay e Uruguay sono maggiori rispetto a quelle con l'Associazione delle Nazioni del Sud-est asiatico (ASEAN). Tuttavia quest'ultima è in ascesa e si prevede che nei prossimi anni sia in grado di superare l'area del Mercosur.

Le catene di valore si globalizzano e integrano sempre più servizi

La riduzione delle spese di trasporto e la capacità di rispondere a una domanda crescente di prodotti sempre più complessi attraverso catene di valore mondiali sempre più sofisticate, creano delle nicchie di opportunità ad alto valore aggiunto per le imprese svizzere. Gli ostacoli non tariffari al commercio presenti e futuri, che interferiscono con lo scambio di servizi, comportano di conseguenza costi economici crescenti.

La globalizzazione delle catene di valore esige che l'economia svizzera punti maggiormente sui propri vantaggi comparativi e su prestazioni che racchiudono un forte valore aggiunto. Ciò accelera il cambiamento strutturale della Svizzera, in particolare per quanto riguarda il cosiddetto «skill-biased technological change»⁵ (vedi riquadro a pagina 13: L'apertura del mercato accelera il cambiamento strutturale e genera posti di lavoro) e di conseguenza i requisiti richiesti dal mercato del lavoro. Un polo di alta qualità in materia di formazione e ricerca rappresenta un vantaggio competitivo sempre più significativo. Per poter sfruttare il potenziale delle catene di valore aggiunto globalizzate saranno necessarie infrastrutture di base sempre più sviluppate ed efficienti nel trasporto aereo, terrestre e marittimo. Aumenterà infatti il rischio di superare i limiti di capacità.

L'apertura del mercato accelera il cambiamento strutturale e genera posti di lavoro

→ Uno studio pubblicato recentemente da economie svizzese mostra che, contrariamente a quanto si pensi, il cambiamento strutturale non sopprime dei posti di lavoro, ma crea invece fino a mezzo milione di nuovi impieghi ogni anno.

Sono diversi i fattori che favoriscono il cambiamento strutturale dell'economia elvetica, caratterizzata dall'abbandono dell'industria tradizionale a vantaggio di un polo di ricerca, di servizi e di produzione innovativo altamente tecnologico. Questa metamorfosi è indotta dal progresso tecnico e dalla globalizzazione dell'economia. Eppure, non tutti vedono di buon occhio questo cambiamento: spesso si sente dire che porterà alla soppressione di impieghi. Nel dossier politica pubblicato recentemente da economie svizzese e intitolato «Il cambiamento strutturale in Svizzera: fatti e percezione», si afferma che il cambiamento strutturale favorisca la creazione di quasi mezzo milione di nuovi impieghi ogni anno. Ma siccome queste nuove posizioni richiedono personale altamente qualificato, è fondamentale che la Svizzera sviluppi un'offerta di formazione e perfezionamento appropriata.



«Per poter sopravvivere di fronte alla concorrenza internazionale, le nostre PMI e il nostro settore industriale devono poter contare sulla disponibilità di manodopera qualificata e di innovazione. Alla Svizzera servono perciò istituti di formazione e ricerca di massimo livello, che in stretta collaborazione con il mondo dell'economia sappiano formare i professionisti necessari.»

Christiane Leister,
Presidente del Consiglio di
amministrazione Leister SA e
membro del consiglio del PF

Politica monetaria: il franco svizzero continuerà a subire la pressione al rialzo

L'instabilità politica compromette la prevedibilità economica anche dal punto di vista dei mercati monetari. Il franco continuerà dunque a subire delle pressioni al rialzo, alimentate dalle incertezze internazionali e dagli squilibri macroeconomici. La Svizzera dovrà continuare a perseguire una politica monetaria prudente, affinché la sua industria d'esportazione possa rimanere competitiva. Inoltre, è essenziale mantenere l'indipendenza della Banca nazionale.

→ Analisi del potenziale: indice del commercio estero

GRAZIE A UN NUOVO INDICE DEL COMMERCIO ESTERO, ECONOMIESUISSE PRESENTA I PAESI NEI QUALI LE IMPRESE SVIZZERE POTREBBERO REALIZZARE IN FUTURO DEI GUADAGNI COMMERCIALI PARTICOLARMENTE ELEVATI. LA POLITICA ECONOMICA ESTERNA DOVREBBE DI CONSEGUENZA FISSARE LE SUE PRIORITÀ

Numerosi paesi, tra cui la Svizzera, hanno concluso degli accordi bilaterali di libero scambio a seguito dello sviluppo rallentato dell'OMC. Negli ultimi anni la politica economica esterna svizzera ha davvero stabilito le giuste priorità nel negoziare gli accordi bilaterali? Su quali mercati dovrebbe concentrarsi maggiormente la diplomazia commerciale svizzera? Per trovare delle risposte condivisibili e il più possibile obiettive, economiesuisse ha stilato un indice del commercio estero, volto a mettere in luce i mercati di destinazione che racchiudono un potenziale particolarmente significativo. Questo indice raggruppa in totale 38 indicatori pertinenti⁶ per l'economia esterna svizzera che provengono tutti da statistiche pubbliche. L'indice risulta dunque trasparente e comprensibile. Su queste basi è stato istituito un indice che illustra quale potrebbe essere in futuro il livello degli utili commerciali realizzabili in un dato mercato di destinazione. Il valore è condizionato da due fattori principali: le dimensioni effettive del mercato (PIL) e la qualità del contesto economico. Questo spiega come mai ad esempio l'Arabia Saudita preceda la Svezia. Se è vero infatti che la Svezia offre un contesto economico più favorevole all'imprenditoria, il mercato ha dimensioni di gran lunga inferiori a quello dell'Arabia Saudita.

Il risultato conferma le informazioni emerse dalle analisi precedenti sulla struttura dell'economia esterna della Svizzera. Il potenziale di gran lunga maggiore risiede nell'UE e negli Stati Uniti. Anche la Cina e il Giappone promettono ottimi utili commerciali. Alla luce dei cambiamenti politici, anche la Gran Bretagna ha un profilo particolarmente interessante. Dopo il voto sulla Brexit, vi è incertezza sul futuro accesso al mercato. Tuttavia, l'indice del commercio estero attribuisce al mercato britannico un ruolo di grande rilevanza per le imprese elvetiche.

Gli Stati BRIC (Brasile, Russia, India e Cina) restano essenziali, ma altri mercati in crescita guadagnano importanza: la Corea del Sud, l'Indonesia, il Messico e la Turchia. È opportuno tenere in considerazione anche i cosiddetti «mercati di frontiera»⁷ come il Vietnam, sebbene attualmente sia solo in 47a posizione nell'indice del commercio estero.

Figura 6:
Indice del commercio estero
2016

→ Le relazioni commerciali con gli Stati Uniti e l'UE offrono il potenziale maggiore.



«L'Asia continua ad essere un importante mercato in espansione. E con la Cina la Svizzera è già riuscita a conquistarsi un vantaggio competitivo, in particolare rispetto agli Stati Uniti e all'UE. Per le imprese elvetiche resta fondamentale ottenere un migliore accesso ad altri mercati emergenti come ad esempio il Vietnam e l'Indonesia.»

Doris Albisser,
Leading Partner, EurAsia
Competence SA

| Rango | Paese | Indice | Variazione dopo il 2011 |
|-------|-----------------------|--------|-------------------------|
| 1 | USA | 100,0 | +1 |
| 2 | UE-28 | 91,3 | -1 |
| 3 | Cina | 70,6 | +1 |
| 4 | Giappone | 45,6 | -1 |
| 5 | Germania | 41,5 | 0 |
| 6 | Regno Unito | 38,0 | +1 |
| 7 | Francia | 34,1 | -1 |
| 8 | India | 30,0 | +4 |
| 9 | Italia | 28,3 | -1 |
| 10 | Canada | 27,4 | -1 |
| 11 | Australia | 26,1 | +3 |
| 12 | Corea del Sud | 25,8 | +3 |
| 13 | Brasile | 25,5 | -3 |
| 14 | Spagna | 22,7 | -3 |
| 15 | Russia | 22,7 | -2 |
| 16 | Messico | 21,7 | +1 |
| 17 | Olanda | 19,2 | -1 |
| 18 | Indonesia | 19,0 | +2 |
| 19 | Turchia | 17,1 | -1 |
| 20 | Arabia Saudita | 15,3 | n.d. |

Fonte: economiesuisse

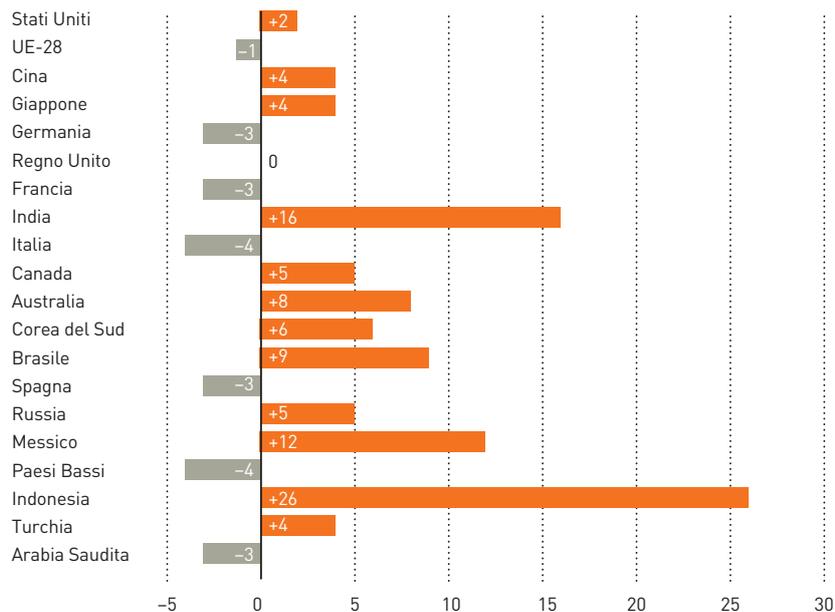
L'indice dimostra chiaramente che la politica economica esterna della Svizzera negli ultimi anni ha stabilito le giuste priorità, negoziando degli accordi di libero scambio con la Cina e il Giappone. La Svizzera ha già concluso simili accordi con 7 paesi del top 10 (l'UE non è considerata come uno Stato). Mancano solo Stati Uniti, India e Australia. Degno di nota è il risultato del Mercosur, che comprende il Brasile e l'Argentina, due mercati che hanno del potenziale. Siccome in quei paesi i dazi doganali sono ancora relativamente elevati, un accordo di libero scambio sarebbe molto vantaggioso.

L'indice del commercio estero descrive il potenziale assoluto di ogni paese di destinazione. A questo punto è interessante scoprire in quali mercati l'economia elvetica non è ancora riuscita a sfruttare tale potenziale. Per comprendere quali siano i paesi con cui c'è ancora la possibilità di realizzare utili commerciali considerevoli, è necessario confrontare il valore dell'indice con le attività di commercio effettive. Un delta positivo significa che il paese occupa un posto molto più elevato nella classifica dell'indice del commercio estero rispetto a quello degli Stati basati sul valore effettivo delle esportazioni di beni.

La figura 7 evidenzia una situazione interessante: intensificando le relazioni commerciali con gli Stati Uniti c'è la possibilità di ottenere elevati utili commerciali.⁸ Ma anche Indonesia, India, Messico, Brasile e Australia racchiudono un potenziale in parte inesplorato. Ad eccezione del Messico, nessuno di questi paesi ha ancora concluso un accordo di libero scambio con la Svizzera. Al contrario, l'integrazione dell'economia svizzera in Europa è a un livello talmente avanzato che il potenziale risulta praticamente esaurito. Pertanto in questo caso la politica economica esterna deve salvaguardare l'attuale accesso al mercato e consolidarlo in modo puntuale.

Figura 7:
Rango nel commercio
effettivo di beni
 2016

→ Sfruttamento del potenziale di ogni paese da parte dell'economia svizzera



Fonti: Amministrazione federale delle dogane AFD (classifica relativa alle esportazioni di merci), economie svizzese (indice del commercio estero)

→ Le attuali sfide della politica economica esterna svizzera

AFFINCHÉ L'ECONOMIA ESTERNA POSSA ULTERIORMENTE SVILUPPARI, LA SVIZZERA DEVE DA UN LATO NEGOZIARE CON I PROPRI PAESI PARTNER CONDIZIONI QUADRO FAVOREVOLI ALLE IMPRESE E, DALL'ALTRO, MIGLIORARE QUELLE AL PROPRIO INTERNO.



«Degli accordi di libero scambio di ampia portata sono essenziali se vogliamo essere in grado di vendere i nostri prodotti di qualità in tutto il mondo. Per questo dobbiamo poter affrontare i nostri concorrenti internazionali ad armi pari. È fondamentale, ad esempio, non essere costretti a sottoporre più volte le nostre merci ai controlli di conformità tecnica, cosa che accade già nel commercio con l'UE, grazie agli Accordi bilaterali I. Si tratta di una condizione essenziale per la vendita dei nostri strumenti medicali.»

Eva Jaishi,
CEO Swiss Tools

Il capitolo precedente ha confermato che la diplomazia commerciale svizzera aveva fissato delle priorità adeguate. Il presente capitolo invece affronta i problemi attuali che vanno presi in considerazione nelle fasi di negoziazione o risolti in modo autonomo dalla stessa Svizzera.

Strumenti basati sulla negoziazione: gli interessi economici sono spesso trascurati

La mancanza di dinamismo a livello multilaterale tocca particolarmente la Svizzera. La liberalizzazione del commercio nell'ambito dell'OMC costituisce di fatto la migliore soluzione per l'economia svizzera. Siccome la ripartizione dei centri economici mondiali è sempre più multipolare, cresce anche la complessità dei meccanismi decisionali dell'OMC. È per questo che, ad esempio, non si è riusciti a concludere il ciclo di Doha. In reazione a questa situazione, gli Stati dell'OMC hanno iniziato a cercare nuove vie per far progressivamente avanzare la liberalizzazione. Così in occasione della Conferenza Ministeriale svoltasi a Bali nel 2013 è stato siglato l'accordo sulla facilitazione degli scambi denominato Trade Facilitation Agreement (TFA), e a Nairobi nel 2015 è stata decretata l'abrogazione dei sussidi all'esportazione di prodotti agricoli.

Anche se il commercio a livello mondiale non progredisce così rapidamente come in passato, ogni anno le imprese esportano e importano sempre più merci e servizi da e verso l'estero, il che acuisce la necessità di standard validi nel maggior numero possibile di paesi. Tali standard vengono elaborati da varie organizzazioni internazionali. La Svizzera deve rafforzare la propria azione in questo settore.

Diversi uffici federali inviano dei rappresentanti presso le istanze internazionali per difendere gli interessi della Svizzera. Mentre all'interno dell'organizzazione del commercio tradizionale, ossia l'OMC, gli interessi economici del nostro paese sono ben rappresentati grazie ai delegati della Segreteria di Stato dell'economia (SECO), in seno ad altre organizzazioni i risultati non sono altrettanto soddisfacenti. Questa situazione è problematica, in particolare perché le istanze interessate fissano, in settori orizzontali, delle norme che influiscono sulle condizioni quadro per le imprese elvetiche. Non è inoltre garantito un coordinamento tra i singoli uffici rappresentati all'interno delle organizzazioni, a scapito degli interessi economici.

La Svizzera dispone di un gran numero di accordi preferenziali, poiché ha concluso oltre 120 accordi di protezione degli investimenti (API) e 57 convenzioni per evitare le doppie imposizioni (CDI) secondo gli standard internazionali. A tal proposito è necessario mettere in evidenza due lacune

principali: nell'area africana continua a essere in vigore la doppia imposizione, poiché non sono stati stipulati accordi appositi; in secondo luogo, non tutti i CDI raggiungono gli standard dell'OCSE. Infine, alcuni API importanti – ossia quelli con il Sudafrica, l'Indonesia e l'India – sono stati disdetti in questi ultimi anni.

Con i suoi 30 accordi di libero scambio, la Svizzera si è garantita un notevole accesso al mercato. Grazie ai circa 120 accordi bilaterali stipulati tra la Svizzera e l'UE, le imprese elvetiche godono di un ottimo accesso al mercato interno europeo. Tuttavia, attualmente il percorso bilaterale in materia di accesso al mercato non sta facendo passi avanti. Vi sono lacune, legate ad esempio al settore dei servizi e a quello energetico, che non possono essere colmate, poiché l'UE subordina ogni altro trattato connesso a un accordo istituzionale. Se lo sviluppo delle relazioni tra la Svizzera e l'UE, che è il suo partner commerciale più importante, resta paralizzato, la produttività dell'economia svizzera diminuirà – in particolare qualora l'UE continui a chiudere il mercato comunitario rispetto all'esterno, favorendo così le aziende europee rispetto alla concorrenza svizzera.

La Svizzera ha certamente ottenuto un vantaggio sui suoi concorrenti americani ed europei, grazie in particolare all'accordo di libero scambio con la Cina. Rimangono però delle lacune con partner commerciali che presentano un notevole potenziale in termini di utili commerciali, in particolare con gli Stati Uniti, il Vietnam, l'Indonesia e gli Stati del Mercosur. Con il Messico e la Turchia la Svizzera ha invece concluso degli accordi di libero scambio, che però necessitano di essere aggiornati. In generale, questa fitta rete di accordi di libero scambio è ostacolata da regole di origine ormai obsolete, come quelle previste dall'accordo del 1972 con l'UE, inapplicabile per molte imprese. Va inoltre considerato che gli accordi di libero scambio non sono cumulabili, il che implica un aumento dei costi di transazione nelle catene di valore aggiunte globalizzate. In questo panorama risulta difficile, soprattutto per le PMI, presentare un certificato d'origine, e dunque esse non riescono a beneficiare talvolta di questi accordi.

Strumenti autonomi: il commercio svizzero fatica a tenere il passo

L'economia esterna svizzera può contare su condizioni quadro di prim'ordine a livello nazionale, che ne rafforzano il ruolo nei confronti della concorrenza internazionale. Lo dimostrano le prime posizioni occupate nelle classifiche corrispondenti del Forum economico mondiale (WEF) e dell'International Institute for Management Development (IMD). Tra i vantaggi rientrano in particolare un mercato del lavoro concorrenziale, una ricerca eccellente, un livello di formazione notevole – grazie anche al sistema professionale duale – e un regime fiscale competitivo per le imprese (sebbene sia ancora incerto come quest'ultimo evolverà).

Tuttavia, vi sono diversi settori in cui si evidenziano lacune che la Svizzera potrebbe colmare autonomamente, a condizione di averne la volontà politica. Secondo la graduatoria dell'ONU, la Svizzera è in ritardo in materia di digitalizzazione e di cyberamministrazione. Nel WEF Global IT Report essa occupa appena la 28ª posizione e di recente è addirittura retrocessa di una, perché l'interazione digitale tra lo Stato e i cittadini è stata ritenuta insufficiente. In particolare nel settore doganale, predominano sistemi in parte obsoleti che dovrebbero però ora essere modernizzati nell'ambito del DazIT².

La piazza economica svizzera risulta meno interessante anche a causa delle elevate barriere commerciali in alcuni settori, come l'agricoltura, o alcuni segmenti del settore terziario incentrato sul mercato interno. La



«L'economia svizzera figura tra i pionieri del settore TIC e in quanto tale ha tutte le potenzialità per conquistare i mercati di tutto il mondo con i propri prodotti e servizi. Affinché le PMI altamente innovative, in particolare, possano imporsi in Asia o in Medio Oriente, devono poter contare su una promozione delle esportazioni mirata.»

Johannes Müller,
CEO Dätwyler Cabling Solutions AG

Un protezionismo agricolo molto costoso

→ L'elevato livello di protezionismo nel settore agricolo impedisce di stipulare importanti accordi di libero scambio per l'economia svizzera.

Svizzera occupa quindi solo la 22ª posizione nella graduatoria sulla globalizzazione del Centro di ricerca congiunturale di Zurigo KOF, ma tali punti deboli emergono anche dal WEF Competitiveness Ranking. Infine, queste misure protezionistiche riducono i margini di manovra della Svizzera nelle negoziazioni internazionali sul libero scambio.

L'ascesa del protezionismo rappresenta dunque una sfida per il nostro paese. Negli ultimi tempi, si moltiplicano anche le iniziative popolari di natura protezionistica. Le iniziative come quella per la sovranità alimentare o per l'autodeterminazione tentano anche in Svizzera di isolare le aziende nazionali e i cittadini dalla concorrenza mondiale.

Nel complesso esiste uno squilibrio tra l'elevata competitività dell'economia esterna e la scarsa produttività del lavoro del mercato interno, in particolare nel settore terziario. Inoltre, il mercato del lavoro è sempre più regolamentato e perde in apertura, cosa preoccupante soprattutto perché solo una buona situazione di partenza nella «caccia ai talenti» consentirà alla Svizzera di difendere il proprio benessere in futuro.

Risulta quindi di primaria importanza coordinare la promozione delle esportazioni, che in Svizzera appare tuttavia eccessivamente frammentaria in molti settori. Diversi attori operano all'estero con un proprio logo: rappresentanti di Swiss Business Hub, Switzerland Global Enterprise (S-GE), alcune ambasciate, la promozione economica di alcuni cantoni e delle Camere di commercio bilaterali. La presenza all'estero non è dunque né uniforme né coordinata. Inoltre, la Svizzera dispone di un numero eccessivamente ridotto di risorse diplomatico-economiche in diversi mercati in espansione.

La Svizzera è costretta a importare prodotti agricoli, poiché il suo tasso di autoapprovvigionamento netto è pari a circa il 55%. Per questo la bilancia del commercio estero nel settore dell'agricoltura risulta nel complesso negativa, mentre quella commerciale per le derrate alimentari trasformate è positiva. Ciò nonostante, la Svizzera ha fissato dazi doganali molto elevati, in media pari al 36,1%. Questo è uno dei motivi principali per cui i prezzi dei prodotti agricoli nel nostro paese superano del 45% quelli del mercato mondiale. Secondo il Sorvegliante dei prezzi, tale protezione al confine a livello di produzione e commercio all'ingrosso genera costi supplementari pari a 2,6 miliardi di franchi in Svizzera. Inoltre, i prodotti importati costano ai consumatori 0,6 miliardi di franchi in più. Oltre agli elevati dazi doganali, anche gli ingenti pagamenti diretti frenano il cambiamento strutturale nel settore dell'agricoltura. Dal momento che lo Stato finanzia in media il 55% delle entrate lorde degli agricoltori, le decisioni di questi ultimi in merito alla produzione non si basano affatto su segnali di mercato o di prezzo. A subirne le conseguenze sono il turismo e l'industria alimentare, costretti a pagare prezzi elevati per le materie prime agricole. Tuttavia, il settore agricolo e quello alimentare perdono lentamente quote di mercato anche a causa del turismo degli acquisti. L'elevato livello protezionistico nel settore agricolo non comporta solo un aumento dei costi di importazione per l'economia, ma impedisce anche la stipulazione di altri importanti accordi di libero scambio per le aziende svizzere, in particolare con l'Indonesia e il Mercosur. Un eventuale accordo con gli Stati Uniti presupporrebbe la soppressione degli ostacoli al commercio nell'agricoltura e l'apertura del mercato. Ora, l'esperienza ha mostrato che questa apertura può essere sinonimo di opportunità per le aziende agricole. Ad esempio, da quando i produttori svizzeri possono vendere senza dazi il loro formaggio nell'UE, hanno aumentato in modo significativo vendite e utili.

→ L'analisi SWOT

Metodo consistente nell'analizzare i punti forti e deboli della politica economica esterna sulla base di informazioni sulle relative minacce e opportunità, tenendo conto dell'analisi dell'ambiente. Le conclusioni principali possono essere riassunte in una tabella SWOT (punti forti – punti deboli – opportunità – minacce) composta di quattro cellule.

Punti forti

- Elevata competitività: la Svizzera figura in testa alle classifiche del WEF e dell'IMD (apertura, liberalismo, autonomia, accessibilità, efficienza del sistema fiscale, qualità del sistema pubblico di formazione e ricerca)
- Buona rete ALS, API e CDI; forte integrazione nel mercato interno UE
- Autorità competenti che tengono conto dei bisogni della popolazione
- Economia esterna a forte valore aggiunto, ampiamente diversificata, flessibile e capace di adattarsi, composta da imprese innovatrici
- Nono maggiore investitore diretto estero (G-10)
- Eccellente reputazione in materia di sostenibilità
- Politica monetaria prudente

Opportunità (probabilità di occorrenza/vantaggi)

Bilateralismo:

- In considerazione dell'ascesa del protezionismo sulle piazze concorrenti, la Svizzera resta un partner ALS aperto, attrattivo e in grado di ampliare l'accesso al mercato (7/10)[±]
- L'economia svizzera può aumentare la sua produttività concludendo nuovi accordi di libero scambio (8/10)
- Il cumulo di accordi di libero scambio (la cosiddetta multilateralizzazione) permette alle aziende svizzere di incrementare la propria competitività relativamente alle catene di valore aggiunto globalizzate (6/9)

Autonomia:

- Processi doganali moderni, sistemi di acquisizione di informazioni e un adeguato sviluppo delle infrastrutture (in particolare nel trasporto aereo) consentono di ridurre i costi di transazione delle aziende e di incrementarne la competitività (7/8)
- L'abolizione dei dazi doganali sui beni industriali riduce i costi delle prestazioni preliminari e invia un segnale positivo all'esterno (8/8)
- La definizione di condizioni quadro più competitive e liberali crea nuove possibilità di libero scambio grazie alla digitalizzazione (10/8)

→ [±] Le cifre tra parentesi indicano la probabilità che l'evoluzione descritta possa accadere e il suo impatto. La scala va da 1 (improbabile/ridotto vantaggio o svantaggio) a 10 (molto probabile/elevato vantaggio o svantaggio).

Punti deboli

- Secondo l'indice del commercio estero, il potenziale con gli Stati Uniti e i mercati in espansione (Mercosur, Vietnam, Indonesia, India, Russia) non può essere completamente sfruttato (accesso al mercato insufficiente, nessun ALS)
- Blocco delle relazioni con l'UE
- Incertezza sull'accesso al mercato britannico in seguito alla Brexit
- Regole di origine obsolete, accordi di libero scambio non cumulabili
- Svantaggio nel settore della cyberamministrazione (Reg Tech)/digitalizzazione: la Svizzera occupa la 28ª posizione della graduatoria ONU e la 7ª nel WEF Global IT Report 2016 (-1 posizione rispetto al 2015)
- Barriere elevate all'importazione e sussidi all'esportazione (in particolare nel settore agricolo): la Svizzera occupa solo la 22ª posizione nella graduatoria sulla globalizzazione economica del KOF
- Nessun accesso alla stesura dell'agenda mondiale
- Disequilibrio a livello delle risorse diplomatiche (DEFR o DFAE)
- Troppi attori con strategie di branding poco chiare portano a una promozione delle esportazioni incoerente e non coordinata
- Struttura economica duale: un settore esterno altamente competitivo si contrappone a un mercato interno inefficiente e in parte fortemente isolato
- L'apertura al mercato del lavoro diminuisce secondo l'IMD/il WEF
- Ridotta flessibilità e velocità nei processi normativi
- Infrastrutture di base sature (in particolare nel trasporto aereo)
- La promozione delle esportazioni svizzera comporta delle lacune

Minacce (probabilità d'occorrenza, rischio)

Rischi di discriminazione (bilaterali, multilaterali) da eliminare:

- Il protezionismo guadagna terreno all'estero e riduce la competitività delle aziende svizzere negli Stati Uniti e in importanti mercati in espansione (9/10)
- I concorrenti europei e americani delle aziende svizzere godono di un accesso al mercato britannico più rapido e preferenziale dopo la Brexit (8/10)
- La Svizzera non gode di condizioni di accesso ideali al mercato UE a causa del rafforzamento dell'integrazione europea e del blocco della via bilaterale (8/9)
- Comparsa di nuovi ostacoli al commercio, soprattutto non tariffari, e di sfide per le condizioni quadro delle imprese svizzere innovatrici; ad esempio le lacune nel settore della cybersicurezza riducono il grado di protezione della proprietà intellettuale (10/10)
- Shock macroeconomici e turbolenze sui mercati dei cambi (8/7)
- Impossibilità di visualizzare nuovi accessi ai mercati in espansione con la rete di trasporto aereo a causa delle lacune infrastrutturali (Fraport), ad esempio nel Mercosur e nelle Filippine (7/9)
- Gli Stati membri dell'UE sfruttano la direttiva Mifid II per imporre ulteriori requisiti finanziari e creare così ostacoli all'accesso al mercato (10/7)
- Le imprese, in particolare le PMI, non possono beneficiare del libero scambio, perché normative diverse e regole obsolete nel settore di origine rendono impossibile trarre beneficio dagli accordi (8/9)

Rischi politici (risolvibili autonomamente):

- Le iniziative populiste isolano la Svizzera, ad esempio l'iniziativa per imprese responsabili, per l'autodeterminazione, per la revoca dell'accordo sulla libera circolazione delle persone o per il divieto delle tecnologie (7/10)
- La Svizzera non può stipulare nessun altro accordo di libero scambio, perché il protezionismo agricolo inibisce qualsiasi negoziato (8/10)
- Le aziende svizzere non possono integrarsi nelle catene di valore aggiunto mondiali a causa dell'isolamento di sotto-settori del mercato interno (7/9)
- L'adeguamento delle condizioni quadro in Svizzera è troppo lento, come nel caso della riforma (9/8)
- Gli aspetti qualitativi e quantitativi della diplomazia economica non soddisfano le esigenze future: mancanza di attenzione verso i settori orizzontali, rappresentanza insufficiente nei mercati in espansione, sovraccarico delle PMI (7/8)
- I costi di transazione delle aziende svizzere aumentano a causa di una cyberamministrazione lacunosa, ad esempio interoperabilità dei processi digitali o norme divergenti (7/7)
- Uno sviluppo insufficiente porta a problemi di capacità nell'infrastruttura dei trasporti (8/9)

→ Proposte per la politica economica esterna

PER RAGGIUNGERE GLI OBIETTIVI DELLA POLITICA ECONOMICA ESTERNA È NECESSARIO RICORRERE A STRUMENTI BASATI SULLA NEGOZIAZIONE A LIVELLO INTERNAZIONALE E A STRUMENTI AUTONOMI A LIVELLO NAZIONALE

Politica economica esterna coerente

Una politica economica esterna coerente tiene conto delle tendenze ampiamente discusse in precedenza.

→ **Dualità minima:** il confine tra politica interna e politica estera è sempre più labile. Le decisioni nazionali producono quasi sempre un impatto sulla politica estera e dovrebbero essere riesaminate in tal senso.

→ **Multilateralismo:** catene di valore aggiunto sempre più snelle e globalizzate conferiscono maggiore importanza alle soluzioni multilaterali e aumentano i costi in caso di accordi preferenziali che presentano divergenze.

→ **Accento sugli ostacoli non tariffari:** i gravi ostacoli al commercio sono sempre meno di natura tariffaria. Normative diverse, ad esempio per la protezione dei dati, le regole di produzione o il riconoscimento dei titoli formativi, rappresentano ostacoli per l'esportazione e l'importazione di beni e servizi per le aziende svizzere.

→ **Sviluppo di sistemi di supporto digitali:** la creazione di valore aggiunto avviene sempre più per via digitale, i servizi non superano più i confini fisici e la digitalizzazione pone nuove sfide alle condizioni quadro competitive, affinché favoriscano un'economia esterna efficace.

→ **Il solo accesso al mercato non è sufficiente:** la politica economica esterna non può limitarsi solo alle questioni riguardanti l'accesso al mercato, ma deve tener conto anche dei problemi normativi e amministrativi legati alla presenza sul mercato e alla cooperazione.

→ **Importanza crescente dei settori orizzontali:** dal momento che l'eliminazione degli ostacoli al commercio tariffari non rappresenta più l'unico aspetto essenziale di una politica economica esterna coerente, occorre prendere sempre in maggiore considerazione le organizzazioni internazionali, che non si occupano tradizionalmente di questioni di economia esterna, ma contribuiscono a plasmare le condizioni quadro per le aziende svizzere.

Approfondire l'accesso al mercato e aumentare la certezza del diritto

A livello multilaterale: liberalizzazioni OMC come migliore soluzione

Il sistema di regolamentazione del commercio mondiale si basa sulla legislazione dell'OMC, che bisogna dunque seguire e sviluppare il più possibile. Le liberalizzazioni commerciali ottenute grazie all'OMC rappresentano chiaramente, sul lungo periodo, la soluzione migliore. I progressi nell'accesso al mercato, mediante ad esempio il nuovo accordo sulla facilitazione del commercio internazionale (TFA), rivestono un ruolo centrale analogamente alla protezione della proprietà intellettuale garantita multilateralmente a livello dell'OMC.

Se i membri dell'OMC non adempiono ai loro obblighi a scapito delle imprese svizzere, la Svizzera deve difendere attivamente i suoi interessi economici, ricorrendo se necessario anche all'organo di risoluzione delle controversie dell'OMC.

A livello plurilaterale: priorità al TiSA

Le liberalizzazioni commerciali ottenute grazie ad accordi plurilaterali rappresentano la soluzione di ripiego. Il successo dell'Information Technology Agreement (ITA) mostra che potrebbe trattarsi di una strada percorribile. A tal proposito, la priorità dovrebbe dunque essere accordata alle negoziazioni sull'Accordo generale sul commercio dei servizi (TiSA). La Svizzera dovrebbe impegnarsi affinché vengano riprese e concluse il prima possibile.

A livello regionale: garanzia di partecipazione

In caso di eventuali risvolti positivi nelle discussioni sugli accordi per zone di libero scambio più ampie come il TTIP, nonostante l'attuale interruzione delle negoziazioni, la Svizzera deve avere la possibilità di prendervi parte rapidamente e con tempi di transizione brevi. L'obiettivo deve essere quello di ridurre al minimo i danni per le nostre imprese e la piazza economica.

La partecipazione dipende da criteri come l'accesso al mercato, la sovranità (diritto di avere voce in capitolo ad esempio sullo sviluppo futuro) o la certezza del diritto.

A livello bilaterale (accordi preferenziali)

→ Stipulare nuovi accordi di libero scambio, aggiornare sistematicamente quelli esistenti e aspirare all'opzione di cumulo

La Svizzera deve sviluppare l'accesso ai mercati per via bilaterale, stipulare accordi e migliorare i trattati in vigore con i paesi aventi prospettive di utili commerciali più elevati e nei quali le imprese svizzere rischiano di essere discriminate a causa dei negoziati condotti parallelamente con i paesi di origine dei loro concorrenti (cf. figura 8).

Rispetto agli accordi di libero scambio, ci sono diversi aspetti da considerare dal punto di vista economico. Tali accordi devono almeno rispettare la legislazione dell'OMC, uno standard minimo sulla base del quale devono essere concordati miglioramenti nell'accesso al mercato e nella protezione della proprietà intellettuale che vanno al di là delle regole multilaterali. La qualità degli accordi prevale sulla quantità.

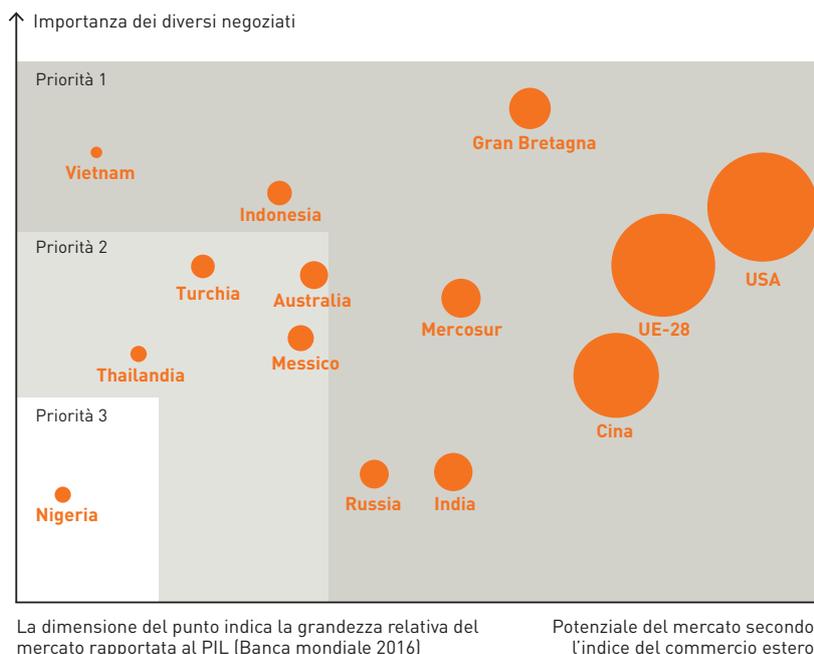
Gli accordi di libero scambio già stipulati dalla Svizzera devono essere aggiornati e adeguati alle catene di valore aggiunto sempre più globalizzate. Le regole di origine di tali accordi devono essere rinnovate. In questi processi di modernizzazione, così come nella stipulazione di nuovi accordi, occorre considerare e integrare le disposizioni relative alla libera circolazione dei servizi. Ciò implica anche che la Svizzera si impegni nella difesa a livello internazionale del riconoscimento della propria formazione duale che non deve essere discriminata in blocco rispetto ai diplomi universitari esteri. Inoltre, è opportuno prevedere disposizioni che disciplinino il commercio digitale per eliminare, ad esempio, gli ostacoli agli investimenti nel settore TIC, prevenire le normative sull'obbligo di salvare localmente i dati e trattare le restrizioni ad esempio nel traffico dati.

La Svizzera deve inoltre impegnarsi a favore del cumulo degli accordi di libero scambio.

Occorre considerare anche i temi che non riguardano direttamente l'accesso al mercato, quali i diritti umani o le questioni ecologiche, ma in questo contesto si dovrebbe sempre fare riferimento alle organizzazioni internazionali competenti e ai rispettivi strumenti.

Figura 8:
Priorità ai negoziati relativi agli accordi di libero scambio
 Stato: 2016

→ La priorità dev'essere quella di stipulare degli accordi di libero scambio bilaterali o sviluppare gli accordi esistenti con gli Stati Uniti, l'UE, il Regno Unito, la Cina e gli Stati del Mercosur.



La dimensione del punto indica la grandezza relativa del mercato rapportata al PIL (Banca mondiale 2016) Potenziale del mercato secondo l'indice del commercio estero

Fonte: economiesuisse

→ Fiscalità: stipulare nuove CDI e migliorare quelle esistenti

È nell'interesse dell'industria d'esportazione svizzera che il nostro paese non si opponga alle norme internazionali in materia fiscale. Ciò riguarda ad esempio l'introduzione dello scambio automatico di informazioni finanziarie a scopi fiscali per impedire l'evasione fiscale, l'attuazione di standard minimi nell'ambito del progetto OCSE contro l'erosione della base imponibile e il trasferimento degli utili (BEPS) o l'assistenza amministrativa in materia fiscale. L'attitudine cooperativa della Svizzera dovrebbe mirare a risultati positivi in particolare nelle negoziazioni sulla convenzione in mate-

ria di doppia imposizione (CDI) o nel coinvolgimento in queste ultime, soprattutto con quei paesi importanti per l'industria d'esportazione come il Brasile, l'Italia e quelli del continente africano¹⁰. Presentare condizioni politiche (come la governance) nei confronti di paesi partner potrebbe invece rivelarsi controproducente per la Svizzera. L'esistenza di convenzioni fiscali internazionali interessanti è fondamentale per gli investimenti nel nostro paese.

**Figura 9:
Convenzioni di doppia imposizione**

→ Delle convenzioni fiscali internazionali attrattive sono importanti per gli investimenti in Svizzera.

| Priorità/obiettivo | Paese |
|------------------------|----------------|
| Concludere e applicare | Brasile |
| | Arabia Saudita |
| | Italia |
| | Stati africani |

→ **Accordi di protezione degli investimenti: sviluppare la rete**

**Figura 10:
Accordi di protezione degli investimenti**

→ Gli accordi bilaterali di protezione degli investimenti aumentano la certezza di pianificazione delle imprese svizzere.

| Priorità/obiettivo | Paese |
|--|----------------|
| Rinegoziare (mantenere il livello di protezione) | India |
| | Indonesia |
| | Sudafrica |
| Concludere | Brasile |
| Modernizzare | Corea del Sud |
| | Messico |
| | Russia |
| | Arabia Saudita |
| | Turchia |
| | Cina |

La rete già molto fitta di accordi bilaterali di protezione degli investimenti (API) della Svizzera deve essere preservata, per questo si dovrebbe tentare un approccio innanzitutto con quei paesi che hanno disdetto di recente i loro API. Allo stesso tempo occorre mirare alla stipulazione di nuovi API con i paesi partner importanti. Nel complesso, tali accordi dovrebbero beneficiare di un elevato livello di protezione.

Criteri per un accordo per la protezione degli investimenti

→ Gli accordi per la protezione degli investimenti dovrebbero soddisfare i seguenti criteri:

1. Certezza del diritto garantita

L'obiettivo prioritario è quello di garantire la certezza del diritto per gli investitori nel nostro paese. Gli accordi di investimento esistenti della Svizzera offrono un elevato livello di sicurezza e comprendono i seguenti elementi: definizione dell'investimento in capitale e dell'investitore; definizione di obblighi di comportamento generali; divieti di discriminazione; condizioni di ammissibilità giuridica delle espropriazioni; garanzia del trasferimento di pagamenti e regolamenti per la risoluzione di controversie.

2. Nessuna eccezione generale

La protezione degli investimenti deve estendersi a tutti i settori economici. È necessario dunque tutelare anche gli investimenti per i quali il paese ospite ha definito determinate limitazioni di accesso al mercato. La protezione deve inoltre coprire gli investimenti già esistenti.

3. Efficace risoluzione delle controversie

Il ricorso alla giurisdizione arbitrale si è rivelato essere efficace come strumento di protezione degli investimenti internazionali. Tale approccio consente di risolvere le controversie in modo relativamente veloce, pragmatico e depoliticizzato. L'arbitraggio investitore-Stato deve essere accessibile a tutti i settori economici in caso di controversia e non può essere vincolato alla condizione di aver prima esaurito le vie legali nazionali del paese ospite.

4. Sovranità nazionale e regolamentare garantite

Sebbene gli accordi di investimento debbano proteggere dall'espropriazione indiretta, dal trattamento ingiusto e dal mancato rispetto degli impegni statali, resta indiscusso che gli Stati coinvolti necessitano di margini di manovra per impostare la propria politica in tutta sovranità. L'economia promuove gli sforzi volti a sviluppare e a rendere più precisi gli accordi di investimento in questo senso (ad es. protezione dell'ambiente, della salute, del clima e dei consumatori oppure regole di trasparenza). In qualsiasi caso è tuttavia necessario garantire la certezza del diritto, la non discriminazione e, in generale, il più alto livello di protezione possibile degli accordi.

→ Trasporto aereo: proseguire la liberalizzazione e puntare sul multilateralismo

Il legame diretto della Svizzera con la rete di trasporto aereo intercontinentale è essenziale per l'economia esterna e l'attrattività della piazza economica. Per questo il nostro paese dovrebbe ampliare la sua rete di accordi relativi al trasporto aereo: in linea di principio, la Svizzera, oltre alle liberalizzazioni bilaterali, dovrebbe concentrarsi maggiormente su un impegno in seno all'Organizzazione internazionale dell'aviazione civile (ICAO) per sostenere degli scambi multilaterali agevolati.

Figura 11:
Accordo sul trasporto aereo

→ La Svizzera dovrebbe ampliare la sua rete di accordi relativi al trasporto aereo.

| Priorità/obiettivo | Paese |
|--------------------|---------------|
| Sviluppo | Singapore |
| | Russia |
| | India |
| | Corea del Sud |
| | Filippine |
| | Malaysia |
| | Gran Bretagna |

Oltre alle liberalizzazioni bilaterali, la Svizzera deve concentrarsi maggiormente su un impegno in seno all'Organizzazione dell'aviazione civile internazionale (OACI), per sostenere le agevolazioni multilaterali degli scambi.

A livello orizzontale: impegno attivo nell'ambito delle organizzazioni internazionali

Una politica economica esterna coerente non si concentra solo sulle questioni relative all'accesso al mercato, ma tiene anche conto dei settori politici orizzontali e settoriali che influenzano la competitività dell'industria d'importazione e d'esportazione svizzera.

La Svizzera deve quindi far valere i propri interessi economici all'interno delle organizzazioni internazionali competenti e coordinare le procedure tra gli uffici federali che vi sono rappresentati. Temi quali ad esempio la cybersicurezza non possono essere trattati solo a livello nazionale, ma devono essere disciplinati da commissioni mondiali. La Svizzera deve perciò far parte di queste ultime e figurare tra gli attori che definiscono l'agenda internazionale.

Le seguenti organizzazioni internazionali rivestono un ruolo particolarmente importante per l'economia esterna svizzera: l'Organizzazione mondiale del commercio (OMC), l'Organizzazione mondiale per la proprietà intellettuale (OMPI), l'Organizzazione mondiale delle dogane (OMD), la Banca dei regolamenti internazionali (BRI), il Consiglio per la stabilità finanziaria (FSB), il Gruppo dei 20 paesi industrializzati ed emergenti più importanti (G-20), il Fondo monetario internazionale (FMI), l'Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico (OCSE), nonché tutte le istituzioni dell'ONU come l'Organizzazione internazionale del lavoro (OIL), l'Organizzazione marittima internazionale (OMI), l'Organizzazione internazionale dell'aviazione civile (ICAO) e la Conferenza delle Nazioni Unite sul commercio e lo sviluppo (UNCTAD).



«L'economia svizzera necessita di capacità di trasporto aereo sufficienti, affinché le imprese possano importare ed esportare merci e servizi a costi ridotti. Ciò riguarda in modo particolare gli aeroporti nazionali di Zurigo, Ginevra e Basilea. Solo in questo modo è possibile conquistare nuovi mercati.»

Thomas Klühr,
CEO Swiss

Principali mercati di destinazione sempre sotto i riflettori

L'analisi dei paesi eseguita da economie suisse mostra che l'importanza degli Stati BRIC e di altri mercati in espansione cresce indubbiamente, ma che l'Unione europea, gli Stati Uniti, la Gran Bretagna e la Cina restano i mercati principali. Per questo la politica economica esterna deve continuare anche in futuro a focalizzare l'attenzione soprattutto su queste aree. Di seguito le aree e i paesi particolarmente importanti in questo contesto:

Unione europea

Gli accordi bilaterali I e II formano insieme all'accordo di libero scambio del 1972 la base delle relazioni bilaterali tra la Svizzera e l'UE. Fino ad oggi, sia la Svizzera sia l'Unione europea hanno ampiamente approfittato di tale via. Pertanto il suo ulteriore sviluppo deve essere una priorità strategica. Per sfruttare pienamente il potenziale delle relazioni Svizzera-UE in una prospettiva più a lungo termine, sono necessari accordi nei settori delle infrastrutture, dell'energia e dei servizi finanziari (in particolare nelle prestazioni TIC).

Attualmente, i servizi a forte creazione di valore aggiunto (ad esempio nel settore finanziario, ma anche sempre più servizi legati a beni di investimento come i servizi post vendita) non possono essere forniti direttamente dalla Svizzera nell'UE. Alla luce della crescente importanza dei servizi nel commercio internazionale, anche per l'industria, si pone quindi la questione se la Svizzera in futuro possa ancora permettersi di rinunciare a un accordo globale sui servizi con l'Europa.



«Molte aziende poco conosciute all'estero sono veri e propri leader mondiali nel loro settore di nicchia. Affinché possano restare tali è fondamentale preservare le eccellenti condizioni quadro della Svizzera. Tra queste rientrano la possibilità di assumere manodopera altamente qualificata, un sistema fiscale attrattivo, la certezza del diritto, un basso livello di burocrazia garantito da una ridotta densità normativa e un diritto del lavoro liberale.»

Ute Lepple,
direttrice Scintilla SA

L'UE subordina la stipulazione di nuovi accordi di accesso al mercato alla conclusione di un accordo quadro sulle questioni istituzionali, che sancisce l'impegno della Svizzera nella ripresa dinamica dell'acquis comunitario coperto dagli accordi bilaterali e la negoziazione di un meccanismo di risoluzione delle controversie per i casi di conflitto. L'economia può sostenere un accordo quadro solo se è chiaramente delimitato: l'acquis, da riprendere in modo dinamico, deve essere delineato con precisione. Inoltre sono necessarie alcune eccezioni: l'accordo sulla libera circolazione delle persone, le questioni fiscali (compresi i trasferimenti) e le relazioni della Svizzera con altri Stati devono obbligatoriamente ed esplicitamente essere esclusi dalla ripresa dinamica dell'acquis comunitario.

Gli eventuali altri contributi di coesione della Svizzera devono essere legati al rispetto degli accordi esistenti (MRA) e al riconoscimento dell'equivalenza da parte dell'UE (servizi finanziari/assicurazioni).

Alcune eccezioni all'acquis UE continueranno a essere necessarie, per questo le clausole di equivalenza negli accordi saranno molto importanti anche in futuro. Il riconoscimento dell'equivalenza in materia di basi legali dovrebbe, se possibile, essere disciplinato nell'ambito di un accordo bilaterale (diritto contrattuale al riconoscimento) ed è da preferire al riconoscimento dell'equivalenza unilaterale da parte dell'UE. Al di fuori del campo di applicazione degli accordi bilaterali si dovrebbe effettuare un'analisi costi/benefici (interessi dell'economia svizzera) in quei settori in cui la legislazione svizzera deve essere adeguata all'ordinamento giuridico dell'UE. Gli adeguamenti al quadro giuridico europeo dovrebbero limitarsi ai casi in cui all'interesse economico si associa anche l'opportunità di un riconoscimento dell'equivalenza affidabile e duraturo da parte dell'UE.

→ Regno Unito

La Svizzera deve fare il possibile per garantire la certezza del diritto nelle relazioni economiche bilaterali con il Regno Unito e mantenere l'attuale eccellente accesso al suo mercato. Gli strumenti appropriati per farlo sono un ampio accordo di libero scambio di nuova generazione (inclusa la cooperazione normativa) e gli eventuali accordi di sostegno (ad esempio sul trasporto aereo). Nella misura del possibile e nell'interesse di entrambi i paesi, occorre inoltre mirare a un ampliamento e a un approfondimento del reciproco accesso al mercato. La soluzione contrattuale deve necessariamente essere pronta prima del concretizzarsi della Brexit. Qualora ciò non fosse possibile, è opportuno concordare un regime di transizione.

→ Stati Uniti

L'accesso delle imprese svizzere al mercato statunitense deve essere garantito e, dove possibile, migliorato sia nel settore tariffario sia in particolare in quello non tariffario. Inoltre, è necessario approfondire la collaborazione tra le autorità in materia di regolamentazione. L'obiettivo a medio termine a cui aspirare è un accordo di libero scambio tra gli Stati Uniti e la Svizzera, soprattutto nell'interesse delle PMI locali, per le quali gli Stati Uniti rappresentano il mercato di destinazione senza accordo di libero scambio di gran lunga più interessante. L'impatto delle future misure di politica interna ed estera del governo statunitense deve essere studiato con attenzione (ad esempio politica fiscale, nuovi ostacoli al commercio), limitando per quanto possibile le conseguenze negative per l'economia svizzera.

→ Cina

Lo sviluppo dell'accordo di libero scambio con la Cina è essenziale per l'economia svizzera. Per gli esportatori svizzeri è importante che possa essere negoziato un ulteriore smantellamento dei dazi doganali per le importazioni in Cina. I produttori cinesi potranno in questo modo acquistare a un prezzo più vantaggioso prodotti di qualità e prestazioni preliminari provenienti dal nostro paese, cosa che permetterebbe di investire in una produzione di qualità superiore, di innovare e creare nuovi posti di lavoro. Ulteriori concessioni doganali porteranno di conseguenza ad una crescita, alla creazione di valore aggiunto e alla competitività in entrambi i paesi. La Svizzera deve inoltre continuare a impegnarsi nell'estensione della rete di servizi dei visti in Cina, allo scopo di mantenere la tendenza positiva nel turismo.

Garantire condizioni quadro eccellenti a livello nazionale

La Svizzera può attuare molte misure per rafforzare l'economia esterna anche direttamente. Tra queste rientrano condizioni quadro generali, quali ad esempio un sistema di formazione eccellente, scuole universitarie competitive a livello internazionale, infrastrutture efficienti, un mercato del lavoro liberale, una politica monetaria prudente e un regime d'imposizione delle imprese accettato a livello mondiale e concorrenziale. Per la politica economica esterna rivestono particolare importanza i seguenti obiettivi:

Mantenere alto il livello di certezza del diritto e la ridotta densità normativa

La certezza del diritto rappresenta un fattore essenziale per la piazza economica. Un sistema giuridico stabile con una densità normativa il più ridotta possibile costituisce la base di un diritto economico interessante a livello internazionale. Le iniziative popolari in Svizzera non dovrebbero generare incertezza del diritto negli accordi internazionali stipulati dal nostro paese.

Rinunciare al protezionismo

La Svizzera non deve perseguire una politica protezionistica. Ciò significa rinunciare a limitazioni burocratiche delle opzioni di reclutamento di personale qualificato all'estero (politica migratoria) e mantenere un diritto del lavoro liberale, nonché fare a meno di un protezionismo agricolo sproporzionato a spese dell'economia esterna, delle limitazioni nell'economia digitale, dei blocchi di reti e regioni e dei divieti in materia di tecnologia (come la moratoria sull'ingegneria genetica).

Impedire che il protezionismo agricolo svizzero ostacoli l'industria d'esportazione

→ L'eccessiva protezione dei prodotti agricoli al confine deve essere ridotta per permettere la stipulazione di nuovi accordi di libero scambio.

Il protezionismo agricolo non deve impedire alla Svizzera di stipulare altri accordi di libero scambio e la nostra politica agricola deve essere adattata alla legislazione dell'OMC. Allo stesso tempo, occorre individuare nuovi sbocchi per i prodotti agricoli svizzeri al fine di generare più utili per l'economia agricola. La Svizzera deve quindi progressivamente ridurre l'esagerata protezione al confine dei prodotti agricoli entro il 2030. A tale scopo deve rinunciare ad aprire i mercati agricoli solo in alcuni sotto-settori, perché così facendo altererebbe sia gli incentivi alla produzione per gli agricoltori sia il commercio. Nell'attesa che i dazi doganali vengano ridotti sono necessari strumenti di transizione, ad esempio per il traffico di perfezionamento.



«La Svizzera impone elevatissimi dazi doganali per proteggere la propria agricoltura. Tuttavia, per stipulare nuovi accordi di libero scambio, ad esempio con gli Stati del Mercosur, la riduzione dei dazi doganali è un imperativo. Ciò rappresenterebbe un vantaggio anche per i consumatori svizzeri: avrebbero a disposizione una maggiore scelta di carne e frutta a un prezzo inferiore.»

Dieter Meier,
imprenditore e musicista

Creare infrastrutture che facilitino gli scambi

La Svizzera deve creare sul territorio nazionale infrastrutture che facilitino gli scambi. È necessario mettere a disposizione del commercio internazionale capacità sufficienti nei trasporti su strada, rotaia, acqua (trasporto marittimo, navigazione) e aria. Nel settore del trasporto aereo, la Svizzera deve preservarsi spazi liberi per la crescita richiesta dal mercato e crearsi così la possibilità di conquistare nuovi mercati esteri. Ciò concerne in modo particolare gli aeroporti nazionali di Zurigo, Ginevra e Basilea. La scheda di coordinamento del Piano settoriale dell'infrastruttura aeronautica (PSIA) di Zurigo deve comprendere misure di pianificazione che consentano future fasi di ampliamento.

La Svizzera deve abolire tutti i dazi doganali industriali

Abolendo autonomamente tutti i dazi doganali sull'importazione di beni industriali, la Svizzera rende più semplice e meno costosa l'importazione di beni in un'era caratterizzata da catene di valore aggiunto diversificate e globalizzate. A livello internazionale, il Canada, la Norvegia, l'Islanda e Singapore sono pionieri in materia. Dal momento che i dazi doganali sui beni industriali esistenti sono molto bassi, con una media dell'1%, la loro abolizione riduce soprattutto gli oneri amministrativi per le imprese. Gli ambienti economici si rallegrano che il Consiglio federale abbia deciso a dicembre 2017 di attuare questa misura.

La Svizzera deve adattare le strutture amministrative al nuovo contesto

Per garantire un accesso al mercato aperto e giuridicamente sicuro e una politica economica esterna internazionale coerente, la Svizzera deve organizzare in modo diverso le proprie risorse diplomatiche. All'interno dell'amministrazione federale le risorse personali e finanziarie dovrebbero essere trasferite verso gli uffici ai quali sono affidati gli incarichi di diplomazia economica. La Svizzera deve formare un numero maggiore di diplomatici economici e sviluppare le relative strutture, cosa che si traduce concretamente nel potenziamento del ruolo della SECO all'interno delle commissioni internazionali. Occorre inoltre creare più incentivi per incrementare l'attrattiva di una carriera in questo ambito.

Modernizzare i processi doganali

La pubblica amministrazione deve organizzare i propri processi e strutture nel modo più efficiente possibile, in modo che i costi di transazione per le imprese locali si abbassino considerevolmente. I processi doganali devono essere modernizzati e completamente digitalizzati. A tale scopo è necessario garantire il finanziamento di progetti corrispondenti e attuare con maggiore priorità i progetti legati al trasporto (esportazione, importazione, transito). Il mondo dell'economia deve essere coinvolto nell'attuazione e le imprese devono essere informate con anticipo.



«I dazi doganali sulle importazioni imposti sulle materie prime e sui materiali intermedi causano un rincaro dei nostri prodotti. Chiediamo quindi un'abolizione generale dei dazi doganali. Inoltre, per noi un cumulo d'origine senza restrizioni tra l'UE, la Turchia e i paesi dei Balcani occidentali è indispensabile.»

Vincenzo A. Montinaro,
CEO Cilander AG

Creare strutture digitali per acquisire le informazioni

Nel settore dell'economia esterna, la Svizzera ha bisogno di strutture digitali moderne che consentano alle imprese locali, e soprattutto alle PMI, di acquisire le informazioni in modo rapido e vantaggioso in termini di costi (parole chiave cyberamministrazione e one-stop-shop). L'amministrazione federale deve raggruppare le sue informazioni provenienti dalle ambasciate, dai consolati o da terzi incaricati con denaro pubblico, come Switzerland Global Enterprises (S-GE) e renderle facilmente accessibili online. Anche l'accesso agli esperti della Confederazione per le questioni rilevanti ai fini pratici, ad esempio in materia di espletamento delle pratiche doganali, deve potersi svolgere in modo diretto attraverso piattaforme digitali.

Promozione delle esportazioni: più mandati per le camere di commercio e assicurazioni contro i rischi delle esportazioni efficienti

La Svizzera non dispone di servizi statali completi per la promozione delle esportazioni. Tale promozione da parte dello Stato potrebbe essere vantaggiosa per le PMI. Tuttavia, essa dovrebbe svolgersi nell'ambito della sussidiarietà e limitarsi a settori in cui gli effetti sono già stati dimostrati. In questo modo, lo Stato può offrire il proprio sostegno con i seguenti servizi di consulenza generali, mediante camere di commercio private o S-GE a finanziamento misto: informazione di base, analisi di mercato, partecipazione a fiere, servizi di consulenza iniziali. S-GE possiede una buona rete di Business Hub che forniscono tali servizi in loco. La proposta di conferire un maggior numero di mandati alle camere di commercio merita di essere sostenuta. Un altro aspetto centrale sarà rappresentato da un migliore branding della promozione delle esportazioni. Un frazionamento delle iniziative statali su più unità senza una comune identità verso l'esterno indebolisce l'immagine del nostro paese sui mercati esteri. Occorre esaminare ulteriori strumenti di promozione delle esportazioni.

Anche l'assicurazione svizzera contro i rischi delle esportazioni (ASRE) dovrà fornire servizi assicurativi nell'ambito della sussidiarietà. Per il finanziamento delle esportazioni è fondamentale disporre di assicurazioni efficaci al fine di avere accesso ai finanziamenti esterni attraverso le banche. Laddove gli assicuratori privati non forniscono servizi, l'ASRE può agire sulla base della massima autonomia a livello economico.

→ Conclusione

NUOVI MERCATI, LA DIGITALIZZAZIONE E IL PROTEZIONISMO FANNO PARTE DEL CONTESTO NEL QUALE SI INSERISCE L'ECONOMIA ESTERNA DELLA SVIZZERA. GLI AMBIENTI POLITICI DEVONO AGIRE

La Svizzera ha bisogno di una politica economica esterna coerente. Le richieste nei confronti della politica economica esterna formulate nel presente documento possono essere riassunte nel modo seguente:



Vegliare all'orientamento mondiale della politica economica esterna

Per ridurre la dipendenza nei confronti di taluni partner e diversificare l'economia esterna, occorre sviluppare ulteriormente e in profondità le relazioni con Stati terzi nel continente americano e in Asia. Degli accordi di libero scambio sarebbero auspicabili con i seguenti paesi: Stati Uniti, Brasile, India o Indonesia.



Restare concentrati sui principali mercati

La Svizzera deve intrattenere e approfondire le relazioni con i principali mercati che sono l'UE, gli Stati Uniti, la Cina e il Regno Unito.



Combattere il protezionismo e il dirigismo

La Svizzera deve difendersi fermamente contro le misure protezionistiche all'estero e, se necessario, rivolgersi ai tribunali arbitrali internazionali – questo concerne innanzitutto la protezione della proprietà intellettuale.



Integrare maggiormente gli interessi economici nella politica estera

La Svizzera deve difendere i suoi interessi economici in maniera più convinta a livello bilaterale, regionale e multilaterale nelle organizzazioni internazionali. Questo comporta in particolare un coordinamento dei dipartimenti a Berna, un adeguamento della ripartizione degli effettivi nell'ambito dell'amministrazione federale nonché una formazione adeguata, sulle questioni economiche, dei rappresentanti della Svizzera in seno alle organizzazioni internazionali (OMC, OCSE e altri).

**Utilizzare più rapidamente i margini di manovra autonomi**

La Svizzera deve mantenere condizioni quadro concorrenziali e adattarle rapidamente nell'eventualità di cambiamenti. Nei prossimi cinque anni, essa dovrà diminuire notevolmente i costi amministrativi per l'economia esterna, abolire i dazi doganali sui prodotti industriali e sviluppare le infrastrutture di base. La promozione delle esportazioni nonché la politica agricola sono da riorientare.

**Vedere lo sviluppo sostenibile come un'opportunità**

La diplomazia economica della Svizzera deve maggiormente sfruttare l'eccellente reputazione delle sue imprese nel settore della sostenibilità. Nel contempo, essa deve combattere fermamente all'estero e in Svizzera le misure protezionistiche introdotte con il pretesto dello sviluppo sostenibile. Dal lato degli strumenti multilaterali, le interfacce con lo sviluppo sostenibile sono da prevedere in modo da escludere misure protezionistiche.

LISTA DELLE ABBREVIAZIONI

- ALS** → Accordi di libero scambio
- API** → Accordi bilaterali di protezione degli investimenti
- ASEAN** → Associazione delle Nazioni del Sud-est asiatico che raggruppa il Brunei, l'Indonesia, la Cambogia, il Laos, la Malaysia, il Myanmar, le Filippine, Singapore, la Thailandia e il Vietnam (*Association of Southeast Asian Nations*)
- ATI** → Accordo sulle tecnologie dell'informazione: accordo plurilaterale nell'ambito dell'OMC per liberalizzare il commercio di prodotti delle tecnologie dell'informazione (*Information technology agreement*)
- BEPS** → Progetto dell'OCSE per combattere l'erosione della base imponibile e il trasferimento degli utili (*base erosion and profit shifting*)
- BRI** → Banca dei Regolamenti Internazionali
- BRIC** → Gruppo di economie emergenti costituito da Brasile, Russia, India e Cina
- CDI** → Convenzioni per evitare le doppie imposizioni
- CNUCED** → Conferenza delle Nazioni Unite sul commercio e lo sviluppo (*United Nations Conference on Trade and Development o UNCTAD in inglese*)
- DaziT** → Vasto programma di trasformazione dell'Amministrazione federale delle dogane per modernizzare e digitalizzare i processi («DaziT» viene da «Dazi» (significa dogana in romancio) con un «t» per trasformazione o IT)
- EAR** → Scambio automatico di informazioni relative ai conti finanziari in materia fiscale
- FMI** → Fondo monetario internazionale
- FSB** → Consiglio per la stabilità finanziaria; organizzazione internazionale che si interessa alla stabilità del sistema finanziario mondiale; sorveglianza e raccomandazioni in materia di regolamentazione (*Financial Stability Board in inglese*)
- G20** → Gruppo dei 20 principali paesi industrializzati ed emergenti
- GAFI** → Gruppo di azione finanziaria internazionale contro il riciclaggio di denaro
- GRECO** → Gruppo di Stati contro la corruzione
- IATA** → Associazione del trasporto aereo internazionale
- ILO** → Organizzazione internazionale del lavoro
- IMD** → International Institut for Management Development
- IMO** → Organizzazione marittima internazionale
- Industria MEM** → industria meccanica, elettrotecnica e metallurgica svizzera
- Mercosur** → Mercato comune dell'America meridionale
- MRA** → Accordo di mutuo riconoscimento (*Mutual Recognition Agreement*)

- OACI** → Organizzazione dell'aviazione civile internazionale
- OCSE** → Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico
- OMC** → Organizzazione mondiale del commercio
- OMD** → Organizzazione mondiale delle dogane
- OMPI** → Organizzazione mondiale della proprietà intellettuale
- PSIA** → Piano settoriale dell'infrastruttura aeronautica (strumento di pianificazione e di coordinamento della Confederazione per l'aviazione civile)
- SECO** → Segreteria di Stato dell'economia
- S-GE** → Organizzazione per la promozione degli scambi con l'estero
(Business Network Switzerland, in inglese)
- SIMT** → Nuove economie emergenti costituite da Corea del Sud, Indonesia, Messico e Turchia
- TFA** → Accordo di facilitazione degli scambi commerciali
(Trade Facilitation Agreement)
- TIC** → Tecnologie dell'informazione e della comunicazione
- TISA** → Accordo generale sul commercio dei servizi
(Trade in Services Agreement)
- TPP** → Partenariato Trans-Pacifico
- TTIP** → Partenariato transatlantico per il commercio e gli investimenti
(Transatlantic Trade and Investment Partnership, in inglese)
- UE-28** → L'Unione europea (UE) che conta 28 Stati membri in totale
- WSC** → World Standards Cooperation

NOTE A PIE' DI PAGINA

- ¹ Non entrano qui in linea di conto le esportazioni lorde indicate dalla statistica doganale, bensì la ricchezza creata nel paese dai servizi e dalle merci secondo l'OCSE. Ciò si ottiene, ad esempio, deducendo il consumo intermedio di prodotti creati all'estero.
- ² Per l'industria MEM, sono raggruppate le posizioni tariffarie concernenti i metalli, le macchine, gli apparecchi, l'elettronica, i veicoli, gli apparecchi e gli strumenti di precisione.
- ³ Precisazione: le esportazioni di diritti di licenza sono le entrate realizzate dalle imprese svizzere all'estero grazie alla cessione di licenze derivanti dalla ricerca e dallo sviluppo, dai diritti dei marchi e dalle franchigie doganali, nonché dalle tasse per la riproduzione e la distribuzione di elementi della proprietà intellettuale. Le esportazioni turistiche sono le entrate che le imprese svizzere incassano dai clienti stranieri per viaggi d'affari o di piacere, cure termali e soggiorni ospedalieri e di studi, viaggi giornalieri e di transito. Vi si aggiungono le spese di consumo dei fontalieri e dei residenti stranieri di breve durata. Fanno parte dei servizi d'affari i servizi di architetti, ingegneri e pianificatori, i servizi scientifici e tecnici.
- ⁴ L'Accordo sulle tecnologie dell'informazione, che ha lo scopo di eliminare i dazi doganali sui prodotti legati alle tecnologie dell'informazione, è nel frattempo stato ratificato da 82 Stati.
- ⁵ La nozione di cambiamento tecnologico che privilegia le competenze («skill-biased technological change») descrive un fenomeno legato al progresso tecnico che favorisce la perdita di personale poco formato a favore di lavoratori altamente qualificati sul mercato del lavoro.
- ⁶ Il termine «pertinente» significa in questo caso che gli indicatori selezionati considerano la struttura dell'economia estera svizzera, ad esempio aggiungendo dei dati relativi alla salute, come la speranza di vita, per valutare l'importanza relativamente elevata delle esportazioni di prodotti farmaceutici. L'indice del commercio estero comprende in particolare degli indicatori come i valori assoluti e i tassi di variazione del PIL, il PIL pro capite, la speranza di vita, le spese per la salute, la quota degli investimenti nel PIL, quella della creazione di valore dell'agricoltura, l'evoluzione demografica, la quota del commercio nel PIL, gli investimenti diretti stranieri realizzati in Svizzera, la quota delle spese pubbliche nel PIL, il livello d'educazione, la libertà economica, la qualità delle istituzioni e delle infrastrutture, il mercato del lavoro, il contesto macroeconomico e il grado d'innovazione.
- ⁷ Sono denominati «mercati di frontiera» i paesi che presentano attualmente un reddito basso pro capite e un'economia sottosviluppata, ma per i quali si prevede una crescita economica considerevole. Sono i futuri paesi emergenti.
- ⁸ Il delta tratto dalle classifiche non dev'essere interpretato come un valore assoluto, ma unicamente in relazione alle altre informazioni. Siccome gli Stati Uniti sono ampiamente in testa alle due graduatorie, essi non possono ottenere un delta elevato. Occorre inoltre sottolineare che l'indice del commercio estero non tiene conto della distanza, un elemento la cui importanza decresce a seguito dell'evoluzione tecnologica.
- ⁹ DaziT è un ampio programma di trasformazione dell'Amministrazione federale delle dogane volto a modernizzare e a digitalizzare i processi entro il 2026. Esso dovrebbe costare quasi 400 milioni di franchi.
- ¹⁰ Esistono delle lacune specialmente in Africa, ma non solo: nessun accordo in vigore con la Nigeria, lo Zimbabwe, l'Etiopia e il Kenya; CDI senza norma OCSE con l'Egitto, la Tunisia, il Marocco, la Costa d'Avorio, il Malawi, lo Zambia e il Sudafrica; CDI secondo la norma OCSE unicamente con il Ghana, dal 2014.
- ¹¹ La ripresa dinamica dev'essere chiaramente distinta dalla ripresa automatica del diritto esistente. Dinamica significa che la Svizzera decide in maniera autonoma su ogni ripresa del diritto europeo, dunque che le leggi sono adottate dalle Camere federali.

economiesuisse

→ La nostra azione

L'economia, tutti noi. Un'economia prospera è la base del nostro benessere e di una Svizzera sana e forte. economiesuisse è l'organizzazione mantello che difende gli interessi di un'economia svizzera basata sulla concorrenza, integrata a livello internazionale e cosciente delle proprie responsabilità.

All'intersezione tra la politica, l'economia e la società, ci impegniamo a favore di un contesto ottimale per le imprese svizzere, dalle PMI ai grandi gruppi. economiesuisse rappresenta circa 100'000 imprese che occupano due milioni di dipendenti in tutti i settori e regioni della Svizzera.

Intratteniamo un dialogo aperto, costruttivo, orientato alla ricerca di soluzioni con gli attori economici importanti e con la popolazione svizzera. Nell'ambito di votazioni popolari ma anche nella quotidianità, perseguiamo degli obiettivi comuni con i nostri partner. Il nostro impegno a favore dell'economia si basa sui principi di un'economia di mercato liberale e di una crescita sostenibile.

Scriveteci!

info@economiesuisse.ch

Cliccate su Facebook!

www.facebook.com/economiesuisse

Seguiteci su Twitter!

www.twitter.com/economiesuisse

www.economiesuisse.ch

RESPONSABILI DI PROGETTO



JAN ATTESLANDER

Membro della direzione e
Responsabile economia estera presso
economiesuisse

Telefono +41 44 421 35 30

jan.atteslander@economiesuisse.ch



MARC ENGELHARD

Responsabile di progetto economia
estera presso economiesuisse

Telefono +41 44 421 35 46

marc.engelhard@economiesuisse.ch

La Commissione di economia estera di economiesuisse ha strettamente accompagnato l'elaborazione della presente pubblicazione adottando il relativo documento.

Questa pubblicazione appare in italiano, francese, tedesco e inglese.

Redazione: Alessandra Gianella, economiesuisse
Concetto: Wirz Corporate AG Zurigo
Realizzazione: Wernlis, grafische Gestalter, Zurigo
Stampa: DAZ Druckerei Albisrieden, Zurigo
Edizione: Febbraio 2018

