



Politica europea

Bilaterali III: gli avversari giocano alla roulette con il nostro futuro

18.10.2024

A colpo d'occhio

L'essenziale in breve:

- Le ipotesi degli oppositori dei Bilaterali III sono estremamente audaci.
- L'UE è e rimarrà il partner commerciale di gran lunga più importante nel prossimo futuro e la Svizzera rischia di subire notevoli svantaggi se la via bilaterale continuerà ad erodersi.
- Gli oppositori non hanno un piano B convincente per il nostro paese.

Sebbene i negoziati tra la Svizzera e l'UE sugli Accordi bilaterali III non siano ancora conclusi, circolano già molte informazioni errate, sia sul terzo pacchetto di accordi previsto sia sull'approccio bilaterale in generale. Alcuni attori, inoltre, si basano su ipotesi estremamente azzardate. Tre di queste ipotesi sembrano particolarmente avventurose:

Ipotesi audace 1: le minori relazioni commerciali con l'UE possono essere facilmente compensate da altri mercati

Oltre che con l'UE, la Svizzera è ovviamente chiamata a mantenere le migliori relazioni commerciali possibili con gli Stati Uniti, la Cina e altri paesi. Nuovi accordi di libero scambio come quello con l'India sono importanti per la Svizzera in quanto paese esportatore e promuovono la diversificazione economica. Ma credere di potersi isolare dalle catene del valore europee senza subire danni economici rilevanti è semplicemente irrealistico.

La Svizzera si trova nel cuore dell'Europa. Esportiamo circa la metà dei nostri beni nell'UE e importiamo il 70% dei nostri beni dall'UE. Anche se negli ultimi 20 anni le esportazioni di merci verso gli Stati Uniti e la Cina hanno registrato un aumento percentuale maggiore, l'UE rimane il nostro partner commerciale più importante, sia oggi che nel prossimo futuro. Le cifre assolute di crescita parlano chiaro (vedi grafico): dal 2018 le esportazioni di merci verso l'UE sono aumentate di quasi 26 miliardi di franchi, mentre quelle verso gli Stati Uniti e la Cina insieme sono aumentate solo di circa 14 miliardi di franchi. Inoltre, in termini percentuali, dal 2020 la crescita delle esportazioni di beni svizzeri verso l'UE ha tenuto il passo di quelle verso gli Stati Uniti e la Cina.

```
!function(){!function(){"use strict";window.addEventListener("message",(function(a){if(void 0!==a.data["datawrapper-height"]){var e=document.querySelectorAll("iframe");for(var t in a.data["datawrapper-height"])for(var r=0;r
```

In tempi geopoliticamente difficili, con l'indebolimento del multilateralismo e l'aumento dei conflitti commerciali, le buone relazioni economiche bilaterali diventano sempre più importanti. Una strategia di diversificazione intelligente per la Svizzera consiste quindi nel fare una cosa e... non lasciare l'altra. Abbiamo bisogno di entrambe le cose: maggiori e migliori accordi di libero

scambio con i mercati emergenti e i Bilaterali III, compreso l'accesso senza barriere al mercato europeo di 450 milioni di persone.

Ipotesi audace 2: se gli Accordi Bilaterali III falliscono, tutto rimarrà invariato

L'idea che la Svizzera non subirà alcuno svantaggio evidente senza i Bilaterali III è ingenua. Senza un accordo sull'elettricità, entro il 2050 dovremo investire circa 50 miliardi di franchi in più nel sistema elettrico e la sicurezza dell'approvvigionamento invernale sarebbe compromessa. La mancata partecipazione a Horizon Europa ci rende meno attraenti per i ricercatori di alto livello, il che compromette la nostra forza innovativa. Anche se le nostre università sono tra le migliori d'Europa: l'innovazione non si crea in una stanza isolata. Anche il mancato aggiornamento dell'accordo sulle barriere tecniche al commercio (MRA) è problematico. Questo accordo garantisce il riconoscimento reciproco degli standard in circa 20 settori merceologici e copre due terzi del commercio di prodotti industriali tra la Svizzera e l'UE. A partire dal 2026/2027, fino al 60% delle aziende esportatrici svizzere perderà l'accesso senza barriere al mercato unico europeo, ad esempio nei settori dei macchinari, delle costruzioni e dei prodotti farmaceutici.

I costi di adeguamento supereranno probabilmente la soglia del miliardo di euro - un duro colpo soprattutto per le PMI svizzere, che dovrebbero dedicare più tempo e denaro all'accesso al mercato, mentre le imprese più grandi potrebbero rapidamente riorientarsi a scapito della Svizzera come sede di lavoro e innovazione. Le conseguenze di un'ulteriore erosione della via bilaterale sarebbero devastanti.

Ipotesi audace 3: un accordo di libero scambio globale è una soluzione migliore degli Accordi bilaterali III

Chi dice che se gli Accordi bilaterali III falliscono, l'UE tornerà immediatamente al tavolo per trovare una soluzione che vada bene alla Svizzera? È vero che ha un'eccedenza commerciale con la Svizzera. Ma è anche vero che noi guadagniamo circa 15'400 franchi per abitante all'anno dalle esportazioni di merci verso l'UE, mentre l'UE ne guadagna solo 350. L'UE sarebbe quindi molto più in grado di far fronte a un deterioramento delle relazioni commerciali con la Svizzera che non viceversa. Inoltre, un accordo di libero scambio lascerebbe molto meno spazio ai negoziati. La Svizzera non potrebbe giocare molte delle carte vincenti di cui dispone attualmente.

La via bilaterale non è in alcun modo paragonabile a un accordo di libero scambio, per quanto completo possa essere. L'esempio del Regno Unito dimostra inoltre che la modernizzazione dell'accordo di libero scambio con l'UE non sarà gratuita per la Svizzera. Dovremmo aprire il nostro settore agricolo e probabilmente adottare anche le norme sugli aiuti di Stato e gli elementi istituzionali dell'UE.

Il significato di un accordo di libero scambio, in contrapposizione alla partecipazione al mercato unico europeo, per le PMI orientate all'esportazione è visibile anche nell'esempio del Regno Unito: delle 120'000 imprese britanniche che esportavano i loro prodotti nell'UE prima della Brexit, circa 20'000 hanno smesso di esportare dopo la conclusione dell'accordo di cooperazione con l'UE. Hanno citato i costi più elevati come motivo per cui non valeva più la pena esportare. La Svizzera sarebbe colpita molto più duramente del Regno Unito dall'esclusione dal mercato unico. Mentre le PMI britanniche hanno contribuito per circa il 26% al volume delle esportazioni del Regno Unito nel 2022, la cifra per la Svizzera era del 37%. Inoltre, le catene del valore svizzere ed europee sono ancora più strettamente interconnesse.

Non si gioca alla roulette quando la posta in gioco è il proprio futuro

Le ipotesi degli oppositori dei Bilaterali III non sono solo audaci e azzardate, ma rappresentano una scommessa ad alto rischio per il nostro benessere. Le relazioni commerciali con l'UE non potrebbero essere compensate senza tanti problemi. La Svizzera difficilmente sopravviverebbe indenne a un fallimento dei negoziati e alla scadenza degli accordi bilaterali. Ed è anche altamente irrealistico che l'UE si ripresenti domani alla nostra porta per offrirci un accordo migliore. Questo non sembra solo un cattivo piano B, ma semplicemente non lo è affatto.



François Baur
Responsabile European Affairs



Pascal Wüthrich
Responsabile di progetto Politica estera