



UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PADOVA
DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE ED AZIENDALI
"M. FANNO"

CORSO DI LAUREA IN ECONOMIA

PROVA FINALE

**"GLI EFFETTI DEI REGIONAL TRADE AGREEMENTS
SULL'EXPORT DEI PAESI TERZI"**

RELATORE:

CH.MO PROF. ROBERTO ANTONIETTI

LAUREANDO/A: GIULIA ARGENTIN

MATRICOLA N. 2015201

ANNO ACCADEMICO 2022 – 2023

Dichiaro di aver preso visione del “Regolamento antiplagio” approvato dal Consiglio del Dipartimento di Scienze Economiche e Aziendali e, consapevole delle conseguenze derivanti da dichiarazioni mendaci, dichiaro che il presente lavoro non è già stato sottoposto, in tutto o in parte, per il conseguimento di un titolo accademico in altre Università italiane o straniere. Dichiaro inoltre che tutte le fonti utilizzate per la realizzazione del presente lavoro, inclusi i materiali digitali, sono state correttamente citate nel corpo del testo e nella sezione ‘Riferimenti bibliografici’.

I hereby declare that I have read and understood the “Anti-plagiarism rules and regulations” approved by the Council of the Department of Economics and Management and I am aware of the consequences of making false statements. I declare that this piece of work has not been previously submitted – either fully or partially – for fulfilling the requirements of an academic degree, whether in Italy or abroad. Furthermore, I declare that the references used for this work – including the digital materials – have been appropriately cited and acknowledged in the text and in the section ‘References’.

Firma (signature) ..*Giulia Argentin*.....

ABSTRACT

La presente tesi mira ad analizzare l'effetto degli accordi commerciali regionali (RTA) sulle esportazioni dei paesi terzi, con particolare attenzione alla valutazione del loro impatto sulle economie al di fuori del blocco regionale. L'obiettivo principale consiste nel valutare se, e in che modo, la costituzione di RTA incida positivamente o negativamente sulle esportazioni dei paesi terzi, tenendo conto delle dinamiche economiche e commerciali mondiali.

Utilizzando dati a livello aziendale, in particolare basati sul caso del Costa Rica, e informazioni sul contenuto degli accordi commerciali, vengono contrapposte la visione di un effetto di ricaduta positivo sui paesi terzi con la visione convenzionale della diversione degli scambi.

I risultati della ricerca forniscono una panoramica completa degli effetti dei RTA, evidenziando le maggiori probabilità di esportare in un Paese se in precedenza si ha esportato in un partner dell'accordo commerciale di destinazione. Vengono inoltre discussi i potenziali effetti negativi, quali l'aumento della concorrenza da parte dei produttori nell'ambito degli accordi o la discriminazione nei confronti dei paesi terzi.

Sottolineando gli effetti positivi di ricaduta dei Regional Trade Agreements, la presente tesi offre informazioni che permettono di esplorare le modalità per sfruttare gli accordi in modo tale da promuovere una maggiore integrazione commerciale e la crescita economica.

INDICE

ABSTRACT	5
INDICE.....	7
INTRODUZIONE	9
CAPITOLO 1: I REGIONAL TRADE AGREEMENTS E I LORO EFFETTI.....	11
1.1 PANORAMICA SUI REGIONAL TRADE AGREEMENTS.....	11
1.1.1 Definizione e caratteristiche	11
1.1.2 Tipologie di RTA	13
1.1.3 Regolamentazione	15
1.2 GLI EFFETTI SUI PAESI MEMBRI	16
CAPITOLO 2: ANALISI DATI E SINTESI DELLE EVIDENZE.....	21
2.1 L'IMPATTO SUI PAESI NON MEMBRI	21
2.2 LA STRUTTURA ED ANALISI DELLO STUDIO	23
2.3 DEEP TRADE AGREEMENTS.....	30
CAPITOLO 3: IL CASO DI STUDIO DELLA COSTA RICA.....	35
3.1 LA COSTA RICA E LE SUE ESPORTAZIONI	35
3.2 CARICOM.....	36
3.3 GLI EFFETTI DEL CARICOM SUGLI EXPORT DELLA COSTA RICA.....	38
CONCLUSIONE	43
BIBLIOGRAFIA.....	45

INTRODUZIONE

Gli accordi commerciali regionali (RTA) sono diventati un aspetto significativo delle dinamiche del commercio internazionale, modellando il panorama economico e influenzando le interazioni tra i Paesi partecipanti. I RTA sono accordi stipulati tra due o più nazioni all'interno di una specifica regione geografica per facilitare il commercio e ridurre le barriere, come tariffe e quote. Sebbene il loro obiettivo primario sia quello di migliorare la cooperazione economica tra i Paesi membri, gli effetti dei RTA si estendono al di là dei loro confini, influenzando i Paesi terzi che non sono direttamente coinvolti nell'accordo.

Gli effetti dei RTA sui Paesi terzi hanno suscitato un ampio dibattito tra economisti e politici. Da un lato, i sostenitori affermano che i RTA possono stimolare la crescita economica promuovendo la concorrenza, migliorando l'accesso al mercato e incoraggiando la specializzazione. Dall'altro lato, i critici esprimono preoccupazione per la potenziale diversione degli scambi, quando le preferenze accordate ai Paesi membri distolgono gli scambi dai Paesi terzi, causando perdite commerciali.

Questo complesso panorama di benefici e sfide richiede un'analisi completa di come i RTA influenzino i Paesi terzi. Esaminando gli effetti di spillover dei RTA sulle economie non aderenti, i ricercatori mirano a capire in che misura questi accordi contribuiscono alle dinamiche del commercio globale. È fondamentale capire se i RTA producono esternalità positive, come la creazione di mercati più integrati che vanno a beneficio di tutti i partner commerciali, o se aggravano le disuguaglianze e ostacolano le opportunità commerciali per i Paesi non aderenti agli accordi. Capire in che misura i RTA promuovano o ostacolino la crescita economica e la cooperazione tra Paesi terzi è fondamentale per definire politiche commerciali che garantiscano uno sviluppo economico globale equo e inclusivo.

La tesi si articola in tre capitoli principali. Nel Capitolo 1, viene fornita una panoramica completa sui RTA, includendo definizioni, caratteristiche, classificazione e spiegazione della regolamentazione che li influenza. Successivamente, vengono approfonditi gli effetti dei RTA sui paesi membri. Nel Capitolo 2, la tesi si concentra sull'analisi dei dati e sulla sintesi delle evidenze raccolte. In particolare, il focus è l'impatto dei RTA sui paesi non aderenti e successivamente è presente un'analisi della struttura e del contesto dello studio di *Lee (2023)*, infine viene esaminato il concetto di "Deep Trade Agreements." Nel Capitolo 3, c'è uno studio sul caso specifico della Costa Rica: partendo da un'introduzione del contesto della

Costa Rica e delle sue esportazioni e successivamente della Comunità dei Caraibi (CARICOM), di cui essa non è membro. Inoltre, la parte centrale del caso di studio è l'analisi degli effetti della CARICOM sulle esportazioni della Costa Rica (esterna a tale accordo regionale). Infine, nella conclusione, sono raccolte i principali risultati emersi dalla ricerca, in modo tale da fornire una visione d'insieme degli effetti delle RTA e dei loro impatti sul commercio internazionale, con particolare attenzione al contesto specifico della Costa Rica.

CAPITOLO 1: I REGIONAL TRADE AGREEMENTS E I LORO EFFETTI

1.1 PANORAMICA SUI REGIONAL TRADE AGREEMENTS

1.1.1 Definizione e caratteristiche

Nell'era della globalizzazione, l'integrazione economica tra i paesi è diventata sempre più rilevante. Negli ultimi anni, per facilitare gli scambi internazionali, molti Paesi sono stati propositivi alla creazione di nuovi accordi commerciali bilaterali e multilaterali, in modo da espandere gli scambi e quindi promuovere la crescita economica. Conferma di ciò è dato dal fatto che gli accordi commerciali regionali (o Regional Trade Agreements) comprendono, attualmente, più della metà del commercio internazionale, operando parallelamente con gli accordi multilaterali globali dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (WTO).

I Regional Trade Agreements (RTA), noti anche come accordi commerciali regionali o accordi di libero scambio regionali, sono accordi tra due o più paesi di una specifica regione geografica che si impegnano a ridurre le barriere commerciali tra di loro quindi creando delle zone di libero scambio, unioni doganali, mercati unici oppure più raramente unioni economiche monetarie. Le sopracitate barriere commerciali possono includere tariffe doganali, quote d'importazione, restrizioni quantitative e regolamentazioni non tariffarie. L'obiettivo principale di tali accordi è quello di promuovere il commercio e l'integrazione economica tra i paesi partecipanti.

Infatti, questi accordi consentono ai paesi di una determinata regione geografica di cooperare tra loro per promuovere il commercio e l'investimento. Alcuni Paesi adottano una visione ai RTA più esplicita, mirata alla creazione di una base per il futuro processo normativo multilaterale, mentre altri li vedono come uno strumento di integrazione e di completamento al loro sistema multilaterale (*OECD, 2020*).

Gli accordi commerciali regionali sono aumentati negli anni, con un notevole incremento sia quantitativo che di portata. Secondo i dati relativi al primo dicembre 2022 i RTA in vigore corrispondono a 355 e se si considerano i prodotti, i servizi e le aggiunte in modo indipendente, questi si traducono in 582 notifiche, che permettono di mantenere il “meccanismo di trasparenza” istituito e richiesto dall'OCM, da parte dei suoi membri (*World Trade Organization, 2023*).

Gli accordi commerciali regionali hanno delle differenze di contenuto, le quali si riflettono in forti differenze negli obiettivi che ne conseguono. In alcuni casi, ci sono una multilateralità di scopi che guidano la partecipazione in accordi commerciali regionali, mentre in altri, sono solo uno o due quelli dominanti. Frequentemente i fini degli accordi riflettono solo gli interessi di gruppi ristretti all'interno dei Paesi, come nel caso di accordi settoriali nell'ambito agricolo, tessile o altre aree percepite come maggiormente sensibili politicamente.

Le ragioni che spingono a partecipare a un negoziato regionale piuttosto che a qualsiasi altro tipo di negoziato, compreso quello multilaterale, sono di solito il fatto che sono coinvolti partner commerciali chiave, che le possibilità di successo sono considerate elevate perché il numero di paesi è ridotto, o che c'è stata una storia precedente di fallimenti dei negoziati a livello multilaterale. In realtà, tuttavia, come è ben noto dalla letteratura di ricerca sugli accordi commerciali regionali, i guadagni possono non derivare dai paesi che formano un'unione doganale, poiché il commercio può anche essere dirottato verso fornitori più costosi all'interno dell'area di integrazione (Viner 1950); cioè, le perdite dovute alla deviazione degli scambi possono superare i guadagni derivanti dalla creazione di scambi.

Uno degli obiettivi principali per i Paesi nella ricerca di accordi commerciali regionali è quello di ridurre la resistenza internazionale al commercio. Il fine è ridurre le barriere commerciali artificiali e creare relazioni commerciali più aperte e amichevoli con i partner commerciali regionali.

Un altro scopo che i Paesi perseguono nella ricerca di accordi commerciali regionali è il pensiero che la creazione di tale trattato possa sostenere e dare maggiore sicurezza alla politica interna. La motivazione alla base di questa idea è che la presenza di un trattato rende maggiormente complicato per il Paese una qualsiasi inversione di politica interna.

Inoltre, la creazione di un RTA permette di aumentare il potere contrattuale con i Paesi terzi e quindi di ottenere una maggiore competitività delle imprese. La maggiore forza negoziale, in questo caso, proviene dalla presenza di barriere esterne comuni, grazie alle quali i Paesi facenti parte dell'accordo regionale si troveranno in una posizione di maggiore competitività rispetto ai Paesi esterni al trattato, nonché dalla promozione della cooperazione e dello scambio di conoscenze tra le imprese dei paesi membri (*Porter, 2008*).

La partecipazione ad accordi commerciali regionali può anche essere un'opportunità per i paesi di rafforzare la loro posizione nella diplomazia economica internazionale. Essi possono

utilizzare tali accordi come strumenti per aumentare la loro visibilità e influenza sulla scena internazionale. Partecipando attivamente agli accordi commerciali regionali, i paesi possono contribuire alla definizione delle regole commerciali e influenzare le decisioni a livello globale. Inoltre, tali accordi possono favorire la creazione di partenariati strategici con altri paesi e regioni, ampliando le opportunità di cooperazione economica e politica (*Huang, Gou, Cai, Li, & Chen, 2020*).

In conclusione, gli accordi commerciali regionali sono strumenti importanti per promuovere la crescita economica, migliorare la competitività delle imprese e promuovere l'integrazione regionale. Gli obiettivi nazionali alla base di tali accordi variano, ma il risultato desiderato è un ambiente commerciale aperto e favorevole che favorisca lo sviluppo economico e il benessere dei paesi partecipanti.

1.1.2 Tipologie di RTA

Gli accordi commerciali regionali (RTA) sono strumenti flessibili che possono assumere varie forme e livelli di integrazione economica. Esistono diversi tipi di accordi commerciali regionali, ciascuno con caratteristiche proprie e obiettivi specifici. Esempi di accordi commerciali regionali comuni sono l'Unione Europea, il Mercosur, l'ASEAN e l'Accordo di libero scambio nordamericano (NAFTA, ora sostituito dall'USMCA).

I RTA possono essere classificati in base alla profondità dell'integrazione economica che promuovono. Alcuni accordi mirano a creare un'area di libero scambio eliminando le tariffe doganali e altre barriere commerciali tra i Paesi membri. Ciò facilita il commercio di beni e servizi all'interno dell'area e promuove la competitività delle imprese regionali. Per quanto riguarda questo tipo di suddivisione degli accordi commerciali regionali, si può fare riferimento agli accordi di associazione con otto Paesi mediterranei (Algeria, Egitto, Israele, Giordania, Libano, Marocco, Territori palestinesi occupati e Tunisia), gli accordi con il Messico e il Cile, o gli accordi di stabilizzazione e associazione con sei Paesi dei Balcani occidentali (Albania, Bosnia-Erzegovina, Kosovo, Montenegro, Macedonia settentrionale e Serbia) contenenti disposizioni aggiuntive per preparare la loro progressiva integrazione nel mercato dell'UE.

Altri accordi vanno oltre la creazione di un'area di libero scambio e cercano di raggiungere un livello più elevato di integrazione economica. Questi accordi possono includere la

liberalizzazione degli investimenti, la cooperazione normativa, la libera circolazione dei lavoratori e la creazione di istituzioni comuni per la gestione e la risoluzione delle controversie commerciali. L'Unione Europea è un esempio di questo tipo di accordi, avendo creato un mercato unico in cui persone, beni, servizi e capitali possono circolare liberamente tra i suoi Stati membri (*CFI Team, 2022*). Per quanto riguarda gli accordi commerciali regionali più ampi, più aperti al commercio di beni e servizi, nonché agli investimenti, agli appalti pubblici, ai sussidi e alle questioni normative, esempi sono l'Unione Europea, il Canada e l'America Centrale. Questo gruppo di RTA comprende accordi incentrati sulla creazione di regimi commerciali più forti, con disposizioni specifiche su commercio e sviluppo sostenibile. Un altro tipo di accordo si concentra sul ravvicinamento dei quadri normativi alla legislazione dell'UE, in particolare nel campo del commercio, al fine di rafforzare i legami economici. Questo vale soprattutto per le relazioni dell'UE con Georgia, Moldavia e Ucraina.

Un altro esempio di accordo, particolarmente utilizzato dall'Unione Europea, mira allo sviluppo. Si tratta di accordi commerciali asimmetrici, in quanto la parte ACP (Africa, Caraibi e Pacifico) liberalizza l'80% del commercio per un periodo predeterminato di 15-20 anni, mentre l'Unione Europea concede l'accesso esente da dazi e quote fin dall'inizio. Questo tipo di cooperazione riguarda principalmente il commercio di beni, ma consente anche di rafforzare la competitività delle esportazioni e la costruzione di infrastrutture economiche (*Commission Directorate General for Trade, 2023*).

Gli accordi commerciali regionali sono strumenti importanti per promuovere l'integrazione economica tra i Paesi di una specifica regione geografica. Tuttavia, i RTA non sono esenti da sfide e critiche. Alcuni sostengono che questi accordi possono avere effetti negativi come l'emarginazione dei Paesi più deboli, la perdita di sovranità e la creazione di disparità economiche. Pertanto, è importante che gli accordi commerciali regionali siano equilibrati e tengano conto degli interessi di tutti i Paesi partecipanti.

Per questi motivi, gli accordi commerciali regionali rappresentano una tappa importante nell'evoluzione delle relazioni commerciali internazionali. Promuovendo il libero scambio e l'integrazione economica regionale, questi accordi contribuiscono a creare opportunità di sviluppo economico e prosperità per i Paesi partecipanti. Ciononostante, è fondamentale garantire che tali accordi siano equi, inclusivi e sostenibili, al fine di massimizzare i benefici

per tutti i membri coinvolti e promuovere una crescita economica globale stabile e sostenibile (Fox, 2004).

Nel complesso, nel corso degli anni sono stati sviluppati diversi accordi di libero scambio in tutto il mondo, ognuno con caratteristiche uniche e obiettivi specifici. Alcuni esempi degni di nota sono l'Unione Europea, che ha raggiunto un alto livello di integrazione economica e politica tra i suoi Stati membri; il Mercosur, che promuove l'integrazione economica in Sud America; l'ASEAN, che favorisce la cooperazione nel Sud-Est asiatico; e l'USMCA, che ha sostituito il NAFTA e mira a promuovere il commercio e gli investimenti in Nord America. Questi accordi hanno avuto un impatto significativo sul commercio regionale e sulle rispettive economie (*The World Bank Group, 2018*) (*U.S. Department of Commerce, 2020*).

1.1.3 Regolamentazione

Gli accordi commerciali regionali (RTA) sono un elemento chiave delle relazioni commerciali internazionali. Un'economia mondiale aperta richiede un sistema di regole di base per gli operatori economici e i governi per consentire ai mercati internazionali di funzionare correttamente e poter vendere e acquistare prodotti attraverso i confini nazionali. I membri del WTO e il Segretariato si adoperano per raccogliere informazioni e promuovere discussioni sui RTA al fine di migliorare la trasparenza e la comprensione del loro impatto sul più ampio sistema commerciale multilaterale. (*Mathis, 2006*)

Il sistema degli accordi del WTO e l'insieme di regole che li costituisce si basano su alcuni principi generali: non discriminazione, liberalizzazione graduale degli scambi, trasparenza e prevedibilità.

La non discriminazione è un principio fondamentale del WTO. Il primo articolo dell'Accordo generale sulle tariffe doganali e sul commercio (GATT), che regola gli scambi di merci è la cosiddetta clausola della nazione più favorita (Most Favorite Nation, MFN): questa richiede ad ogni paese membro di trattare tutti gli altri paesi membri allo stesso modo, e in particolare di garantire a tutti il trattamento dato alla nazione più favorita. Ai sensi degli accordi WTO, i paesi non possono in generale discriminare tra i loro partner commerciali. Se si concede a qualcuno un trattamento speciale (come un'aliquota del dazio doganale inferiore per uno dei suoi prodotti), si deve fare lo stesso per tutti gli altri membri del WTO. Sono ammesse alcune eccezioni a questa regola, ad esempio, tramite la stipulazione di accordi di libero scambio.

Questi accordi, per loro stessa natura, sono discriminatori, poiché solo i firmatari godono di condizioni di accesso al mercato più favorevoli. I membri del WTO riconoscono il ruolo legittimo degli accordi di libero scambio che mirano a facilitare il commercio tra le parti, ma che non innalzano barriere commerciali nei confronti di terzi.

Tale principio di non discriminazione vale anche per il trattamento nazionale, in quanto i beni importati e prodotti localmente dovrebbero essere trattati allo stesso modo, almeno dopo che i prodotti stranieri sono entrati nel mercato.

Il secondo principio generale riguarda la creazione di un commercio più aperto tramite la negoziazione. Abbassare le barriere commerciali è uno dei mezzi più ovvi per incoraggiare gli scambi: gli ostacoli in questione comprendono prima di tutto dazi doganali (o tariffe) e misure quali divieti d'importazione o contingenti che limitano selettivamente le quantità. L'apertura dei mercati è in generale vantaggiosa per tutti, ma richiede anche aggiustamenti al sistema economico, e per questo il WTO si aspetta che questo avvenga in modo graduale. Gli accordi WTO consentono ai paesi di introdurre gradualmente cambiamenti, attraverso la "liberalizzazione progressiva". I paesi in via di sviluppo di solito hanno più tempo per adempiere ai loro obblighi. In generale, le disposizioni relative all'eliminazione delle barriere commerciali sono negoziate e stabilite all'interno dell'accordo e mirano a promuovere il libero scambio di beni e servizi all'interno dell'area dell'accordo.

A volte, la promessa di non aumentare una barriera commerciale può essere importante quanto abbassarla, perché la promessa offre alle aziende una visione più chiara delle loro opportunità future. Con stabilità e prevedibilità, gli investimenti sono incoraggiati, vengono creati posti di lavoro e i consumatori possono godere appieno dei vantaggi della concorrenza: scelta e prezzi più bassi. Questo principio viene attuato prima di tutto attraverso il sistema delle tariffe vincolate, il quale prevede che i paesi membri dichiarino il livello massimo di dazi che si impegnano a non superare. Inoltre, il principio di trasparenza viene messo in pratica attraverso il monitoraggio da parte del WTO delle politiche commerciali messe in atto da parte dei paesi membri (*Tajoli, 2020*).

1.2 GLI EFFETTI SUI PAESI MEMBRI

Negli ultimi decenni, l'Unione Europea ha siglato numerosi Accordi Commerciali Regionali (RTA) seguendo una tendenza internazionale verso la liberalizzazione del commercio a livello

regionale piuttosto che multilaterale. Lo studio presente nel paper di *Studnicka (2019)*, valuta l'impatto dei RTA europei sulle esportazioni europee in varie modalità. Inizialmente, viene analizzato l'effetto dei RTA sulle esportazioni bilaterali europee utilizzando un approccio tradizionale basato su un modello gravitazionale. Si osserva che l'effetto maggiormente influenzato è quello riguardante il margine estensivo, ovvero si assiste a un aumento degli scambi di nuovi prodotti dopo l'entrata in vigore di un RTA. Ciò permette ai Paesi membri dell'UE di esportare una gamma più ampia di prodotti verso i mercati esteri, contribuendo alla diversificazione delle esportazioni europee. Inoltre, viene analizzata l'omogeneità o l'eterogeneità degli effetti dei RTA sui singoli Paesi membri dell'UE, rivelando che principalmente i Paesi dell'Europa centrale e orientale (CEEC) e quelli periferici ottengono un impatto positivo sugli scambi totali grazie ai RTA. Al contrario, altri membri dell'UE registrano un calo delle esportazioni a seguito dei RTA conclusi con Paesi non membri dell'UE. Questi effetti eterogenei possono avere implicazioni politiche e spiegano perché alcuni Paesi membri cercano di influenzare le politiche dell'UE. Successivamente, vengono analizzati separatamente gli impatti di ciascun aspetto del commercio sulle esportazioni totali e sui margini di scambio: sebbene l'effetto complessivo dei RTA sulle esportazioni totali non sia significativo, alcuni aspetti del commercio sottostanti hanno un impatto positivo e significativo, in particolare riguardo al margine estensivo. Questo implica che la presenza di alcune tematiche commerciali all'interno dei RTA spinge i Paesi membri dell'UE a esportare una gamma più ampia di prodotti. È quindi possibile individuare quali aspetti specifici del commercio influenzano positivamente il numero di prodotti esportati e quali non hanno un impatto significativo o addirittura negativo sul margine estensivo. In questi casi, i decisori politici devono valutare attentamente l'impatto sugli scambi rispetto agli altri obiettivi di queste politiche e regolamentazioni. È necessario trovare modalità meno restrittive per il commercio per raggiungere gli obiettivi delle politiche e delle normative. Inoltre, analizzando separatamente gli effetti su ogni Paese membro dell'UE, si osservano nuovamente risultati eterogenei tra gli esportatori europei. Questa analisi costituisce il primo passo in un approccio più differenziato che prende in considerazione i margini di scambio e la profondità dei RTA. Sviluppare indicatori compositi alternativi basati su ulteriori informazioni sulle varie tematiche legate agli accordi commerciali potrebbe migliorare ulteriormente questa analisi, rappresentando un'interessante estensione della letteratura (*Studnicka, 2019*).

Tuttavia, i RTA possono essere strumenti discriminanti e potenzialmente dannosi per il commercio internazionale. Essi possono distogliere risorse dalla liberalizzazione multilaterale

a favore di accordi preferenziali, rallentando così i progressi delle negoziazioni e dell'adesione all'Organizzazione Mondiale del Commercio (WTO) (Limão, 2016). Inoltre, possono comportare perdite di benessere non solo per i Paesi terzi, ma anche per i Paesi membri stessi, poiché potrebbero deviare gli scambi verso Paesi membri con costi di produzione più alti. Ad esempio, la struttura a "hub-and-spoke"¹ dei RTA può ulteriormente complicare il quadro, marginalizzando alcuni Paesi membri a vantaggio di altri. Inoltre, la mancanza di coerenza tra diversi RTA può creare l'effetto "noodle bowl"², con regole di origine inconsistenti che rendono difficile per le imprese prendere decisioni di produzione e approvvigionamento. Per mitigare tali rischi, è necessario un approccio ben progettato e comprensivo nella negoziazione e attuazione dei RTA, con basse barriere esterne e un impegno continuo per la liberalizzazione multilaterale basata sulla nazione più favorita.

In questo contesto, bisogna tener conto che i RTA si stanno espandendo sempre di più, anche in Asia e nella regione del Pacifico, e che i Paesi membri che corrono maggiormente un rischio sono quelli in via di sviluppo. Prendendo come riferimento Paesi con regimi commerciali più restrittivi, come quelli del Mekong, rimane comunque corretto sostenere che il processo corretto che devono seguire sia quello continuare l'integrazione. Dall'altro lato però è necessario assicurarsi che la creazione di accordi non comportino un onere eccessivo per le limitate capacità amministrative di questi Paesi. È quindi auspicabile rafforzare l'integrazione regionale intra-asiatica, ma ciò non deve sostituire la liberalizzazione multilaterale e unilaterale. I Paesi del Mekong dovrebbero continuare a perseguire politiche orientate verso il resto del mondo per sfruttare appieno i benefici dell'integrazione economica regionale senza subire una deviazione significativa degli scambi.

¹ La struttura "hub and spoke" è un modello di progettazione nel quale un nodo centrale (o "hub") funge da punto di connessione per una serie di punti periferici ("spokes")

² In economia commerciale, l'effetto "Spaghetti Bowl" (conosciuto con il nome di "noodle bowl" in Asia) è un fenomeno per cui la crescita degli accordi di libero scambio (ALS) tra le nazioni rallenta le interazioni commerciali tra di esse. I membri di un ALS concordano una tariffa interna più bassa da applicare tra loro, ma ogni membro è anche libero di imporre la propria tariffa esterna sulle importazioni da altre nazioni. Inoltre, nel commercio internazionale esistono linee guida note come "regole di origine" (ROO) che specificano gli standard per l'identificazione del Paese di origine. Il problema è che ogni accordo di libero scambio ha le proprie regole di origine e, con l'aumentare del numero e dell'interconnessione degli accordi di libero scambio, aumentano anche le regole di origine. Di conseguenza, diventa molto difficile per i produttori aderire a tutte le ROO contemporaneamente. (Sajid, 2015)

È importante anche evitare la proliferazione eccessiva dei RTA e considerare la possibilità di un'area di libero scambio asiatica per evitare incongruenze nelle regole di origine e semplificare il quadro commerciale. Tuttavia, tale consolidamento richiede ulteriori ricerche e analisi (*Tumbarello, 2007*).

In sintesi, i RTA possono essere strumenti preziosi per promuovere il commercio e la cooperazione tra Paesi membri, ma devono essere implementati in modo equilibrato, tenendo conto sia dell'integrazione regionale che degli sforzi multilaterali e unilaterali più ampi. L'obiettivo è garantire una crescita economica sostenibile e massimizzare i benefici per tutti i partecipanti, bilanciando la liberalizzazione commerciale e la promozione dell'integrazione regionale (*Ndukwe, 2004*).

CAPITOLO 2: ANALISI DATI E SINTESI DELLE EVIDENZE

2.1 L'IMPATTO SUI PAESI NON ADERENTI

Gli accordi di commercio regionale, come gli accordi di libero scambio (Free Trade Agreements, FTA), possono avere effetti significativi sui paesi non membri. Secondo un modello teorico semplificato, che viene illustrato da *Saggi (2018)*, l'istituzione di un RTA tra un sottoinsieme di paesi determina una redistribuzione dei flussi di esportazione dei paesi membri, che si dirigono l'uno verso l'altro e lontano dal resto del mondo. Questo comporta una riduzione delle elasticità delle curve di offerta di esportazione per i paesi non membri. Di conseguenza, la capacità dei paesi non membri di manipolare le ragioni di scambio tramite dazi di importazione viene indebolita, inducendoli a ridurre i loro dazi MFN (Most Favoured Nation) nei confronti dei membri dell'RTA.

È emerso che l'effetto di liberalizzazione commerciale dei RTA sui paesi non membri è più forte quando si verifica un aumento significativo dei flussi commerciali tra i paesi membri dell'accordo. I dati empirici supportano questa previsione, dimostrando che un incremento degli scambi tra paesi membri dell'RTA effettivamente porta a una riduzione dei dazi MFN dei loro partner commerciali non membri.

He (2021), analizza gli effetti degli Accordi commerciali regionali (RTA) sulla protezione e sul commercio agricolo. In particolare, esamina l'impatto dei RTA sui produttori agricoli dei Paesi terzi e fa luce sulla dinamica di questi effetti. Il testo mostra che i RTA hanno effetti significativi sulla protezione agricola nei Paesi terzi, in particolare nei Paesi importatori netti. Si scopre che all'aumentare della quota di importazioni preferenziali dai membri del RTA, i Paesi terzi tendono a ridurre il loro tasso nominale di assistenza (NRA³) ai produttori agricoli. Ciò indica che i Paesi terzi sperimentano una diminuzione del sostegno o della protezione per i loro settori agricoli nazionali a seguito dell'aumento degli scambi commerciali all'interno dell'RTA. L'impatto dei RTA sulla protezione agricola nei Paesi terzi varia a seconda del loro

³ Il tasso nominale di assistenza (Nominal Rate of Assistance, NRA) rappresenta una chiave per valutare l'entità del supporto o della tassazione dei produttori agricoli da parte delle politiche governative. Questo concetto è parte integrante del sostegno all'agricoltura, che può essere fornito attraverso diverse modalità come misure di confine, sussidi nazionali e trasferimenti di reddito dai contribuenti ai produttori. Un valore positivo di NRA indica un supporto, mentre un valore negativo indica una tassazione dei produttori agricoli da parte del governo. (*Laborde & Mamun, 2023*)

sviluppo economico e della loro struttura agricola. I Paesi sviluppati, generalmente più protettivi nei confronti del proprio settore agricolo, tendono a ridurre la protezione dei produttori agricoli più protetti in risposta ai RTA. D'altro canto, i Paesi in via di sviluppo, con settori agricoli meno protetti, tendono a ridurre la protezione dei produttori agricoli meno protetti di fronte all'aumento del commercio all'interno dei RTA.

L'analisi considera anche gli effetti dinamici dei RTA nel tempo. L'analisi rileva che gli effetti dei RTA sulla protezione agricola nei Paesi terzi sono più pronunciati nel secondo e terzo anno successivo alla formazione dell'RTA e in seguito diminuiscono gradualmente. Ciò suggerisce che gli effetti dei RTA sulla protezione agricola potrebbero non essere immediati, ma piuttosto dispiegarsi gradualmente nel tempo. I risultati dell'analisi hanno implicazioni sia per i Paesi membri che per quelli non membri che partecipano ai RTA. Se per i Paesi membri, i risultati indicano che i RTA possono portare a una riduzione della protezione per i loro settori agricoli nazionali, per i Paesi non membri, soprattutto quelli in via di sviluppo con settori agricoli meno protetti, la partecipazione ai RTA potrebbe portare a una riduzione della protezione per i loro produttori nazionali. I responsabili politici di questi Paesi dovrebbero valutare attentamente i potenziali impatti e attuare politiche di sostegno per contrastare eventuali conseguenze negative (*He, 2021*).

È importante sottolineare due punti fondamentali. In primo luogo, gli studi precedenti hanno spesso trascurato un importante canale di benefici derivanti dalla formazione dei RTA: la liberalizzazione commerciale che si estende anche ai paesi non membri. Questo implica che gli accordi regionali possono generare vantaggi per l'intero sistema commerciale, non solo per i paesi direttamente coinvolti. Pertanto, il dibattito sulla compatibilità dei RTA e degli FTA con la liberalizzazione multilaterale deve tenere conto anche degli effetti che tali accordi possono avere sulle politiche commerciali dei paesi non membri.

Il secondo punto da sottolineare è che i risultati che emergono dall'articolo, forniscono un supporto significativo alla teoria delle ragioni di scambio ottimali. Infatti, l'istituzione di un RTA tra pochi paesi può essere interpretata come un evento esogeno dal punto di vista del resto del mondo. Ciò suggerisce che la riduzione dei dazi dei paesi non membri in risposta ai RTA può essere considerata una strategia volta a migliorare i loro termini di scambio (*Saggi, 2018*).

2.2 LA STRUTTURA ED ANALISI DELLO STUDIO

Lee (2023) si concentra sull'impatto degli accordi commerciali regionali sulle esportazioni delle imprese non membri, focalizzando la sua analisi sul caso delle imprese costaricane e sui mercati di destinazione in cui operano. Per raggiungere questo obiettivo, i ricercatori hanno adottato un approccio empirico, combinando dati da diverse fonti, tra cui il World Bank Deep Agreements Database, l'Exporter Dynamics Database e il WTO Specific Trade Concerns (STC) Database.

Una prospettiva convenzionale riguardo agli accordi commerciali regionali è che possano aumentare la discriminazione nei confronti delle imprese dei Paesi terzi in termini di politica commerciale, creando una diversione degli scambi. Tuttavia, il presente studio sottolinea che gli accordi di libero scambio moderni possono andare oltre la semplice politica commerciale, arrivando a favorire la somiglianza dei mercati di esportazione, con conseguente riduzione dei costi di ingresso per le imprese non aderenti.

Gli autori si sono basati sulla letteratura recente sul modello gravitazionale aumentato e hanno utilizzato dati dettagliati a livello di impresa sulle esportazioni del Costa Rica, combinati con informazioni sul contenuto degli accordi commerciali regionali, per ottenere una visione completa. Hanno analizzato la profondità degli accordi commerciali regionali misurandola in base al numero di disposizioni strettamente applicabili incluse nell'accordo e hanno anche esaminato altre dimensioni degli accordi, come le disposizioni normative e la natura preferenziale o non discriminatoria.

L'analisi si è focalizzata sulle esportazioni delle imprese costaricane verso destinazioni con una popolazione superiore a 5 milioni di abitanti, coinvolgendo un campione di 12.918 imprese e 115 destinazioni. La vastità e la diversificazione dei dati costaricani hanno permesso di studiare in modo approfondito le decisioni di partecipazione e di ingresso delle imprese. Per valutare l'intensità della regolamentazione a livello di prodotto, i ricercatori hanno utilizzato diverse misure, inclusi i dati dal WTO Specific Trade Concerns (STC) Database e i requisiti di preavviso della Food and Drug Administration (FDA) degli Stati Uniti, che hanno permesso di identificare i prodotti soggetti a normative più severe e di analizzarne l'effetto sugli accordi commerciali regionali. I prodotti vengono classificati come intensivi, in termini di normative, se vi è stata almeno una preoccupazione sollevata da uno dei comitati SPS o TBT del WTO o se richiedono un preavviso alla FDA.

Per l'analisi del caso, i ricercatori estendono i dataset iniziali per ottenere un dataset bilanciato in cui ogni osservazione è rappresentata da una combinazione di impresa, paese di destinazione e anno. Inoltre, gli autori espandono anche il dataset a livello di prodotto per poter analizzare ogni combinazione di impresa, prodotto, destinazione e anno in cui l'impresa ha esportato almeno una volta.

Con questi dati, i ricercatori stimano l'effetto degli accordi commerciali regionali sulle imprese costaricane che non ne sono membri, attraverso l'uso di modelli ad effetti fissi.

Lo scopo degli studiosi è quello di verificare se il fatto di aver esportato in precedenza verso un paese facente parte di un RTA con la Costa Rica implichi una maggiore probabilità di esportazione delle imprese verso una nuova destinazione.

Le variabili dipendenti utilizzate sono la dummy di partecipazione e la dummy di ingresso nell'esportazione. Il dummy di partecipazione all'esportazione nelle colonne (1) - (4) è 1 se l'impresa esporta verso una destinazione in un determinato anno e 0 altrimenti.

Il dummy di ingresso nell'esportazione nelle colonne (5) - (8) è 1 se l'impresa inizia ad esportare verso una destinazione in un determinato anno e 0 se non esportava in tale destinazione l'anno precedente.

Invece, le variabili esplicative rilevano l'esperienza delle imprese nell'esportazione in mercati diversi da quello di destinazione j , utilizzate per comprendere se la destinazione k , in cui l'impresa ha esportato, hanno una attrattività ed influenza reciproca basate sul modello gravitazionale.

Tabella 1. EFFETTI DEI RTA SULLA PARTECIPAZIONE AGLI EXPORT DEI PAESI TERZI

	(1)	(2)	(3)	(4)
	Partecipazione Export			
Exp Partner ... (t-1)				
...RTA	0.030***	0.022***	0.015***	0.009***
	(0.001)	(0.001)	(0.000)	(0.001)
...Profondità		0.020***		0.015***
		(0.002)		(0.002)
...Confine			0.060***	0.059***
			(0.002)	(0.002)
...Lingua			0.006***	0.007***
			(0.000)	(0.000)
...Colonia			-0.017***	-0.016***
			(0.001)	(0.001)
Osservazioni	20797980			
R-quadrato	0.462	0.463	0.466	0.466

Fonte: Lee, Mulabdic, & Ruta (2023, pag. 7)

I risultati della colonna (1) indicano che le imprese hanno maggiori probabilità di esportare in un Paese se in precedenza hanno esportato in un partner dell'RTA di quella destinazione. In altre parole, l'esistenza di un RTA tra due Paesi aumenta la probabilità che le imprese costaricane esportino in entrambi i Paesi se hanno avuto precedenti esperienze di esportazione con uno dei Paesi. La probabilità di esportare aumenta di 3 punti percentuali se l'impresa ha esportato in un Paese che ha un RTA con il Paese di destinazione. L'effetto di spillover positivo dei RTA sulle imprese non aderenti che operano in uno dei mercati dell'RTA è ancora più forte per gli accordi più profondi, come mostra la colonna (2): aumentano la probabilità di esportazione di ulteriori 2,1 punti percentuali (oltre ai 2,2 stimati per gli accordi poco approfonditi).

Sebbene l'entità dell'aumento delle probabilità di esportazione possa sembrare piccola, gli effetti marginali sono sostanziali. La partecipazione ad un RTA aumenta la probabilità di esportare di 1,5 punti percentuali e la probabilità di entrare nelle esportazioni di 0,7 punti percentuali.

Tabella 2. EFFETTI DEI RTA SULL'INGRESSO NELL'ESPORTAZIONE DEI PAESI TERZI

	(5)	(6)	(7)	(8)
	Entrata Export			
Exp Partner ...(t-1)				
...RTA	0.013***	0.009***	0.007***	0.005***
	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)
...Profondità		0.008***		0.006***
		(0.001)		(0.001)
...Confine			0.022***	0.021***
			(0.001)	(0.001)
... Lingua			0.004***	0.004***
			(0.000)	(0.000)
... Colonia			-0.006***	-0.006***
			(0.001)	(0.001)
Osservazioni	20694604			
R-quadrato	0.178	0.178	0.179	0.179

Fonte: Lee, Mulabdic, & Ruta (2023, pag. 7)

Le colonne (5) - (8) presentano i risultati sulle probabilità di ingresso nelle esportazioni, concentrandosi sul margine estensivo delle esportazioni (inizio delle esportazioni in nuovi Paesi). L'analisi mostra che le imprese che hanno esportato in un Paese x nell'anno precedente hanno maggiori probabilità di iniziare a esportare in un Paese terzo z se questi due Paesi x e z sono (o diventano) parte di un RTA.

I ricercatori hanno condotto diversi controlli di robustezza per garantire la validità dei loro risultati sull'impatto degli accordi commerciali approfonditi. Hanno escluso l'ipotesi che i risultati fossero influenzati dalla delocalizzazione delle catene di approvvigionamento, concentrandosi solo sui beni di consumo. Hanno anche considerato gli ingressi

completamente nuovi per rispondere alle preoccupazioni sulla volatilità dell'ingresso nelle esportazioni. Utilizzando diverse misure di intensità e profondità della regolamentazione, hanno verificato la solidità dei risultati. Inoltre, hanno incluso effetti fissi per controllare l'eterogeneità non osservata a diversi livelli.

I risultati dell'analisi hanno evidenziato un effetto di spillover positivo dei RTA sulle imprese costaricane non membri, facilitando l'ingresso e le esportazioni verso le destinazioni coperte dagli accordi. Questi effetti positivi di spillover sono stati particolarmente significativi per gli accordi commerciali più profondi e per i prodotti soggetti a normative più severe, suggerendo che la convergenza normativa promossa dagli accordi commerciali approfonditi abbia ridotto i costi di ingresso delle imprese non membri e abbia stimolato l'attività economica. Complessivamente, i controlli di robustezza consolidano le conclusioni dei ricercatori, dimostrando che gli accordi commerciali approfonditi hanno un impatto positivo sugli esportatori dei Paesi terzi, in particolare per i prodotti ad alta intensità di regolamentazione, e che tali effetti non sono dovuti a meccanismi come la delocalizzazione della catena di approvvigionamento o altre variabili come le GVC.

Questi risultati hanno importanti implicazioni di policy, soprattutto in un contesto in cui i negoziati commerciali multilaterali hanno subito delle difficoltà negli ultimi anni, mentre gli accordi di libero scambio hanno registrato progressi significativi. Il presente studio suggerisce che i benefici degli accordi commerciali approfonditi potrebbero essere sostanzialmente maggiori rispetto a quanto precedentemente riconosciuto. Inoltre, si sottolinea l'importanza di progettare attentamente il contenuto di tali accordi per massimizzare gli effetti positivi di spillover sui Paesi non membri. In particolare, gli accordi più profondi, che includono disposizioni non discriminatorie e normative (come le misure SPS e TBT⁴), hanno effetti positivi maggiori sugli esportatori dei Paesi non membri. Queste disposizioni sembrano

⁴ Gli accordi SPS (Sanitary and Phytosanitary Measures) e TBT (Technical Barriers to Trade) sono fondamentali nell'ambito del commercio internazionale per regolare aspetti legati alla sicurezza dei prodotti e alle barriere tecniche al commercio. L'Accordo SPS mira a consentire a ciascun Paese membro di adottare misure sanitarie e fitosanitarie per proteggere la salute umana, animale e delle piante senza che queste misure costituiscano un pretesto per discriminazioni ingiustificate o restrizioni commerciali nascoste. L'Accordo TBT, analogamente, riguarda le norme tecniche che possono essere applicate ai prodotti. Queste norme sono legalmente vincolanti e non lasciano spazio all'arbitrio. L'obiettivo dell'Accordo TBT è garantire che tali norme non creino ostacoli inutili al commercio internazionale (*Fermani, 2019*).

rendere i mercati di destinazione più "simili", facilitando l'ingresso delle imprese terze, soprattutto per i prodotti soggetti a regolamentazione più severa.

Tuttavia, questa conclusione, analizzando le rilevazioni effettuate da *He (2021)*, sarebbe generalizzata. Tale studio presenta un'analisi completa dell'impatto degli Accordi commerciali regionali (RTA) sulle politiche di protezione agricola dei Paesi terzi (ANR), utilizzando un panel di dati sbilanciato che copre ottantotto Paesi e cinquantaquattro prodotti agricoli dal 1986 al 2018. Lo studio rivela un'eterogeneità nelle risposte ai RTA, con i Paesi sviluppati che riducono la protezione per i produttori più protetti e i Paesi in via di sviluppo che riducono la protezione per i produttori meno protetti. Ciò indica che la liberalizzazione del commercio ha probabilmente un impatto negativo sproporzionato sugli agricoltori vulnerabili dei Paesi in via di sviluppo. Secondo l'analisi dinamica, l'impatto più significativo si verifica nel primo e nel secondo anno dopo la formazione dell'RTA; successivamente, diminuisce gradualmente.

I risultati dello studio permettono di comprendere che gli effetti derivanti dagli accordi di commercio regionali non sono omogenei e quindi standardizzati per tutte le casistiche. Ciò significa che, sebbene dai risultati del primo studio analizzato sulle imprese costaricane emerga uno spillover positivo per i paesi non membri, andando più nello specifico è possibile osservare anche situazioni che risultano in effetti negativi.

L'articolo di *He (2021)* mostra che i Paesi terzi diminuiscono la protezione dei loro produttori agricoli in risposta ai RTA, indicando che questi accordi hanno un probabile impatto positivo sia nei Paesi membri che in quelli terzi. Questo perché la possibile conseguenza della riduzione della protezione sarà una maggiore efficienza allocativa della produzione agricola e dell'uso del suolo nel lungo periodo. Tuttavia, lo studio evidenzia anche che i benefici della riduzione della protezione agricola non sono distribuiti uniformemente tra i Paesi e i prodotti di base. In particolare, è più probabile che le conseguenze negative della riduzione della protezione agricola colpiscano gli agricoltori dei Paesi in via di sviluppo, i quali devono far fronte a una minore protezione e a tasse più elevate.

Questi risultati hanno importanti implicazioni di policy. Mentre i negoziati commerciali multilaterali possono essere difficili da raggiungere, gli accordi commerciali regionali approfonditi possono offrire un'opportunità per aumentare le esportazioni e l'accesso ai mercati per le imprese dei Paesi non membri. Questo può essere un aspetto positivo per

l'economia dei Paesi terzi, poiché possono beneficiare degli effetti positivi dei mercati più integrati.

Inoltre, i risultati mettono in luce l'importanza di progettare correttamente il contenuto degli accordi commerciali. Gli effetti di spillover positivi individuati derivano dalle disposizioni degli accordi commerciali approfonditi, come le misure SPS e TBT, che promuovono la convergenza normativa. Pertanto, è cruciale considerare attentamente le regole incluse negli accordi commerciali al fine di massimizzare gli effetti positivi di spillover per i Paesi non membri. Altrettanto importante, risulta essere la considerazione delle diverse situazioni e delle complesse interazioni che sono coinvolte nella creazione e nello sviluppo dei RTA e quindi dare importanza anche agli effetti negativi, sebbene siano inferiori rispetto a quelli positivi. Per contrastare gli effetti negativi della riduzione della protezione agricola sugli agricoltori vulnerabili, è fondamentale attuare strategie di mitigazione complementari. Queste strategie potrebbero contribuire ad alleviare le potenziali conseguenze negative e a sostenere il settore agricolo dei Paesi in via di sviluppo.

Sebbene questo studio evidenzi anche gli effetti negativi degli accordi regionali di commercio per i paesi non membri, è importante considerare che essi possano portare a delle ripercussioni anche per i paesi membri in talune situazioni e che quindi non si possa automaticamente dedurre che la non partecipazione ad un accordo di commerci regionale sfoci indistintamente dalla situazione in un risultato dannoso per il Paese.

Dunque, dai risultati conseguiti dallo studio di *He (2021)*, non bisogna trarre come conclusione che non partecipare ad accordi di commercio regionale consegua un rallentamento delle esportazioni, piuttosto ciò che l'analisi vuole sottolineare è l'importanza e soprattutto la necessità di creare strategie mirate per sostenere i soggetti vulnerabili di fronte alla liberalizzazione del commercio e quindi di trovare una soluzione per limitare e possibilmente annullare i danni.

In conclusione, la ricerca nel paper di Lee, fornisce un contributo significativo alla comprensione degli effetti degli accordi commerciali regionali sulle imprese costaricane e offre spunti importanti per la formulazione di politiche commerciali efficaci. Gli autori hanno dimostrato come gli accordi commerciali approfonditi possano avere un impatto positivo sulle imprese dei Paesi terzi, aprendo nuove opportunità di esportazione e ingresso nei mercati. Questi risultati potrebbero incoraggiare ulteriori esplorazioni e approfondimenti

sull'argomento, contribuendo alla creazione di accordi commerciali sempre più vantaggiosi per tutte le parti coinvolte.

2.3 DEEP TRADE AGREEMENTS

La diffusione di accordi commerciali approfonditi va oltre la semplice riduzione delle tariffe sugli scambi di merci. Questi accordi si sono sviluppati per affrontare le restrizioni commerciali non tariffarie e le barriere commerciali che esistono al di là delle frontiere, il che riflette l'importanza crescente delle catene di approvvigionamento internazionali e dell'industria dei servizi. Gli accordi commerciali approfonditi (DTA), che sono accordi più ampi, comprendono una serie di argomenti, tra cui le norme sui visti, la protezione della proprietà intellettuale, la liberalizzazione degli investimenti e altro ancora. Nel contesto degli "accordi commerciali approfonditi", il termine "approfondito" si riferisce alla natura globale ed estesa degli accordi commerciali. L'aspetto "profondo" implica che questi accordi non riguardano solo il volume degli scambi commerciali, ma anche la definizione delle norme e degli standard sottostanti che regolano le interazioni economiche tra i Paesi firmatari. Essi mirano a creare un ambiente economico più integrato e armonizzato, che può avere implicazioni significative sul modo in cui il commercio e le attività economiche sono condotte tra i Paesi coinvolti.

Gli accordi di libero scambio sono fondamentali per promuovere il commercio di prodotti e servizi, secondo le ricerche sui loro effetti sul commercio e sul benessere. Rispetto agli accordi più superficiali, hanno un impatto più significativo sulle esportazioni grazie alla loro capacità di affrontare le barriere non tariffarie. In particolare, negli anni successivi all'Uruguay Round, questo tipo di accordi hanno avuto un effetto leggermente maggiore sul commercio dei servizi (30%) rispetto a quello delle materie prime (25%).

Gli impatti sul benessere, indotti dai DTA, sono stati esaminati da *Mattoo (2017)* utilizzando modelli quantitativi di equilibrio generale. Complessivamente, la liberalizzazione determinata dalle riduzioni tariffarie e dal rafforzamento degli impegni in materia di politica commerciale ha aumentato il benessere di oltre il 2% in media, con alcuni Paesi che ne hanno tratto un grande vantaggio, come la Cina, l'India e i Paesi dell'Europa orientale. La liberalizzazione tariffaria è stata la principale responsabile dei benefici per il benessere in Cina e in India,

anche se dopo l'adesione all'UE le CDI hanno avuto un impatto positivo significativo sul benessere nei Paesi dell'Europa orientale.

I Paesi industrializzati presentano una distribuzione abbastanza equa dei guadagni di benessere tra i settori dei beni e dei servizi, mentre le economie sottosviluppate ed emergenti beneficiano maggiormente della liberalizzazione dei beni come risultato di modifiche tariffarie concomitanti e del coinvolgimento nelle CDI.

La Brexit, la scelta del Regno Unito di lasciare l'UE, è un esempio senza precedenti di disintegrazione commerciale. Anche con gli accordi commerciali post-Brexit più completi, le simulazioni di *Freeman (2021)* hanno dimostrato che il Regno Unito subirà perdite di benessere significative, pari allo 0,7% del PIL. Se si considera che i guadagni in termini di benessere derivanti da un'ampia liberalizzazione del commercio per quasi due decenni sono stati pari a circa l'1,2%, si tratta di una cifra considerevole.

Come sostengono *Lee, Mulabdic, & Ruta (2023)* i DTA hanno un impatto positivo maggiore sui prodotti ad alta intensità di regolamentazione rispetto agli accordi poco profondi. I DTA profondi aumentano l'ingresso all'esportazione di prodotti altamente regolamentati da parte di imprese di Paesi terzi, suggerendo che i benefici aggregati di tali accordi sono determinati dall'aumento della partecipazione delle imprese che esportano prodotti regolamentati. Dalla tabella 3 è possibile osservare che l'inclusione di disposizioni sulla nazione più favorita e di normative negli accordi commerciali approfonditi ha effetti positivi più forti sui Paesi terzi per i prodotti ad alta intensità di regolamentazione.

Tabella 3. PRODOTTI AD ALTA INTENSITÀ DI REGOLAMENTAZIONE

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
	Partecipazione Export				Entrata Export			
Exp Partner ...(t-1)								
...RTA	0.025***	0.022***	0.010***	0.009***	0.011***	0.010***	0.006***	0.005***
	(0.001)	(0.001)	(0.001)	(0.001)	(0.001)	(0.000)	(0.000)	(0.000)
...Profondità MFN	0.055***		0.036***		0.021***		0.015***	
	(0.003)		(0.002)		(0.001)		(0.001)	
...Profondità Pref	-0.036***		-0.021***		-0.014***		-0.009***	
	(0.002)		(0.002)		(0.001)		(0.001)	

Fonte: Lee, Mulabdic, & Ruta (2023, pag. 8)

D'altra parte, gli accordi poco profondi, che si concentrano solo sulla liberalizzazione delle politiche commerciali preferenziali, hanno un effetto minore su tali prodotti. L'interpretazione potenziale è che gli accordi commerciali profondi rendano i mercati più simili e promuovano una certa convergenza normativa tra i Paesi di destinazione.

In conclusione, i deep trade agreements, ossia gli accordi commerciali approfonditi che includono disposizioni sulla nazione più favorita e normative, giocano un ruolo significativo nell'agevolare l'ingresso e la partecipazione delle imprese nei mercati internazionali, soprattutto per i prodotti ad alta intensità di regolamentazione. I risultati indicano che tali accordi hanno effetti positivi maggiori rispetto agli accordi poco profondi che si limitano alla liberalizzazione delle politiche commerciali preferenziali.

Gli accordi commerciali profondi rendono i mercati più simili tra loro e promuovono una certa convergenza normativa tra i Paesi di destinazione, favorendo quindi un maggiore interesse e accesso delle imprese di Paesi terzi che esportano prodotti altamente regolamentati. L'inclusione di disposizioni sulla nazione più favorita e di normative negli accordi commerciali approfonditi è particolarmente vantaggiosa per i prodotti ad alta intensità di regolamentazione, poiché stimola l'ingresso delle imprese e aumenta la loro partecipazione alle esportazioni.

Questi risultati sottolineano l'importanza di considerare attentamente la profondità degli accordi commerciali nelle negoziazioni internazionali, poiché tali disposizioni regolamentari

possono avere un impatto significativo sull'accesso ai mercati e sulle opportunità di crescita e sviluppo economico per le imprese. I deep trade agreements rappresentano strumenti efficaci per promuovere una maggiore integrazione economica tra i Paesi e favorire un ambiente commerciale più favorevole per le imprese, contribuendo così a stimolare il commercio internazionale e la cooperazione tra le nazioni.

CAPITOLO 3: IL CASO DI STUDIO DELLA COSTA RICA

3.1 LA COSTA RICA E LE SUE ESPORTAZIONI

La storia di successo dello sviluppo della Costa Rica è caratterizzata da una crescita economica costante, una leadership ambientale e un basso tasso di povertà. La strategia del Paese orientata verso l'esterno, compresi gli investimenti esteri e la liberalizzazione del commercio, è stata cruciale nel guidare il suo progresso economico.

Nonostante questi risultati, la Costa Rica ha dovuto affrontare problemi fiscali e sociali durante la pandemia di COVID-19, che hanno portato all'interruzione degli sforzi di consolidamento fiscale e a un aumento dei tassi di povertà. Tuttavia, nel 2021 il Paese ha registrato una forte ripresa economica, favorita da una spesa disciplinata e dalla crescita dei settori manifatturiero e dei servizi (*The World Bank group, 2023*). Tuttavia, le pressioni esterne, come gli elevati prezzi internazionali dell'energia e dei generi alimentari, hanno rallentato l'attività economica. L'inflazione ha inoltre messo a dura prova il potere d'acquisto dei gruppi a basso reddito.

In prospettiva, la vulnerabilità della Costa Rica agli shock esterni evidenzia l'importanza di proseguire il consolidamento fiscale e le riforme annunciate, insieme a misure di assistenza sociale mirate per proteggere i poveri. L'impegno del governo per una società inclusiva, una crescita sostenuta e la sostenibilità ambientale rimane fondamentale per affrontare le sfide del Paese (*The World Bank group, 2023*).

Inoltre, la Costa Rica dispone di una forza lavoro ben istruita e di interessanti incentivi per le zone di libero scambio che attraggono esportatori e investitori. Il Paese si è concentrato sull'attrazione di investimenti ad alta tecnologia in settori come l'elettronica e i dispositivi medici. Nel 2009 ha ratificato l'accordo di libero scambio tra Stati Uniti e America Centrale (CAFTA-DR), che ha reso il commercio e gli investimenti nella regione più interessanti per le aziende statunitensi. Gli Stati Uniti sono il principale partner commerciale per la Costa Rica, che sostiene i suoi sforzi per entrare nell'Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico (OCSE) nel 2021. Tuttavia, la Costa Rica deve ancora affrontare delle sfide, tra cui il deficit fiscale, la burocrazia interna, gli alti costi dell'energia e il fabbisogno di infrastrutture (*U.S. Department of Commerce, 2023*).

La Costa Rica è specializzata nell'assemblaggio e nella lavorazione di prodotti intermedi stranieri destinati all'esportazione, in particolare nel settore dell'alta tecnologia. Gli Stati Uniti svolgono un ruolo significativo nei backward linkages, ma vi partecipano anche altri Paesi dell'America Latina. La Cina e altri Paesi del Sud-Est asiatico sono sempre più presenti tra gli input esteri del Paese, mentre la quota dell'Unione Europea è diminuita. La Costa Rica fa grande affidamento sugli input esteri dell'industria ad alta tecnologia e di altri settori come i prodotti chimici, i metalli di base, i prodotti metallici e i prodotti in gomma e plastica. La regione latino-americana, inoltre, contribuisce agli input provenienti dall'estrazione mineraria e dalle industrie a tecnologia medio-bassa (*Zaclicever, 2017*).

In generale, la situazione commerciale dell'export della Costa Rica è stata caratterizzata da una crescita sostenuta. Il paese, grazie a una strategia orientata verso l'esterno, che ha abbracciato investimenti esteri e liberalizzazione degli scambi, è riuscito a sviluppare un'economia dinamica e attrattiva per gli investitori. Un accordo di libero scambio è sicuramente quello CARICOM – Costa Rica che prevede l'accesso preferenziale per un'ampia gamma di merci tra i due mercati. L'accordo riguarda il commercio dei beni (circa il 95% dei prodotti viene scambiato in esenzione da dazi, con l'esclusione di prodotti sensibili), include disposizioni antidumping e la risoluzione di controversie (*Government of the Republic of Trinidad and Tobago, 2023*).

In sintesi, il successo dello sviluppo e le prospettive economiche della Costa Rica sono strettamente legati alla sua apertura al commercio e agli investimenti, all'impegno per la sostenibilità ambientale e alle politiche inclusive. Tuttavia, il Paese si trova ancora ad affrontare sfide che richiedono sforzi costanti nel consolidamento fiscale, nelle misure di assistenza sociale e nello sviluppo delle infrastrutture. Le relazioni economiche del Paese con gli Stati Uniti e con altri Paesi dell'America Latina restano fondamentali per la sua crescita e stabilità.

3.2 CARICOM

La Comunità dei Caraibi (CARICOM) è un raggruppamento regionale di venti Paesi, composto da quindici Stati membri a tempo pieno e cinque membri associati. Queste nazioni sono situate nella regione dei Caraibi e sono caratterizzate da una ricca diversità culturale, con popolazioni indigene e vari gruppi etnici come africani, indiani, europei, cinesi, portoghesi e

giavanesi. La popolazione della CARICOM è di circa sedici milioni di persone e circa il 60% dei suoi cittadini ha meno di 30 anni.

Geograficamente, la CARICOM si estende dalle Bahamas a nord fino al Suriname e alla Guyana in Sud America. Mentre la maggior parte degli Stati membri è costituita da Paesi insulari, il Belize si trova in America centrale e la Guyana e il Suriname in America meridionale. Questi Paesi, sebbene relativamente piccoli in termini di popolazione e dimensioni, presentano una notevole diversità in termini di geografia, popolazione e livelli di sviluppo economico e sociale (*The Editors of Encyclopaedia Britannica, 2023*).

Il CARICOM è nato da una lunga ricerca di cooperazione funzionale tra i Paesi caraibici. Si è evoluto attraverso diverse fasi, a partire dalla creazione della Federazione delle Indie Occidentali nel 1958, seguita dall'Associazione di Libero Scambio dei Caraibi (CARIFTA) nel 1965 e, infine, dalla creazione della Comunità dei Caraibi nel 1973. Quest'ultima rappresentava la prospettiva più promettente per promuovere lo sviluppo economico della regione caraibica.

La formazione della CARICOM, il 4 luglio 1973, è stata segnata dalla firma del Trattato di Chaguaramas da parte dei Primi Ministri Errol Barrow (Barbados), Forbes Burnham (Guyana), Michael Manley (Giamaica) ed Eric Williams (Trinidad e Tobago). Questo trattato ha posto le basi per i quattro pilastri principali della comunità: integrazione economica, coordinamento della politica estera, sviluppo umano e sociale e sicurezza.

Il pilastro dell'integrazione economica mira a migliorare gli standard di vita, a raggiungere la piena occupazione e a promuovere uno sviluppo economico coordinato e sostenuto e la convergenza tra gli Stati membri. Cerca inoltre di migliorare le relazioni commerciali ed economiche con i Paesi terzi e di aumentare la competitività internazionale. Inoltre, il pilastro si concentra sull'aumento della produzione e della produttività e sul raggiungimento di una maggiore leva economica per gli Stati membri. Il coordinamento della politica estera prevede il miglioramento dell'efficacia degli Stati membri nei rapporti con Paesi terzi, gruppi di Stati e altre entità, promuovendo al contempo un maggiore coordinamento delle politiche economiche estere. Il pilastro sostiene anche una maggiore cooperazione funzionale tra gli Stati membri. Il pilastro dello sviluppo umano e sociale pone l'accento sul miglioramento degli standard di vita e di lavoro all'interno della comunità. Si concentra su programmi di sviluppo sociale ed economico, tra cui l'istruzione, la salute e la cultura, per affrontare le sfide sociali e promuovere il benessere e il progresso umano. Il pilastro della sicurezza, invece,

cerca di affrontare le questioni di sicurezza regionale, come la criminalità e il traffico di droga, e di rafforzare la cooperazione nei settori della sicurezza delle frontiere e della gestione degli ostacoli (*Caribbean Community Secretariat, 2023*).

Nel corso degli anni, la CARICOM ha raggiunto risultati significativi grazie alla cooperazione funzionale in vari settori, tra cui l'istruzione, la sanità, la cultura e la sicurezza. L'istituzione del mercato unico e dell'economia è una pietra miliare nella sua evoluzione. Tuttavia, la sua piena attuazione, nota come Mercato ed economia unici dei Caraibi (CSME), è ancora in corso, con vari aspetti in attesa di essere finalizzati dagli Stati membri.

Il CSME mira a creare un'unica unità economica all'interno del CARICOM eliminando le barriere tariffarie, facilitando la libera circolazione di capitale e lavoro tra gli Stati membri e condividendo le politiche monetarie e fiscali. Una volta pienamente operativo, il CSME dovrebbe fornire agli Stati membri un mercato più ampio e migliorare la competitività economica. Nonostante le sfide affrontate dalla CARICOM, tra cui la governance regionale, la rappresentanza politica e il finanziamento delle istituzioni regionali, la comunità continua a perseguire i suoi obiettivi. La CARICOM è sostenuta da diverse istituzioni, tra cui la CARICOM Private Sector Organization (CPSO), la Caribbean Tourism Organization (CTO) e il CARICOM Development Fund (CDF).

Il CARICOM, il più antico movimento di integrazione del mondo in via di sviluppo, ha compiuto progressi significativi grazie alla cooperazione funzionale e al coordinamento delle politiche estere. È diventato una voce rispettata negli affari internazionali e svolge un ruolo essenziale nella definizione delle politiche per la regione caraibica, incoraggiando la crescita economica e promuovendo il commercio tra gli Stati membri (*Hayes, 2022*).

3.3 GLI EFFETTI DEL CARICOM SUGLI EXPORT DELLA COSTA RICA

I Paesi dell'America Centrale e del CARICOM godono del libero accesso commerciale ai loro principali mercati di esportazione, tra cui gli Stati Uniti, l'Unione Europea e i mercati regionali. Ciò ha comportato un aumento degli scambi con questi partner rispetto ad altri Paesi in cui si applicano le tariffe della nazione più favorita. Per migliorare i flussi commerciali tra queste nazioni, un accordo di libero scambio tra CARICOM e America Centrale potrebbe essere vantaggioso, a condizione che vengano presi in considerazione i

settori sensibili. L'Accordo parziale tra Costa Rica e CARICOM ha già ridotto le tariffe per alcuni Paesi, con conseguente aumento delle importazioni e delle esportazioni.

Gli aiuti internazionali per la facilitazione del commercio sono stati significativi in alcuni Paesi, mentre altri hanno dato priorità a progetti di infrastrutture economiche come il trasporto stradale e le politiche di trasporto. Lo sviluppo di capacità produttive, come l'agroalimentare e l'esportazione di colture, è stato un punto focale in alcuni Paesi, sottolineando l'importanza di migliorare i trasporti per incrementare il commercio. Anche i progetti per l'energia e la trasmissione elettrica sono stati considerati prioritari, insieme ai progetti relativi alle norme, al commercio e alle politiche di alcuni Paesi (*Cordero, 2014*).

Come è possibile vedere dai dati presenti in *Cordero (2014)*, la Costa Rica, nonostante non sia inclusa nell'Accordo di Commercio Regionale dei paesi caraibici, ha sempre avuto un ruolo importante nelle esportazioni e importazioni con tali paesi. La creazione di tale Regional Trade Agreement non ha indotto un'esclusione da tale commercio della Costa Rica, né portato ad effetti negativi rilevanti. Non vi è alcuna evidenza o indicazione specifica che la creazione della CARICOM abbia causato effetti negativi per la Costa Rica.

Al contrario, grazie alla presenza di elementi comuni tra il Paese e i membri del CARICOM, esso ha mantenuto un'influenza rilevante. La lingua e la distanza sono due elementi di grande importanza nel contesto delle esportazioni tra questi paesi. Entrambi influenzano direttamente le operazioni commerciali e possono avere un impatto significativo sul successo delle esportazioni. La lingua svolge un ruolo cruciale nella comunicazione tra le aziende e i consumatori dei paesi coinvolti nelle esportazioni. La condivisione della lingua facilita la negoziazione di accordi, la comprensione dei contratti, la gestione delle transazioni e l'assistenza clienti. Inoltre, un'efficace comunicazione linguistica riduce il rischio di fraintendimenti o errori nelle transazioni commerciali, migliorando la fiducia tra le parti coinvolte. D'altra parte, quando i paesi hanno lingue diverse, possono emergere barriere linguistiche che complicano il processo di esportazione. Altrettanto determinante nelle esportazioni è il ruolo della distanza geografica tra i paesi coinvolti. Essa può aumentare i costi di trasporto, che a loro volta possono incidere sul prezzo finale del prodotto. Questo potrebbe influire sulla competitività del prodotto o servizio nel mercato estero. Considerando la limitata efficienza della logistica di questi paesi, questo rappresenta un elemento estremamente rilevante nel commercio. Per questo motivo la contenuta distanza tra la Costa Rica e i paesi membri del CARICOM rappresenta un vantaggio non indifferente rispetto a

paesi in altre aree del mondo. È importante tenere in considerazione che queste due variabili possono anche influenzare le preferenze dei consumatori e le loro abitudini di consumo.

I dazi applicati dai paesi membri agli export della Costa Rica sono sempre stati inferiori rispetto a quelli di altri stati dell'America Centrale e Latina (come possibile vedere nella tabella 1 in *Cordero (2014)*). Il motivo è relativo all'importanza nel commercio del paese, che nonostante non si possa assolutamente classificare tra i paesi più sviluppati globalmente, rappresenta una delle economie più avanzate dell'America Latina, soprattutto nel settore agricolo ma in forte crescita anche in quello industriale e dell'hi-tech (*Sabatini, 2017*).

La creazione di questo accordo regionale, dunque, non ha diminuito la rilevanza della Costa Rica sul mercato, anzi ha portato alla creazione di un accordo di libero commercio tra le due aree, offrendo un accesso preferenziale al mercato costaricano. Questo significa che le merci esportate dal CARICOM verso la Costa Rica possono beneficiare di tariffe ridotte o eliminate, rendendo i prodotti del CARICOM più competitivi sul mercato costaricano. Com'è possibile consultare nel sito *Market Access Conditions*, le tariffe nel commercio non sono presenti per la maggior parte dei beni e servizi.

La Comunità dei Caraibi (CARICOM) e la Costa Rica hanno firmato l'Accordo di libero scambio CARICOM-Costa Rica, creando un mercato combinato di dieci milioni di persone. Gli esportatori della CARICOM hanno accesso al mercato costaricano, che conta quattro milioni di persone, mentre i Paesi meno sviluppati della CARICOM hanno accesso al Costa Rica in esenzione doganale. L'accordo mira a stimolare la crescita, promuovere gli investimenti e creare posti di lavoro. Entrerà in vigore una volta completate le procedure interne di entrambe le parti. Questo accordo rappresenta un ulteriore passo avanti nell'espansione delle relazioni commerciali ed economiche tra il CARICOM e i Paesi dei Caraibi, rispondendo alla tendenza di una maggiore liberalizzazione del commercio nell'emisfero. Una missione commerciale di Trinidad e Tobago è in visita in Costa Rica per esplorare le possibilità, comprese le joint venture.

Il commercio transfrontaliero nella CARICOM e in America Centrale è tuttavia costoso e lento, con vari requisiti per i documenti di esportazione e importazione. Il tempo che i container trascorrono in dogana aumenta il costo del commercio, riducendo la competitività delle merci esportate. Nonostante gli ostacoli, in alcuni Paesi sono stati compiuti progressi nel ridurre la quantità di documenti necessari e la durata delle procedure di esportazione e importazione. Inoltre, i prezzi per container sono cambiati nei vari Paesi.

Come già rilevato nei sotto capitoli relativi all'impatto sui paesi non aderenti agli accordi di commercio regionale, i paesi che vengono maggiormente colpiti dagli effetti negativi sono quelli meno sviluppati e meno rilevanti nel commercio. Questa tesi viene sostenuta anche da questo caso di studio, in quanto, è possibile notare come la Costa Rica, essendo un'economia importante nell'America Latina, non subisce ripercussioni negative dalla creazione del CARICOM. Al contrario, proprio per questa sua rilevanza nel mercato, successivamente viene stipulato un accordo di commercio libero con essa.

CONCLUSIONE

In conclusione, il presente studio ha evidenziato l'importante ruolo degli accordi commerciali regionali (RTA) nell'attuale contesto economico globale. I dati e le evidenze analizzate hanno mostrato che i RTA possono avere effetti positivi di ricaduta sugli esportatori dei paesi terzi, come dimostrato nel caso della Costa Rica. La convergenza normativa promossa dagli accordi commerciali più profondi ha agevolato l'ingresso delle imprese non aderenti nei mercati integrati, favorendo l'espansione delle esportazioni.

Tuttavia, è importante sottolineare che gli effetti dei RTA possono variare a seconda delle condizioni specifiche dei paesi coinvolti e delle caratteristiche degli accordi stessi. Alcuni paesi, specialmente quelli meno sviluppati e meno rilevanti nel commercio internazionale, potrebbero subire effetti negativi dalla creazione di RTA, come dimostrato dall'analisi dei dati riguardanti i paesi non aderenti.

Pertanto, per massimizzare gli effetti positivi di spillover degli accordi commerciali regionali e promuovere una maggiore integrazione commerciale e la crescita economica, è fondamentale progettare attentamente il contenuto di tali accordi e considerare le esigenze e le specificità di tutti i paesi coinvolti. Inoltre, è importante valutare costantemente gli impatti dei RTA per apportare eventuali aggiustamenti o miglioramenti.

In conclusione, i RTA possono essere uno strumento efficace per promuovere lo sviluppo economico e commerciale tra diverse nazioni, ma richiedono un'analisi approfondita e un approccio ben ponderato per massimizzarne i benefici per tutti i paesi coinvolti.ⁱ

BIBLIOGRAFIA

- CARIBBEAN COMMUNITY (CARICOM) SECRETARIAT. (2023). *Who are we*. Tratto da CARICOM: <https://caricom.org/our-community/who-we-are/>
- CFI TEAM, 5 dicembre 2022. *Regional Trading Agreements*. Tratto da Corporate Finance Institute: <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/economics/regional-trading-agreements/>
- COMMISSION DIRECTORATE GENERAL FOR TRADE, 2023. *Trade agreements*. Tratto da European Commission: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/content/trade-agreements-0>
- CORDERO, M., 2014. *Logistics and trade facilitation between CARICOM and Central America*. Santiago: United Nations, ECLAC. Tratto da https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37016/S1420309_en.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- FERMANI, A. G., marzo 2019. Misure sanitarie e commercio internazionale. *Argomenti*. Tratto da https://sivemp.it/wp/wp-content/uploads/2019/03/8_commercio_internazionale.pdf
- FOX, J. W., ottobre 2004. *Regional Trade Agreements: A Tool for Development?* . Tratto da The World Bank: <https://www.worldbank.org/en/topic/regional-integration/brief/regional-trade-agreements>
- FREEMAN, R., HUANG, H., & DHINGRA, S., 21 gennaio 2021. *The trade and welfare benefits of deep trade agreements*. Tratto da CEPR: <https://cepr.org/voxeu/columns/trade-and-welfare-benefits-deep-trade-agreements>
- GOVERNMENT OF THE REPUBLIC OF TRINIDAD AND TOBAGO, 2023. *CARICOM - Costa Rica Free Trade Agreement*. Tratto da TTBizLink: <https://info.ttbizlink.gov.tt/trade-agreements/caricom-costa-rica>
- HAYES, A., 28 settembre 2022. *Caribbean Community and Common Market (CARICOM) Definition*. Tratto da Investopedia: <https://www.investopedia.com/terms/c/caribbean-community-and-common-market-caricom.asp>

- HE, X., 17 maggio 2021. Regional Trade Agreements and Excluded Countries. *American Journal of Agricultural Economics*, 104(1), 428 - 449.
doi:<https://doi.org/10.1111/ajae.12233>
- HUANG, S., et al., 2020. Effects of Regional Trade Agreement to Local and Global Trade Purity Relationships. *Complexity*, 2020, 16. Tratto da <https://doi.org/10.1155/2020/2987217>
- LABORDE, D., & MAMUN, A., 25 aprile 2023. *Nominal Rate of Assistance (NRA): Data Processing and Treatment*. Tratto da CGIAR:
https://cgspace.cgiar.org/bitstream/handle/10568/131421/p15738coll2_136784.pdf?sequence=1
- LEE, W., MULABDIC, A., & RUTA, M., 2023. Third-country effects of regional trade agreements:. *Journal of International Economics*, 140.
doi:<https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2022.103688>
- LIMÃO, N., 2016. *Chapter 6 - Preferential Trade Agreements* (Vol. 1, part B). (R. W. Kyle Bagwell, A cura di) North-Holland. doi:<https://doi.org/10.1016/bs.hescop.2016.04.013>
- Market Access Conditions*. (s.d.). Tratto da Market Access Map: <https://m.macmap.org/>
- MATHIS, J. H., 2006. *Regional Trade Agreements and Domestic Regulation: What Reach for 'Other Restrictive Regulations of Commerce'?* (L. Bartels, & F. Ortino, A cura di) Oxford Academic. doi:<https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199206995.003.0005>
- MATTOO, A., MULABDIC, A., & RUTA, M., 2017. *Trade Creation and Trade Diversion in Deep Agreements*. World Bank Group.
- NDUKWE, F. O., 2004. 6 Promoting Trade: Regional Integration and the Global Economy. In S. M. Nsouli, *New Partnership for Africa's Development* (p. 88 - 115).
doi:<https://doi.org/10.5089/9781589062627.072.ch0006>
- OECD., febbraio 2020. *Regional trade agreements are evolving – why does it matter?* Tratto da OECD better policies for better lives: <https://www.oecd.org/trade/topics/regional-trade-agreements/>

- PORTER, M. E., gennaio 2008. *The Five Competitive Forces That Shape Strategy*. Tratto da Harvard Business Review: <https://hbr.org/2008/01/the-five-competitive-forces-that-shape-strategy>
- SABATINI, M., 13 marzo 2017. *Costa Rica, un Paese con una sorprendente capacità d'adattamento*. Tratto da Exportiamo: <https://www.exportiamo.it/rubriche/13165/costa-rica-un-paese-con-una-sorprendente-capacita-dadattamento/>
- SAGGI, K., STOYANOV, A., & YILDIZ, H. M., 3 luglio 2018. Do Free Trade Agreements Affect Tariffs of Nonmember Countries? A Theoretical and Empirical Investigation. *American Economic Journal: Applied Economics*, 10, 128 - 170.
- SAJID, O., 11 febbraio 2015. *World Bank Blogs*. Tratto da Youth Voices: Effects of The Spaghetti Bowl on South Asia-East Asia Trade Relations: <https://blogs.worldbank.org/endpovertyinsouthasia/youth-voices-effects-spaghetti-bowl-south-asia-east-asia-trade-relations>
- STUDNICKA, Z., THIERIE, W., & VAN HOVE, J., 2 maggio 2019. The impact of regional trade agreements on European exports. *International Economics and Economic Policy*, 16, 467-488.
- TAJOLI, L., 2020. *Il quadro del commercio mondiale nel 2020*. Osservatorio di politica internazionale. Tratto da <https://www.parlamento.it/application/xmanager/projects/parlamento/PI0157.pdf>
- THE EDITORS OF ENCYCLOPAEDIA BRITANNICA, 20 marzo 2023. Caribbean Community. *Encyclopaedia Britannica*. Tratto da CARICOM: <https://www.britannica.com/topic/Caribbean-Community>
- THE WORLD BANK GROUP, 5 aprile 2018. *Regional Trade Agreements*. Tratto da The World Bank: <https://www.worldbank.org/en/topic/regional-integration/brief/regional-trade-agreements>
- THE WORLD BANK GROUP, 4 aprile 2023. *The World Bank In Costa Rica*. Tratto da The World Bank: <https://www.worldbank.org/en/country/costarica/overview>

- TUMBARELLO, P., 1 marzo 2007. Are Regional Trade Agreements in Asia Stumbling or Building Blocks? Implications for the Mekong Countries. *IMF working papers*. Tratto da <https://www.imf.org/external/np/seminars/eng/2006/mekong/pt.pdf>
- U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE, 2020. *United States - Mexico - Canada Agreement*. Tratto da International Trade Administration: <https://www.trade.gov/usmca>
- U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE, 30 marzo 2023. *Costa Rica - Country Commercial Guide*. Tratto da International Trade Administration: <https://www.trade.gov/country-commercial-guides/costa-rica-market-overview>
- WORLD TRADE ORGANIZATION, 2023. *Regional trade agreements*. Tratto da World Trade Organization: https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm
- ZACLICEVER, D., 2017. *Trade integration and production sharing: a characterization of Latin American and Caribbean countries' participation in regional and global value chains*. Santiago: United Nations, ECLAC. Tratto da https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/43192/S1701271_en.pdf

ⁱ Parole utilizzate: 9960