



COMMISSIONE EUROPEA

Bruxelles, 9.3.2010
COM(2010)77 definitivo

DOCUMENTO DI LAVORO DELLA COMMISSIONE

Il futuro della "restituzione dei dazi" nelle regole di origine degli accordi di libero scambio dell'UE

DOCUMENTO DI LAVORO DELLA COMMISSIONE

Il futuro della "restituzione dei dazi" nelle regole di origine degli accordi di libero scambio dell'UE

Mercoledì 7 ottobre 2009 ha avuto luogo un dibattito del collegio sull'ALS UE-Corea. In tale occasione, il presidente ha invitato la DG TRADE e la DG TAXUD a redigere una nota comune di riflessione sul futuro della "restituzione dei dazi".

I. Introduzione

La "restituzione dei dazi" (nel seguito "RD"), quale definita nei protocolli sull'origine contenuti negli accordi commerciali preferenziali, consiste nel rimborso o nel non pagamento - parziale o totale - di dazi doganali od oneri equivalenti applicabili agli input di provenienza estera (materie prime, semilavorati o componenti) utilizzati per realizzare un prodotto finale destinato all'esportazione in un paese terzo¹.

La RD è un meccanismo utilizzato dall'UE e da molti paesi, se non tutti, in un **ambiente non-preferenziale**. Le industrie esportatrici dei diversi paesi godono dello stesso trattamento nonostante le disparità esistenti a livello di dazi doganali all'importazione. I paesi importatori possono continuare a proteggere il loro mercato interno applicando dazi NPF. La RD è autorizzata in virtù dell'accordo sulle sovvenzioni dell'OMC.

In un **ambiente preferenziale** l'UE ha da sempre optato per la non applicazione della RD in molti dei suoi accordi di libero scambio², anche se nei confronti di diversi paesi in via di sviluppo ne ha autorizzato l'applicazione parziale o integrale³. Tuttavia, in alcuni casi i partner che negoziano un ALS con l'UE si oppongono a questo divieto e – come si è potuto constatare recentemente nel caso della Corea – la questione RD sta diventando uno degli elementi chiave di questi negoziati. È pertanto necessaria una riflessione sulla politica dell'UE in materia di RD; la presente nota intende sottoporre alcune considerazioni di base e alcune proposte per la

¹ Per illustrare il meccanismo, si prenda come esempio l'istituzione di un dazio del 10% su un motore per auto giapponese importato in Corea. Se tale motore è montato su un'automobile coreana successivamente esportata nell'UE, il costruttore coreano potrebbe "recuperare" il dazio del 10% che ha pagato sull'input estero (il motore di origine giapponese).

² L'UE non è il solo membro dell'OMC che vieta l'applicazione della RD negli accordi di libero scambio. Anche altri paesi la vietano in alcuni dei loro ALS, ma a seconda dei loro partner: ad esempio, il Messico e il Cile a volte la escludono e a volte la autorizzano. Nel quadro del Mercosur, la RD è vietata per alcuni tipi di automobili. Nel caso degli Stati Uniti, l'ALS più importante è il NAFTA che non prevede l'applicazione del sistema. In seguito ad un dibattito politico su tale questione nel 2003, negli ultimi anni gli Stati Uniti hanno deciso caso per caso autorizzando l'applicazione del sistema di RD in tutti gli ALS negoziati, ad eccezione dell'ALS USA-Cile; va notato che, benché la maggioranza di questi ALS abbia interessato paesi in via di sviluppo (tra l'altro Marocco, Oman, Bahrein, CAFTA, Colombia, Giordania, Perù) - ad eccezione di Israele e dell'Australia e dell'ALS non ancora concluso tra gli USA e la Corea – anche l'UE ha applicato in passato regimi di flessibilità nei confronti di alcuni paesi in via di sviluppo. Nell'ALS USA-Singapore, la RD non ha conseguenze economiche reali in quanto i dazi NPF di Singapore sono pari a zero per la maggior parte dei prodotti.

³ La RD è vietata, salvo disposizioni transitorie, negli ALS conclusi con paesi in via di sviluppo quali il Messico e il Cile e in tutti gli ALS euromediterranei. Tuttavia, è stata autorizzata nel quadro delle preferenze commerciali associate a finalità di sviluppo: in virtù delle norme SPG applicabili a tutti i paesi in via di sviluppo, nel quadro dell'accordo di Cotonou ai paesi ACP, nel quadro di AEP e dell'accordo per il commercio, lo sviluppo e la cooperazione (ACSC) concluso con il Sudafrica.

definizione di un orientamento, che potranno essere discusse con il Consiglio, con il PE e le parti interessate.

II. Effetti del divieto o dell'autorizzazione della RD negli accordi di libero scambio

a) Effetti negativi della RD

La liberalizzazione del commercio internazionale implica tradizionalmente la riduzione o la soppressione totale delle restrizioni commerciali esistenti. La soppressione generale *erga omnes* degli ostacoli agli scambi commerciali esistenti rappresenta il modo più diretto per garantire la libertà degli scambi, eliminando e riducendo i dazi doganali, con la protezione degli investimenti, l'apertura del mercato dei servizi ecc. Anziché optare per la piena liberalizzazione degli scambi commerciali, numerosi paesi hanno deciso di adottare misure intermedie, ad esempio autorizzando la RD per attenuare l'impatto dei dazi doganali sulle esportazioni e promuovere queste ultime.

La RD può essere considerata, per i suoi effetti negativi, incompatibile con la liberalizzazione degli scambi. Anche se la letteratura economica non è unanime al riguardo, alcuni studi hanno rilevato, ad esempio, che la RD non incentiva i produttori esportatori ad esercitare pressioni contro le elevate tariffe imposte sui loro input, e ha quindi un effetto contrario al libero scambio. La RD rischia di premiare il mantenimento del protezionismo: consente infatti ad un paese di continuare a proteggere i propri produttori di materie intermedie riducendo al tempo stesso tale protezione in maniera selettiva al fine di promuovere le proprie esportazioni di prodotti finiti. La RD può avere un impatto positivo sulla competitività delle esportazioni di un paese, ma può anche determinare esportazioni di scarso valore aggiunto interno e con un contenuto estero relativamente elevato.

Il sistema della RD è tuttavia ancora più discutibile se mantenuto in un processo di liberalizzazione totale nel quadro di un accordo di libero scambio (ALS). L'effetto negativo più noto dell'autorizzazione della RD è probabilmente il seguente: quando la RD è autorizzata in una zona di libero scambio, un produttore del paese A parte dell'ALS può approvvigionarsi in paesi terzi, in regime di esenzione da dazi, per esportare i suoi prodotti nel paese B parte dello stesso accordo, mentre i suoi concorrenti del paese B devono pagare i dazi NPF applicabili quando si approvvigionano in paesi terzi di prodotti che rivendono sul loro mercato interno.

Esempio: una società di un paese partner dell'ALS che esporta tessuti nell'UE beneficerebbe della restituzione dei dazi pagati sulle fibre che importa da un paese terzo per fabbricare i suoi tessuti; invece, un fabbricante di tessuti dell'UE che vende i suoi prodotti nell'UE non beneficerebbe del rimborso dei dazi pagati sulle fibre che ha importato dai paesi terzi per confezionare tali tessuti. Se la quota delle fibre importate sul valore del tessuto corrisponde, ad esempio, nel caso del produttore UE al 25% (ossia un quarto), il vantaggio concorrenziale potenziale per l'esportatore nell'UE (espresso in percentuale del prezzo totale del prodotto finito praticato dal produttore UE) si otterrebbe moltiplicando per 25% il dazio all'importazione nell'UE applicato a tali fibre (4%), quindi l'1% circa del valore del tessuto⁴.

La RD può pertanto determinare uno squilibrio della concorrenza sul mercato del paese importatore con conseguenti effetti negativi sull'industria nazionale e, quindi, sull'occupazione. Inoltre, autorizzare la RD significherebbe permettere anche ai paesi terzi di beneficiare, in una certa misura, dei vantaggi dell'ALS per quanto riguarda il commercio di prodotti e materie intermedie. Mentre il divieto di applicare la RD incoraggerebbe l'utilizzo di

⁴ Va notato che nella maggior parte degli altri settori industriali e per la maggior parte degli altri prodotti le regole di origine possono autorizzare una parte più elevata di contenuto estero (in certi casi fino al 50%). Le cifre e l'impatto di un'autorizzazione o di un divieto della RD potrebbero essere maggiori, a seconda dell'effettivo ricorso alle possibilità di approvvigionamento all'estero.

prodotti e materie intermedi provenienti dai paesi partner dell'ALS grazie al ricorso alla possibilità di cumulo, l'autorizzazione della RD consentirebbe un trattamento degli input originari dei paesi terzi equivalente a quello riservato agli input originari dei paesi partner dell'ALS: di fatto, gli input di entrambe le origini sono importati nel paese partner dell'ALS in franchigia quando sono riesportati dopo essere stati incorporati in un prodotto finale. Pertanto, benché la RD non costituisca sul piano giuridico una "sovvenzione all'esportazione", non deve essere considerata una sorta di incentivo all'esportazione che una zona di libero scambio deve promuovere.

b) Parametri che determinano l'impatto della RD

La RD è uno strumento economico complesso. Gli effetti di una sua autorizzazione o di un suo divieto sugli esportatori, sulla concorrenza nel mercato del paese importatore e sul commercio dei prodotti intermedi dipende da molteplici fattori, illustrati qui di seguito⁵.

- a) Per quanto riguarda l'impatto sulla posizione concorrenziale degli esportatori di prodotti finiti, i fattori da prendere in considerazione sono i dazi NPF che il paese esportatore applica sulle materie intermedie e il suo grado di approvvigionamento all'estero: quanto più elevati sono i dazi NPF e maggiore è il ricorso a input esteri (in funzione delle regole d'origine dell'ALS), tanto maggiore rischia di essere l'impatto della RD sul prodotto finale esportato. Questa è una delle ragioni principali per le quali, ad esempio, l'autorizzazione della RD nella maggior parte dei paesi asiatici, in cui i dazi NPF sono relativamente elevati, ha un impatto molto maggiore che negli Stati Uniti o nell'UE, dove i dazi NPF sono relativamente bassi.

Esempio: la Ruritania applica una tariffa del 14% sulle importazioni di fibre originarie dei paesi terzi; supponendo che le fibre importate rappresentino il 25% del valore dei tessuti esportati da una società della Ruritania, il valore dei dazi corrisposti sulle fibre importate rappresenterebbe il 3,5% (25% del 14%) del valore del tessuto fabbricato dall'esportatore ruritano. Come risulta dall'esempio precedente, per un esportatore dell'UE il valore dei dazi applicati alle importazioni di tali fibre equivarrebbe all'1% del prezzo del suo prodotto.

- b) Per quanto riguarda l'impatto sulla concorrenza nel mercato dei prodotti finiti del paese importatore, il fattore più pertinente è il dazio NPF che il paese importatore applica sulle materie intermedie: quanto più elevato è il dazio NPF che un paese preferenziale applica sull'importazione di materie intermedie e quanto maggiore è il ricorso da parte dei fabbricanti sul mercato interno a materie importate da paesi terzi, tanto maggiore è lo svantaggio concorrenziale potenziale per i fabbricanti di prodotti finiti sul mercato interno rispetto agli esportatori di un paese partner dell'ALS che beneficia della RD.

Per riprendere l'esempio precedente, il produttore dell'UE di tessuti che importa fibre da paesi terzi dovrà pagare su tali fibre dazi corrispondenti all'1% del loro prezzo di vendita, autorizzata o vietata che sia la restituzione dei dazi. Se la restituzione dei dazi è autorizzata nel quadro di un ALS, il vantaggio concorrenziale di un esportatore di un paese partner dell'ALS - ad esempio, la Ruritania - rispetto ad un produttore dell'UE corrisponde all'1% del valore dei tessuti.

Consideriamo la situazione in Ruritania: un produttore di tessuti ruritano che importa la stessa quantità di fibre da paesi terzi dovrebbe pagare dazi sulle fibre importate corrispondenti al 3,5% del valore dei tessuti; a tanto

⁵ Per semplificare, negli esempi forniti non si è tenuto conto di altri fattori, quali il fatto che le materie importate dai paesi terzi possano provenire da paesi preferenziali non soggetti ai dazi doganali oppure le possibilità di cumulo. Il valore della restituzione dei dazi è stato inoltre calcolato, per semplificare, sulla base del prezzo all'importazione del prodotto finito piuttosto che del costo di fabbricazione; tale valore è pertanto in parte sovrastimato.

ammonterebbe quindi il vantaggio concorrenziale per un produttore dell'UE che esportasse tali tessuti verso la Ruritania se fosse autorizzata la restituzione dei dazi.

Se invece la restituzione dei dazi fosse vietata in un ALS tra l'UE e la Ruritania, l'esportatore ruritano nell'UE subirebbe uno svantaggio pari al 2,5% del valore dei tessuti (3,5% dei dazi sull'importazione delle fibre da paesi terzi meno l'1% dei dazi sulle stesse fibre pagate dal concorrente dell'UE); inversamente, il produttore dell'UE che esporta in Ruritania godrebbe di un vantaggio competitivo del 2,5% in Ruritania (3,5% dei dazi pagati dai produttori ruritani meno l'1% dei dazi pagati dagli esportatori dell'UE su tali importazioni).

- c) Se si passa dal commercio delle materie intermedie a quello dei prodotti finiti, il fattore chiave che determina l'impatto sul commercio delle materie intermedie e dei componenti tra l'UE e i suoi partner nel quadro di un ALS è il livello dei dazi all'importazione applicati da ciascuna parte su tali materie e componenti che saranno soppressi in virtù di un ALS: quanto più elevati sono tali dazi, tanto più sarà incoraggiato il commercio di queste materie tra i paesi partner, a scapito dei fornitori dei paesi terzi.

Proseguendo con lo stesso esempio, se la restituzione dei dazi fosse vietata, una società ruritana che importasse fibre da paesi terzi per fabbricare tessuti destinati all'esportazione nell'UE dovrebbe sostenere un costo aggiuntivo del 3,5%, costo che la incentiverebbero ad approvvigionarsi in fibre sul suo mercato interno o nell'UE piuttosto che in altri paesi terzi. Se fosse autorizzata la restituzione dei dazi, l'incentivo verrebbe meno.

Un altro fattore che influisce sugli effetti della RD è il grado di restrittività o di tolleranza delle regole di origine dell'ALS: le regole di origine specifiche del prodotto, che stabiliscono le "lavorazioni o trasformazioni sufficienti" che devono subire le materie non originarie perché si ottenga un prodotto "originario" ammesso a beneficiare del regime tariffario preferenziale, determinano il livello di approvvigionamento all'estero ammissibile e, di conseguenza, gli importi massimi dei dazi che debbono essere pagati o che possono essere restituiti se il prodotto finale è esportato.

Esempio: per i tessuti, la regola di origine preferenziale tipo dell'UE è la fabbricazione a partire da fibre, che implica due trasformazioni – filatura e tessitura/lavorazione a maglia – che rappresentano generalmente circa tre quarti del valore aggiunto del tessuto e devono essere realizzate all'interno. Questo limita l'approvvigionamento all'estero e, di conseguenza, la portata e l'impatto dell'autorizzazione o del divieto della RD. L'impatto di un'autorizzazione della RD sarà invece maggiore nei settori in cui la regola è più permissiva - ad esempio, per alcuni prodotti chimici, metalli o macchinari, nei quali le materie originarie di paesi terzi possono rappresentare il 40-50% del valore del prodotto, ma il prodotto è considerato ancora di produzione interna. In tali casi, il divieto di restituzione dei dazi potrebbe costituire un'ulteriore notevole limitazione delle possibilità di approvvigionamento teoricamente permesse dalla regola di origine.

L'importanza della RD dipende inoltre dall'economia del paese. Effettivamente, per quanto riguarda il commercio dei prodotti finiti, l'impatto per l'UE di un'autorizzazione di RD è relativamente limitato, in quanto l'UE applica generalmente tariffe molto basse sulle importazioni di prodotti intermedi e materie intermedie e, data la base molto diversificata dell'industria dell'UE, la necessità per i suoi produttori di approvvigionarsi all'estero può essere in certi casi limitata, anche se la globalizzazione ne aumenta la dipendenza dai fornitori esterni. Un tale impatto può essere maggiore per i partner commerciali dell'UE, che spesso applicano dazi all'importazione più elevati e che, per la loro dimensione, sono costretti a ricorrere maggiormente alle materie importate. In altre parole, nei mercati protezionistici chiusi che applicano dazi NPF elevati sulle parti e nei mercati in cui l'approvvigionamento all'estero è importante, l'autorizzazione della RD ha un impatto maggiore che in un territorio doganale più liberale con un'economia integrata.

Nell'insieme, l'impatto negativo potenziale dell'autorizzazione della RD costituisce una buona ragione a favore del divieto, come norma generale, della RD nelle zone di libero scambio.

- c) **Problemi in relazione al divieto di RD**

Anche se il divieto di RD sembra essere la soluzione più adatta nel contesto di un ALS, la sua applicazione può porre problemi.

Prima dell'introduzione di un regime preferenziale, il commercio internazionale tra i futuri paesi partner della zona di libero scambio si basa su condizioni non preferenziali. Nel quadro di queste relazioni commerciali, la RD è sempre utilizzata o, quantomeno, possibile. Se da questa situazione si passa a un divieto di RD in una zona di libero scambio, i massimi vantaggi che possono derivare dalle riduzioni tariffarie concordate nell'ALS possono risultare notevolmente diminuiti.

Anche se un divieto di RD implica minori vantaggi rispetto alla sua autorizzazione, la RD non costituisce di per sé, per un partner dell'ALS, un vantaggio aggiuntivo rispetto alla soppressione dei dazi doganali. Ad esempio, nell'ambito del regime NPF, il dazio da pagare per l'importazione nell'UE di un'automobile è del 10%; se il prezzo d'importazione dell'automobile è 10 000 €, il risparmio sul dazio nel quadro di un ALS ammonta a 1 000 € rispetto all'attuale situazione della nazione più favorita. Supponendo quindi che un'automobile costruita, ad esempio, in Ruritania contenga il 20% di pezzi e componenti importati da paesi terzi non preferenziali e che i dazi sulle importazioni in Ruritania di tali elementi siano in media del 16 %, il dazio pagato per questi ultimi sarebbe di 320 €. Nel caso in cui un ALS vieti la RD, il beneficio netto per l'esportatore sarebbe quindi di 680 € (1 000 € - 320 €) invece di 1 000 €, con una riduzione del 32% del vantaggio derivante dalla soppressione del dazio. Se la parte di elementi importati utilizzati dal costruttore ruritiano corrisponde alla quota massima consentita dalle regole di origine tipo dell'UE (40%), il vantaggio netto si riduce a poco più di un terzo dei dazi all'importazione dell'UE (1 000 € - 640 € = 360 €)⁶.

Per alcuni prodotti, i produttori di un paese partner potrebbero persino preferire l'uso dei dazi doganali NPF, dal momento che il costo della rinuncia alla restituzione dei dazi potrebbe essere maggiore del dazio NPF applicabile.

Diversi parametri economici, come si è indicato, determinano in quale misura questi problemi si pongano e quale sia la loro importanza relativa rispetto agli effetti di un'autorizzazione della RD: i dazi NPF dei due paesi, il livello di riduzione/soppressione dei dazi nel quadro dell'ALS, il grado di "tolleranza" delle regole di origine e quindi il contenuto estero massimo autorizzato, le economie dei due partner.

Se nel caso di un ALS il divieto di RD evita alcuni effetti negativi per la concorrenza sul mercato interno e favorisce il commercio bilaterale di prodotti e materie intermedi, nel quadro di un regime commerciale preferenziale con un paese in via di sviluppo l'obiettivo supplementare dello sviluppo può prestarsi ad altre considerazioni. Infatti, nei riguardi dei paesi in via di sviluppo il divieto di RD può non essere sempre auspicabile. Ad esempio, è difficilmente concepibile che un paese industrializzato da una parte conceda a un paese meno sviluppato l'accesso al suo mercato in esenzione da dazi per aiutare l'economia di quel paese e, dall'altra, limiti i vantaggi economici derivanti dal libero accesso vietando la RD per gli input esteri utilizzati dai produttori di quel paese nel caso in cui i due partner concludano un ALS.

Questa situazione potrebbe verificarsi, ad esempio, nel caso in cui l'UE concluda un ALS con un gruppo di paesi comprendente anche paesi meno sviluppati. In quanto beneficiari del regime EBA, i paesi meno sviluppati possono esportare nell'UE in franchigia e al tempo stesso fruire della restituzione dei dazi. Se nell'ambito di questo ALS fosse vietata la RD, gli esportatori dei paesi meno sviluppati interessati dovrebbero pagare dazi per le merci importate da paesi terzi e incorporate nei loro prodotti, poi esportati in franchigia nell'UE, cosa che non è prevista dal regime EBA.

⁶ Si può tuttavia sostenere (si veda il punto IIa), che è legittimo nel quadro di un ALS impedire agli esportatori, vietando la pratica della RD, di beneficiare pienamente della soppressione dei dazi, perché sarebbero in tal caso in una posizione migliore di quella dei loro concorrenti che operano nel mercato interno del paese di importazione.

Analogamente, dal momento che la quota delle esportazioni dei paesi in via di sviluppo verso l'UE soggette ai dazi doganali dell'UE è relativamente modesta⁷, un divieto di restituzione dei dazi, che implicherebbe una limitazione dei vantaggi derivanti dalla soppressione dei dazi all'importazione, ridurrebbe ulteriormente la motivazione di tali paesi a concludere un ALS con l'UE.

Inoltre, i paesi in via di sviluppo, nel quadro delle preferenze unilaterali (SPG), hanno attualmente il diritto di applicare la RD per tutte le loro esportazioni nell'UE; di fatto, gran parte delle esportazioni nell'UE di molti paesi in via di sviluppo sono già esenti da dazi o soggette ad aliquote di dazio molto basse (i cosiddetti "nuisance duties") nel quadro del SPG, beneficiando al contempo della RD⁸.

Per citare un esempio: il dazio NPF dell'UE per i motori per autoveicoli è del 4,2%, ma dopo la riduzione dei dazi conformemente al regolamento SPG è stato azzerato per tutti i paesi in via di sviluppo. Un paese in via di sviluppo, nel quadro del SPG, può pertanto esportare tali motori nell'UE in franchigia doganale e con il diritto alla restituzione dei dazi. Se, nel quadro di un ALS concluso con un paese in via di sviluppo, la restituzione dei dazi fosse vietata, il regime dell'ALS applicabile all'esportatore di motori di tale paese risulterebbe meno favorevole di quanto lo sarebbe ora: supponendo che il valore del motore sia di 2 000 € e che la percentuale dei pezzi importati per la sua fabbricazione sia del 20%, sui quali grava un dazio doganale medio, ad esempio, del 16%, i motori esportati nel quadro dell'ALS da tale paese in via di sviluppo vedrebbero maggiorato il loro costo di 64 € rispetto alle esportazioni realizzate secondo le attuali norme (20% di 2 000 € x 16% = 64 €, che equivarrebbe ad un dazio del 3,2% sul motore). Qualora la percentuale dei pezzi importati raggiunga il massimo autorizzato secondo le regole di origine tipo dell'UE (40%), i costi addizionali sarebbero raddoppiati e ammonterebbero a 128 €, il che corrisponderebbe al 6,4% del valore all'esportazione e supererebbe il dazio all'importazione NPF dell'UE.

III. Conclusioni

L'autorizzazione della RD in una zona di libero scambio è problematica, in quanto può causare distorsioni della concorrenza tra i paesi partecipanti, mentre gli scambi di beni e servizi sui rispettivi mercati dovrebbe fondarsi su vantaggi comparativi. Ci sono quindi buone ragioni a favore, in linea di massima, di un divieto di RD nelle zone di libero scambio.

Tuttavia, poiché questo divieto rischia anche di creare problemi quando è applicato ai nostri paesi partner, deroghe limitate a questa linea politica generale possono essere prese in considerazione in contropartita di adeguate concessioni fatte dall'altra parte e a condizione che le regole di origine corrispondano alle esigenze dell'industria dell'UE. Limitate eccezioni sono quindi possibili, sulla base di una valutazione approfondita dei seguenti criteri:

- a) **la misura in cui le regole di origine dell'ALS sono soddisfacenti per l'UE** e per la sua industria. In effetti, regole di origine appropriate per prodotti specifici possono essere altrettanto o più importante dal punto di vista economico di un divieto di RD. Da un lato, le regole di origine dei nostri ALS dovrebbero esigere un livello adeguato

⁷ Circa tre quarti delle esportazioni dei paesi in via di sviluppo con i quali attualmente l'UE sta negoziando ALS sono esenti da dazi o soggetti a dazi molto bassi nell'UE nel quadro del regime NPF e delle norme SPG. Nel 2008 il 58% delle importazioni totali dall'India era esente da dazio nell'UE e ad un altro 7% sono stati applicati dazi molto bassi ($\leq 3\%$); il 65% delle importazioni dai paesi ASEAN era esente da dazi e per un altro 5,6% i dazi erano inferiori al 3%; anche l'80% delle importazioni dall'America Centrale era in franchigia; il 77% delle esportazioni colombiane e il 95% di quelle peruviane sono state importate in franchigia. Pertanto, il divieto di RD implicherebbe la limitazione dei vantaggi dell'ALS per circa un quarto delle esportazioni di questi paesi verso l'UE; tuttavia, si tratta di normalmente di esportazioni di prodotti più sensibili che sono soggetti nell'UE ai dazi doganali più elevati.

⁸ Le quote di tali esportazioni esenti da dazi in virtù del SPG ammontavano nel 2008: al 24% per l'India, al 10% per i paesi dell'ASEAN, al 20% per l'America Centrale, al 13% per la Colombia e al 23% per il Perù. In questi casi, se fosse vietata la RD, il regime dell'ALS risulterebbe sfavorevole.

di trasformazione e/o di valore aggiunto, per far sì che i principali beneficiari dei vantaggi dell'ALS siano i partner dell'accordo. Dall'altro, sarebbe altamente auspicabile che gli ALS contenessero regole di origine identiche o simili, in quanto è impossibile per l'industria dell'UE adattare il suo approvvigionamento all'estero a regole diverse a seconda del mercato di destinazione. L'accettazione di regole di origine il più possibile vicine alle regole di origine tipo dell'UE è quindi un fattore importante e pertinente da prendere in considerazione. Una volta definite di comune accordo regole di origine accettabili che corrispondano globalmente alle esigenze dell'industria dell'UE, sarebbe possibile dimostrare una certa flessibilità per quanto riguarda la RD, di preferenza entro certi limiti e tenendo conto degli altri criteri.

- b) ***i probabili effetti dell'autorizzazione o, se del caso, del divieto di RD sia sulle condizioni di concorrenza nel mercato dell'UE che sugli esportatori dell'UE dovrebbero*** essere analizzati e tenuti in considerazione nel valutare l'equilibrio globale dell'accordo. Tale analisi, comprendente una valutazione quantitativa da iniziare nella fase iniziale del processo di negoziazione e da completare, in ogni caso, prima della decisione relativa alla conclusione dell'ALS, esaminerà gli effetti sul commercio, sulla produzione, sugli investimenti e sull'occupazione, sull'utilizzo delle possibilità di cumulo nel quadro dell'ALS, nonché sui paesi in via di sviluppo interessati.
- c) ***gli obiettivi dell'ALS in termini di accesso al mercato e la sua corrispondenza agli interessi dell'industria dell'UE.*** Uno degli elementi da prendere in considerazione, caso per caso, per valutare questa flessibilità è la misura in cui i paesi più avanzati assumono, in conseguenza dell'ALS, impegni ambiziosi di liberalizzazione degli scambi che costituiscono un risultato globalmente soddisfacente per l'industria dell'UE. Analogamente, andrebbero garantite condizioni adeguate di accesso al mercato anche agli esportatori di prodotti intermedi nell'UE, i quali altrimenti non beneficerebbero dei vantaggi dell'ALS.
- d) ***considerazioni relative allo sviluppo***, tra cui la misura in cui le esportazioni nell'UE di un partner di negoziazione dell'ALS sono già esenti da dazi o soggette a dazi molto bassi con RD, l'impatto del divieto di RD sui vantaggi di cui godono i partner dell'ALS e sulla loro motivazione a concludere un simile accordo, nonché gli effetti dell'autorizzazione della RD sull'utilizzo di materie intermedie di produzione interna. Dovrebbe essere preso in considerazione anche il grado di sviluppo del paese terzo interessato.

Per quanto riguarda le eventuali concessioni sulla RD, la flessibilità limitata potrebbe, ad esempio, consistere nel limitare la RD alla differenza tra le aliquote medie NPF applicabili agli input intermedi rispettivamente nel paese partner e nell'UE quando le aliquote del dazio NPF di un futuro paese partner sono relativamente elevate e quelle dell'UE relativamente basse. Si potrebbe cercare di applicare questa soluzione in maniera generale o ad alcuni settori (o, se necessario, anche a singoli prodotti) quando la RD a causa della differenza dei dazi NPF può avere un impatto più significativo. Ciò consentirebbe di mantenere parità di condizioni per l'industria di entrambi i paesi all'interno della zona di libero scambio. In altri casi si potrebbero prevedere limitazioni di tempo o di altra natura. Nel caso dei paesi in via di sviluppo, una posizione meno rigorosa sarebbe giustificata da una politica di aiuto allo sviluppo; il grado di rigore potrebbe variare a seconda che si tratti di un paese meno sviluppato o di un paese beneficiario del SPG+. Andrebbe inoltre tenuto conto del fatto che tali paesi fruiscono già della RD per le loro esportazioni nell'UE nel quadro del SPG.