

Missione negli Stati Uniti: (innovazione e relazioni commerciali) al centro delle discussioni

16.07.2015

A colpo d'occhio

La cultura d'innovazione nella Silicon Valley e i negoziati sul Trattato transatlantico sul commercio e gli investimenti (TTIP) tra l'Unione europea e gli Stati Uniti sono stati al centro delle discussioni condotte dal consigliere federale Johann N. Schneider-Ammann e la delegazione mista economica e scientifica, a San Francisco e a Washington.

Sono inoltre state sottoscritte due importanti convenzioni, una sulla formazione professionale e l'altra sull'agricoltura biologica. Secondo i partecipanti, il viaggio in questo importante mercato d'esportazione e d'investimento è stato un successo.

Dopo la Germania, gli Stati Uniti costituiscono il secondo principale mercato d'esportazione per le imprese svizzere. Gli investimenti diretti bilaterali di 189 miliardi (dalla Svizzera agli Stati Uniti) e di 87,7 miliardi (dagli Stati Uniti in Svizzera) di franchi mettono in evidenza l'intensità delle relazioni tra i due partner. Gli scambi sono particolarmente densi, in particolare con la Silicon Valley altamente innovativa. Rafforzare e sviluppare queste buone relazioni è stato uno degli obiettivi chiave di questa missione che si è tenuta dal 5 al 10 luglio. La delegazione economica, diretta da Heinz Karrer, presidente di *economiesuisse*, contava 18 rappresentanti di piccole e medie imprese ampiamente rappresentative dei diversi settori. La delegazione scientifica era composta da cinque partecipanti. I consiglieri nazionali Rudolf Noser e Fathi Derder, nonché i consiglieri di Stato Andreas Rickenbacher e Philippe Leuba hanno completato la delegazione ufficiale. Un dialogo aperto ha confermato che la Svizzera è molto apprezzata negli Stati Uniti, una stima non sempre percepita in tutta la sua ampiezza nel nostro paese.

Sulle tracce del motore dell'innovazione

A San Francisco e nella Silicon Valley, le visite di imprese e le discussioni con gli ambienti universitari hanno permesso di discutere dei fattori di successo per le innovazioni e le start-up. I paragoni hanno fornito preziose indicazioni per la creazione del Parco svizzero dell'innovazione. Spirito imprenditoriale, disponibilità di capitale di rischio, scambi aperti tra i team e nell'ambito dell' "ecosistema Silicon Valley", nonché l'accettazione degli insuccessi sono i fattori determinanti del successo a lungo termine della regione attorno alla San Francisco Bay Area. Le imprese svizzere vi sono rappresentate con le loro filiali e numerose cooperazioni. Gli scambi sono stati, per tutti i partecipanti, molto ricchi e fonte d'ispirazione. Senza voler necessariamente copiare il modello, la Svizzera può approfittarne per la sua politica economica. E, in quest'ottica, l'aspetto decisivo è soprattutto lasciare sufficiente libertà e spazi di manovra all'iniziativa privata.

TTIP: porta aperta per la Svizzera

Gli interlocutori americani hanno mostrato un ottimismo prudente per quanto concerne l'eventuale firma del trattato TTIP ancora sotto la presidenza di Obama. Essi ritengono questo accordo di grande portata economica e hanno precisato che le obiezioni americane ai trattati di libero scambio concernono altre regioni, ma non il TTIP. Per contro, essi si stupiscono del rifiuto parziale

da parte degli Europei dei meccanismi efficaci di regolamento delle vertenze incluso in migliaia di accordi che regolano gli investimenti e li proteggono dalle minacce come l'esproprio o le politiche distorsive. Gli Americani si dicono favorevoli ad una partecipazione della Svizzera. Nell'immediato, gli sforzi si concentrano però sulla conclusione dei negoziati. Non è ancora chiaro sotto quale forma gli Stati terzi saranno associati. L'economia svizzera ritiene che vi sia un grande rischio, diretto e indiretto, di discriminazione. Le tendenze osservate, con i vantaggi concessi allo spazio europeo o americano, potrebbero comportare il trasferimento di numerosi impieghi.

Convenzioni per la formazione professionale e l'agricoltura biologica

Durante i colloqui con il Ministero dell'economia, sono stati affrontati anche i problemi concreti delle imprese svizzere. Così, le clausole "Buy America" mettono in difficoltà le imprese che, offrendo decine di migliaia di impieghi negli Stati Uniti, hanno bisogno per alcuni prodotti di componenti fabbricati in Svizzera. Gli Stati Uniti riconoscono sempre di più il valore della formazione duale secondo il modello svizzero, come hanno mostrato le reazioni su questo tema e, soprattutto, la sottoscrizione di un "Memorandum of Understanding on Skills Training and Apprenticeship". Infine, la convenzione di reciproco riconoscimento delle norme applicate ai prodotti biologici dovrebbe notevolmente migliorare la posizione dell'agricoltura svizzera sul vasto mercato americano. Questo settore è uno degli atout della Svizzera e contribuisce a rendere la sua reputazione eccellente.