



CONFINDUSTRIA

*“Indagine conoscitiva sulle dinamiche del commercio internazionale e
l’interesse nazionale”*

Audizione del Direttore Generale

Ambasciatore Raffaele Langella

Camera dei Deputati – Commissione Affari esteri e comunitari

Audizione Parlamentare

16 gennaio 2024

Grazie per il cortese invito e per avere portato all'attenzione dei membri della Commissione un tema la cui importanza è *realmente* strategica nell'attuale fase congiunturale.

Confindustria concorda pienamente sulle finalità dell'indagine ed, in particolare, sui due aspetti principali indicati dal suo programma, suscettibili di essere affrontati efficacemente soltanto in maniera congiunta: le sfide poste dalla crisi della *governance* multilaterale del commercio e degli investimenti e l'urgenza di favorire un processo di convergenza regolamentare per attutire l'impatto delle attuali difformità sui flussi commerciali, sul funzionamento delle catene internazionali di fornitura e sulle scelte di investimento.

Date le caratteristiche del sistema produttivo nazionale: densamente popolato da imprese di dimensioni medio-piccole, eminentemente trasformatore, prevalentemente dipendente dall'import di materie prime e semi-lavorati, altamente vocato all'export - che contribuisce in maniera sempre più significativa alla ricchezza nazionale - e connotato da un indice di concentrazione industriale che distribuisce le nostre eccellenze lungo un ampio spettro merceologico, Confindustria è da sempre attenta alla regolamentazione commerciale ed ai suoi processi decisionali.

Al riguardo, Confindustria partecipa attivamente alle sedi consultive di rappresentanza dell'industria a livello multilaterale presso l'OCSE, attraverso *Business at OECD* (BIAC), dove i nostri esperti presidiano, sovente in posizioni apicali, importanti gruppi di lavoro; alla *International Organization of Employers* (IOE), in seno alla quale Confindustria assicura la rappresentanza nazionale presso l'Organizzazione Internazionale del Lavoro (ILO); nel contesto degli *Engagement Groups* dei fora di cooperazione G20 e G7 dove, dopo la presidenza del "B20" nel 2021, ci accingiamo a presiedere l'analogo formato nel quadro dell'imminente G7 a guida italiana, a decorrere dal primo di gennaio 2024.

A ulteriore testimonianza dell'impegno in ambito internazionale, accanto alla stretta e fruttuosa collaborazione con le Amministrazioni, gli Enti e le Agenzie nazionali che operano nell'ambito della *Cabina di Regia per l'Internazionalizzazione delle Imprese*, nel 2023 Confindustria ha compiuto una scelta strategica decidendo di presidiare, attraverso l'apertura di uffici di rappresentanza, tre mercati di estrema rilevanza geoeconomica: a Kiev, per essere protagonisti della ricostruzione attraverso le nostre filiere industriali; a Singapore, per accedere attraverso un *hub* regionale moderno ed efficiente ai mercati dell'area ASEAN, e a Washington, per dispiegare appieno l'autorevolezza della seconda manifattura europea nel delicato scacchiere delle relazioni transatlantiche.

Con riguardo alle scarsità e criticità di approvvigionamento che hanno fatto seguito all'invasione dell'Ucraina da parte della Russia, Confindustria ha collaborato strettamente con la Farnesina e le altre Amministrazioni competenti per censire i fabbisogni delle imprese

di materie prime critiche e identificare fornitori alternativi per differenziare le forniture necessarie a settori chiave del Made in Italy. Analogamente, è continuo e profondo l'impegno, sia a livello nazionale che europeo, nel dibattito sulla "Autonomia Strategica Aperta" dell'Unione europea e sul tema delle dipendenze strategiche, in un ordine economico mondiale che – come opportunamente richiamato dalla relazione introduttiva – rischia di abbandonare l'architettura istituzionale che lo ha retto dal secondo dopoguerra senza disporre di una valida alternativa, accentuando la già estrema incertezza che domina le relazioni internazionali e, con esse, la competitività delle imprese.

Poste queste brevi premesse, vorrei condividere alcune riflessioni iniziando dal primo tema, ossia quale futuro si prospetta per il sistema della governance multilaterale.

L'attuale scenario globale, segnato da crisi multiple, contigue, sovrapposte e originate da fattori *prima facie* non economici, si è fondato fino ad oggi sulla gestione multilaterale delle relazioni che, per quanto attiene al commercio e agli investimenti, è svolta dalla *World Trade Organization* (WTO) nel ruolo di garante del rispetto di regole condivise. Anticipando alcune delle conclusioni: il multilateralismo commerciale stenta da tempo a tenere il passo degli sviluppi tecnologici e delle crescenti tensioni geopolitiche e versa, da ormai quasi un ventennio, in uno stato di crisi che desta profonda preoccupazione.

La tredicesima Conferenza Ministeriale WTO che si terrà ad Abu Dhabi alla fine del febbraio prossimo, alla quale Confindustria parteciperà con la delegazione di BusinessEurope per attendere ai momenti di confronto con gli stakeholders, potrebbe segnare un punto di non ritorno accentuando la deriva in atto verso l'unilateralismo e forme di polarizzazione tanto incerte quanto rischiose per un'economia trasformatrice come quella italiana.

La WTO, istituita nel 1995, origina dal *General Agreement on Trade and Tariffs* (GATT 1947), ne rappresenta la prosecuzione ed è, quindi, erede del sistema multilaterale costituito alla fine della Seconda Guerra Mondiale con gli accordi di Bretton Woods. L'apice della sua rilevanza venne raggiunto con il varo della *Doha Development Agenda* (DDA) nel novembre 2001, due mesi dopo l'attacco alle torri gemelle, fortemente connotata dalla duplice dimensione dello sviluppo e dell'inclusione, mirante a sostenere l'integrazione dei Paesi meno sviluppati nel commercio mondiale ed assegnando all'architettura negoziale una rinnovata centralità come vettore di pacificazione e stabilità politica.

Le sue sorti, tuttavia, furono subito influenzate dal fallimento dei c.d. "*Singapore Issues*", che rappresentavano un ambizioso tentativo di concludere accordi multilaterali su fronti fino a quel momento inesplorati, quali gli investimenti, la concorrenza, gli appalti pubblici e l'ammodernamento dei sistemi doganali. I primi tre capitoli furono presto stralciati dall'agenda e soltanto l'Accordo sulla *Trade Facilitation*, concluso nel 2013, raggiunse il

quorum di ratifiche necessario per entrare in vigore nel 2017, segnando, di fatto, il principale obiettivo conseguito sul piano multilaterale.

Non di meno, e nonostante la prolungata *impasse*, fra i risultati raggiunti dall'Organizzazione figurano un significativo abbattimento tariffario e una progressiva inclusione dei Paesi meno sviluppati nel commercio mondiale, nonché dei nuovi aderenti che, nel corso dei suoi 28 anni di vita, hanno portato l'attuale *membership* dell'Organizzazione a 164 Stati.

Come altre Organizzazioni multilaterali, la WTO soffre di processi decisionali *member-driven* disciplinati dalla regola del *consensus*, quindi soggetti a veto incrociati. La sua comitologia è influenzata da frequenti rotazioni di presidenza che rendono farraginoso l'avanzamento dei lavori ed il meccanismo che ha informato i precedenti round negoziali del GATT, il "*single undertaking*" (nessun accordo, anche se concluso, può divenire efficace finché non lo sono tutti), fu applicato anche al WTO *Doha Round*, abbandonato, di fatto, nel 2016 dopo un lungo deterioramento dei negoziati.

Queste, e altre manifeste difficoltà, sono da anni al centro del dibattito sull'attuazione di una profonda riforma dell'Organizzazione. La nomina del Direttore Generale che nel 2021 ha portato la nigeriana Ngozi Okonjo-Iweala - già figura apicale della Banca Mondiale, Ministro delle finanze nigeriano e prima donna al vertice WTO - a succedere al brasiliano Roberto Azevedo interrompendo anzitempo il suo secondo mandato iniziato nel 2013, è stata accolta come il fattore che avrebbe rivitalizzato l'Organizzazione ginevrina. Ma le viscosità intrinseche di un *decision-making* saldamente ancorato allo scambio di concessioni tariffarie ed alla contrapposizione fra blocchi a geometria variabile non hanno consentito la svolta auspicata.

La dodicesima Conferenza Ministeriale del 2022 ha sventato il rischio del fallimento e raggiunto alcuni obiettivi fra i quali, tuttavia, non figura l'approvazione di un piano organico di riforma, rimandata a quella che si terrà poco più di due mesi, senza definirne il perimetro e fissare le tappe per la sua attuazione.

Il principale fattore di crisi dell'Organizzazione risiede nella paralisi dell'organo per la risoluzione delle controversie, sua autentica ragion d'essere. Nel 2016, gli Stati Uniti hanno reso noto che non avrebbero sostenuto il rinnovo dell'ultimo dei giudici dell'organo d'appello, che sarebbe scaduto nel 2019, sterilizzando di fatto l'intero meccanismo che non può più

rendere vincolanti gli effetti delle sentenze.¹ Questa posizione non appare immotivata ed è in ampia parte condivisibile, soprattutto con riguardo all'opacità dell'operato giurisdizionale, i lunghi tempi dibattimentali e una opinabile capacità di sedimentare casi materiali costituendo precedenti analogici validi per i *panel* successivi.

Tuttavia, il blocco dell'*Appellate Body* ha privato la comunità internazionale di uno strumento essenziale senza offrire una piattaforma condivisa per una prosecuzione interinale, il suo eventuale ripristino o - più opportunamente - la sua riforma². Conseguentemente, adire l'Organizzazione per risolvere un contenzioso è divenuto sostanzialmente inefficace e lo svuotamento dell'unico sistema per sanzionare pratiche illecite o sleali incompatibili con l'ordinamento multilaterale risulta ancor più insidioso nell'attuale congiuntura, caratterizzata da acute tensioni geopolitiche che riverberano invariabilmente sul commercio e sugli investimenti.³

L'adesione della Cina nel 2001 e, dieci anni dopo, della Russia, furono giustamente celebrate come il completamento della sua dimensione multilaterale generando forti aspettative. Tuttavia, se da un lato, il novero dei membri comprendeva finalmente tutte le principali potenze economiche e commerciali, dall'altro, salvo alcuni avanzamenti, l'impegno assunto all'atto di adesione di liberalizzare - progressivamente, ma in maniera sostanziale e misurabile – i mercati nazionali, eliminare le sovvenzioni e le altre misure atte a conferire alle imprese domestiche vantaggi competitivi illeciti, è stato in larga parte disatteso.

Dall'occupazione della Crimea nel 2014 e, soprattutto, dall'invasione dell'Ucraina nel febbraio del 2022, la conformità della Russia alle regole multilaterali del commercio appare, evidentemente, un problema marginale rispetto alla drammaticità del suo posizionamento politico e militare.

Con riguardo alla Cina, un riferimento esemplifica la situazione: ad oggi, pur reclamando l'avvenuta transizione ad "economia pienamente di mercato" per lenire l'impatto delle misure

¹ Questa decisione sortì i propri effetti subito dopo la conclusione della più lunga e articolata *vexata quaestio* mai risolta dalla WTO (15 anni) che vedeva contrapposte Unione europea e Stati Uniti in diversi panel attivati da ambo le parti relativi ai sussidi erogati all'industria dell'aviazione civile (più noto come "Boeing-Airbus") e che comminò il più alto ammontare di misure compensative mai approvato: 7,5 miliardi di USD in favore degli Stati Uniti, e 4 in favore della Ue. Successivamente, le parti conclusero un accordo a tutt'oggi in vigore per "congelare" l'escussione dei dazi in vista di un accordo definitivo.

² Per ovviare a questa difficoltà, 16 membri (Australia, Brasile, Canada, Cina, Chile, Colombia, Costa Rica, Unione Europea, Guatemala, Hong Kong-Cina, Messico, Nuova Zelanda, Norvegia, Singapore, Svizzera, e Uruguay) hanno concordato un *Multi-party Interim Appeal Arrangement* – MPIA, avente *grosso modo* le stesse funzioni dell'*Appellate Body*. Nonostante quest'iniziativa non risolva l'impasse, costituisce comunque un embrione di proposta.

³ Al riguardo, l'utilizzo di norme interne a tutela della sicurezza nazionale, talvolta non completamente scevro da profili di incompatibilità, costituisce uno dei temi posti, fra gli altri, anche dall'Unione Europea con riferimento ai dazi statunitensi del 2018 contro le importazioni di acciaio ed alluminio ai sensi della "Sezione 232" del Trade Expansion Act del 1962.

antidumping e antisovvenzioni adottate nei suoi confronti,⁴ il Paese rimane annoverato fra quelli in via di sviluppo e, come tale, si avvale del c.d. “Trattamento Speciale Differenziato” che lo equipara ad un’economia a basso reddito garantendogli ampie flessibilità nell’attuazione degli impegni di liberalizzazione.

Occorre osservare che i processi di liberalizzazione non si limitano all’abbattimento tariffario, fattore sempre rilevante, ma meno dirimente che in passato grazie alla regola aurea della WTO⁵. Quest’ultima, corroborata da numerosi accordi bilaterali e regionali di libero scambio, che hanno creato cerchi concentrici e comunicanti, ha prodotto un livellamento tariffario generalizzato che, nonostante alcuni “picchi” in settori/prodotti sensibili, ha condotto il sistema globale a più che dimezzare il livello medio di protezione tariffaria.

L’agenda WTO si è progressivamente estesa a temi di estrema rilevanza, come la tutela della proprietà intellettuale, le barriere tecniche al commercio, le sovvenzioni statali, gli appalti pubblici, i servizi, fino alle complesse problematiche del commercio digitale, del rapporto fra commercio e ambiente, o fra commercio e salute, ma il permanere di un significativo divario fra il peso economico e commerciale di alcuni attori e il livello di ambizione dei loro impegni ha contribuito alla perdita di centralità ed autorevolezza dell’Organizzazione.

Due considerazioni riassuntive sintetizzano la riflessione di Confindustria, ampiamente condivisa dalla business community internazionale.

La prima è che la crisi della WTO riflette il mutamento sistemico della sfera multilaterale nel suo complesso. Alla rinnovata centralità di autorevoli *fora* di cooperazione incardinati in processi istituzionali affermati e riconosciuti come il G7 e il G20, aggregazioni fortemente eterogenee, come quella derivante dall’estensione dei BRICS, o – in altro modo - le istanze riconducibili al “Global South”, tendono all’affermazione di leadership fondate, con gradi diversi, sulla contrapposizione fra Paesi avanzati ed il vasto novero di economie meno sviluppate, emergenti, potenze regionali e/o aspiranti tali.

Anche altre dinamiche concorrono a depotenziare l’operato della WTO. Il dibattito sul *friend-shoring*, ad esempio, tocca aspetti nevralgici delle relazioni internazionali, richiama

⁴ Status non riconosciute dall’organo giurisdizionale del WTO a cui aveva fatto ricorso contro la normativa europea e americana, ritirato quando divenne chiaro che il parere le sarebbe stato avverso.

⁵ La c.d. “Clausola della Nazione più Favorita” in base alla quale, se un membro concede una riduzione tariffaria bilaterale è tenuto a garantirla anche a tutti gli altri membri.

importanti elementi identitari, ma si svolge per lo più al livello politico e rischia di fare astrazione, oltre che dell'impianto regolamentare sul commercio e gli investimenti, anche del ruolo delle imprese e della loro percezione dei principali fattori di rischio.

Il crescente avvitamento di commercio, politica estera e di sicurezza, approvvigionamento di materie prime energetiche, minerarie ed alimentari, semilavorati e componenti essenziali per l'industria pone un *trade-off* fra obiettivi di sicurezza economica e quelli di liberalizzazione e di accesso al mercato che hanno informato l'agenda commerciale multilaterale fino ad oggi, spingendo a una selezione dei partner non necessariamente armonica con le strategie aziendali e le forze di mercato.

Il *decoupling* o, la sua interpretazione meno radicale di *de-risking*, rispetto a economie "rivali" scontano legami e interdipendenze di diversa intensità che non agevolano il coordinamento fra "Friends", richiedono tempo, soprattutto per l'Europa, ed in particolare per i beni tecnologici. Ragioni ed obiettivi appaiono chiari e condivisibili, ma la linea di demarcazione fra "Friends" e "Rivals" è intrinsecamente labile e la sua realizzazione potrebbe essere costosa, foriera di inefficienze ed effetti collaterali indesiderati.

Con la seconda considerazione vorrei fornire alcune indicazioni affinché una riforma della WTO possa garantire il futuro di un'Organizzazione debilitata ma indispensabile, quanto meno, per traghettare la comunità internazionale verso un ipotetico, oggi incerto, nuovo ordine mondiale del commercio e degli investimenti.

Oltre alla necessità di risolvere le controversie, il funzionamento della WTO presuppone sistemi di notifica e monitoraggio efficienti. Ciascun membro sarebbe tenuto a notificare tempestivamente le norme che presentano profili critici e la WTO dovrebbe monitorare le modifiche adottate negli ordinamenti nazionali suscettibili di creare distorsioni in tempo pressoché reale. Il meccanismo, invece, è gravemente deficitario, sia per negligenza dei membri, che per limitate capacità di *processing* interno ed andrebbe riqualificato e potenziato.

Soprattutto su materie sfidanti e controverse, i canoni negoziali multilaterali si rivelano scarsamente produttivi. Dal 2017, la WTO ha innovato lo strumentario con formati "plurilaterali" (c.d. "*Joint Initiatives*") che si coagulano attorno a gruppi di Paesi rappresentanti un quorum significativo degli scambi, mantenendosi aperti alla partecipazione di quelli che inizialmente non aderiscono. L'innovazione si rivolge a temi di grande rilevanza, come gli

investimenti per lo sviluppo, la regolamentazione domestica dei servizi, il commercio elettronico, le PMI; è positiva ed andrebbe ampliata per assicurare maggiore efficacia.

Si è accennato in precedenza al c.d. SDT (*Special and Differential Treatment*) che accorda ampie flessibilità ai Paesi in via di sviluppo. È lampante la necessità di rivederne i criteri aggiornandoli e rapportandoli a criteri maggiormente ancorati al mercato, ad esempio, legando lo status di un membro al suo peso relativo sul totale degli scambi, inserendo ulteriori sotto-classificazioni più aderenti alla realtà e prevedendo specifiche *roadmap* per “scalare” questa classifica.

La WTO attua delle *policy review* con cui “fotografa” lo stato di avanzamento dei suoi membri rispetto agli obiettivi di liberalizzazione. Queste hanno luogo a cadenza triennale per i Paesi con le maggiori quote di scambi internazionali e almeno quinquennale per quelli minori. Lo strumento assumerebbe maggiore concretezza e incisività se condotto in maniera più strutturata e corredato da raccomandazioni sulle tempistiche per la rimozione degli ostacoli al commercio.

È assodato che le sovvenzioni statali, soprattutto quelle erogate da alcuni importanti attori, distorcono profondamente la concorrenza nei mercati internazionali. Gli ordinamenti nazionali e sovranazionali, come quello della Ue, che dispongono l’adozione delle misure compensative trovano le basi nell’accordo multilaterale che disciplina la materia (*Agreement on Subsidies and Countervailing Measures - SCM*) che risalgono al 1994. Il disposto dell’accordo è manifestamente obsoleto e la sua revisione è una necessità impellente.

La WTO ha una dotazione di risorse umane, tecnologiche, e finanziarie inadeguata rispetto alle funzioni che è chiamata ad assolvere. Come avviene fra amministrazioni, ma ampliandola anche al settore privato, una maggiore osmosi attraverso distacchi temporanei di esperti, o il ricorso all’*outsourcing*, potrebbe meglio sostenere i carichi di lavoro, accelerando e migliorando l’esecuzione di compiti sempre più ampi, complessi e capillari.

Infine, al di là del *Public Forum* annuale, che consiste in una serie di *workshop* a tutto campo con gli *stakeholders* (industria, consumatori, società civile, ecc.), la WTO è sostanzialmente impermeabile a contaminazioni positive rispetto al principale destinatario delle sue norme: l’industria. Stabilire consultazioni strutturate per accogliere indicazioni, esperienze e suggerimenti forse non sarebbe risolutivo, ma fornirebbe raccomandazioni fondate sull’esperienza di mercato, aiuterebbe a mantenere l’interesse e l’impegno dell’industria e a migliorare l’immagine dell’Organizzazione.

Passerei ora ad alcune considerazioni sui costi per l’industria correlati alle difformità regolamentari ricordando quanto detto *in incipit* ossia che – in un’ottica multilaterale -

l'Organizzazione deputata ad armonizzarle e/o a rimuovere gli ostacoli per la loro armonizzazione è la stessa di cui si è trattato sin qui.

In premessa, è opportuno sottolineare che tali costi e oneri costituiscono un serio freno all'integrazione produttiva e commerciale, sono riconducibili a molteplici fattispecie e non appaiono superabili attraverso soluzioni univoche e immediate.

Essi spaziano, a titolo esemplificativo, da quelli relativi alla duplicazione ed alla eterogeneità dei controlli doganali che, sovente, costituiscono una barriera invalicabile per le imprese, soprattutto per quelle più piccole e meno equipaggiate per adempiere alla necessaria *compliance*, ai requisiti di *local content* che impongono la realizzazione di fasi di trasformazione nel Paese di destino, o che stabiliscono obblighi in merito all'origine di determinati parti o componenti, influenzando così nelle scelte di localizzazione produttiva.

Altri attengono alla tracciabilità di beni e prodotti, sempre più legata all'evolversi delle priorità di sostenibilità ambientale e sociale, i cui obiettivi sono pienamente condivisibili (e molto spesso superati dalla *due diligence* volontaria delle imprese), a condizione che tengano conto delle numerose operazioni di perfezionamento che avvengono nei processi produttivi di un'economia globalizzata e delle difficoltà delle imprese piccole e medie di ottenere da fornitori e sub-fornitori le adeguate prove documentali.

Altri ancora riguardano gli obblighi di conformità tecnica, che sono, spesso, stabiliti sulla base di standard locali e, talvolta, venati da finalità protezionistiche e quelli riguardanti la sicurezza dei prodotti, che a loro volta si declinano in modo particolarmente oneroso per settori di punta del Made in Italy come i macchinari, o il comparto alimentare, dove incrociano normative sanitarie e fitosanitarie assai stringenti.

Analoghe considerazioni valgono, tuttavia, per la quasi totalità dei settori produttivi, inclusi quelli ad alta intensità di conoscenza, ricerca e sviluppo, oggetto di una crescente competizione globale per stabilire il primato di standard, processi e tecnologie nazionali.

Al netto dell'attività di enti internazionali come l'ISO, il tema della standardizzazione, dell'armonizzazione o, più pragmaticamente, del mutuo riconoscimento delle norme e degli standard che disciplinano l'accesso ai mercati internazionali può essere affrontato essenzialmente in due modi.

La via maestra da perseguire in ambito WTO è duplice: attraverso una revisione ed una più accurata attuazione dell'accordo sulle barriere tecniche al commercio (*Technical Barriers to*

Trade – TBT) per identificare e sanzionare quelle che si configurano come un ostacolo agli scambi.

Oppure, come si sta tentando di fare negli anni più recenti, attraverso la conclusione degli accordi *plurilaterali* di cui sopra, che stabiliscono specifiche tassonomie, come ad esempio quello lanciato nel 2014 da diciotto partecipanti che rappresentano quarantasei membri ed ancora oggi in discussione, sui c.d. beni ambientali (*Environmental Good Agreement – EGA*) dove sono incluse, fra le altre, importanti tecnologie come le turbine eoliche e i pannelli solari. Quest'ultimo, come del resto le altre *Joint Initiatives*, benché originato da un gruppo che rappresenta una consistente parte degli scambi mondiali,⁶ una volta concluso, estenderebbe le medesime concessioni a tutti gli altri membri.

L'altra che, se successivamente sussunta in ambito multilaterale, può rivelarsi altamente propedeutica e complementare, è rappresentata dalle disposizioni contenute negli accordi di libero scambio bilaterali o regionali, in particolare quelli denominati "*WTO Plus*", che superano in ambizione lo *statu quo* multilaterale e forniscono validi embrioni ed esempi potenzialmente replicabili ed estendibili su scala globale.

Entrambe richiedono la volontà politica delle parti negoziali di stabilire un perimetro normativo sul quale fondare una progressiva convergenza ed una "manutenzione" permanente poiché il rapido sviluppo tecnologico fa sì che vengano continuamente immessi sul mercato nuovi processi, beni e tecnologie a cui invariabilmente corrispondono norme tecniche.

Per ovviare all'obsolescenza intrinseca di questi processi di ravvicinamento, le parti dovrebbero, dunque, informarsi reciprocamente in fase di allestimento delle norme, accertando preliminarmente che non configgano l'un l'altra, così da evitare l'insorgere di distorsioni e controversie, accentuando i percorsi di convergenza. Il che – sempre con riferimento alla sfera multilaterale – riconduce all'efficienza dei processi di notifica e di monitoraggio dell'Organizzazione Ginevrina, alla sua capacità di affermare paradigmi normativi condivisi e, soprattutto, di farli attuare e rispettare uniformemente.

⁶ Australia, Canada, Cina, Costa Rica, Unione europea, Hong Kong, Islanda, Israele, Giappone, Corea del Nord, Nuova Zelanda, Norvegia, Singapore, Svizzera, Liechtenstein, Taipei, Turchia, Stati Uniti.

In conclusione, il mercato globale è aperto e gli scambi, pur in rallentamento, si mantengono poco al di sotto dei massimi storici, ma è soggetto a persistenti squilibri e asimmetrie e la governance multilaterale del commercio è fortemente deteriorata.

Sullo sfondo, l'ormai inestricabile intreccio di interessi offensivi e difensivi in materia di sicurezza, energia e primato digitale che si riversa sul commercio attraverso misure protezionistiche che acuiscono l'incertezza rendono mercati e le scelte di investimento sempre meno intelligibili.

Si tratta di una preoccupazione immediata per l'Italia e per l'Europa alla luce delle crescenti frizioni geopolitiche, degli sviluppi nella produzione e nei consumi globali, della distribuzione demografica ed economica globale e delle sfide poste dalle transizioni energetica, ambientale e digitale.

La diplomazia d'affari è parte della soluzione, anche a livello nazionale, tuttavia, come parte integrante di un blocco geoeconomico che ha assunto da lungo tempo la competenza esclusiva sulla politica commerciale, le risposte dipendono in larga misura dall'unitarietà, dalla credibilità e dall'assertività dell'Unione europea in ambito multilaterale.