



Accesso ai mercati internazionali

Strategia di politica economica esterna della Svizzera: ***richieste dell'economia***

17.01.2018

A colpo d'occhio

Dai centri economici fino alle valli alpine discoste – in tutta la Svizzera vi sono piccole e medie imprese che si affermano con successo sul mercato mondiale. Per poter restare competitive anche in futuro, devono poter contare su buone condizioni quadro in Svizzera e sul miglior accesso possibile ai mercati esteri. L'aumento del protezionismo, l'incertezza politica dopo la Brexit o il nuovo orientamento della politica economica esterna americana come pure il rapido sviluppo tecnologico compromettono tali condizioni. Per permettere alla piazza economica svizzera di continuare a generare un valore aggiunto possibilmente elevato, occorre una strategia di politica economica esterna esaustiva.

Inhalt

1. L'essenziale in breve
2. Posizione di economiesuisse
3. Il benessere svizzero dipende da un'economia esterna competitiva
4. Proposte per la politica economica esterna
5. Conclusione: sono necessari nuovi approcci

L'essenziale in breve

Gli svizzeri guadagnano due franchi su cinque grazie a un'economia esterna di successo. Il benessere del nostro paese si fonda dunque in modo sostanziale su importazioni ed esportazioni. Le imprese devono però lottare ogni giorno per affermarsi in questo settore, poiché la concorrenza sui mercati internazionali è forte e il contesto è estremamente dinamico. Chi dice nuove tendenze dice nuove sfide: la digitalizzazione elimina confini finora esistenti e permette di accedere a nuovi mercati e opportunità per aziende svizzere altamente innovative. Parallelamente, sempre più Stati - tra cui anche la Svizzera - cercano di proteggersi dalle conseguenze del cambiamento digitale. Vengono emanati divieti e create nuove barriere commerciali, in particolare sui mercati dove in futuro si potrebbero realizzare importanti utili commerciali e sui quali la Svizzera dovrebbe concentrarsi. Questo aumento del protezionismo rappresenta un problema anche in considerazione degli scarsi progressi ottenuti attualmente dall'Organizzazione mondiale del commercio (OMC). Le soluzioni migliori per risolvere numerose questioni a livello multilaterale restano bloccate per anni. Sono dunque necessari nuovi approcci grazie ai quali la politica economica esterna della Svizzera possa garantire condizioni quadro ottimali per le imprese svizzere a livello nazionale e internazionale.

Posizione **di economiesuisse**

- Orientamento globale della politica economica esterna: per diversificare la politica esterna occorre ampliare in modo ancora più rapido e approfondito i rapporti con Stati terzi in America e in Asia. Vi rientrano accordi di libero scambio con partner come gli USA, il Mercosur, l'India o l'Indonesia.
- Lotta a protezionismo e dirigismo: la Svizzera deve difendersi energicamente da misure protezionistiche all'estero e, se necessario, appellarsi a tribunali arbitrali - soprattutto per quanto riguarda la protezione della proprietà intellettuale.
- Maggiori interessi economici nella politica esterna: in seno a organizzazioni internazionali la Svizzera deve impegnarsi con fermezza e convinzione a livello multilaterale o regionale in difesa dei propri interessi economici. Questo comporta anche un coordinamento tra i dipartimenti a Berna, un adeguamento della ripartizione degli effettivi del personale come pure una formazione adeguata su questioni economiche.
- Sfruttare più rapidamente i margini di manovra autonomi: la Svizzera deve mantenere condizioni quadro concorrenziali e adeguarle rapidamente ai cambiamenti. Nei prossimi cinque anni dovranno essere nettamente ridotti gli oneri amministrativi per l'economia esterna, si dovranno eliminare i dazi doganali sui prodotti industriali e bisognerà sviluppare le infrastrutture di base. Alla promozione delle esportazioni e alla politica agraria serve un nuovo orientamento.
- Riconoscere lo sviluppo sostenibile come un'opportunità: la diplomazia economica elvetica deve sfruttare maggiormente l'ottima reputazione delle proprie aziende nel settore della sostenibilità. Al contempo deve impegnarsi, sia all'estero che in Svizzera, contro misure protezionistiche introdotte con il pretesto dello sviluppo sostenibile.



Nella concorrenza internazionale ogni centesimo conta

La notizia aveva scosso tutti i direttori di imprese in Svizzera: il 15 gennaio 2015 la Banca nazionale aveva abolito la soglia minima di cambio con l'euro e quale conseguenza il franco ha segnato un maxi-rialzo rispetto ad altre valute. Di colpo, all'estero servizi e prodotti di imprese svizzere sono diventati più costosi. Per i clienti cinesi, ad esempio, improvvisamente le molle di metallo della ditta Baumann costavano il 18% in più. Questa società realizza oltre la metà della sua cifra d'affari all'estero, di cui più del 10% in Cina.

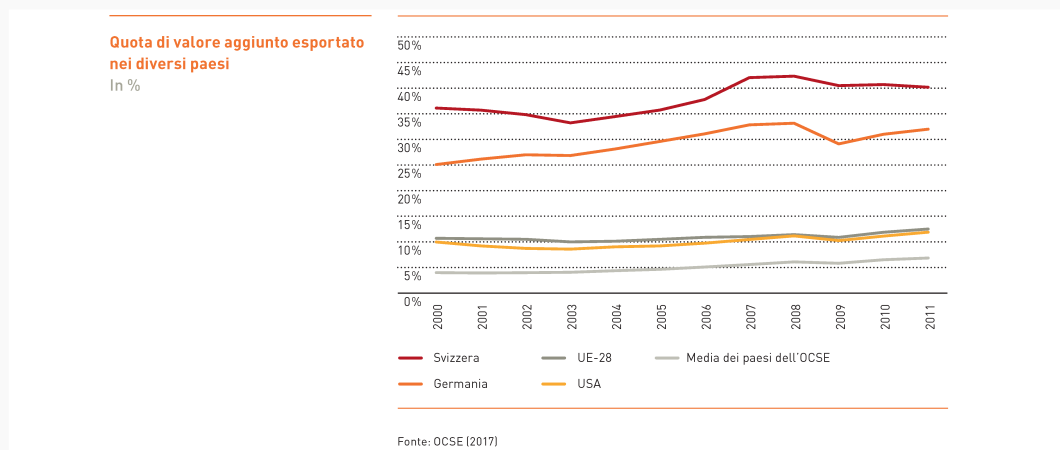
Questo repentino e massiccio aumento dei prezzi è stato un grande svantaggio nella corsa alla conquista di questo promettente mercato in crescita. Un vantaggio di questa società rispetto ai concorrenti europei e americani che è pesato sulla bilancia: nel 2013, la Svizzera è stata il primo paese del continente europeo a concludere un accordo di libero scambio con la Cina. A differenza dei suoi concorrenti, da allora l'impresa beneficia di una progressiva riduzione graduale dei dazi doganali: se nel 2013 doveva pagare ancora il 7% sui suoi prodotti, oggi questi sono diminuiti al 4,7%. Nel 2028 l'impresa potrà perfino esportare questi prodotti senza pagare dei dazi doganali.

Importanza della politica esterna per la Svizzera

L'accordo di libero scambio con la Cina è un grande successo della politica economica esterna della Svizzera. Una cifra traduce l'importanza di questa politica per il benessere della Svizzera: guadagniamo due franchi su cinque all'estero. Il valore aggiunto esportato con beni e servizi rappresenta il 40% del valore aggiunto lordo svizzero. Contrariamente alle cifre relative all'esportazione della statistica delle dogane, il valore aggiunto esportato non contiene prestazioni preliminari che le imprese svizzere hanno acquistato all'estero. Si tratta del valore creato direttamente in Svizzera. Come mostra il grafico 1, nel confronto internazionale il 40% è una quota eccezionalmente elevata.

Grafico 1

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



Risulta in particolare evidente che molte PMI svizzere realizzano le proprie cifre d'affari grazie a transazioni all'estero. Delle oltre 24 000 imprese esportatrici in Svizzera, oltre il 90% sono PMI. Questo dimostra che si tratta di imprese estremamente innovative e competitive, poiché devono imporsi ogni giorno contro numerosi concorrenti esteri. È però anche un segnale di quanto sia importante disporre di una strategia di politica economica esterna ponderata che offra a queste imprese condizioni quadro ottimali in Svizzera e all'estero. A

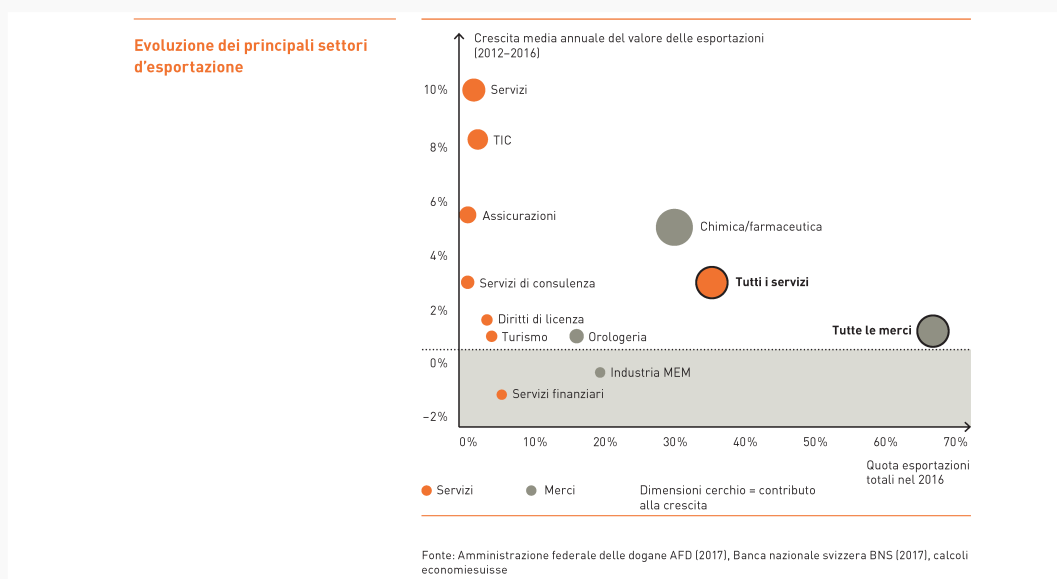
differenza di imprese più grandi, quelle più piccole non possono infatti costituire sedi in diverse regioni del mondo e spostare le attività commerciali da una sede all'altra a seconda dello sviluppo.

Ritratto della politica esterna svizzera

Ma quali sono le imprese che stanno dietro al successo di una politica esterna fiorente? La Svizzera si contraddistingue per un gran numero di settori attivi nel ramo delle esportazioni, ciò che rappresenta un grande vantaggio, poiché una crisi in un singolo settore influisce in modo meno incisivo sull'intera economia. Un terzo delle entrate lorde nel commercio estero è generato dalle società di servizi, due terzi dall'industria (cf.grafico 2). Il ramo più importante delle esportazioni in termini di cifra d'affari è l'industria chimica e farmaceutica. Nel 2016 le imprese di questo ramo hanno generato all'estero entrate per un valore di 94 miliardi di franchi, ciò che corrisponde a una quota del 29% del totale delle esportazioni di merci e servizi svizzeri. Le imprese dell'industria delle macchine, degli equipaggiamenti elettrici e dei metalli (industrie MEM) e quelle dell'orologeria seguono rispettivamente al secondo e terzo rango. I servizi finanziari occupano la quarta posizione.

Grafico 2

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



L'analisi per settore mostra inoltre che nel periodo 2012 – 2016 l'industria chimica e farmaceutica ha avuto un aumento delle esportazioni superiore alla media. Nello stesso periodo, anche l'industria orologiera ha esportato molto e consolidato la sua posizione. È importante anche l'industria MEM: le esportazioni in questo periodo hanno avuto in media una leggera flessione, ma nel 2016 sono nuovamente aumentate.

Colpisce inoltre la crescente importanza delle esportazioni di servizi. Negli ultimi anni le imprese di questo settore hanno addirittura contribuito in modo leggermente superiore all'aumento globale delle esportazioni rispetto alle merci. Questo contributo notevole si spiega in parte con l'aumento della domanda estera di prestazioni TIC e di servizi aziendali svizzeri.



La strategia della politica economica esterna deve perseguire due obiettivi

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 altrettanto importanti per la nostra piazza economica. Questo scopo è raggiunto attraverso due obiettivi:

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 appieno il potenziale commerciale (accesso al mercato). Sui mercati esteri esse devono poter contare su condizioni d'attività sicure (presenza sul mercato giuridicamente garantita) e su una solida protezione dell'innovazione (protezione della proprietà intellettuale).

2° obiettivo: vegliare al mantenimento di condizioni quadro ottimali a livello nazionale

La Svizzera sfrutta i propri margini di manovra per sostenere le sue imprese attraverso misure autonome offrendo loro condizioni quadro favorevoli di fronte alla concorrenza internazionale.

Gli strumenti della politica economica esterna

Per raggiungere gli obiettivi della politica economica esterna la Svizzera ha fondamentalmente a disposizione due categorie di strumenti:

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

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

Grafico 3

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

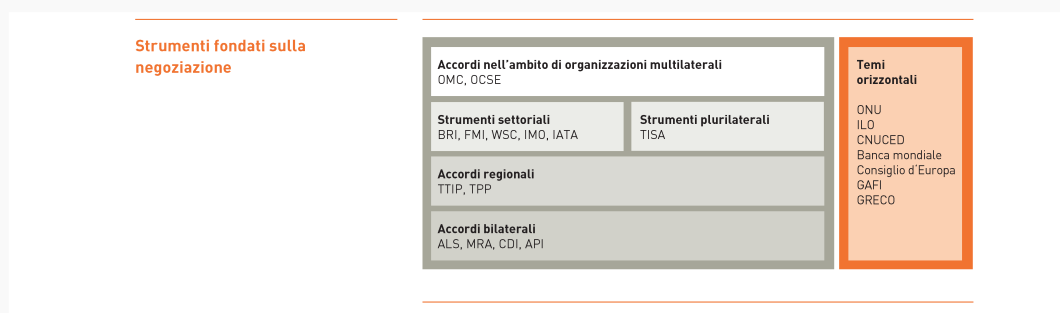


Grafico 4

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



Con questi strumenti la Svizzera può reagire agli sviluppi internazionali che in futuro modificheranno certamente le condizioni quadro delle imprese svizzere. Digitalizzazione e globalizzazione sono due fenomeni sui quali torneremo.

Strumenti multilaterali e orizzontali: il sistema del commercio mondiale si è frammentato

Nel settore delle esportazioni, il fatto che un'impresa fabbrichi integralmente in Svizzera un prodotto prima di venderlo all'estero non costituisce più la norma. Le catene del valore aggiunto assumono dimensioni sempre più globali. Questo significa che per tali imprese risulta oltremodo costoso rispettare regole diverse per ogni transazione. Per questo motivo nel commercio mondiale le soluzioni multilaterali sono la migliore opzione, poiché in questo modo le prescrizioni sono le stesse per tutti gli attori. Gli Stati stipulano simili accordi perlopiù tramite l'OMC. Ora, a seguito della crescente complessità dei suoi meccanismi decisionali, l'OMC fatica ad avanzare. La conseguenza è che gli Stati ripiegano sempre più spesso su accordi plurilaterali o bilaterali. Come descritto, questi comportano tuttavia spese più elevate e nascondono inoltre il rischio di distorsioni nel commercio globale – ad esempio perché vengono escluse singole categorie di prodotti o addirittura interi Stati.

- In altre parole, la Svizzera deve mirare, quando ciò è possibile, ad accordi multilaterali, poiché sono la soluzione migliore per il commercio mondiale.

A seguito degli sviluppi tecnologici e sociali, in futuro le norme orizzontali acquisiranno importanza per la politica economica esterna elvetica. Essi non saranno più definiti nell'ambito delle organizzazioni del commercio classiche come l'OMC, ma potranno, secondo il caso, alterare o impedire gli scambi. Grazie alla sua eccellente reputazione internazionale, la Svizzera può tuttavia

svolgere un ruolo attivo in questi organi affinché le norme internazionali stimolino gli scambi invece di limitarli. Questo presuppone tuttavia che i delegati elvetici in tali organizzazioni rappresentino in modo più marcato gli interessi economici e che avvenga un migliore coordinamento tra i vari uffici federali.

- Per quanto concerne i temi orizzontali, la Svizzera deve far valere i propri interessi economici nelle maggiori organizzazioni internazionali in modo attivo e coordinando i vari uffici federali rappresentati. Si può ipotizzare un simile approccio ad esempio per la politica climatica e gli Obiettivi di sviluppo sostenibile (OSS) dell'ONU.

Strumenti bilaterali: l'accento deve essere posto sui paesi con elevati utili commerciali

L'Unione europea (UE), il principale partner commerciale della Svizzera, vive attualmente un periodo di radicali cambiamenti. La Gran Bretagna, uno dei principali membri, lascerà l'Unione nel mese di aprile 2019. Questo può avere come conseguenza che i membri rimanenti si avvicinino e che l'UE escluda più fermamente i Paesi non membri. Per la Svizzera vi è il pericolo che le sue imprese siano discriminate rispetto ai loro concorrenti europei poiché la via bilaterale non tiene il passo con la politica di integrazione dell'UE.

- La Svizzera deve assolutamente sviluppare le relazioni bilaterali con l'UE, in particolare nel settore energetico e del commercio dei servizi.

Al contempo la Gran Bretagna è un importante mercato target per la Svizzera (il sesto per importanza). Quando gli inglesi saranno usciti dall'UE, essi dovranno rinegoziare le modalità delle loro relazioni bilaterali, in particolare con la Svizzera.

- La politica economica esterna elvetica deve preservare o migliorare l'accesso delle imprese svizzere al mercato britannico. Inoltre non deve risultare nessuna lacuna tra l'uscita degli inglesi dall'UE e la soluzione negoziata con la Svizzera.

Gli Stati Uniti rappresentano il mercato con il maggiore potenziale per le imprese svizzere (cf. riquadro sull'indice del commercio estero elaborato da

economiesuisse). La domanda di servizi e prodotti locali esiste già, ma i dazi doganali in vigore e gli ostacoli tecnici al commercio complicano l'accesso al mercato. Sarebbero soprattutto le PMI a beneficiare di un migliore accesso al mercato.

- La Svizzera deve approfondire l'accesso al mercato americano, mirando alla conclusione di un accordo di libero scambio.

Altri paesi meritano tutta la nostra attenzione. Per le imprese svizzere si presentano molte nuove possibilità nel Sud-est asiatico. La Svizzera non ha un accordo di libero scambio con l'Indonesia, la Malesia o il Vietnam. Le possibilità indicate non vengono sufficientemente sfruttate. Per l'economia esterna svizzera è importante anche il Mercosur, l'area di libero scambio tra Argentina, Brasile, Paraguay e Uruguay. A questo si aggiunge che l'UE è prossima alla conclusione di un accordo di libero scambio con il Mercosur. Le imprese svizzere rischiano dunque di essere in futuro discriminate su questi promettenti mercati, rispetto ai loro concorrenti europei.

- La Svizzera deve ampliare sistematicamente l'attenzione sulle questioni relative al libero scambio: essa deve rapidamente concludere degli accordi di libero scambio con partner come l'Indonesia, la Malesia, il Mercosur e il Vietnam e sviluppare gli accordi esistenti con la Cina, la Turchia, la Corea del Sud e il Messico.

Riquadro: nuovo indice del commercio estero di economiesuisse

Gli orientamenti economici cambiano e il mondo diventa multipolare. Per illustrare questi sviluppi, economiesuisse ha creato un indice del commercio estero che integra diversi fattori pertinenti per la Svizzera (indicazioni più dettagliate in merito all'indice del commercio estero sono disponibili nell'opuscolo «Strategia di politica economica esterna della Svizzera: esigenze dell'economia»). Dall'analisi risulta che USA e UE saranno anche in futuro dei partner commerciali importanti per i quali vi è potenziale di approfondimento. Ma anche il Mercosur sarebbe interessante per le imprese svizzere se potessero contare su condizioni commerciali migliori come dazi doganali inferiori e procedure d'autorizzazione più semplici. Il potenziale delle economie asiatiche ha avuto un forte aumento. L'Associazione delle Nazioni del Sud-est asiatico (ASEAN) ha raggiunto il Mercosur e lo supererà perfino per quanto concerne i guadagni commerciali realizzabili. Purtroppo finora la Svizzera non è riuscita a stipulare accordi di libero scambio con importanti mercati in espansione come l'Indonesia o il Vietnam.

Grafico 5

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

Indice del commercio estero
2016

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

Digitalizzazione e protezionismo: esistono ostacoli al commercio non legati alle dogane

La digitalizzazione ha un profondo impatto su società ed economia. Ha il potenziale di accelerare fortemente la globalizzazione. I confini geografici svaniscono, le distanze perdono importanza. Una stampante 3D e Internet permettono di acquistare un prodotto all'estero e di stamparlo a casa. In questo caso la merce non passa attraverso una dogana, e di conseguenza nessun doganiere può apporre il proprio timbro. Come deve fare allora lo Stato per tassare il valore della merce? Dalla digitalizzazione nascono sfide normative, economiche e sociali. Commercio digitale, protezione dei dati e sicurezza informatica, nuove regole d'origine o la distorsione della concorrenza sono altri temi salienti. Già oggi si delinea che le sfide non possono essere affrontate con una prospettiva puramente nazionale, richiedono bensì una stretta cooperazione a livello internazionale. Come indicato in precedenza, si tratta spesso di settori orizzontali che non sono regolamentati da organizzazioni commerciali classiche.

La digitalizzazione apre molte opportunità. Permette ad esempio di abolire gli ostacoli al commercio. Grazie a strumenti 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 nel settore doganale possono inoltre ridurre notevolmente i costi della transazione.

- È importante che la Svizzera si impegni a favore di norme liberali per la gestione dei dati relativi al commercio internazionale.
- Ciò significa in particolare che, nell'ambito dell'OMC, la Svizzera deve continuare a impegnarsi a favore di una moratoria sui dazi doganali e dell'elaborazione di regole mondiali nel commercio elettronico.

Dopo la crisi economica e finanziaria e in reazione ai cambiamenti tecnologici, i politici cedono molto spesso a tentazioni di protezionismo. Essi lo fanno per diminuire i timori della popolazione, alla quale bisogna risparmiare le conseguenze negative della concorrenza globale. L'arsenale degli strumenti utilizzati è molto variato: alcuni paesi obbligano le imprese straniere a fabbricare i loro prodotti localmente, frenano le imprese con gravose procedure

di accesso e dazi doganali elevati, sovvenzionano i loro beni di esportazione o trattengono informazioni relative alle commesse pubbliche. Si osserva anche che alcuni Stati riducono il grado di protezione della proprietà intellettuale per favorire gli offerenti locali. Ciò avviene a scapito delle imprese svizzere innovative, che investono molto nella ricerca e nello sviluppo. La Svizzera deve impegnarsi con tutti i mezzi diplomatici a disposizione, affinché la protezione della proprietà intellettuale e degli investimenti delle imprese svizzere sia garantita su tutti i mercati target. Se necessario, la Svizzera dovrà affidarsi a tribunali arbitrali internazionali.

Preoccupa il fatto che le misure protezionistiche assumano sempre più spesso la forma di ostacoli non tariffari al commercio, non legati alle dogane – in particolare sui mercati in crescita del sud-est asiatico. Questo è preoccupante. Le imprese sono così costrette a salvare i dati su server locali. I costi di tali provvedimenti per l'economia esterna svizzera sono molto elevati, poiché a seguito della riduzione delle spese di trasporto e delle nuove possibilità offerte dalla digitalizzazione, di principio si presentano sempre nuove nicchie, soprattutto per i servizi. Poiché la Svizzera dispone di un numero importante di PMI innovative che godrebbero di ottimi presupposti, un obiettivo della strategia di politica economica esterna deve essere quello di eliminare questi ostacoli non tariffari.

- All'interno della sua politica economica esterna la Svizzera, oltre ai dazi, deve affrontare anche gli ostacoli non tariffari al commercio.
- Tra i provvedimenti non tariffari rientrano in particolare la protezione della proprietà intellettuale, di particolare importanza per le imprese svizzere e che la Svizzera deve garantire sistematicamente, se necessario ricorrendo a tribunali arbitrali in caso di violazioni.

Un protezionismo agricolo molto costoso

La Svizzera ha fissato dei dazi agricoli molto elevati, in media pari al 36,1%. Questo è uno dei motivi principali per cui i prezzi dei prodotti agricoli in Svizzera superano del 45% quelli del mercato mondiale. A subirne le conseguenze non sono solo i consumatori, bensì anche la ristorazione e l'industria agroalimentare, che devono pagare prezzi elevati per le materie prime agricole. L'elevato livello protezionistico nel settore agricolo non porta solo a costi di importazione più elevati per l'economia, ma impedisce anche la conclusione di altri accordi di libero scambio importanti per le imprese svizzere, in particolare con l'Indonesia e il Mercosur. Un eventuale accordo con gli Stati Uniti presupporrebbe la soppressione degli ostacoli commerciali 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.

La sostenibilità rappresenta sempre più un vantaggio concorrenziale

La sostenibilità nelle sue tre dimensioni – ecologica, economica e sociale – sarà un tema che acquisterà ulteriore importanza. Le imprese in grado di proporre offerte di elevata qualità in questi settori aumenteranno la loro competitività. Con la sua ottima reputazione, la Svizzera può continuare, attraverso il suo commercio estero, a contribuire in maniera significativa a uno sviluppo più sostenibile nel mondo. D'altra parte, la sostenibilità viene presa sempre più come pretesto per emanare misure protezionistiche o per aumentare imposte e tasse. Allo stesso modo può essere indebolita la protezione della proprietà intellettuale.

- La Svizzera deve sfruttare la sua buona reputazione in materia di sostenibilità per contribuire attivamente all'elaborazione di standard in seno alle organizzazioni interessate.

Strumenti autonomi: la Svizzera deve sfruttare più rapidamente i propri margini di manovra

La Svizzera si contraddistingue per ottime condizioni quadro per le imprese di cui beneficia anche l'economia esterna. Tuttavia vi sono diversi settori in cui tali condizioni andrebbero migliorate per tenere il passo con lo sviluppo internazionale. Riassumendo si tratta dei settori seguenti:

- **Politica monetaria:** il franco forte mette a dura prova l'economia esterna. Una politica monetaria prudente resterà dunque essenziale. L'indipendenza della Banca nazionale deve assolutamente essere mantenuta.
- **Politica fiscale:** la Svizzera deve poter contare anche in futuro su un sistema fiscale competitivo. Essa deve il più velocemente possibile sottoporre l'imposizione delle imprese ad una riforma che sia riconosciuta a livello internazionale e in grado di mantenere o addirittura aumentare la competitività.
- **Mercato del lavoro:** la Svizzera ha bisogno di personale qualificato e di un mercato del lavoro accessibile anche agli stranieri. Affinché possa continuare a puntare sui vantaggi competitivi nel commercio globale, sono necessari istituti di formazione e ricerca autorevoli in Svizzera come pure offerte di formazione e perfezionamento che corrispondano ai requisiti in continua evoluzione sul mercato del lavoro.
- **Infrastrutture di base:** lo sfruttamento del potenziale delle catene di valore aggiunto globali farà aumentare la domanda di infrastrutture di base nel settore del trasporto aereo, terrestre e marittimo. La Svizzera deve garantire che in questi settori vengano realizzate sufficienti capacità.
- **Digitalizzazione:** la Svizzera ha elevate probabilità di diventare una piazza importante nel settore della digitalizzazione. Questo significa tuttavia che gli ambienti politici devono investire notevolmente nella digitalizzazione, migliorando considerevolmente la cyberamministrazione e rinunciando a vietare delle tecnologie o a bloccare delle reti.

- Promozione delle esportazioni: la promozione delle esportazioni della Svizzera richiede un nuovo orientamento e dovrebbe considerare maggiormente le esigenze delle PMI. Questo significa, ad esempio, che venga migliorata l'interazione tra Switzerland Global Enterprise (S-GE) e le Camere di commercio private e che i rappresentanti della promozione delle esportazioni si presentino con un solo logo a livello internazionale.
- Dazi e formalità doganali: per ridurre il più possibile i costi all'importazione e all'esportazione, le procedure devono essere digitalizzate in modo sistematico.
- Politica agricola: la Svizzera deve ridurre gradualmente il livello di protezionismo nel settore agricolo in modo da permettere dei progressi in materia di libero scambio con importanti partner.



La Svizzera ha bisogno di una politica economica esterna efficiente. Questa deve reagire alle tendenze future e considerare le esigenze dei vari settori esportatori e importatori della Svizzera. Questo richiede nuovi approcci. La digitalizzazione permette di superare le frontiere fisiche. Una strategia di politica economica esterna non può dunque partire dal presupposto che siano solo i doganieri ai confini nazionali a ostacolare il commercio. Sono piuttosto i nuovi ostacoli non tariffari a rappresentare una sfida futura per le aziende svizzere. Ad esempio diverse esigenze poste alla protezione dei dati o l'obbligo di salvare i dati su server locali.

Al contempo a livello internazionale le imprese forniscono sempre più servizi. Anche la Svizzera con questo settore genera un elevato valore aggiunto. Per i servizi i dazi doganali sono meno problematici. La situazione è diversa per quanto concerne la libera circolazione delle persone: può succedere che uno Stato neghi il permesso di soggiorno a un cittadino svizzero titolare di un CFC, perché questo titolo non viene riconosciuto e richieda invece un Bachelor. Ostacoli simili bloccano il commercio dei servizi e devono essere considerati in una strategia di politica economica esterna.

Una politica economica esterna che si concentra eccessivamente su singoli Stati non riconosce il ruolo di catene di valore aggiunto globali. Esse richiedono regole del gioco identiche se possibile in tutti gli Stati. Poiché gli Stati cercano di isolare la loro popolazione dalla concorrenza internazionale con misure sempre nuove, la politica economica esterna deve considerare anche organizzazioni internazionali che non si occupano di questioni commerciali classiche. Il

Consiglio d'Europa, ad esempio, influenza gli standard globali della sicurezza informatica.

Per sostenere le imprese svizzere a livello nazionale e internazionale anche nei prossimi anni con condizioni quadro ottimali, la politica economica esterna dovrebbe riprendere le raccomandazioni contenute nel presente documento. Essa contribuirebbe così a fare in modo che le imprese svizzere possano continuare a garantire il benessere e gli impieghi in Svizzera.

Lista delle abbreviazioni

- AFD Amministrazione federale delle dogane
- ALS Accordi di libero scambio
- API Accordi bilaterali di protezione degli investimenti
- ASEAN Associazione delle Nazioni del Sud-est asiatico
- BNS Banca nazionale svizzera
- BRI Banca dei Regolamenti Internazionali
- CDI Convenzioni per evitare le doppie imposizioni
- UE-28 – Numero degli Stati membro dell'Unione Europea
- FMI Fondo monetario internazionale
- 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
- 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 o MRA in inglese)
- OCSE Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico
- OMC Organizzazione mondiale del commercio
- OSS Obiettivi di sviluppo sostenibile
- S-GE Organizzazione per la promozione degli scambi con l'estero
- (Business Network Switzerland, in inglese)
- TIC Tecnologie dell'informazione e della comunicazione
- TISA Accordo generale sul commercio dei servizi
- TTIP Partenariato transatlantico per il commercio e gli investimenti
- (Transatlantic Trade and Investment Partnership, in inglese)
- TPP Partenariato Trans-Pacifico
- UNCTAD Conferenza delle Nazioni Unite sul Commercio e lo Sviluppo
- WSC World Standards Cooperation



Luc Schnurrenberger

Responsabile supplente del dipartimento commercio estero