**USMCA, ecco il nuovo Nafta**



**11 ottobre 2018**

***A 25 anni dal North American Free Trade Agreement, nasce la nuova intesa tra Stati Uniti, Canada e Messico destinato a essere un modello per i prossimi accordi. Tramite i dati di Prometeia MIO è possibile sapere di più sui flussi di commercio fra Stati Uniti e Canada e scoprire i principali prodotti scambiati fra Italia e Stati Uniti***

**“The win-win-win agreement”**, così è stato definito dal Presidente messicano, l’accordo che dopo 25 anni andrà a sostituire il Nafta. Ma sarà davvero un accordo “vincente” per le tre parti?

L’**USMCA** [1] è stato siglato il 30 settembre. Da quella data i tre paesi hanno un periodo di 60 giorni per le revisioni e la ratifica da parte dei rispettivi governi prima della firma definitiva, prevista per fine novembre, probabilmente a margine del G-20 in Argentina.

Il Nafta 2.0, costituito da 34 capitoli e 12 lettere secondarie, può rappresentare un punto di riferimento perché, oltre a ribadire la libera circolazione delle merci (tranne alcune eccezioni),**si occupa anche di questioni relative alle norme di origine, all’e-commerce, alla manipolazione della valuta**.

Ecco i punti salienti del documento.



**Nel capitolo relativo agli autoveicoli**, l’accordo prevede l’esonero dai dazi nello scambio tra i paesi firmatari per i veicoli costituiti per il 75% (nel precedente accordo era il 62,5%) da componenti prodotte nell’area USA-Canada-Messico. Inoltre, il 40-45% del veicolo deve essere realizzato da lavoratori con un salario orario minimo di 16$. L’obiettivo è disincentivare l’import di componenti da paesi a basso costo (soprattutto asiatici). Visto dal lato del consumatore, l’aumento dei costi di produzione implicito in questi provvedimenti, se non compensato da un recupero di produttività, potrebbe impattare sul costo del bene finale. Il rischio è anche di far perdere competitività al settore rispetto ai concorrenti internazionali (a meno di ipotizzare strette protezionistiche come la già ventilata applicazione della “Section 232 of the Trade Expansion Act of 1962” [2] sulle auto e loro parti per rendere i prodotti europei e giapponesi più costosi). I produttori di autovetture potranno anche scegliere se rispettare le regole dell’accordo e usufruire dell’esenzione dal dazio, modificando le catene di approvvigionamento, oppure acquistare le componenti fuori dal perimetro e pagare la tariffa MFN [3] del 2,5%. Per i produttori di mezzi pesanti, però, occorre evidenziare come l’alternativa all’accordo sia un dazio al 19,9% [3].

**In tema di tutela del lavoro**, oltre al salario minimo per il settore dell’auto, le parti si impegnano ad adottare o a mantenere nei loro statuti le regole ILO Declaration on Fundamental Principles and Rights at Work. Su questo fronte il Messico ha dunque, per esempio, accettato di approvare le leggi che attribuiscono ai lavoratori il diritto alla rappresentanza sindacale. I paesi possono anche sanzionarsi reciprocamente in caso di violazioni.

**Per il comparto agroalimentare**, Nafta 2.0 definisce nuove e più elevate quote di importazione da parte del Canada di prodotti freschi dagli Stati Uniti. Si tratta di prodotti lattiero-caseari, come latte, burro, gelato, formaggi, ma anche uova, polli e tacchini. L’accordo sancisce, tra l’altro, l’impegno da parte dei tre paesi a non adottare o eliminare quei provvedimenti di sostegno al proprio export e alla produzione interna che gli altri partecipanti ritengono distorsivi del mercato. In questa parte del documento rientra l’abolizione del programma Class7, un provvedimento messo in campo dal Canada oltre un anno fa con lo scopo di rendere più conveniente l’acquisto di latte ultra-filtrato (un ingrediente concentrato utilizzato nella produzione di formaggi, yogurt, burro) prodotto nel paese. Tale abolizione rappresenta per il Canada il venir meno di un programma a tutela della sua produzione interna e per la Presidenza americana il rispetto di uno degli impegni presi in campagna elettorale, alla vigilia delle elezioni di medio termine.

**Il patto, inoltre, cerca di scoraggiare Canada e Messico dall’intensificare legami commerciali con economie non di mercato (Cina in particolare)**. USMCA, infatti, obbliga ogni firmatario a notificare il testo di un eventuale accordo con un’economia non di mercato, 60 giorni prima della firma, in modo da consentire alle altre parti possibili revisioni e valutare l’impatto sul patto nord americano. Il mancato rispetto di questa norma è motivo di rottura dell’accordo dopo 6 mesi di preavviso.

**Nafta 2.0 è, inoltre, il primo accordo commerciale ad affrontare direttamente il tema della manipolazione della valuta da parte dei partner commerciali**. In realtà, in questo caso, il capitolo valutario non è necessario perché nessuno dei paesi partecipanti è mai stato manipolatore di valuta, ma potrebbe rappresentare un modello, un “precedente” per le relazioni successive.

**L’accordo prevede anche una data di fine**, ossia i termini dell’accordo scadono dopo 16 anni, e revisioni ogni 6 anni. Questa modalità rappresenterà un elemento di incertezza per le imprese che, dovendo definire strategie di investimento di medio termine, potrebbero ritrovarsi nel giro di pochi anni con regole diverse.

**In conclusione, perché l’accordo sia o meno “vincente” per tutte le tre parti, occorrerà tenere conto di tutti gli effetti, diretti e indiretti, che ogni provvedimento produrrà**, ma soprattutto delle incertezze legate alle elezioni di medio termine americane. Per gli Stati Uniti, infatti, il provvedimento dovrà passare l’esame del Congresso che, nel frattempo, con le elezioni del 6 novembre, potrebbe cambiare composizione e non convalidare l’accordo o quantomeno non nell’attuale formulazione.

*[1] USMCA: il nome dell’accordo è costituito dalle iniziali dei paesi sottoscrittori Stati Uniti, Messico e Canada.
[2] Provvedimento che autorizza il Presidente degli Stati Uniti a limitare le importazioni da altri paesi se queste sono in quantità o in circostanze tali da compromettere la sicurezza nazionale.
[3] I dazi MFN (Most Favoured Nation) rappresentano il dazio minimo che un paese applica ai suoi partner commerciali, al netto di eventuali accordi di libero scambio o unioni doganali.*