

**COMMISSIONE III
AFFARI ESTERI E COMUNITARI**

RESOCONTO STENOGRAFICO

INDAGINE CONOSCITIVA

10.

SEDUTA DI MERCOLEDÌ 18 NOVEMBRE 2020

PRESIDENZA DEL VICEPRESIDENTE PINO CABRAS

INDICE

	PAG.		PAG.
Sulla pubblicità dei lavori:		Commissione Commercio internazionale del Parlamento europeo:	
Cabras Pino, <i>presidente</i>	3	Cabras Pino, <i>presidente</i>	3, 6, 8, 9, 10
INDAGINE CONOSCITIVA SULLE DINAMICHE DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE E INTERESSE NAZIONALE		Beghin Tiziana, <i>membro della Commissione Commercio internazionale del Parlamento europeo</i>	4, 6, 8, 9, 10
Audizione, in videoconferenza, dell'europarlamentare Tiziana Beghin, membro della		Suriano Simona (M5S)	8

N. B. Sigle dei gruppi parlamentari: MoVimento 5 Stelle: M5S; Lega - Salvini Premier: Lega; Forza Italia - Berlusconi Presidente: FI; Partito Democratico: PD; Fratelli d'Italia: FdI; Italia Viva: IV; Liberi e Uguali: LeU; Misto: Misto; Misto-Noi con l'Italia-USEI-Cambiamo!-Alleanza di Centro: Misto-NI-USEI-C!-AC; Misto-Minoranze Linguistiche: Misto-Min.Ling.; Misto-Centro Democratico-Radicali Italiani-+Europa: Misto-CD-RI-+E; Misto-MAIE - Movimento Associativo Italiani all'Estero: Misto-MAIE; Misto-Popolo Protagonista - Alternativa Popolare (AP) - Partito Socialista Italiano (PSI): Misto-PP-AP-PSI.

PAGINA BIANCA

PRESIDENZA DEL VICEPRESIDENTE
PINO CABRAS

La seduta comincia alle 15.

Sulla pubblicità dei lavori.

PRESIDENTE. Avverto che la pubblicità dei lavori della seduta odierna sarà assicurata anche attraverso la trasmissione televisiva sul canale satellitare della Camera dei deputati e la trasmissione diretta sulla *web-tv* della Camera dei deputati.

Audizione, in videoconferenza, dell'euro-parlamentare Tiziana Beghin, membro della Commissione Commercio internazionale del Parlamento europeo.

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca, nell'ambito dell'indagine conoscitiva sulle dinamiche del commercio internazionale e interesse nazionale, l'audizione, in videoconferenza, dell'europarlamentare Tiziana Beghin, membro della Commissione Commercio internazionale del Parlamento europeo. Saluto e ringrazio per la disponibilità a prendere parte ai nostri lavori l'onorevole Beghin.

Segnalo che l'audizione odierna è un'occasione propizia per fare il punto sui risultati e le prospettive della politica commerciale dell'Unione, tenuto conto che, in base all'articolo 207 del Trattato sul funzionamento dell'Unione europea, la politica commerciale è una competenza esclusiva dell'Unione. Gli Stati membri partecipano alla definizione delle strategie in questo ambito per il tramite del Comitato di politica commerciale (CPC), previsto dal medesimo articolo 207, rappresentando in tale

sede gli interessi dei settori produttivi nazionali.

Peraltro, occorre rilevare che la politica commerciale condotta a livello europeo invece che a livello nazionale permette di pesare di più nei negoziati bilaterali all'interno degli organismi internazionali, come l'Organizzazione internazionale del commercio, con l'obiettivo di aumentare le opportunità di crescita per le aziende europee rimuovendo le barriere commerciali, come dazi e quote, e garantendo una competizione leale.

Giovedì scorso, 12 novembre, la Commissione europea ha presentato la sua relazione annuale sull'attuazione degli accordi commerciali dell'Unione europea riferita al periodo 1° gennaio-31 dicembre 2019 – e dunque prima della pandemia –, disponibile sulla piattaforma GeoCom.

Dalla relazione emerge che nel 2019 l'Unione europea ha attuato quarantaquattro accordi commerciali con settantasei *partner*, realizzando scambi per un totale di 1.345 miliardi di euro. La Commissione europea stima che, a causa del COVID, l'Unione europea potrebbe registrare un calo delle esportazioni verso Paesi terzi compreso tra il 9 e il 15 per cento e una riduzione delle importazioni compresa tra l'11 e il 14 per cento. Tuttavia, proprio l'ampia rete di accordi commerciali può contribuire a contrastare e attenuare questi effetti negativi, rafforzare la resilienza e diversificare le catene di approvvigionamento.

Come è evidenziato anche nella relazione consuntiva sulla partecipazione dell'Italia all'Unione europea nel 2019, il cui esame abbiamo avviato oggi, in un contesto di particolare difficoltà per il commercio internazionale, caratterizzato già prima della pandemia da un crescente protezionismo e

della sfiducia da parte di alcuni Paesi nel sistema multilaterale degli scambi, nel corso del 2019 l'Italia ha continuato a sostenere l'azione dell'Unione europea in materia commerciale, adoperandosi per il rafforzamento della *leadership* comunitaria e promuovendo il ruolo proattivo dell'Unione europea nel processo di riforma dell'Organizzazione mondiale del commercio.

Il Governo, oltre a partecipare ai negoziati relativi agli accordi di libero scambio con Paesi terzi, ha altresì svolto una costante attività di monitoraggio delle fasi attuative delle intese già siglate per verificare che esse perseguano la piena tutela degli *standard* di sicurezza, ambientali e sociali europei, favoriscano l'apertura dei mercati alle piccole e medie imprese e consentano un'efficace protezione dei diritti di proprietà intellettuale e delle indicazioni geografiche, a difesa di settori produttivi e merci italiane.

Al riguardo, segnalo che l'11 novembre il Parlamento europeo ha approvato in via definitiva l'accordo con la Cina sulla tutela reciproca di cento indicazioni geografiche per parte, tra cui ventisei italiane. Lo stesso accordo prevede, tra l'altro, che il numero delle indicazioni geografiche potrà crescere fino a un totale di 175 per parte — 55 italiane — nell'arco di quattro anni successivi all'entrata in vigore dell'accordo.

Fatta questa premessa, sono lieto di dare la parola all'onorevole Beghin affinché svolga il Suo intervento.

TIZIANA BEGHIN, *membro della Commissione Commercio internazionale del Parlamento europeo*. Grazie soprattutto per l'invito a partecipare ai lavori del Parlamento italiano. Per me è veramente un onore poter partecipare a questa audizione e mi auguro che le informazioni che vi porterò possano essere utili per comprendere meglio gli ultimi sviluppi e le dinamiche della politica commerciale a livello dell'Unione europea.

Come è già stato anticipato, io sono membro della Commissione per il Commercio internazionale del Parlamento europeo da sei anni e ho scelto questa Commissione proprio per la sua rilevanza, sia per quel che riguarda gli interessi strategici dell'U-

nione sia per quello che riguarda quelli nazionali.

Com'è stato anticipato, le revisioni dei Trattati europei hanno lentamente accresciuto le competenze dell'Unione anche in ambito commerciale, arrivando alla situazione attuale in cui la politica commerciale dell'Unione e dei suoi ventisette Stati, di fatto, è decisa a Bruxelles. Questo avviene nell'ambito delle procedure stabilite dal Trattato sul funzionamento dell'Unione europea, con il ruolo chiaramente determinante del Consiglio, ma con un Parlamento europeo che ha visto aumentare le sue competenze e la sua possibilità di controllo dell'Esecutivo; un Parlamento a cui spetta il consenso finale su ogni accordo negoziato, come è giusto che sia, in un ambito così importante per cittadini e aziende, ma anche per gli interessi strategici dell'Unione europea.

Del resto, non voglio dilungarmi troppo sul ruolo di potenza normativa e sul *soft power* che molte teorie delle relazioni internazionali attribuiscono all'Unione europea, ma è ovvio che la politica commerciale sia uno dei principali strumenti a disposizione dell'Unione per quanto riguarda la sua capacità di proiezione e di potenza al di fuori dei suoi confini.

Noi europei abbiamo scelto un modello di sviluppo basato sull'economia sociale di mercato e sulla crescente internazionalizzazione di alcune esternalità, come i costi sociali e il rispetto dell'ambiente, nonché sul rispetto di valori quali i diritti umani. Va da sé, quindi, che la pressione che siamo in grado di esercitare tramite la politica commerciale è uno strumento eccellente per fare in modo che sempre più *partner* commerciali abbraccino, almeno in parte, questo *set* di valori che ci identificano e in cui noi stessi ci identifichiamo.

Nel mio lavoro io personalmente sono sempre stata una grande sostenitrice di tutti gli accordi che insistono sulla nostra responsabilità per un commercio equo, rispettoso dei diritti e orientato al raggiungimento e al rispetto degli Obiettivi di sviluppo sostenibile. Ormai tutti i prodotti che noi usiamo ogni giorno sono il risultato di una catena produttiva che attraversa il

mondo intero, con una piccola parte di valore che viene aggiunta in ogni Paese. Il Parlamento europeo, con vari testi — legislativi e non — di cui anche io stessa sono stata relatrice, ha chiesto a gran voce che queste catene di approvvigionamento globali siano più pulite, sostenibili e rispettose, che vi sia un rispetto del dovere di diligenza, che il consumatore possa sapere se il bene che acquista è stato prodotto violando i diritti umani.

Per quanto riguarda la politica interna, invece, sia a livello europeo sia a livello nazionale dobbiamo tenere a mente che il commercio non è soltanto opportunità. Commercicare ha senso solo ed esclusivamente se la società ne beneficia nel suo complesso; ma anche quando la società nel suo insieme ne guadagna, è inevitabile che il commercio crei vinti e vincitori. Per questo non mi stanco mai di insistere sull'importanza delle politiche di sostegno in favore dei cosiddetti « perdenti » della globalizzazione, ma è un capitolo che sarebbe fuori dal contesto.

Dopo queste doverose premesse, procedo ad aggiornarvi sullo stato di alcuni dei negoziati e a fare il punto su accordi già conclusi e su programmi commerciali che ritengo di particolare importanza — è già stato ricordato che sono molti quelli che vengono negoziati a livello dell'Unione europea — concentrandomi, almeno in questa prima parte, sui più importanti. Primo fra tutti, quello che dovrebbe essere il più eminente, il negoziato con i Paesi del MERCOSUR, su cui mi dilungherò maggiormente. L'accordo copre molti settori e in particolare dazi, barriere tecniche al commercio, misure sanitarie e fitosanitarie, tra cui anche ogm e pesticidi, indicazioni geografiche e appalti pubblici.

Poiché i dazi sono molto alti nei Paesi sudamericani, secondo le dichiarazioni della Commissione l'accordo porterà alla più grande riduzione di dazi doganali nella storia dell'Unione europea, permettendo di annullare circa 4 miliardi di euro di dazi tra i Paesi *partner*. L'accordo è alle fasi finali e potrebbe essere approvato dal Parlamento europeo tra la fine di quest'anno e l'inizio dell'anno prossimo — pandemia per-

mettendo — passando poi per i Parlamenti nazionali, visto che si tratta di un accordo che necessita di tale passaggio, e probabilmente sarà anche l'ultimo a richiederlo.

È un accordo complesso, che si può vedere con favore, ma che ovviamente non nasconde insidie. Se da una parte i vantaggi per il nostro Paese sono evidenti, allo stesso modo ci sono alcune criticità che bisogna sottolineare. L'*export* italiano verso il MERCOSUR ammonta attualmente a 7,7 miliardi di euro a fronte di 6 miliardi di importazione. I Paesi del MERCOSUR si sono impegnati a portare progressivamente a zero i dazi doganali sui principali prodotti che esportiamo, tra cui: le automobili, che attualmente hanno un dazio molto alto, che arriva fino al 35 per cento; macchinari industriali, con un piano e un dazio tra il 14 e il 20 per cento; i prodotti chimici, che sono al 18 per cento; e i farmaceutici, al 14 per cento.

Il MERCOSUR si è anche impegnato a riconoscere e tutelare 357 indicazioni DOP e IGP europee, di cui la maggior parte sono italiane, e a diminuire il dazio doganale su alcuni prodotti dell'agroalimentare, tra cui le bevande alcoliche — che pure hanno un dazio molto alto, al 35 per cento — e il vino, al 27 per cento, ma anche dolciumi e cioccolato, che attualmente sono al 20 per cento, e i formaggi al 28 per cento.

La contropartita di queste concessioni per l'Unione europea è aprire sul mercato alimentare, principalmente alla carne rossa proveniente dall'Argentina e allo zucchero di canna brasiliana. Questo ha suscitato le proteste dei produttori europei di etanolo. Per quel che riguarda la carne bovina, le quote negoziate con i *partner* latinoamericani sono 99 mila tonnellate TRQ e 180 mila tonnellate, invece, per lo zucchero di canna, anche in questo caso con una TRQ che presenterà un dazio modificabile secondo il consumo annuale europeo di zucchero, e una nuova quota di 180 mila tonnellate per la carne agricola. Non devo sottolinearlo, ma per completezza dico che TRQ sta per « *tariff rate quota* » ed è la quota massima di importazione entro cui viene approvato un dazio agevolato o portato a zero.

Il resto delle obiezioni è noto, però credo che sia importante farne un breve riassunto. La questione relativa agli ogm e alla clonazione animale a uso agricolo resta una preoccupazione molto sentita per la nostra società civile, come anche la pressione che questo accordo potrebbe creare verso un disboscamento dell'Amazzonia ancora più sostenuto perché, come noto, migliaia di ettari vengono inceneriti ogni anno più o meno legalmente per far spazio a pascoli e terreni agricoli. Per alcuni critici il timore potrebbe essere che questo accordo incentiverebbe queste dinamiche; si sottolinea che anche il Governo francese e quello tedesco hanno espresso delle riserve, auspicando un rafforzamento delle clausole sulla protezione dell'ambiente e lo sviluppo sostenibile, che sono piuttosto deboli in questo testo.

Per quel che riguarda la posizione del Parlamento europeo, posso assicurare che non è la prima volta che come legislatori europei chiediamo che i nuovi trattati di libero scambio contengano capitoli di sviluppo sostenibile vincolanti, con più chiari meccanismi di sanzione per chi non rispetta gli impegni presi. Più volte in passato, anche in un *dossier* di cui io stessa sono stata relatrice, il Parlamento ha chiesto di ottenere la possibilità di avviare investigazioni nei Paesi *partner* in merito al rispetto dei diritti.

Chiaramente il *sentiment* del Parlamento europeo e di noi legislatori europei è un po' quello che le opportunità del commercio vadano costruite su fondamenta solide, e queste sono la protezione dei consumatori europei ma anche degli standard ambientali, sanitari e sociali sia in patria che all'estero.

Gli accordi di negoziazione su cui abbiamo dei progressi significativi sono quelli con la Nuova Zelanda e con l'Australia. Il primo sicuramente è il meno problematico e, fatto salvo qualche prodotto sensibile in campo agricolo e agroalimentare come kiwi e formaggi, per cui... (*audio interrotto*).

PRESIDENTE. C'è qualche problema di collegamento. Onorevole Beghin, Le chiediamo un attimo di interrompersi perché non si sente.

(*Problemi di audio*).

PRESIDENTE. Abbiamo di nuovo in collegamento l'onorevole Tiziana Beghin. Può riprovare? Perfetto. Adesso non ricordiamo esattamente il punto di attacco del momento in cui è venuto meno l'audio. Diciamo che abbiamo perso tre minuti buoni di intervento.

TIZIANA BEGHIN, *membro della Commissione Commercio internazionale del Parlamento europeo*. Credo di essere rimasta alla parte sulla Nuova Zelanda. Non so quanto avete sentito sulla Nuova Zelanda, ma siccome è molto breve magari faccio una ripetizione veloce sulla questione neozelandese perché, sebbene non sia un accordo di enormi dimensioni, secondo me comunque è importante per alcuni aspetti.

Come dicevo prima della fine del collegamento, è un accordo non problematico, fatto salvo per alcuni prodotti sensibili in campo agricolo e agroalimentare, come kiwi e formaggi, per i quali vorremmo una tutela specifica. Abbiamo un'economia francamente molto simile.

Sia l'Europa sia la Nuova Zelanda condividono lo stesso sistema di valori, di protezione dell'ambiente, di tutela del lavoro. Di fatto potrebbe essere il primo accordo, nella storia della politica commerciale dell'Unione europea, che contiene un capitolo di sviluppo sostenibile con chiari impegni ambientali e con dei vincoli sanzionatori per il mancato rispetto di questi impegni, funzionando in qualche modo come modello per quelli futuri.

Rimane aperta la questione, anche in questo caso, delle indicazioni geografiche; ma proprio ieri ho avuto un incontro virtuale con l'Ambasciatore neozelandese a Roma, l'Ambasciatore Simpson, e ho capito che c'è una buona volontà da parte neozelandese. In questo caso la situazione potrebbe sbloccarsi a breve.

Sul lato Australia, la questione si complica. Anche le colossali dimensioni pongono altre sfide per quel che riguarda allevamento, agricoltura, materie prime, ma che credo saremo in grado di risolvere e di affrontare prevedendo tutte le tutele spe-

cifiche per i prodotti, laddove necessario. Bisogna tenere conto che l'Australia è uno dei *partner* commerciali più grandi dell'Unione europea. Abbiamo uno scambio commerciale di circa 50 miliardi di euro con questo Paese e 24 di *surplus* commerciale. Anche in questo caso abbiamo sicuramente delle criticità riguardo soprattutto alla questione agricola. Il ruolo nostro ruolo in questo accordo, però, non è soltanto difensivo ma anche offensivo. Siamo all'ottavo *round* negoziale; rimangono alcuni nodi insoluti, come la questione delle indicazioni geografiche. Comunque, per il momento la lista europea include 172 prodotti alimentari tutelati. Anche in questo caso il problema, per quel che riguarda la contropartita, sono carne, grano e zucchero; però è un accordo su cui Italia e Europa hanno molto da guadagnare.

Come si vede in quasi tutti gli accordi, una questione importante è quella relativa alle indicazioni geografiche. L'Unione europea vanta 3.300 indicazioni geografiche e ha registrato un mercato del valore di quasi 75 miliardi di euro, e 17 sono esportazioni. Chiaramente DOP, DOC, IGP sono ancora più essenziali per il nostro Paese, che è il primo in Europa per numero di denominazioni registrate e ha un grande interesse strategico nel vedere riconosciute queste indicazioni altrove nel mondo. Al di là delle singole indicazioni geografiche, che sono spesso oggetto di animate discussioni tanto in Italia quanto in Europa, credo che sia da sottolineare l'intenzione dell'Unione europea di includere questa forma di protezione della proprietà intellettuale negli accordi di libero scambio.

Parlo anche, credo, a nome di tutti i deputati italiani e di tutte le forze politiche: da parte nostra c'è sempre stata una grande pressione nei confronti dell'Europa per assicurare la più alta forma di protezione delle nostre indicazioni geografiche, delle nostre eccellenze, e direi che è abbastanza evidente che l'Italia in ogni lista, in ogni negoziato, fa sempre la parte del leone.

Quello che bisogna, però, considerare non è tanto una riflessione sulle singole indicazioni geografiche, ma quanto sul quadro di insieme, perché nel mondo si scon-

trano fondamentalmente due principali approcci: quello americano dei marchi registrati e quello europeo delle indicazioni geografiche. Questo, da un punto di vista dei risultati, oggi ci vede fondamentalmente vincenti, perché abbiamo incluso la tutela delle indicazioni geografiche in vari accordi recenti come quelli con Giappone, Singapore e Vietnam. Abbiamo anche « circondato » gli Stati Uniti, strappando tutele simili a Messico e Canada.

Io chiaramente non risparmi critiche, chi mi conosce lo sa; ma su questo si sta facendo veramente un grande lavoro. Personalmente penso che il problema principale legato a questa forma di protezione non sia tanto rispetto all'esterno, quindi all'*export*; spesso i problemi li abbiamo dentro il nostro Paese, soprattutto quando sento colleghi che magari si lamentano perché è stata inclusa la protezione di un prodotto di una determinata regione e non di un'altra. Su questo credo che dovremmo essere tutti concordi sul fatto che l'inclusione di una indicazione geografica e non di un'altra dipende dal volume degli scambi di quella particolare DOP o IGP verso il Paese firmatario. Questo sulla base dei dati che vengono comunicati al Ministero dal relativo consorzio. Se un'indicazione geografica non è inclusa, ciò è dovuto semplicemente al fatto che, sulla base di quelle che sono le condizioni di mercato, al momento non ci sarebbe ragione di includerla. Questo non significa che non possa essere esportata o che comunque non si possa aggiungere maggior protezione in futuro, nella misura in cui ci dovessero essere delle situazioni che lo ritengono necessario. È chiaro che, però, da un certo punto di vista, esigere ora e subito la protezione di un prodotto che non ha mercato in un Paese di destinazione rischia di costare altre concessioni in fase negoziale in ambiti dove, invece, si potrebbero raggiungere dei risultati concreti più importanti. Questo l'abbiamo visto, per esempio, sull'accordo con la Cina che abbiamo votato la settimana scorsa al Parlamento europeo, che è stato correttamente menzionato e su cui non mi dilungo.

Ci sarebbero molti altri temi interessanti; abbiamo già perso qualche minuto, penso che forse siamo anche già in ritardo e non andrei oltre. Ci sono molte cose importanti: relazioni con la Cina, con gli Stati Uniti, il tema della protezione degli investitori, la questione dei controlli doganali, la crisi del WTO. Molti temi che potrei continuare a esplorare per lungo tempo, ma finirebbero per trasformare questa audizione in un monologo; magari aspetto i vostri interventi e le vostre domande per vedere eventualmente di ampliare alcune informazioni che ritenete essere di maggiore interesse per voi.

Concluderei parlando semplicemente di un tema, che è quello della tutela dell'interesse nazionale in Europa. Questo anche alla luce delle recenti evoluzioni della giurisprudenza in materia di competenza esclusiva dell'Unione, che hanno portato la Commissione a predisporre accordi che non dovranno più passare al vaglio finale degli Stati membri. Questo, qualunque sia la posizione politica o la forza politica di appartenenza, è un dato di fatto che limiterà le occasioni di influenza sulla politica commerciale da parte dei parlamentari nazionali.

Credo che in questo momento è chiaro e appare evidente a tutti che non si può più aspettare la formulazione dei testi finali, ma bisogna attivare la macchina diplomatica dello Stato, i contatti informali con i funzionari, già nelle prime fasi negoziali, magari anche prima della formulazione del mandato negoziale. Poi, superata questa prima fase, sarà necessario un coordinamento costante tra Ministero, parlamentari nazionali e deputati europei, in modo da seguire i negoziati nell'ambito dei vari gruppi di monitoraggio della Commissione del Commercio internazionale del Parlamento europeo e leggere soprattutto le bozze dei capitoli negoziali, grazie all'infrastruttura del Parlamento europeo che ne consente la lettura in forma protetta.

Penso che riunioni come queste dovrebbero essere in futuro all'ordine del giorno. Il messaggio che vorrei fosse chiaro è che la tutela dell'interesse nazionale passa per un'attivazione tempestiva e una coopera-

zione tra i vari livelli istituzionali, e la comunicazione costante tra il livello legislativo nazionale e quello europeo giocano un ruolo fondamentale.

Finisco il mio intervento ringraziando per questa opportunità assicurandovi la massima disponibilità... (*audio interrotto*).

PRESIDENTE. Bene, abbiamo perso ancora altri venti secondi dell'ultima parte dell'intervento, ma credo che il senso complessivo l'abbiamo colto, in particolare questa enfasi sull'interesse nazionale. Ringraziamo la relatrice. Direi che adesso possiamo chiedere ai colleghi che intendano porre domande o svolgere osservazioni di pronunciarsi.

Diamo la parola alla collega Simona Suriano.

SIMONA SURIANO. Grazie per l'audizione. È molto interessante. Io avrei una curiosità: vorrei capire meglio come funziona il meccanismo dell'interesse nazionale alla luce dei maggiori poteri dell'Unione europea in materia dei trattati commerciali; qual è il ruolo del Parlamento europeo e dei Parlamenti nazionali nel tutelare anche l'interesse nazionale.

TIZIANA BEGHIN, *membro della Commissione Commercio internazionale del Parlamento europeo.* Grazie, onorevole Suriano. Dopo Singapore, che ha posto un punto di giurisprudenza molto importante, da adesso in poi molti accordi non passeranno dalla parte nazionale come ratifica, ma saranno considerati di competenza esclusiva dell'Unione europea. Come dicevo, MERCOSUR potrebbe essere l'ultimo accordo che passerà da una ratifica del Parlamento nazionale. Peraltro ci sarà, così come è successo con tutti gli accordi, una fase transitoria in cui si manifestano comunque tutte le peculiarità che sono di competenza dell'Unione europea in forma transitoria, fino alla completa ratifica di tutte le Assemblee che poi devono essere chiamate a esprimersi in tal senso negli Stati membri.

Come tutelare l'interesse nazionale? Appare chiaro a questo punto che è fonda-

mentale — secondo me lo è sempre stato, ma a maggior ragione lo è oggi — intervenire in fase preventiva, con molto più coinvolgimento e molta più cooperazione da parte dei vari livelli istituzionali anche nella fase negoziale, prima di arrivare a un testo definitivo. In questo caso, come Parlamento europeo, oggi noi abbiamo un ruolo riconosciuto, di colegislatore, e molto importante per quel che riguarda l'approvazione di tutti gli accordi, che ci portano ad avere un occhio privilegiato nella parte negoziale, relativo quindi anche all'accesso a tutti i testi negoziali. È chiaramente un lavoro di collaborazione per quel che riguarda poi tutti i gruppi di monitoraggio, che sono assemblee che si riuniscono periodicamente, in cui i negoziatori ci riportano gli esiti dei *round* negoziali. Una più stretta collaborazione tra noi italiani ai vari livelli istituzionali è quello che ci potrebbe consentire di portare avanti l'interesse del Paese.

Detto questo, è chiaro che anche a livello nazionale tutti i Parlamenti cooperano con il Governo per quella che è la definizione del mandato negoziale e dell'invio di osservazioni. Chiaramente, in questo caso la parola « cooperazione » è la più importante.

PRESIDENTE. Grazie, ci sono altri interventi? Non vedo collegati altri colleghi. Volevo fare un'osservazione su una notizia di questi giorni che ci interessa, in relazione all'argomento di cui trattiamo. È il fatto che l'Italia ha aumentato nel corso del 2020 le proprie esportazioni e il saldo rispetto alle importazioni, cosa che non era scontata in un anno particolarmente delicato e difficile come questo e che comporta anche un risultato significativo dal punto di vista finanziario, perché il saldo delle partite correnti è una specie di cuscinetto di sicurezza rispetto agli alti e bassi della finanza internazionale, qualcosa che l'Italia in questo momento può permettersi e che non era scontato che raggiungesse con questi ottimi risultati, dato il contesto.

Su questo senso sarebbe interessante capire se a livello europeo ci sono degli spostamenti di peso dei Paesi dal punto di vista delle esportazioni. Il tradizionale Pa-

ese esportatore che più si è avvantaggiato in questi anni è stato la Germania, qualche volta anche con un problema di sfioramento rispetto a quanto è consentito dai Trattati per l'aumento, costante nel corso del tempo, della sua quota di esportazioni, con un problema anche di parità rispetto ad altri Paesi. Su questo si discute a livello europeo?

TIZIANA BEGHIN, *membro della Commissione Commercio internazionale del Parlamento europeo*. Diciamo che è un anno molto particolare e si sa che la politica commerciale ha sempre avuto come obiettivo quello di aumentare i flussi commerciali. Noi da tempo abbiamo sempre chiesto che fossero utilizzati come indicatori per una valutazione *ex post* della validità di un accordo non soltanto l'aumento dei traffici commerciali aggregati dell'Unione europea, perché questo potrebbe essere fuorviante rispetto a una giusta valutazione. Questo è un anno sicuramente molto particolare.

È vero quello che è stato detto, perché la Germania effettivamente ha avuto un *surplus* più importante, marcatamente per diversi anni. Noi in Europa discutiamo prevalentemente di dati aggregati, perché c'è un *Union interest* rispetto a dati disaggregati. C'è però qualcosa che noi abbiamo sempre richiesto, cioè che le valutazioni di impatto e di incidenza venissero fatte per settori e per Paesi. Questo perché potrebbe portare a una politica commerciale differente.

Noi oggi abbiamo un buon risultato come Italia, frutto sicuramente delle opportunità concesse dalla strategia commerciale dell'Unione europea, di cui peraltro ero stata relatrice nel 2015, ma anche delle azioni di supporto all'internazionalizzazione, di un grande sforzo che è stato fatto dal Governo in questo senso e anche della grande capacità di resilienza dei nostri imprenditori, che hanno saputo sfruttare anche in un momento di crisi le opportunità offerte dai mercati internazionali diversificando, laddove erano meno sensibili gli effetti della crisi dovuta al COVID. Altrettanto vero è che noi purtroppo scontiamo anche alcune difficoltà legate a dimensioni e, a volte,

magari a una mancata capacità di convergenza e di sfruttare la sinergia che magari altri Paesi hanno imparato ad acquisire prima. Su questo la nota positiva è che c'è ancora molto da fare.

PRESIDENTE. Grazie. Ci sono ulteriori osservazioni da parte dei colleghi? Altrimenti potremmo ritenere chiusa la sessione, a meno che non ci siano ulteriori osservazioni da parte dell'onorevole Beghin.

TIZIANA BEGHIN, *membro della Commissione Commercio internazionale del Par-*

lamento europeo. Io vi ringrazio. Come dicevo, proprio per questa natura che vede la figura preponderante dell'Unione europea nella politica commerciale, credo che riunioni come quella di oggi dovrebbero diventare sempre più frequenti. Grazie.

PRESIDENTE. Bene, grazie. Dichiaro conclusa l'audizione.

La seduta termina alle 15.45.

*Licenziato per la stampa
il 23 febbraio 2021*

STABILIMENTI TIPOGRAFICI CARLO COLOMBO

PAGINA BIANCA



18STC0124160