

Parere del Comitato economico e sociale europeo sul tema «Il TTIP e il suo impatto sulle PMI»**(parere d'iniziativa)**

(2015/C 383/06)

Relatrice: Emmanuelle BUTAUD-STUBBS**Correlatore: Panagiotis GKOFAS**

Il Comitato economico e sociale europeo, in data 11 dicembre 2014, ha deciso, conformemente al disposto dell'articolo 29, paragrafo 2, del Regolamento interno, di elaborare un parere di iniziativa sul tema:

«Il TTIP e il suo impatto sulle PMI».

La sezione specializzata Relazioni esterne, incaricata di preparare i lavori del Comitato in materia, ha formulato il proprio parere in data 11 giugno 2015.

Alla sua 509^a sessione plenaria, dei giorni 1 e 2 luglio 2015 (seduta del 2 luglio), il Comitato economico e sociale europeo ha adottato il seguente parere con 187 voti favorevoli, 2 voti contrari e 2 astensioni.

1. Conclusioni e raccomandazioni

1.1. Considerata l'importanza delle PMI nell'economia dell'UE, il CESE giudica essenziale poter disporre, tenuto conto soprattutto degli effetti sull'occupazione e la deontologia, di uno studio d'impatto accurato, per settore e per singolo Stato membro, circa le conseguenze prevedibili che l'entrata in vigore del TTIP, secondo i termini attuali della negoziazione, comporterà per le PMI europee.

1.2. In effetti, i due studi realizzati dalla DG TRADE sulle PMI, il primo concernente le sfide e le aperture per le PMI esportatrici in generale⁽¹⁾ e l'altro, più recente (aprile 2015), riguardante in modo specifico le PMI e il partenariato transatlantico sul commercio e gli investimenti (TTIP)⁽²⁾, sono ovviamente utili, ma non coprono tutti gli aspetti. Essi sono rilevanti in quanto mettono in evidenza alcune difficoltà legate all'internazionalizzazione delle PMI e agli ostacoli che queste ultime incontrano nel campo degli scambi commerciali e della regolamentazione ma non consentono di stimare in maniera precisa, documentata e dettagliata l'impatto, per settore e per singolo Stato membro, che potrebbe avere il TTIP sulle imprese esportatrici e non esportatrici integrate nelle varie catene del valore.

1.3. Il CESE chiede pertanto alla Commissione europea di realizzare un nuovo studio d'impatto sulle PMI, o sulle imprese molto piccole nonché sulle microimprese e sulle libere professioni, che siano o meno destinate all'attività di esportazione, in modo da misurare l'impatto potenziale della creazione di un mercato transatlantico integrato nei loro settori di attività (agricoltura e agroalimentare, turismo, artigianato, ricezione alberghiera, ristorazione, industria, servizi ecc.). Per quanto concerne tali imprese, è essenziale poter anticipare in che modo saranno interessate dall'apertura di un mercato transatlantico più integrato. Occorre chiedersi se il TTIP comporti una modifica del modello economico, dei metodi di produzione, del quadro normativo, della natura delle prestazioni di servizi o delle strategie di queste imprese dal punto di vista degli investimenti e dell'occupazione, nel quadro di un nuovo spazio di concorrenza.

1.4. Il CESE auspica di poter cogliere l'opportunità offerta dai negoziati con gli Stati Uniti per garantire un più adeguato monitoraggio delle due politiche di sostegno alle PMI attuate sulle due sponde dell'Atlantico, attraverso un approccio basato su elementi probanti [in particolare valutando in modo comparativo gli appalti pubblici e le PMI, l'accesso ai finanziamenti e alle condizioni del mercato dei capitali, la gestione delle catastrofi, le esigenze e le informazioni relative all'accesso ai mercati e le norme per le piccole imprese (Small Business Standards)]. Questo esercizio comparativo permetterà con ogni probabilità di definire nuove misure pertinenti in materia di sostegno alle PMI, al fine di rafforzare lo «Small Business Act» (SBA) europeo. Il Comitato sta elaborando un parere su questo tema (INT/755) che fa seguito ai precedenti pareri sullo stesso argomento. Ritiene inoltre sia probabilmente giunto il momento che le istituzioni europee tengano conto dell'appello rivolto dalle organizzazioni europee e nazionali delle PMI a favore di uno «SBA» giuridicamente vincolante e di un maggiore coordinamento tra le politiche industriali e commerciali. È altresì necessario che la rete di rappresentanti delle PMI (SME Envoys) diventi una vera e propria autorità più efficace di coordinamento, monitoraggio e attuazione della politica a favore delle PMI nel mercato interno, salvaguardando le nuove esigenze delle PMI nonché le soluzioni adeguate per queste ultime.

⁽¹⁾ Nota del Capo economista presso la DG Commercio *SMEs are more important than you think! Challenges and opportunities for UE exporting SMEs* («Le PMI sono più importanti di quanto si pensi! Sfide ed opportunità per le PMI esportatrici dell'UE») (http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/september/tradoc_152792.pdf).

⁽²⁾ «*Small and Medium Sized Enterprises and the Transatlantic Trade and Investment Partnership*» («Le piccole e medie imprese e il TTIP») (http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/april/tradoc_153348.pdf).

1.4.1. Nell'Unione europea la categoria delle PMI è molto eterogenea, con una grande presenza di imprese molto piccole con meno di nove dipendenti. Inoltre, la ripartizione delle PMI in funzione delle dimensioni differisce notevolmente a seconda degli Stati membri. Lo stesso vale per le libere professioni regolamentate e non regolamentate. Tenendo conto della forte presenza di microimprese nei settori del commercio, dell'industria e dell'artigianato, il CESE raccomanda alla Commissione europea, in coordinamento con le autorità degli Stati membri maggiormente interessati (inclusi istituti di ricerca pubblici/privati e università), di organizzare campagne di sensibilizzazione e di informazione al livello più vicino ai cittadini e seminari di formazione per assicurare una maggiore comprensione dei diversi capitoli del TTIP nonché dei settori contemplati da quest'ultimo, nonché delle aperture e delle questioni controverse connesse al Partenariato.

1.4.2. Le libere professioni — regolamentate e non regolamentate — costituiscono nell'UE un sistema di servizi sensibili, nell'interesse del cliente e della collettività, che sono accompagnati da attribuzioni specifiche.

1.5. Il CESE si compiace che i negoziati sul TTIP prevedano un capitolo dedicato alle PMI; intende però migliorare il contenuto di tale capitolo, e formula di conseguenza una serie di proposte al riguardo nella sezione Osservazioni specifiche del presente parere. L'attuale contenuto presentato dalla Commissione europea andrebbe completato su alcuni aspetti, e in particolare sulle modalità di rappresentanza delle PMI nel futuro comitato PMI nonché sulle funzioni di quest'ultimo.

Il CESE chiede alla Commissione europea, al Parlamento europeo e alle altre autorità competenti che nei negoziati commerciali, sia attuali che futuri, sia sempre previsto un «capitolo PMI», il quale dovrà tener conto degli interessi delle PMI dell'UE al fine di sfruttare i potenziali vantaggi derivanti da tali negoziati in varie regioni e mercati.

Questo, insieme all'applicazione del principio Think Small First («pensare anzitutto in piccolo») in materia di politiche commerciali farà sì che le PMI possano e debbano diventare beneficiarie e soggetti di primo piano dei processi di globalizzazione.

1.6. Il CESE chiede agli SME Envoys della Commissione europea di fare in modo che le piccole imprese, le microimprese e le libere professioni siano rappresentate nel processo negoziale e che dispongano di almeno un loro rappresentante all'interno del gruppo consultivo (TTIP Advisory Board) per colmare le lacune di informazione, assicurare le necessarie competenze multisettoriali e attenersi ad una trasparenza basilare in materia di informazioni o dati di interesse comune. Raccomanda inoltre di adottare iniziative di sostegno alle organizzazioni economiche, professionali e settoriali delle PMI, in collaborazione con enti scientifici e di ricerca interessati, nelle loro attività di accompagnamento e di consulenza alle PMI e alle microimprese, nonché, ove necessario, delle misure di finanziamento. Chiede inoltre il riconoscimento reciproco delle qualifiche e certificazioni ad ogni livello dell'amministrazione pubblica, e condizioni di concorrenza eque negli appalti pubblici di tutti i livelli (compresi quelli degli Stati federati, delle regioni e dei comuni).

2. Osservazioni generali

2.1. *L'importanza delle PMI su entrambe le sponde dell'Atlantico*

Sebbene gli europei e gli americani non definiscano il concetto di «PMI» nello stesso modo, queste imprese sono responsabili della maggior parte delle attività economiche, del valore aggiunto e della creazione di posti di lavoro su entrambe le sponde dell'Atlantico. Tale predominanza significa che dal punto di vista del valore aggiunto e della creazione di legami, il maggiore impatto del partenariato transatlantico sul commercio e gli investimenti (TTIP) sull'economia sarà dovuto proprio alle PMI e alla loro capacità di cogliere le occasioni di conquistare nuovi mercati e di adattarsi alla nuova situazione. Diversi studi mostrano che le PMI sviluppate a livello internazionale sono più portatrici di innovazione, registrano una crescita più rapida e creano posti di lavoro più numerosi e meglio retribuiti.

2.1.1. *Le PMI nell'Unione europea: in realtà sono quasi sempre delle imprese molto piccole*

Nell'UE, una piccola o media impresa è un'impresa con meno di 250 dipendenti e con un fatturato che non supera i 50 milioni di EUR. Secondo i dati della Commissione europea, nell'UE si contano oltre 20 milioni di PMI, che rappresentano il 98 % di tutte le imprese, il 67 % della popolazione attiva e il 58 % del valore aggiunto lordo. Tra il 2002 e il 2010, le PMI europee hanno assicurato l'85 % dei nuovi posti di lavoro nell'UE.

Secondo la relazione più recente della Commissione europea, le PMI dell'UE effettuano il 28 % delle esportazioni dirette totali verso gli Stati Uniti, il che testimonia il possibile margine di miglioramento. Delle 790 000 imprese europee esportatrici verso paesi non UE, 619 000 sono PMI di cui 353 000 imprese molto piccole con meno di 9 dipendenti, e questo dimostra che le loro dimensioni ridotte non costituiscono un ostacolo all'esportazione ⁽³⁾.

Invece, il numero di PMI europee che attualmente esportano negli Stati Uniti è relativamente basso: 150 000 secondo la relazione già citata, di cui 65 000 con meno di 9 dipendenti. Tale proporzione, che non raggiunge l'1 % del totale delle PMI europee (oltre 20 milioni), appare molto ridotta. In alcuni paesi (ad esempio l'Italia) il numero di PMI e imprese molto piccole che realizzano scambi commerciali con i mercati degli Stati Uniti è molto elevato. Tuttavia, i dati di Eurostat tengono conto solo delle esportazioni dirette e non di quelle indirette: infatti, numerose PMI/imprese molto piccole che operano in subappalto o come Business to Business (B to B) producono beni o servizi intermedi che vengono in seguito assemblati per essere esportati negli Stati Uniti. Questa quota modesta è dovuta anche all'importanza che assumono, nell'economia europea, le PMI e le imprese molto piccole legate all'economia locale (economia presente sul territorio) che non sono interessate ad esportare o ad investire all'estero. In compenso esiste certamente un margine di miglioramento significativo per le imprese potenzialmente esportatrici o che già esportano verso altri paesi terzi.

2.1.2. *Le PMI negli Stati Uniti: delle imprese maggiormente strutturate*

Negli Stati Uniti, le PMI sono imprese con un organico inferiore a 500 dipendenti e, in alcuni settori, a 1 000 o persino 1 500 dipendenti ⁽⁴⁾. Queste società — che possono quindi avere dimensioni molto maggiori rispetto alle loro omologhe nell'Unione europea — costituiscono anch'esse la spina dorsale dell'economia americana. Le PMI negli Stati Uniti, il cui numero ammonta a 28 milioni, rappresentano il 99 % di tutte le imprese americane, danno lavoro ad oltre il 50 % della manodopera del settore privato e garantiscono, sempre in questo settore, il 65 % della creazione netta di posti di lavoro.

2.2. *L'importanza del TTIP per le PMI*

2.2.1. Per via delle loro dimensioni, spesso le PMI risultano eccessivamente svantaggiate dai dazi doganali elevati e dalle norme che regolano il commercio transatlantico; esse hanno infatti bisogno di maggiori risorse e competenze rispetto alle grandi imprese per superare le barriere commerciali in relazione a volumi e a valori di scambi alquanto modesti. Per questi motivi, le PMI potranno trarre beneficio dalle misure di liberalizzazione tariffaria e non tariffaria previste dall'accordo transatlantico. Nel parere «Le relazioni commerciali transatlantiche e il punto di vista del CESE su una cooperazione rafforzata e un eventuale accordo di libero scambio tra l'UE e gli USA», il CESE ha già stilato un elenco delle possibili aperture e dei punti da tenere sotto controllo per quanto concerne tutti gli aspetti oggetto di negoziato ⁽⁵⁾.

2.2.2. Uno dei principali benefici che il TTIP dovrebbe apportare alle PMI risiede nei risultati in materia di cooperazione regolamentare, che potrebbe sfociare in un'armonizzazione e in un ravvicinamento di talune norme, nonché nel reciproco riconoscimento delle ispezioni o delle certificazioni. Il CESE desidera tuttavia cogliere quest'occasione per ricordare l'impegno assunto formalmente da entrambe le parti a non utilizzare il TTIP per abbassare gli standard tecnici in vigore. Pertanto, un'analisi del valore aggiunto generato dall'esperienza dell'associazione europea Small Business Standards (SBS), sostenuta dalla CE, in partenariato con le organizzazioni più rappresentative delle PMI, potrebbe rivelarsi particolarmente promettente. La cooperazione regolamentare dev'essere trasparente e rispettare l'autonomia regolamentare degli Stati membri e dell'Unione europea preservando al tempo stesso la loro capacità di adottare misure ritenute opportune in settori quali la protezione della salute, dei consumatori, dei lavoratori o dell'ambiente.

2.3. *Lo sviluppo delle PMI a livello internazionale*

Secondo l'OMC, lo sviluppo delle PMI su scala internazionale può essere suddiviso in quattro fasi:

- esportazioni dirette verso l'estero,
- esportazioni effettuate con l'aiuto di professionisti indipendenti stranieri,

⁽³⁾ Cfr. nota a piè di pagina 1.

⁽⁴⁾ https://www.sba.gov/sites/default/files/files/Size_Standards_Table.pdf

⁽⁵⁾ GU C 424 del 26.11.2014, pag. 9.

- apertura di filiali all'estero,
- creazione di infrastrutture all'estero per produrre e vendere nel paese destinatario delle esportazioni.

In ogni fase, le PMI devono assolutamente disporre di un supplemento di informazioni, di capacità di ottemperare agli adempimenti amministrativi e di risorse umane e finanziarie, nella misura in cui è necessario avere una buona conoscenza delle regole del mercato in questione prima di cominciare ad esportare beni e/o servizi. Le PMI devono poi dimostrare di saper concepire una strategia a più lungo termine per stabilirsi nel paese di esportazione e, in ultima analisi, per integrarvi pienamente, attraverso imprese locali che utilizzeranno le risorse umane presenti sul territorio nel rispetto delle norme vigenti. Ovviamente, l'economia digitale potrebbe aiutare le PMI ad acquisire più rapidamente una dimensione internazionale. La rapida espansione del commercio elettronico offre alle piccole imprese maggiori opportunità commerciali, in particolare nel settore dei beni di consumo (commercio dall'impresa al consumatore, o «B to C») e per le libere professioni anche nel settore «dall'impresa all'impresa» (B to B).

L'analisi della Commissione europea mostra inoltre che esiste un nesso tra le dimensioni dell'impresa e il volume delle esportazioni. Le PMI rappresentano l'81 % delle imprese esportatrici, ma solo il 34 % dei volumi delle esportazioni⁽⁶⁾, anche se in determinati mercati di nicchia la loro quota a livello mondiale può superare il 50 %.

2.4. *Grado d'internazionalizzazione delle PMI negli Stati Uniti e nell'UE*

Secondo alcune fonti, le PMI europee presentano un grado di internazionalizzazione più elevato rispetto a quelle degli Stati Uniti. Questa differenza è dovuta essenzialmente alla partecipazione delle PMI europee al mercato intra-europeo e al fatto che lo sviluppo di tale mercato è lungi dall'essere concluso: detti scambi rappresentano la prima fase della loro internazionalizzazione e, nella misura in cui migliorano le loro conoscenze dei mercati esteri, le spingono a cercare degli sbocchi al di fuori dell'UE. Le dimensioni non sembrano costituire un ostacolo: in taluni Stati membri, il 90 % delle imprese esportatrici sono PMI e alcuni settori, ad esempio la moda, l'agroalimentare, i macchinari o quello del mobile, sono particolarmente orientati all'esportazione.

Benché le statistiche in merito siano abbastanza rare e talvolta difficili da analizzare a causa della diversità delle metodologie adottate e di dati non sempre comparabili, da una serie di studi condotti per conto della Commissione europea⁽⁷⁾ emerge che nell'UE il 42 % delle PMI operano, in un modo o nell'altro, sul piano internazionale.

L'internazionalizzazione di un'impresa è spesso legata a fattori quali:

- l'intensità delle esportazioni nel proprio settore di attività,
- le dimensioni del mercato interno.

Il grado di internazionalizzazione delle PMI europee è più elevato in settori come il commercio all'ingrosso, l'industria mineraria, la produzione manifatturiera, la ricerca e la vendita di autoveicoli, mentre è relativamente basso in settori come i servizi di consulenza legale, l'edilizia, la pianificazione e lo sviluppo e i servizi sanitari che sono, per loro natura, più dipendenti dalla vicinanza al cliente o al paziente⁽⁸⁾.

Nello studio statunitense dedicato a questo problema⁽⁹⁾, si afferma che le PMI esportano circa il 30 % di tutte le merci statunitensi e che i principali mercati di destinazione sono il Canada e il Messico, vale a dire mercati partner nel quadro dell'Area di libero scambio nordamericana (NAFTA). I macchinari, i prodotti elettrici e quelli chimici sono fra le principali categorie di beni venduti all'estero da queste PMI. I dati relativi alle esportazioni di servizi da parte delle PMI americane sono molto sommarî ma, secondo alcune stime, il settore dei servizi professionali fornisce una parte sostanziale delle esportazioni americane.

⁽⁶⁾ Cfr. nota a piè di pagina 1.

⁽⁷⁾ L'internazionalizzazione delle PMI — Relazione finale 2010. *Annual report on European SMEs 2013/2014* («Relazione annuale 2013/2014 sulle PMI europee») (http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual-report-smes-2014_en.pdf, pag. 62).

⁽⁸⁾ Cfr. nota a piè di pagina 7.

⁽⁹⁾ USITC, *SMEs: Overview of participation in US exports* («Panoramica sulla partecipazione delle PMI alle esportazioni degli Stati Uniti»), 2010 (<http://www.usitc.gov/publications/332/pub4125.pdf>).

2.5. *L'attuale ruolo delle PMI negli scambi commerciali e d'investimento transatlantici*

Il commercio bilaterale transatlantico è caratterizzato da un'elevata percentuale di scambi tra imprese multinazionali. Ne consegue che la maggior parte di tali scambi bilaterali specifici è costituita da flussi di merci e servizi infragruppo, ma anche da scambi di licenze e diritti di proprietà intellettuale e da movimenti di capitali tra le società madri e le loro filiali.

Lo studio della Commissione sulle PMI e il TTIP indica che nel 2012 le PMI rappresentavano il 28 % delle esportazioni europee in volume. Questa cifra è più bassa rispetto alla media delle esportazioni in volume delle PMI per tutti i mercati al di fuori dell'UE, che è pari al 32 %. Essa deve inoltre essere valutata tenendo presente la quota detenuta dalle PMI tra le imprese esportatrici verso gli Stati Uniti, che è dell'88 %, ovvero una percentuale significativamente più elevata della media di PMI che esportano al di fuori dell'UE, che è del 78 %. Questi dati confermano la tesi che gran parte del volume delle esportazioni è generata dal commercio infragruppo, il che mostra il potenziale che può rappresentare un accordo transatlantico al fine di promuovere le esportazioni e gli investimenti delle PMI europee. Va tuttavia sottolineato che i dati citati non tengono conto delle esportazioni indirette delle PMI europee: queste ultime, infatti, partecipano in qualità di subappaltatori e fabbricanti di semilavorati all'elaborazione di prodotti finiti complessi esportati verso gli Stati Uniti. A livello di Stati membri, si osservano notevoli differenze per quanto riguarda il numero di PMI che esportano e i volumi esportati.

Non esistono dati esatti relativi al numero delle PMI statunitensi che esportano verso l'UE e al volume di tali esportazioni. Tuttavia, il 33 % delle esportazioni americane⁽¹⁰⁾ è effettuato da PMI, ossia una percentuale molto vicina a quella osservabile nell'Unione europea.

2.6. *I principali ostacoli che le PMI devono affrontare*

Date le loro dimensioni, le PMI incontrano generalmente maggiori difficoltà a penetrare i mercati esteri, a coprire i costi supplementari generati dalla limitatezza dei volumi scambiati e ad adeguarsi alle norme locali. Secondo Sergio Arzeni, direttore del Centro per l'imprenditorialità, le PMI e lo sviluppo locale dell'OCSE, «i costi della messa in conformità sono probabilmente, in proporzione, da dieci a trenta volte più elevati per le PMI che per le grandi imprese»⁽¹¹⁾.

Riassumendo, si può affermare che le PMI desiderose di acquisire una dimensione internazionale sono penalizzate dalle loro piccole dimensioni e dalle loro risorse limitate e che, ancor prima di affrontare gli ostacoli specifici al commercio o agli investimenti, debbano superare i seguenti problemi:

- ostacoli in materia di accesso al finanziamento delle esportazioni,
- mancanza di informazioni e dati aggiornati sui requisiti relativi ai prodotti/servizi,
- insufficienti conoscenze del mercato sul quale le PMI intendono vendere i loro prodotti o servizi (studi di mercato),
- difficoltà nell'individuare clienti potenziali e nel venire a contatto con essi,
- personale che non dispone di una formazione adeguata per gestire lo sviluppo internazionale o per stabilire contatti con investitori o importatori,
- mancanza di incentivi e di sostegno da parte dei poteri pubblici, nonché una certa complessità amministrativa delle politiche pubbliche di sostegno,
- barriere culturali e linguistiche,
- assenza di uniformità nella normativa e nei sistemi di adattamento e di riconoscimento delle qualifiche e delle autorizzazioni per l'esercizio delle attività.

⁽¹⁰⁾ *The Transatlantic Trade and Investment Partnership — Big Opportunities for Small Business* («Partenariato Transatlantico sul Commercio e gli Investimenti — Grandi opportunità per piccole imprese»), Atlantic Council (http://www.atlanticcouncil.org/images/publications/TTIP_SME_Report.pdf, pag. 3).

⁽¹¹⁾ OMC, wt/COMTD/AFT/W/53, pag. 23.

In considerazione di tali carenze, la principale necessità delle PMI è quella di disporre di adeguati servizi di sostegno e consulenza (accompagnamento personalizzato o coaching, tutoraggio o monitoring ecc.), forniti in generale dalle rispettive organizzazioni professionali e settoriali.

Per quanto riguarda gli ostacoli al commercio e agli investimenti che le imprese europee si trovano a dover fronteggiare negli Stati Uniti, è relativamente difficile classificarli per ordine di importanza, in quanto le imprese descrivono spesso tali barriere senza necessariamente inserirle in una categoria specifica. Va anche detto che tra gli ostacoli percepiti dalle imprese non esportatrici e quelli effettivamente incontrati dalle imprese esportatrici vi è una differenza. Analizzando i vari studi e ripercorrendo le indagini svolte⁽¹²⁾, si può tuttavia stilare un elenco degli ostacoli principali, vale a dire:

- le significative differenze tra gli ambiti di responsabilità e la loro assicurabilità a costi conformi al mercato,
- i costi di esportazione (esclusi i dazi doganali) insieme ai costi del trasporto, la durata e la complessità delle formalità doganali e la necessità di disporre o di dover retribuire un agente in dogana, nonché di stipulare, in particolare negli Stati Uniti, un'assicurazione per far fronte ad eventuali azioni di risarcimento del danno,
- le difficoltà di accesso al credito all'esportazione,
- le tasse e i dazi doganali, che continuano a essere un grande ostacolo per alcuni settori, come i prodotti del tabacco, il tessile e l'abbigliamento,
- la complessità delle norme di origine e il costo dei certificati d'origine,
- l'esigenza di conformarsi alle varie norme tecniche, sanitarie e fitosanitarie nonché i certificati e le ispezioni connessi a tali norme,
- le normative tecniche e sanitarie richieste solo in alcuni stati americani o le norme divergenti tra i vari stati,
- le differenze in termini di requisiti in materia di qualifiche e di restrizioni all'attività in alcuni stati federati e in alcune circoscrizioni locali,
- la protezione dei diritti di proprietà intellettuale, in particolare il mancato rispetto delle denominazioni d'origine e delle regolamentazioni diverse in materia di marchi e brevetti,
- i costi relativi alla tutela giuridica e alla sorveglianza del mercato per le imprese europee titolari di indicazioni geografiche,
- le limitazioni relative agli appalti pubblici a causa del «Buy American Act» e delle periodiche modifiche alla legge che puntano ad estenderne la portata,
- la complessità delle procedure di rilascio dei visti, dei permessi di soggiorno e di lavoro e dell'avvio di attività negli Stati Uniti,
- le restrizioni o le licenze necessarie a livello federale o al livello degli stati federati per taluni fornitori di servizi.

Si tratta di ostacoli che non riguardano in modo specifico le PMI, ma che su tali imprese hanno un impatto maggiore e un più forte effetto deterrente. Nell'ambito del TTIP, la maggior parte di questi ostacoli formeranno oggetto di capitoli specifici che potranno essere applicati indistintamente a tutte le imprese. Il capitolo PMI del TTIP avrà dunque un obiettivo piuttosto limitato: promuovere la partecipazione di tutte le piccole e medie imprese al mercato transatlantico attraverso la fornitura di informazioni pertinenti e una cooperazione rafforzata tra le autorità pubbliche responsabili delle PMI.

⁽¹²⁾ *The Transatlantic Trade and Investment Partnership — Big Opportunities for Small Business («Partenariato Transatlantico sul Commercio e gli Investimenti — Grandi opportunità per piccole imprese»)*, Atlantic Council, (http://www.atlanticcouncil.org/images/publications/TTIP_SME_Report.pdf, pag. 3); *Small and medium sized enterprises and the TTIP (Le piccole e medie imprese e il TTIP)* (http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/april/tradoc_153348.pdf); *Small companies in a big market (Piccole imprese in un grande mercato)* (http://www.svensktnaringsliv.se/english/publications/small-companies-in-a-big-market-how-a-free-trade-agreement-bet-wee_611404.html).

2.7. *Le esigenze delle PMI in materia di sostegno*

2.7.1. In considerazione degli ostacoli che incontrano e delle loro risorse limitate, la principale necessità delle PMI, in particolare delle piccole imprese e delle microimprese, è quella di disporre di adeguati servizi di sostegno e consulenza, anche per quanto concerne la formazione dei dipendenti (accompagnamento personalizzato o coaching, tutoraggio o mentoring ecc.), forniti in generale dalle rispettive organizzazioni professionali e settoriali. Occorre assicurarsi che tali organizzazioni dispongano dei mezzi logistici necessari per poter informare e consigliare le imprese e accompagnarle singolarmente, in particolare grazie all'impiego dei fondi strutturali e d'investimento europei (fondi SIE).

2.7.2. Oltre ai servizi di sostegno e di consulenza adeguati alle singole PMI in funzione delle specificità e necessità di ciascuna, le imprese devono poter disporre dei mezzi necessari per finanziare gli investimenti materiali e immateriali. A tal fine, oltre ai fondi SIE, il CESE raccomanda di rendere facilmente accessibili per le PMI, comprese quelle intenzionate a investire nei mercati statunitensi, gli strumenti finanziari del programma COSME, in particolare il capitale di rischio e i sistemi di garanzia.

2.7.3. L'UE dovrebbe verificare la fornitura di assicurazioni per le esportazioni di beni e servizi e svilupparla ulteriormente in offerte compatibili con il mercato.

2.8. *Il capitolo PMI del TTIP*

Il CESE si compiace che nel TTIP sia incluso un capitolo esclusivamente dedicato alle PMI, di cui intende tuttavia rafforzare il contenuto (cfr. le proposte formulate nella sezione Osservazioni specifiche del presente parere). La proposta dell'UE di inserire nel TTIP un testo giuridico sulle «piccole e medie imprese» è stata presentata per essere discussa con gli Stati Uniti in occasione del ciclo di negoziati tenutosi dal 19 al 23 maggio 2014. Si tratta di un capitolo totalmente nuovo per l'UE in un accordo di libero scambio. Il testo è stato reso pubblico il 7 gennaio 2015⁽¹³⁾. Queste disposizioni assumono la forma di un capitolo X dedicato alle piccole e medie imprese (PMI) e affrontano tutta una serie di questioni allo scopo di rafforzare la partecipazione delle PMI al commercio e di condividere le buone pratiche.

2.8.1. *Cooperazione relativa alle PMI*

Le parti dovrebbero scambiarsi informazioni, creare e mettere a disposizione strumenti e risorse in materia di diritti di proprietà intellettuale, comunicarsi le buone pratiche regolamentari, sostenere le misure a favore delle imprese e incentivare il capitale di rischio e gli investimenti nelle piccole imprese per stimolare la competitività delle PMI nel commercio mondiale.

2.8.2. *I dati di mercato e lo scambio di informazioni*

L'attuale proposta relativa all'articolo X, paragrafo 2, riguarda lo scambio di informazioni tra le parti. Si raccomanda di creare un sito web contenente le informazioni più pertinenti (come il testo dell'accordo di partenariato transatlantico, le normative doganali, un registro delle regolamentazioni tecniche in vigore, le misure sanitarie e fitosanitarie, le norme sugli appalti pubblici e le procedure di registrazione delle imprese). Il programma di armonizzazione dei dati, riguardante i settori di maggiore interesse per le PMI, dovrebbe formare oggetto di un'analisi congiunta ad opera di un gruppo di esperti sia dell'UE che degli Stati Uniti.

Le parti dovrebbero elaborare una banca dati online disponibile in tutte le lingue dell'UE contenente, in particolare, l'insieme dei codici della nomenclatura doganale e delle aliquote dei dazi, le norme di origine o le disposizioni sull'indicazione del paese di origine.

2.8.3. *Servizio di assistenza tecnica*

Il testo proposto dalla Commissione europea prevede uno sportello unico (articolo X, paragrafo 2, lettera c). Anche il Consiglio economico transatlantico auspica la creazione di un servizio di questo tipo. Una rete secondaria estesa di questi sportelli unici d'informazione, sostenuta da organizzazioni rappresentative e affidabili delle PMI e provviste di contatti consolidati con gli ambienti imprenditoriali dell'UE e degli Stati Uniti, potrebbe garantire un impatto significativo e un coinvolgimento contraddistinto da maggiore impegno da parte di varie autorità e di un ampio ventaglio di soggetti interessati.

2.8.4. *Creazione di un Comitato PMI*

Un progetto di articolo X.4 mira ad istituire un Comitato transatlantico.

⁽¹³⁾ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/january/tradoc_153028.pdf

3. Osservazioni specifiche

3.1. *Misurare l'impatto delle differenze nella definizione di PMI*

Il concetto di «PMI» in Europa e negli Stati Uniti presenta delle differenze, con uno scarto massimo potenziale compreso tra 250 e 1 000 dipendenti. Negli USA, inoltre, la definizione di PMI differisce a seconda del settore di attività⁽¹⁴⁾; si tratta in linea di massima di imprese che danno lavoro a meno di 500 persone, ma in taluni ambiti di attività il numero dei dipendenti può arrivare a 750 o addirittura a 1 000. Nella maggior parte dei settori, le piccole e medie imprese non sono definite in funzione del loro fatturato o del loro bilancio annuale complessivo.

Il CESE chiede ai servizi della Commissione europea di mettere a punto una tabella dettagliata relativa alla definizione di PMI negli Stati Uniti, settore per settore, e insiste soprattutto perché vengano avviate iniziative per verificare che le differenze tra le definizioni non vadano a sfavore delle PMI europee, che sono di dimensioni inferiori.

3.1.1. Le libere professioni regolamentate e non regolamentate costituiscono un tipo particolare di PMI presente in tutti gli Stati membri dell'UE, in gradi diversi e sotto forme diverse. Le loro offerte commerciali e di servizi si fondano su competenze specifiche che richiedono una fiducia particolare da parte dei beneficiari delle prestazioni e prevedono requisiti specifici in termini di indipendenza. Oltre alla loro importanza in quanto partner economici, le libere professioni sono anche un elemento essenziale del modello sociale europeo.

3.2. *Valutare e monitorare l'impatto di un mercato transatlantico più ampio sulle imprese esportatrici e non esportatrici*

Considerata l'importanza delle PMI nell'economia dell'UE, il CESE giudica essenziale poter elaborare, tenuto conto soprattutto degli effetti sull'occupazione, un piano per uno studio d'impatto accurato, per settore e per singolo Stato membro, circa le conseguenze prevedibili che l'entrata in vigore del TTIP, secondo i termini attuali della negoziazione, comporterà per le PMI europee. È necessario condurre studi di impatto ex ante ed ex post sulle PMI, o sulle imprese molto piccole nonché sulle microimprese e sulle libere professioni, che siano o meno destinate all'attività di esportazione, onde misurare l'impatto potenziale della creazione di un mercato transatlantico.

Il Parlamento europeo ha già analizzato le ripercussioni del TTIP sulle industrie manifatturiere e sul mercato dell'energia e ha riscontrato un impatto positivo ma variabile a seconda dei settori di attività⁽¹⁵⁾. Tuttavia gli effetti in altri comparti, più strettamente collegati all'economia locale (agricoltura, turismo, artigianato, settore alberghiero, TIC, ristorazione, industria, lavoro autonomo, servizi, libere professioni ecc.) non sono stati ancora studiati in modo specifico.

I prossimi cicli di negoziati sul TTIP dovranno conseguire risultati di vasta portata per il settore agricolo, soprattutto per quanto riguarda l'accesso al mercato, le indicazioni geografiche e le misure sanitarie e fitosanitarie. È indispensabile preservare le norme elevate in materia di sicurezza degli alimenti, salute degli animali e salute umana in vigore nell'UE.

Per quanto concerne tali imprese, è essenziale poter anticipare le conseguenze che avrà su di esse l'apertura di un mercato transatlantico più integrato. Bisogna inoltre chiedersi se il TTIP modificherà o no il modello economico delle PMI, i loro metodi di produzione, la natura delle loro prestazioni di servizi o le loro strategie in materia di investimenti e di occupazione nel quadro di un nuovo spazio di concorrenza. È infine necessario prevedere misure e politiche di adattamento che possano consentire a tutte le PMI europee di trarre il massimo vantaggio dal TTIP.

3.3. *Una nuova soglia de minimis per aiutare le PMI/le imprese molto piccole a «testare» il mercato su scala molto ridotta*

Al di sotto della soglia prevista per i limiti de minimis, non vengono imposti dazi o tasse e le procedure di sdoganamento, compresi i requisiti in materia di dati, sono ridotte al minimo.

Dal Consiglio dell'Atlantico è partita la richiesta, alla quale gli Stati Uniti non sono in linea di massima contrari, di portare i limiti attuali a 800 dollari per gli imballaggi spediti dalle piccole imprese verso gli Stati Uniti o l'Unione europea — i livelli in vigore ammontano rispettivamente a 200 dollari e a 150 EUR. Nell'Unione europea, anche se i beni sono esenti da dazi doganali, l'IVA deve essere riscossa per le spedizioni di un valore superiore a 10 o a 22 EUR (a seconda degli Stati membri).

⁽¹⁴⁾ https://www.sba.gov/sites/default/files/files/Size_Standards_Table.pdf

⁽¹⁵⁾ Commissione ITRE, *TTIP impact on European Energy markets and manufacturing industries* (L'impatto del TTIP sui mercati europei dell'energia e sulle industrie manifatturiere), 2015 ([http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2015/536316/IPOL_STU\(2015\)536316_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2015/536316/IPOL_STU(2015)536316_EN.pdf)).

Un aumento delle soglie de minimis a vantaggio dei viaggiatori che arrivano per via aerea e concernente gli imballaggi in entrata potrebbe, in particolare nel settore dei beni di consumo, spingere le PMI, e soprattutto le nuove start-up, a impegnarsi sulla via dell'esportazione su scala ridotta o a ricorrere al commercio elettronico senza dover pagare dazi doganali. Il CESE chiede alla Commissione europea di valutare la fattibilità di tale richiesta (conseguenze sulle entrate derivanti dai dazi doganali, sui diritti di proprietà intellettuale ecc.). Il CESE accoglie con favore l'iniziativa dell'UE di creare una banca dati sulle «10 cose che occorre sapere per lanciarsi nel commercio online»⁽¹⁶⁾, destinata agli operatori europei che esportano i loro prodotti in altri Stati membri dell'UE. Il Comitato è del parere che tale banca dati possa essere adattata anche al commercio transatlantico.

3.4. Un accesso indispensabile a tutte le informazioni pertinenti da un portale multilingue

Il CESE appoggia la richiesta della Commissione europea relativa alla creazione di un portale destinato alle PMI e, per parte sua, desidera formulare le seguenti richieste:

- tutte le informazioni dovrebbero essere disponibili nelle 24 lingue ufficiali dell'Unione europea,
- il software dovrebbe essere il più semplice possibile e di facile utilizzo,
- un campione di PMI dell'UE dovrebbe collaudare il funzionamento della banca dati per garantire che questo strumento soddisfi le loro esigenze,
- la banca dati dovrebbe inoltre prevedere un'interfaccia umana, ossia una squadra incaricata di rispondere alle eventuali domande provenienti dalle due sponde dell'Atlantico.

Dalla relazione della Commissione sulle PMI e il TTIP emerge chiaramente che gran parte delle imprese, pur conoscendo le misure applicabili alle loro esportazioni, non possono sapere se si tratta di misure elaborate a livello federale, emanate da uno degli stati USA oppure di norme private. È pertanto importante che le autorità possano individuare periodicamente le procedure e regolamentazioni considerate particolarmente difficili per le PMI e prevedere una serie di schede esplicative in grado di descrivere l'iter specifico da seguire per conformarsi ai requisiti imposti.

3.5. Un Comitato PMI rappresentativo e dotato di prerogative ben precise

Il CESE si compiace del fatto che il dialogo già esistente fra le autorità responsabili delle PMI a livello europeo e statunitense sia stato istituzionalizzato. Giudica tuttavia necessaria una adeguata rappresentanza delle organizzazioni che rappresentano le PMI nel dialogo transatlantico ad esse dedicato e raccomanda di non limitare la composizione del futuro comitato PMI alle sole amministrazioni nazionali bensì di aprirla alle organizzazioni rappresentative delle PMI/delle imprese molto piccole e delle microimprese di entrambe le sponde dell'Atlantico. Determinate disposizioni generali relative alle PMI avranno notevoli ripercussioni anche sui lavoratori di dette imprese e sui loro clienti. Per tale motivo, la composizione del futuro comitato PMI dovrebbe essere estesa anche ai rappresentanti di queste categorie, affinché possano tutelare adeguatamente i loro interessi sin dall'inizio.

Il CESE propone che il futuro comitato PMI abbia le seguenti competenze: vigilare sulle condizioni di applicazione del TTIP alle PMI/alle imprese molto piccole e alle microimprese e sulle ripercussioni nei confronti dei loro lavoratori e clienti, realizzare studi d'impatto, avanzare proposte per risolvere i problemi incontrati dalle PMI/dalle imprese molto piccole nonché dai loro lavoratori e clienti e dalle microimprese, organizzare la comunicazione diretta a tali imprese ecc.

3.6. Una campagna d'informazione a livello nazionale e regionale

È essenziale che le PMI abbiano accesso a informazioni corrette per poter beneficiare delle nuove prospettive commerciali offerte dal TTIP, che si tratti della soppressione dei dazi doganali, dell'agevolazione degli scambi o della cooperazione in materia di regolamentazione, e per conseguire un ravvicinamento delle valutazioni di conformità, delle qualifiche e delle regolamentazioni in materia di diritto del lavoro o un loro riconoscimento reciproco.

Tali informazioni non possono essere fornite solo attraverso i siti Internet. Affinché le PMI abbiano una maggiore conoscenza e una migliore comprensione degli strumenti e delle iniziative di sostegno pubblico disponibili, sarebbe opportuno avviare una campagna d'informazione specificamente destinata ad esse, con la partecipazione di specialisti nel campo del commercio internazionale e di esperti in materia di esportazioni e di investimenti nei mercati USA. Le PMI non hanno tuttora una conoscenza approfondita degli strumenti esistenti in grado di contribuire alla loro internazionalizzazione, come ad esempio la banca dati sull'accesso ai mercati e la rete Enterprise Europe. Per raggiungere un buon grado d'internazionalizzazione e poter svilupparsi all'estero, le PMI devono innanzi tutto mettere in campo una serie di iniziative nel loro paese di origine; di conseguenza è opportuno valutare attentamente le risorse e il sostegno che potrebbero ricevere dagli Stati membri ed eventualmente dall'UE.

⁽¹⁶⁾ <https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/dem/watify/selling-online?language=en>

Il CESE raccomanda inoltre di creare una rete di associazioni di PMI europee e statunitensi, con il compito di promuovere il TTIP con un autentico approccio «dal basso verso l'alto».

3.7. Un approfondimento della strategia europea a favore delle PMI

3.7.1. È importante che il TTIP non sia considerato un mezzo per eliminare il trattamento preferenziale riservato alle PMI nell'ambito dei contratti di appalti pubblici a livello locale e regionale. Il TTIP dovrebbe mantenere tale privilegio, a condizione che si applichi indistintamente alle PMI europee e a quelle americane.

3.7.2. Inoltre, è essenziale che nel processo negoziale nonché in materia di cooperazione regolamentare, ci si attenga al principio «Think Small First» (pensare anzitutto in piccolo), in modo da garantire che le priorità e le realtà delle piccole imprese e delle microimprese siano prese in considerazione fin dall'inizio del processo legislativo, salvaguardando così i loro interessi specifici. A tal fine, il CESE chiede che le piccole imprese e le microimprese dispongano di una loro specifica rappresentanza all'interno del gruppo consultivo (*TTIP Advisory Board*).

3.7.3. Per quanto concerne la cooperazione regolamentare, un sostegno su misura deve poter essere fornito alle PMI, in particolare alle piccole imprese e alle microimprese, per aiutarle a conformarsi alle regolamentazioni.

3.7.4. Va sottolineato che molte delle imprese in grado di investire o di esportare sul mercato transatlantico sono imprese innovative, che hanno bisogno di norme rigorose e comprensibili in materia di protezione della proprietà intellettuale sia negli USA che nell'UE.

3.7.5. Per quanto riguarda il settore agroalimentare, occorre prestare particolare attenzione alle imprese che basano la loro produzione e i relativi processi su considerazioni etiche, culturali e ambientali. È essenziale continuare a promuovere il commercio di questi prodotti contribuendo allo sviluppo sostenibile. È inoltre necessario garantire un'adeguata tutela delle indicazioni geografiche, che costituiscono una garanzia per il consumatore per quanto riguarda sia l'origine dei prodotti che i metodi di produzione. Da anni ormai l'UE ha costruito una politica di qualità per i suoi prodotti che costituisce uno dei suoi maggiori punti forti in quanto conferisce un vantaggio competitivo ai suoi produttori, contribuisce in modo significativo alla conservazione della sua tradizione culturale e gastronomica, promuove lo sviluppo rurale e le politiche di sostegno del mercato e del reddito dei produttori.

3.7.6. In un altro parere, il CESE analizza le esperienze dello «Small Business Act» (SBA) negli Stati Uniti e nell'UE, al fine di comprendere appieno i benefici che lo Small Business Act americano offre alle PMI statunitensi, ad esempio in materia di accesso agli appalti pubblici o ai finanziamenti. Ciò consentirà, al momento opportuno, di proporre modifiche miglioramenti e metodi di lavoro più efficienti per lo SBA europeo, al fine di renderlo più favorevole e più vincolante.

Bruxelles, 2 luglio 2015

Il presidente
del Comitato economico e sociale europeo
Henri MALOSSE
