

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE
STEFANO STEFANI

La seduta comincia alle 14,40.

(La Commissione approva il processo verbale della seduta precedente).

Sulla pubblicità dei lavori.

PRESIDENTE. Avverto che la pubblicità dei lavori della seduta odierna sarà assicurata anche attraverso l'attivazione di impianti audiovisivi a circuito chiuso e la trasmissione televisiva sul canale satellitare della Camera dei deputati.

Audizione del Vice direttore generale della Direzione generale per il commercio della Commissione europea, Péter Balás.

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca, nell'ambito dell'indagine conoscitiva sui problemi e le prospettive del commercio internazionale verso la riforma dell'OMC, l'audizione del Vice direttore generale della Direzione generale per il Commercio della Commissione europea, Péter Balás.

Saluto e ringrazio per la disponibilità il nostro ospite, il cui intervento chiude il ciclo di audizioni della nostra indagine conoscitiva sull'Organizzazione Mondiale del Commercio, a cui seguirà l'approvazione di un documento conclusivo.

Do la parola al Vice direttore generale per il commercio della Commissione europea, Péter Balás.

PÉTER BALÁS, *Vice direttore generale della Direzione generale per il commercio*

della Commissione europea. Signor presidente, grazie per avermi invitato in questa autorevole Commissione del Parlamento italiano. Vorrei innanzitutto scusarmi a nome del mio Commissario De Gucht, che non ha potuto raggiungere Roma. Poiché la vostra indagine doveva completarsi entro la fine del mese, è stato quindi chiesto a me di venire qui: sono uno dei vice direttori generali della Direzione Generale per il Commercio, che si occupa delle relazioni commerciali esterne dell'Unione europea.

So che siete particolarmente interessati alla situazione che riguarda l'OMC, cui farò un breve riferimento parlando degli attuali negoziati del Doha Round, e che vi interessa il modo in cui sono rappresentati gli interessi dell'Unione europea all'interno di questi negoziati.

L'attività condotta all'interno dell'OMC fa parte della politica commerciale dell'UE, per cui tutte le norme istituzionali e giuridiche che guidano la politica commerciale dell'UE si applicano anche alle questioni legate all'OMC. Il Consiglio, che si dividerà in Consiglio generale e Consiglio per le relazioni esterne, delega istruzioni nel corso dei negoziati sulla base di lunghi dibattiti tra gli Stati membri. La Commissione ha poi il compito di attuare questo mandato. Nell'OMC ciò significa rappresentare le posizioni e gli interessi comuni dei ventisette Stati membri, che informiamo, consultiamo all'interno del Comitato per le politiche commerciali, unico Comitato del gruppo del Consiglio specificamente menzionato nei trattati.

Il commercio ha sempre avuto un ruolo fondamentale sin dall'avvio della Comunità economica europea, così come nell'attuale Unione europea. Il Comitato per il Commercio, quale comitato consultivo, è

stato dunque previsto esplicitamente nei trattati così come nel Trattato di Lisbona, nell'articolo 207, che si riferisce alle questioni del commercio estero.

Ciascuno dei ventisette Stati membri è entrato nell'OMC prima ancora di entrare nell'UE, quindi l'appartenenza prima al GATT e poi all'OMC era una delle precondizioni per poter entrare nell'UE. La Commissione, che da decenni conduce la politica commerciale quale competenza esclusiva dell'UE, partecipa a pieno diritto ai negoziati commerciali. Le politiche commerciali sono una competenza esclusiva dell'UE anche all'interno dell'OMC nei negoziati di Doha e solo la Commissione ha diritto di parola e quindi di rappresentare le posizioni dei ventisette Stati membri. Questi Stati possono partecipare alle riunioni allargate, fornendo istruzioni prima delle riunioni e, se ci sono riunioni ristrette, gli Stati membri non possono partecipare ed è la Commissione che negozia per conto proprio, ma successivamente informa gli Stati membri a Ginevra o durante riunioni a Bruxelles.

A Ginevra, dopo ogni riunione, dettagliate informazioni vengono fornite dalla Commissione agli Stati membri, ciascuno dei quali ha, a Ginevra, missioni separate — ovvero sezioni delle missioni presso le Nazioni Unite — che sono dedicate esclusivamente al commercio internazionale. I rappresentanti di queste sezioni di missione partecipano dunque a questi dibattiti. Il Comitato della Politica Commerciale si riunisce regolarmente a Bruxelles, almeno una volta alla settimana, ma a volte si tengono più riunioni in una settimana. Gli Stati membri prendono parte a queste riunioni attraverso i loro rappresentanti a Bruxelles, e una volta al mese gli alti ufficiali dei vari Stati membri che si occupano di politiche commerciali si recano a Bruxelles per partecipare alle riunioni dei rappresentanti permanenti del Comitato della Politica Commerciale. L'Italia è rappresentata da Amedeo Teti, che è membro del Comitato della Politica Commerciale.

I negoziati di Doha sono ormai in corso da nove anni. La loro durata originaria

doveva essere di quattro anni ma, a causa di enormi divergenze, non è stato possibile raggiungere un consenso. Nel luglio 2008, quando eravamo vicini a una svolta, non siamo riusciti a concludere i negoziati soprattutto per enormi divergenze tra gli Stati Uniti e le grandi economie emergenti come Brasile, India e Cina.

L'Unione europea ha partecipato attivamente a questi negoziati e, grazie al mandato che ci è stato fornito dal Consiglio, abbiamo mostrato la nostra disponibilità a lavorare per un esito ambizioso dei negoziati di Doha. L'UE non è stata parte del problema ma speriamo di poter essere parte della soluzione.

La riunione del G20 della settimana scorsa a Toronto è stato il più recente evento internazionale; qui, per la prima volta dopo un lungo periodo di tempo, si è aperto un dibattito più dettagliato sul commercio. In questa occasione, il Presidente degli Stati Uniti Barack Obama ha dichiarato che gli Stati Uniti, nonostante le perplessità nutrite in merito all'attuale pacchetto proposto, sono interessati a completare i negoziati.

Ma gli Stati Uniti hanno anche continuato a insistere, come nel luglio del 2008, sul fatto che vogliono vedere cambiamenti significativi nel pacchetto che era stato negoziato tra il 2001 e il 2008, un contributo più concreto, una maggiore apertura dei mercati delle economie emergenti (Cina, India, Brasile e altri), che per il momento resistono fortemente alle pressioni degli Stati Uniti a riaprire il dibattito sul pacchetto, che è stato negoziato per metà.

L'UE sta cercando di svolgere un ruolo tale da contribuire a raggiungere un compromesso, pur rappresentando i nostri principali interessi. L'UE è fortemente interessata a un migliore accesso al mercato, a migliori possibilità per le esportazioni dei prodotti industriali, a un miglior accesso ai servizi, ma l'UE ha un atteggiamento difensivo quando si parla di agricoltura e della possibilità di aprire le importazioni di prodotti agricoli dall'estero, dal territorio extra UE. Riteniamo comunque che dopo il 2008 sia stato

preparato un pacchetto accettabile, anche se gli Stati Uniti vogliono cambiarlo per ottenere una maggiore apertura dei mercati delle economie emergenti.

Un miglior accesso ai mercati e migliori possibilità per le esportazioni sono tra gli elementi più importanti dei negoziati di Doha, che si occupano anche dell'ulteriore sviluppo delle norme internazionali dell'OMC che regolano il commercio. Per l'UE ci sono numerosi interessi offensivi in questo ambito, per quanto riguarda ad esempio il settore delle indicazioni geografiche, ovvero ottenere una maggiore protezione per prodotti come il Prosciutto di Parma o il Parmigiano.

Si tratta di marchi italiani, ma rappresentano un importante interesse per l'esportazione agricola degli Stati membri dell'Unione europea. Queste denominazioni geografiche non hanno una sufficiente protezione come nel caso, invece, dei marchi registrati. Questo è uno dei settori di maggiore interesse per l'UE e per l'Italia.

Vorrei toccare come ultimo punto le questioni istituzionali. L'OMC opera su una base di consenso. Adesso conta 153 membri, di cui 27 sono gli Stati membri dell'UE più la Commissione, che rappresentano all'incirca un sesto dei membri. La maggior parte degli Stati membri, come nelle altre organizzazioni internazionali, è composta dai Paesi in via di sviluppo e la regola del consenso non consente sempre di giungere facilmente a soluzioni. Non solo c'è più bisogno di negoziati per arrivare a un compromesso, ma è importante rilevare che la norma del consenso non permette una condizione come quella delle Nazioni Unite, per cui i numerosi Paesi in via di sviluppo possano avere una preponderanza di voti superiore ai Paesi sviluppati.

Poiché all'interno dell'OMC sono in gioco rilevanti interessi economici, non sarebbe nell'interesse dell'Unione europea vedere applicata la regola dei voti a maggioranza, quindi per il momento non prevediamo grandi riforme nell'assetto istituzionale dell'OMC, ma pensiamo che ci saranno importanti cambiamenti sulla

base del Trattato di Lisbona, a cominciare dal funzionamento interno dell'UE, inclusa la politica commerciale. Il Parlamento europeo ha ricevuto un ruolo rafforzato. A parte il Consiglio, il Parlamento europeo ha un ruolo di co-decisione, quindi tutti gli accordi internazionali, inclusi quelli commerciali, devono essere approvati anche dal Parlamento. Questa è una situazione nuova per gli Stati membri e anche per la Commissione.

Questo mese cercheremo di creare una struttura trilaterale e un regolamento trilaterale, per vedere come poter elaborare ulteriormente il nostro lavoro in tema di politica commerciale all'interno dell'UE.

PRESIDENTE. La ringrazio e approfitto delle sue parole estremamente chiare per porle alcune domande, visto che l'argomento mi interessa molto. Chiedo scusa sin d'ora, perché sarò così franco da rasentare la brutalità.

Lo stato attuale della politica dell'Organizzazione Mondiale del Commercio e il quasi fallimento del Doha Round potrebbero anche essere imputati all'attenzione particolare al problema agricolo dei vari Paesi.

Il Doha Round e le varie articolazioni dell'Organizzazione Mondiale del Commercio partono da una premessa sbagliata, laddove mi chiedo come possano essere considerati emergenti e di conseguenza avere facilitazioni attraverso l'appartenenza al Doha Round Paesi come l'India, la Cina e il Brasile. Sono partiti da una condizione di Paesi emergenti, ma in questo momento non sono più Paesi in via di sviluppo, sono i nostri maggiori *competitor* a tutti i livelli. Come Italia, facciamo parte dell'Organizzazione Mondiale del Commercio, eravamo convinti che fosse la strada giusta e speriamo ancora che cominci ad essere la strada giusta, ma credo che dover trattare con l'OMC attraverso l'Europa sia un grosso *handicap* per il nostro commercio e per l'internazionalizzazione dei nostri prodotti.

Alla luce di tutto questo, desidero porle una domanda precisa. Vorrei sapere se lei ravvisa la possibilità che per alcuni pro-

dotti, con Paesi che possono diventare per noi mercati importantissimi, si arrivi a un dazio zero per zero. Considero inutile aumentare eventuali dazi o alcune sanzioni su articoli che all'origine non costano quasi niente. Possiamo anche raddoppiare alcuni dazi senza ottenere risultati. Come Europa, potremmo ottenere qualche risultato solo se per una larghissima serie di prodotti potessimo arrivare al dazio zero per zero.

Chiedo scusa per essere stato prolisso, ma credo sia importante avere la sua opinione a riguardo. Lascio quindi la parola agli onorevoli colleghi che intendano porre quesiti e formulare domande.

ENRICO PIANETTA. Anche io ringrazio il nostro ospite per la relazione. Desidero porre una domanda di carattere istituzionale, per sapere quale sia il programma per quanto riguarda l'eventuale ingresso della Russia nell'Organizzazione Mondiale del Commercio.

Ribadisco la sottolineatura del Presidente per quanto riguarda la possibilità di sviscerare in maniera più ampia il nodo fondamentale dell'agricoltura e dei sussidi, che è necessario affrontare e sciogliere. Vorrei conoscere l'opinione dell'Unione europea dalla sua viva voce.

A questo si collega in termini più ampi un nodo altrettanto fondamentale, quello di riuscire a contemperare l'esigenza di una liberalizzazione dell'economia con una crescita adeguata dei Paesi in via di sviluppo. Una mancata crescita di queste aree sottosviluppate del mondo porterebbe infatti inevitabilmente a condizioni di squilibrio. Questo è un altro nodo indubbiamente difficile da risolvere, che ha indotto Pascal Lamy a dichiarare tutto il suo pessimismo in ragione della situazione attuale.

FRANCESCO TEMPESTINI. Signor ambasciatore, la mia domanda è molto breve e la risposta potrebbe essere terribilmente lunga. Deciderà lei. Vorrei sapere se siano misurabili sin d'ora gli effetti della crisi finanziaria internazionale e gli effetti recessivi o comunque di forte di-

minuzione della crescita dei Paesi occidentali sul commercio internazionale, e quali siano i *trend* vincenti alla luce di questa crisi nel commercio internazionale.

L'area del Pacifico è stata meno colpita dalla crisi internazionale, per cui anche i commerci sono stati diversamente influenzati da questi avvenimenti. Vorrei quindi conoscere la sua opinione su questi *trend* generali innescati dalla crisi.

In questa crisi finanziaria alcuni equilibri vengono a modificarsi. I Paesi dell'Occidente escono dalla crisi meno forti rispetto ai nuovi emergenti. Vorrei sapere se questo si possa già fotografare dal punto di vista del commercio e degli scambi.

GIANPAOLO DOZZO. Ringrazio anch'io l'ambasciatore Balás per la sua relazione. Sono convinto che dopo tutti questi anni il Doha Round sia destinato a fallire, anche perché con l'Uruguay Round, con gli Accordi di Marrakech era stata avanzata una serie di proposte, che dovevano trovare soluzione nel 2001 a Doha e dopo nove anni ho la netta sensazione che le posizioni si siano sempre più radicalizzate.

Lei giustamente ha posto l'accento sulla difesa dei nostri prodotti tipici, dei nostri prodotti agricoli. Mi dispiace disilludere i colleghi intervenuti prima, ma l'Europa ha già dato un ampio contributo per quanto riguarda il settore agricolo con la riforma della PAC, e quindi con il passaggio degli aiuti diretti ad aiuti indiretti ai nostri agricoltori. Al di là delle belle parole, gli Stati Uniti continuano anno dopo anno a fornire ingenti aiuti agli agricoltori statunitensi, così come fanno altri Paesi come il Brasile con i propri prodotti agricoli.

Vorrei quindi chiederle se, viste anche le nuove intenzioni del Presidente Obama, esista ancora qualche possibilità che entro tre anni si riesca a sancire quanto prospettato tanti anni fa con l'Uruguay Round e gli Accordi di Marrakech, poi sfociati nel Doha Round.

Concordo con lei che la regola del voto a maggioranza non convenga all'Unione europea e che si debba proseguire con la

regola del consenso. Grazie per la sua attenzione.

FRANCO NARDUCCI. Vorrei esprimere alcune brevi considerazioni, che sono anche delle domande.

Credo che il recente vertice del G20 non abbia introdotto grandi novità soprattutto sulle materie riguardanti il Doha Round e la questione alimentare nel mondo. Dopo un periodo di marcata flessione, tuttavia, i recenti dati del WTO evidenziano un aumento del 25 per cento del commercio mondiale, che mi sembra una cifra molto significativa.

Negli ultimi due anni, abbiamo assistito a una forte spinta ad accordi bilaterali, più che multilaterali, per cui vorrei sapere quale spiegazione dare a un aumento così notevole.

La seconda è una domanda secca, per sapere a che punto siamo con la lotta alla contraffazione dei prodotti, che era uno dei campi di impegno WTO su cui molti Paesi industrializzati riponevano molte attenzioni.

Ora la Cina ha superato la Germania ed è diventata il numero uno al mondo nel campo delle esportazioni. La Germania per molti anni è stata al vertice dell'esportazione di merci, ma è documentato che molti dei prodotti che la Cina esporta nel mondo occidentale e vengono realizzati da produttori europei dei Paesi più industrializzati che producono in Cina, e che quindi dalla Cina vengono riesportati. Vorrei conoscere la valutazione dell'OMC al riguardo.

PRESIDENTE. Do la parola nostro ospite per la replica.

PÉTER BALÁS, *Vice direttore generale della Direzione generale per il commercio della Commissione europea*. Grazie per le vostre interessanti domande. Mi sembra di capire che voi tutti, signor Presidente, siate esperti in materia di questioni commerciali.

Lei mi ha anticipato che le sue domande sarebbero state brutali, per cui cercherò di rispondere in maniera altret-

tanto franca. Lei ha parlato di una speciale attenzione da dare all'agricoltura durante i negoziati. Le opinioni di questo piccolo consesso di membri della Commissione dimostrano l'esistenza di atteggiamenti e opinioni diverse nei confronti dell'agricoltura. Alcuni di voi hanno parlato della necessità di smettere con i trattamenti privilegiati dell'agricoltura, altri hanno sostenuto l'opposto. L'agricoltura rappresenta quindi uno dei settori più difficili e più problematici per i negoziati.

È vero che l'Unione europea ha proposto offerte interessanti, ma, soprattutto quando si parla dell'apertura di nuovi mercati, queste proposte restano offerte e non diventano realtà fino a quando non si conclude un accordo. Nel 2002-2003, si rese necessaria la riforma della Politica agricola comune non solo per limitare il bilancio, ma anche per rendere l'agricoltura europea più adatta a rispondere alle esigenze dei mercati, più competitiva.

Come parte dei negoziati, queste riforme sono state riconosciute internazionalmente e all'interno dell'OMC hanno avuto valore vincolante, quindi hanno rappresentato gli impegni ufficiali dell'UE. Gli Stati Uniti e altri Paesi non hanno fatto riforme analoghe, non si sono impegnati nello stesso modo. Per questo, l'UE ha interessi offensivi in merito ai sussidi all'agricoltura, per garantire che non si riduca semplicemente la quantità totale dei sussidi, ma si introducano altresì sussidi verdi, che non distorcano il commercio ed evitino sovrapproduzioni.

In questo settore, le riforme del 2002-2003 non hanno reso necessaria l'apertura dei mercati, ma hanno reso possibile - attraverso cambiamenti nelle condizioni di produzione - una maggiore apertura dei mercati entro certi limiti. Siamo pronti ad offrire questo, se i nostri interessi offensivi sono presi in debita considerazione, così come nel caso delle esportazioni industriali, delle esportazioni di servizi e di altre questioni già citate, come le regole internazionali.

Tutti gli attuali negoziati divergono da quelli del passato, perché riflettono le realtà attuali delle relazioni economiche

internazionali. Per la prima volta nella storia del GATT e poi dell'OMC i Paesi in via di sviluppo, soprattutto le economie emergenti, hanno un ruolo fondamentale. Non c'è alcuna decisione che possa essere assunta nell'OMC, e non solo a causa della regola del consenso ma anche per l'importanza economica dei Paesi in via di sviluppo, che non sia stata già negoziata e concordata anche con gli stessi Paesi in via di sviluppo e le economie emergenti.

Politicamente, sono ancora Paesi in via di sviluppo, perché sono membri del gruppo dei 77. Considerando gli indicatori economici, nell'UE il PIL *pro capite* è di circa 30.000 dollari, in Cina è inferiore ai 6.000 dollari, in India è di circa 4.000, in Brasile raggiunge la cifra più alta, circa 8.000 dollari. Queste cifre approssimative indicano come l'UE sia molto più ricca, molto più sviluppata anche rispetto a queste economie emergenti.

Queste economie emergenti resistono quindi all'idea di accettare di essere diventati Paesi sviluppati, perché mostrano queste cifre. In numerosi settori di esportazione questi Paesi sono competitivi, ma è pur vero che in Cina, Brasile e India si registrano ancora elevati livelli di povertà, ed enormi problemi sanitari che sono legati ai Paesi in via di sviluppo.

Il tempo non si è fermato neanche all'interno dell'OMC, quindi ci chiediamo quali siano gli esiti previsti del Doha Round. Non ci sarà uno *status* diverso assegnato politicamente ai Paesi in via di sviluppo, ma è importante l'effettivo contributo economico dei Paesi in via di sviluppo. In merito all'apertura dei mercati, Paesi come il Brasile, l'India e la Cina danno molto di più dei Paesi poveri in via di sviluppo, che danno pochissimo, per non parlare dei Paesi meno sviluppati, che sono i più poveri di tutti e che non danno nulla. Non parlerei quindi di differenziazione, quanto piuttosto di vari livelli di contributi dati dai Paesi in via di sviluppo all'apertura dei mercati.

Lei ha parlato di una soluzione di dazi zero per zero, ma questo non accadrà mai, almeno non nel futuro prevedibile all'interno del Doha Round o all'interno del-

l'OMC. È invece possibile avere un commercio quasi aperto attraverso accordi bilaterali. Stiamo negoziando con l'India adesso, abbiamo riaperto i negoziati con i Paesi del Mercosur, inclusi Brasile e Argentina.

La Cina non è un candidato ad alcun negoziato sul libero scambio. Altri negoziati potrebbero andare avanti in direzione della liberalizzazione dell'apertura dei mercati, ma anche in questo caso occorre guardare l'agricoltura, dove l'UE non è pronta a concedere un accesso totale e pieno, anche sulla base di accordi di libero scambio, alla propria agricoltura. Il settore agricolo dell'UE non è pronto a consentire una illimitata importazione di manzo o altre carni da Paesi molto competitivi come il Brasile o l'Argentina. Loro sarebbero interessati, ma noi no. Anche se si giungesse a un accordo con il Mercosur, si avrebbe la liberalizzazione per la maggior parte dei prodotti, ma ciò non vorrebbe dire l'automatico azzeramento dei dazi per tutti i prodotti, e si avrebbe un esito negoziato.

In teoria, in economia si afferma che gli accordi bilaterali sono negativi per il sistema dell'OMC. Personalmente, non condivido questa opinione. Credo che si tratti comunque di una forma di liberalizzazione. Se un Paese è pronto ad aprire a un *partner* la propria economia in un contesto bilaterale, allora è più facile avere anche una liberalizzazione multilaterale.

Da un punto di vista economico, la soluzione migliore sarebbe una liberalizzazione multilaterale, ma all'interno dell'OMC tutto ciò accade con grande lentezza, quindi passiamo alla seconda soluzione migliore, che è quella della liberalizzazione bilaterale.

Per quanto riguarda l'ingresso della Russia, ho il piacere e l'onore di rappresentare l'UE nei negoziati con la Russia sui termini dell'adesione. Questi negoziati durano da più tempo del Doha Round (da 17 anni) e alternano fasi più rapide a fasi più lente, e nelle ultime settimane abbiamo visto segni promettenti.

La Russia sembra dare nuovamente segnali di interesse, e tempo fa c'è stato un

incontro tra il Presidente degli Stati Uniti Obama e Medvedev, che hanno concordato che gli Stati Uniti avrebbero appoggiato pienamente la Russia per l'ingresso nell'OMC. Ora i negoziati sono quindi in una fase intensa e ci sono negoziati paralleli tra Russia e Stati Uniti e Russia e Unione europea. Speriamo di giungere nei prossimi mesi a una svolta.

Ci sono pochissime difficoltà ancora pendenti e varie questioni ancora irrisolte che pregiudicano l'accesso della Russia. Gran parte delle questioni (95 per cento) sono state risolte, ma alcune sono pendenti e per esse occorre trovare una soluzione. L'UE, dal canto suo, ha ancora poche questioni bilaterali con la Russia ancora irrisolte; la Russia ha creato una nuova situazione, dando vita a un'unione doganale con il Kazakistan e la Bielorussia. Occorreranno cambiamenti tecnici per quanto riguarda i termini di ingresso della Russia, perché l'Unione europea stessa è un'unione doganale, quindi dinanzi a questa nuova situazione bisognerà rivedere i termini di ingresso della Russia. Non abbiamo problemi ad accettare un'unione doganale aggiuntiva come quella della Russia, ma purtroppo la Russia ha avviato quest'unione doganale in una maniera che potrebbe avere ripercussioni negative sul piano commerciale e sulle condizioni che disciplinano le esportazioni UE verso la Russia. Si tratta quindi di una questione da risolvere per il futuro.

Gli effetti della crisi finanziaria internazionale sul commercio avrebbero potuto essere peggiori. La crisi del 1929 determinò una totale chiusura dei mercati e tutto ciò ha comportato la degenerazione della crisi in depressione mondiale. Credo che i politici abbiano tratto degli insegnamenti da quell'esperienza. Adesso, però, nonostante i rallentamenti del 2009, crediamo che nel 2010 ci possa essere una ripresa della crescita. In alcuni Paesi come la Russia o l'Argentina si è registrato un aumento delle misure protettive. Alcuni degli Stati del G20 hanno alzato le tariffe, chiuso i loro mercati in parte, ma non c'è stato un arretramento. L'UE non ha cambiato i propri rapporti con le economie

emergenti, India e Cina, che non hanno fatto alcun passo indietro. Questo è un risultato parziale dell'attività dell'OMC.

Mi è stato chiesto quali siano le possibilità del Doha Round. L'Uruguay Round è durato otto anni, è stato vent'anni fa, quando il GATT contava 120 membri, mentre adesso abbiamo un mondo molto più complicato. Sarebbe quindi sbagliato sostenere che il Doha Round sia stato un fallimento dopo nove anni.

Finora qualunque piattaforma di negoziati nella storia del GATT, e questa di Doha sarebbe l'ottava, alla fine ha raggiunto gli obiettivi. Spero che Doha non faccia eccezione; ci vorrà tempo — diversi mesi o un anno — ma spero che in ogni caso entro il 2011 sia completato e possa essere un successo. Se il Doha Round fallisse, la liberalizzazione multilaterale non verrebbe più considerata un argomento per decenni, non ci sarebbe più l'interesse politico a riavviare questo processo e ci si limiterebbe unicamente ad accordi di libero scambio bilaterali, che presentano ancora limiti. I sussidi non possono essere negoziati bilateralmente, perché si applicano all'intera catena di produzione e si potrebbe giungere alla soluzione dei problemi dei sussidi solo attraverso negoziati multilaterali. Lo stesso vale per le regole internazionali sul commercio.

La contraffazione rappresenta un problema importante legato al concetto dei prodotti con un più alto valore aggiunto, che hanno un maggiore contenuto intellettuale. La contraffazione è diventata un problema fondamentale anche per l'UE. Si tratta di una questione permanente oggetto dei negoziati. Nonostante il sistema OMC, abbiamo i cosiddetti accordi TRIPS (*Agreements on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights*), la cui negoziazione e disciplina avviene all'interno del sistema dell'OMC. Quindi le regole dell'OMC sembrano essere più facili da attuare rispetto a quelle di altre organizzazioni internazionali.

Nonostante gli sforzi dell'UE e di altri Paesi sviluppati, l'OMC non ha raggiunto il consenso su ulteriori sviluppi delle norme

internazionali riguardanti la proprietà intellettuale. Tra i Paesi sviluppati è emersa dunque una nuova iniziativa: l'iniziativa ACTA, un accordo commerciale contro la contraffazione, che è oggetto di negoziati tra UE, Stati Uniti, Giappone, Canada e altri Paesi sviluppati. Sarebbe importante un'adesione anche dei Paesi emergenti, che al momento non stanno partecipando. Almeno tra questi Paesi sarà oggetto di negoziati un nuovo accordo di alta qualità, che creerà le basi per l'adesione di altri Paesi.

PRESIDENTE. Abbiamo ancora due minuti, di cui approfitterei per farle un'ulteriore domanda.

Nei giorni scorsi siamo rientrati da una missione in Afghanistan e Pakistan. In un incontro, il presidente pakistano Zardari ci ha espresso la sua delusione nel constatare come non sia stato portato avanti l'accordo di libero scambio con l'UE, che sembrava imminente, per la cui conclusione l'Italia si sta adoperando, in primo luogo con l'azione del Ministro degli esteri Frattini, perché riteniamo, come credo ritenga anche l'Europa, che potrebbe essere fondamentale per la stabilizzazione del Paese. Vorrei sapere perché questo accordo non va avanti.

PÉTER BALÁS, *Vice direttore generale della Direzione generale per il commercio della Commissione europea.* Come per tutti i negoziati abbiamo bisogno di un mandato da parte degli Stati membri.

Un accordo di libero scambio con il Pakistan è oggetto di discussione già da

tempo, ma non c'è ancora un consenso. Probabilmente, ci sarà un mandato. Come già in altri casi, anche questa volta sul tavolo dei negoziati ci sono questioni politiche ed economiche; quando si parla di Pakistan l'industria tessile europea, soprattutto il settore della produzione del cotone, nutre alcune preoccupazioni. Credo sia un fatto noto anche per il Pakistan. È quindi necessario trovare un equilibrio e personalmente ritengo che, se siamo in grado di aprire i nostri mercati ai prodotti dell'India, allora il Pakistan — che è un Paese più piccolo e meno competitivo dell'India — non dovrebbe rappresentare un problema per noi.

Come lei ha detto, ci sono anche buoni motivi politici, ma spetta al Consiglio e agli Stati membri decidere. Solo allora, la Commissione sarebbe pronta ad avviare i negoziati, una volta che venga assunta la decisione politica.

PRESIDENTE. Grazie, ambasciatore, per questo incontro estremamente positivo. Ringrazio i colleghi intervenuti e dichiaro conclusa l'audizione.

La seduta termina alle 15,30.

*IL CONSIGLIERE CAPO DEL SERVIZIO RESOCONTI
ESTENSORE DEL PROCESSO VERBALE*

DOTT. GUGLIELMO ROMANO

*Licenziato per la stampa
il 29 settembre 2010.*

STABILIMENTI TIPOGRAFICI CARLO COLOMBO