

Il commercio dei servizi, problemi e sfide principali

Alberto Mazzuca



International Institute for Global Analyses

Vision & Global Trends. International Institute for Global Analyses
Piazza dei Navigatori 22, 00147 – Rome (Italy)

The views and opinions expressed in this publication are those of the authors and do not represent the views of the Vision & Global Trends. International Institute for Global Analyses unless explicitly stated otherwise.

© 2022 Vision & Global Trends - International Institute for Global Analyses
© 2022 Alberto Mazzuca

First Edition: January 2022

Analytical Dossier 04/2022 - ISSN 2704-6419

www.vision-gt.eu
info@vision-gt.eu

Il commercio dei servizi, problemi e sfide principali

Alberto Mazzuca



Vision & Global Trends - International Institute for Global Analyses

Il commercio dei servizi, problemi e sfide principali

Alberto Mazzuca

Il settore terziario ricopre attualmente un ruolo fondamentale nell'economia mondiale. I servizi costituiscono i tre quarti del PIL nei paesi sviluppati e assorbono i due terzi della forza lavoro nei paesi in via di sviluppo. L'avvento delle nuove tecnologie negli ultimi decenni ha reso i servizi più commerciabili, tanto che oggi la loro quota sul valore del commercio mondiale supera il 25%. Tale quota raggiungerebbe quasi il 50% del totale se il commercio mondiale fosse misurato in termini netti, escludendo le importazioni di beni intermedi e considerando solo il valore aggiunto prodotto e scambiato. Le stime dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC) prevedono un loro aumento sostenuto nei prossimi due decenni.

*La rapida crescita degli scambi nel settore terziario è un fenomeno relativamente recente che deve fare i conti con numerosi ostacoli tra cui: **incomprensione mediatica, sfide normative e problemi statistici.***

Barriere mediatiche

Quando la televisione o i giornali parlano di commercio internazionale, la tendenza è quella di focalizzarsi sui beni, trascurando i servizi. Ci sono almeno due ragioni principali che contribuiscono alla scarsa considerazione dei servizi all'interno del mondo dell'informazione.

La prima è legata a un **problema di tipo concettuale**. I servizi in generale sono più difficili da definire rispetto ai beni a causa delle loro caratteristiche intrinseche di immaterialità, ubiquità e impossibilità di essere immagazzinati. La situazione diventa ancora più complessa quando si affronta il tema del loro commercio con l'estero.

Un consumatore capisce immediatamente che lo scambio transfrontaliero di un'automobile o di una cassa di pomodori costituisce parte del commercio internazionale. È meno probabile invece che si renda conto di cosa significhi, da un punto di vista commerciale, mangiare in un ristorante durante un viaggio all'estero, oppure guardare un film su Netflix quando è comodamente seduto sul divano di casa.

In secondo luogo, l'intangibilità e l'eterogeneità dei servizi comportano una **barriera di tipo illustrativo**. Nella stragrande maggioranza dei casi le immagini e i video a supporto delle notizie raffigurano navi portacontainer, aree portuali di carico e scarico, o dogane terrestri con lunghe code di camion in attesa di superare i controlli di frontiera. Per rappresentare il commercio internazionale i media fanno riferimento alla logistica e al trasporto di merci. È impossibile catturare in un'immagine l'universo eterogeneo del commercio dei servizi: telecomunicazioni, finanza, distribuzione, trasporti, turismo, proprietà intellettuale, ricerca e sviluppo, salute, educazione e la lista continua.

Sfida normativa

Il primo e unico accordo multilaterale in materia di servizi è il **GATS *General Agreement on Trade in Services***, negoziato tra il 1986-1993 durante l'*Uruguay Round* ed entrato in vigore nel 1995 come accordo costitutivo della OMC.

I negoziati per la stesura dell'accordo furono problematici. Ampi segmenti dell'economia dei servizi sono tradizionalmente considerati attività domestiche, che non si prestano agli strumenti di politica commerciale. Fino a pochi decenni fa i mercati delle telecomunicazioni e dei trasporti, data la loro importanza per la sicurezza infrastrutturale, erano di proprietà e di controllo governativo. Anche i settori della sanità, dell'istruzione o delle assicurazioni, sono considerati monopolio naturale statale in diverse economie. Lo stesso non si può dire della finanza e del trasporto marittimo, che per secoli hanno accompagnato l'apertura dei commerci.

Il GATS si applica a tutti i settori dei servizi, con due eccezioni principali: le prestazioni fornite dall'autorità governativa nell'esercizio dei poteri pubblici e il settore dei diritti di traffico aereo, oggetto di altri trattati internazionali.

L'accordo ha una **struttura più complessa rispetto alla sua controparte sul commercio dei beni**. Spesso, quando si offre un servizio, è necessaria la presenza simultanea sia del produttore che del consumatore. La fornitura di un servizio oltre confine, come per l'esportazione di un bene, non è sufficiente a coprire l'intera gamma di possibilità di transazione di un servizio tra economie. Nel tentativo di porre rimedio a questo problema l'art.I del GATS, senza dare una definizione di cosa sia un servizio, ne specifica il commercio attraverso la fornitura in quattro modalità:

- 1) “Fornitura transfrontaliera” dal territorio di un membro della OMC al territorio di qualsiasi altro membro. Ad esempio uno studio legale italiano che presta una consulenza telefonica a un imprenditore residente negli Stati Uniti. Il fornitore e il consumatore non hanno lasciato il proprio paese.
- 2) “Consumo all'estero”, si muove solo il consumatore. Il caso classico è il turismo.
- 3) “Presenza commerciale”, una società di noleggio auto che opera attraverso una propria filiale all'estero.
- 4) “Presenza di persone fisiche”, consiste nel movimento di persone da uno Stato membro al territorio di un altro Stato membro per fornire un servizio. È il caso di un'azienda meccanica che invia i propri ingegneri all'estero per progettare un pezzo di una linea di produzione.

Il GATS si distingue dall'accordo sui beni non solo per le quattro modalità di fornitura, ma anche per la presenza di due parametri negoziabili: accesso al mercato e trattamento nazionale. Per ciascun settore sono previsti cataloghi di almeno otto voci che elencano gli impegni sull'accesso e sul trattamento per quanto riguarda le quattro modalità di fornitura.

Allo stesso tempo è un **accordo più flessibile** perché consente agli Stati di decidere liberamente i settori nei quali assumere obblighi di apertura. Per di più, tali impegni possono essere accompagnati da limitazioni e riserve.

L'entrata in vigore del GATS rappresentò **solo il punto d'inizio della liberalizzazione del commercio dei servizi**, che resta soggetto a maggiori barriere rispetto ai beni. Standard professionali, requisiti di licenza, restrizioni agli investimenti e visti di lavoro sono temi più delicati rispetto a quote o tariffe, perché si collegano a sfere della politica domestica che disciplinano i movimenti di persone.

Durante i negoziati dell'*Uruguay Round* l'attenzione delle parti era assorbita quasi interamente da questioni definitorie, strutturali e istituzionali, lasciando poco spazio e risorse agli impegni di apertura nel quadro appena creato. Lo stesso accordo, infatti, stabiliva una tabella di marcia per i futuri negoziati nei primi anni duemila. Tuttavia, lo stallo generale della OMC a partire dagli incontri di Doha del 2001 ha impedito di avanzare a livello multilaterale, lasciando spazio solo ad aperture ridotte di carattere unilaterale e bilaterale. In tutto ciò, le regole internazionali corrono il rischio di rimanere indietro rispetto a un mercato in forte sviluppo.

Problemi statistici

La rapida crescita del commercio dei servizi mette a dura prova anche gli addetti ai lavori, che faticano a raccogliere e comparare informazioni in modo scientifico.

I sistemi di classificazione internazionali sono in piena evoluzione e si sovrappongono tra di loro. Durante i negoziati del GATS è stato messo a punto il sistema di classificazione W120 che individua 12 macrosettori di servizi, suddivisi in 160 sottosettori. A loro volta i sottosettori sono degli aggregati di categorie più dettagliate contenute nella [Central Product Classification](#) delle Nazioni Unite. Rimangono però i **rischi di errori di classificazione per i servizi intersettoriali o di confusione con le merci**. Ad esempio, guardare un film in streaming da una piattaforma digitale con sede in un altro paese è considerato importazione di servizi, ma se il film è contenuto in un DVD importato, allora si considera commercio di beni.

Per quanto riguarda il commercio dei servizi, la mole di **dati statistici** raccolti fino a oggi **non è sufficiente a formulare delle serie storiche rilevanti**. Inoltre, i dati disponibili consentono l'analisi degli scambi a livello globale, ma **mancano i dati disaggregati** per valutare i flussi bilaterali dei settori distinti per modalità di fornitura.

Le statistiche tradizionali sugli scambi di servizi non includono tutte e quattro le modalità di fornitura. Le bilance dei pagamenti non registrano la modalità 3 (presenza commerciale) poiché si concentrano sulla residenza piuttosto che sulla nazionalità, vale a dire un servizio viene esportato quando è scambiato tra residenti e non residenti. Si tratta di un buco statistico enorme, come evidenziato per la prima volta nel 2017, la “presenza commerciale” rappresenta la modalità di fornitura dominante, pesando per un 60% del totale.

Attualmente l'OMC sta sperimentando un nuovo dataset per presentare in modo completo le informazioni sugli scambi di servizi, tenendo conto delle quattro modalità di fornitura. Il **TISMOS Trade in Services by Mode of Supply** si basa sul manuale [MSITS](#) del 2010, che suggerisce di integrare le informazioni raccolte dalle bilance dei pagamenti nazionali con quelle delle FATS *Foreign Affiliate Trade Statistics*, che catturano la modalità 3.

Per il momento TISMOS è uno strumento analitico perché include ipotesi e stime. Il suo scopo principale è fornire informazioni utili al monitoraggio, alla ricerca e allo sviluppo di modelli economici. Si spera che nei prossimi anni TISMOS possa affermarsi come benchmark internazionale per i compilatori di dati e per gli accademici, diventando così un vero e proprio dataset statistico.

Fonti

WTO. (2015). [*Understanding the WTO*](#), Geneva: World Trade Organization.

WTO. (n.d.). [*The General Agreement on Trade in Services, an introduction*](#).

WTO. (n.d.). [*The General Agreement on Trade in Services \(GATS\): objectives, coverage and disciplines*](#).

WTO. (n.d.). [*WTO Legal Texts, General Agreement on Trade in Services*](#).

WTO. (2019). [*World Trade Report 2019: The future of services trade*](#). Geneva: World Trade Organization.

Alberto Mazzuca è laureato in Storia e in Scienze politiche presso l'Università di Roma Tre e si è specializzato sui temi del commercio internazionale e dello sviluppo all'Università di Tor Vergata (Roma) e presso l'Universidad de Chile (Santiago).



Vision & Global Trends - International Institute for Global Analyses

www.vision-gt.eu

info@vision-gt.eu