



Confederazione Nazionale *dell'Artigianato e della Piccola e Media Impresa*

Camera dei Deputati

III Commissione

Affari Esteri e Comunitari

AC 676

**“Ratifica ed esecuzione dell’accordo di partenariato strategico tra
Unione Europea e Canada e dell’accordo economico e commerciale
globale tra Unione Europea e Canada”**

Osservazioni CNA

28 novembre 2023



Premessa

CNA attribuisce grande importanza al tema delle politiche commerciali nell'ambito del proprio impegno sul fronte del supporto all'internazionalizzazione del sistema economico, con particolare riferimento alle imprese artigiane ed alle mPMI.

È evidente che occuparsi di internazionalizzazione oggi è molto più complesso che nel passato, ed è quindi necessario un salto di qualità.

Lavorare per sostenere le imprese sui mercati significa costruire o progettare programmi promozionali e, nel contempo, seguire le dinamiche complessive che riguardano le relazioni internazionali.

L'epoca contemporanea ci pone ormai, con periodicità, di fronte a momenti di grande tensione internazionale. Le principali potenze economiche e politiche mondiali, di fronte ai conflitti di posizionamento, pongono in primo piano la questione dell'impatto della geopolitica sulla sfera economica e sulle strategie d'impresa. Pensiamo a quanto incidano sul versante commerciale delle relazioni delle nostre imprese le crisi connesse ai conflitti in atto.

1

La geopolitica rappresenta, in una visione storica, il campo privilegiato per gli attori pubblici (gli Stati, le organizzazioni governative, le organizzazioni internazionali) o per gli attori rappresentativi del settore non profit (le organizzazioni non governative).

Nei mercati globali, in realtà, le imprese sono diventate uno dei maggiori attori della geopolitica, in quanto mantengono, rispetto alle problematiche mondiali, una propria razionalità. La strategia d'impresa si sviluppa entro uno spazio ormai riconfigurato.

Una simile riconfigurazione è il risultato di tre fattori: la situazione geopolitica, la globalizzazione ed il comportamento competitivo delle imprese.

La sfera commerciale non è più distinta da quella politica e la geopolitica è la risultante dei giochi di tutti gli attori sulla scena internazionale. In questo teatro né gli Stati-Nazione, né le imprese possono pretendere di giocare da soli. Ecco, quindi, il nostro impegno nell'affrontare questi temi nell'ottica della necessità di un approccio sistemico alle relazioni internazionali.



In tal senso, gli accordi commerciali rappresentano una infrastruttura fondamentale per lo sviluppo economico e sociale.

I negoziati

Il sistema degli scambi è ormai strutturato in un processo a tre livelli, dove gli accordi bilaterali rappresenteranno l'avanguardia nello scenario globale, gli accordi plurilaterali consentiranno di ampliare su base settoriale la platea dei paesi interessati ad una liberalizzazione degli scambi e, infine, la Doha Development Agenda unisce tutte le altre nazioni al processo di integrazione delle economie internazionali.

Questi tre livelli possono lavorare in maniera sinergica e positiva, a patto che si eviti di ricadere in un approccio ideologico, nel quale la speranza per un improbabile accordo generale e omnicomprensivo diventi la linea guida per la nostra politica commerciale.

Al centro delle strategie di politica commerciale si hanno e si troveranno i nuovi trattati di libero scambio bilaterali, nel quadro della prosecuzione, più lenta, degli accordi plurilaterali e multilaterali.

2

Tuttavia, lo scenario internazionale richiede tempi diversi dal passato ed oggi, per partecipare alla competizione internazionale, dobbiamo ragionare in termini "win win", dove non possono esserci vincitori e vinti, ma devono essere trovate opportunità per tutte le parti in gioco.

Sono tre gli aspetti che dobbiamo tenere presenti per elaborare una strategia efficace.

- 1) le differenze nei costi di produzione tra i paesi avanzati e quelli emergenti si stanno assottigliando visibilmente, riducendo la propensione alla delocalizzazione. Assistiamo ormai da tempo (e con un ulteriore impulso diffuso in Occidente dopo il periodo pandemico) allo sviluppo del fenomeno del *reshoring* o perlomeno di *nearshoring*. È un'occasione di cui potremo beneficiare solo se saremo in grado di costruire migliori condizioni per fare impresa in Europa. In parole povere: c'è una spinta al rientro delle produzioni verso l'occidente, ma non è scontato che sia l'Europa il punto di arrivo di questo processo.



- 2) nei paesi emergenti stanno venendo a galla tendenze protezionistiche soprattutto nella forma particolarmente subdola delle barriere non tariffarie. Questo fenomeno non riguarda tutti i Paesi di nuova industrializzazione. Da questo punto di vista, possiamo chiaramente scorgere un mondo che, lungi dall'essere diventato piatto, si divide tra Paesi neo-protezionisti e Paesi che hanno accettato le regole del libero mercato. Il prevalere degli accordi bilaterali di libero scambio sul multilateralismo rappresenta l'effetto evidente di questa tendenza che non possiamo permetterci di ignorare.

- 3) la domanda internazionale di prodotti manifatturieri di qualità aumenta esponenzialmente, visto che le strutture produttive accentuano le loro diversità proprio grazie all'aumento degli scambi e alla globalizzazione. Si apre uno spazio ampio per le nostre produzioni manifatturiere di qualità. Una qualità intrinseca del prodotto che, dev'essere accompagnata sempre più da una forte e ampia attenzione alla sostenibilità, che tenga conto di criteri ambientali, economici e sociali.

L'Accordo tra UE e Canada (cd. CETA)

I principali argomenti disciplinati dall'Accordo approvato dal Parlamento europeo il 15 febbraio 2017:

3

- Abolire i dazi doganali;
- Permettere alle imprese dell'UE di partecipare agli appalti pubblici in Canada;
- Rafforzare la cooperazione in campo normativo;
- Proteggere le innovazioni e i prodotti agricoli con un'origine geografica specifica;
- Semplificare gli scambi di servizi;
- Promuovere e proteggere gli investimenti;
- Garantire una buona cooperazione in futuro;
- Salvaguardare la democrazia e le norme di protezione dei consumatori e dell'ambiente.

Lo scenario

Per quanto riguarda gli scambi bilaterali, l'Agenzia Nazionale di Statistica canadese (Statistics Canada) mette in evidenza come l'Italia negli ultimi 4 anni, nonostante il rallentamento dovuto alla pandemia, ha fatto registrare una crescita importante e costante del Made in Italy (+27,7%



di valore esportato dal 2019 al 2022).

Nel 2022 le importazioni di beni italiani in Canada sono ammontate a 12 Mld, registrando un aumento del 15,4% rispetto al 2021, mentre le esportazioni canadesi in Italia sono aumentate del 10,3%. La bilancia commerciale è favorevole all'Italia con un saldo positivo molto rilevante, pari a 9 Mld CAD contro i 7,7 Mld CAD del 2021.

Secondo gli ultimi dati resi noti sempre dall'Agenzia Nazionale di Statistica canadese, nel primo semestre del 2023, la bilancia commerciale del Paese nei confronti del mondo ha registrato un saldo attivo di 8,4 miliardi CAD, in calo del 65% rispetto al primo semestre dello scorso anno (circa 24 miliardi CAD). Il mese di giugno 2023 ha registrato il disavanzo della bilancia commerciale più elevato degli ultimi tre anni, attestandosi a -3,73 miliardi CAD, principalmente a causa di una diminuzione delle esportazioni dei prodotti in metallo e minerali non metalliferi.

Relativamente ai rapporti bilaterali tra Italia e Canada, la bilancia commerciale continua a essere favorevole al nostro Paese e l'avanzo commerciale è cresciuto del 12% rispetto al primo semestre del 2022: le esportazioni italiane verso il Canada sono aumentate del 10,5%, per un totale di oltre 6,3 miliardi CAD, rispetto ai 5,7 miliardi CAD nello stesso periodo lo scorso anno.

L'export canadese verso l'Italia ha registrato un lieve aumento, passando da 1,19 a 1,24 miliardi CAD. L'Italia ha pertanto migliorato ulteriormente la propria posizione, situandosi al sesto posto tra i principali partner del Canada in termini di export, dopo Stati Uniti, Cina, Messico, Germania e Giappone. Si collocano invece in posizioni successive rispetto all'Italia la Corea del Sud, il Vietnam, Regno Unito e Taiwan. Nel 1° semestre del 2023 l'Italia ha guadagnato una posizione superando di poco la Corea del Sud che ha visto un calo dell'8% delle esportazioni (rispetto al primo semestre del 2022).

Le principali categorie merceologiche dei prodotti esportati dal nostro Paese verso il Canada continuano a rimanere le stesse, dal settore dei macchinari a quello dell'agroalimentare. Con riferimento al primo semestre di quest'anno, in comparazione con lo stesso periodo nel 2022, spiccano i seguenti aumenti: +130% dell'industria manifatturiera e macchinari; +58% autoveicoli; +57% dell'industria manifatturiera agricola; +37,5% materiale elettrico; +28 settore tessile. Una riduzione di rilevante importanza si è invece registrata nel settore del vino



(-14.8%).

Le importazioni canadesi in tale ambito sono complessivamente diminuite del 12% nel periodo di riferimento, si tratta quindi di una decrescita che ha colpito tutti gli esportatori, seppure in maniera diseguale: gli altri produttori di vino in UE (Francia, Spagna e Portogallo) hanno risentito di un decremento inferiore alla media, mentre i Paesi dell'America Latina, oltre ad Australia e Sud Africa hanno avuto una diminuzione di oltre il 20% del valore delle proprie esportazioni. (fonte Info Mercati Esteri).

Considerazioni

CNA fin dalle fasi di avvio del confronto sul tema in oggetto è stata attiva nel sollecitare un'analisi di impatto in dettaglio dei vantaggi del CETA per il sistema delle PMI e del lavoro autonomo, sia in sede di Parlamento Europeo che con le Rappresentanze del Canada e dell'Italia. Siamo impegnati nel mantenere sotto osservazione l'evoluzione di ciò che comporta l'accordo anche nell'ambito delle competenze dell'EU-Canada Domestic Advisory Group, al quale partecipiamo in rappresentanza di SMEunited, la nostra Associazione europea di riferimento.

5

Come CNA sostenevamo nelle discussioni ed anche in documenti presentati a suo tempo, così come lo ribadiamo oggi, che i vantaggi per il nostro Paese saranno numerosi e importanti per diversi settori. Pensiamo all'accesso agroalimentare per i prodotti sensibili, è vero che il trattato non interviene in maniera definitivamente restrittiva sulle produzioni canadesi che si ispirano alla Dop originale (con l'uso, ad esempio, della denominazione "parmesan"), ma vieta di associarle ad elementi di "Italian sounding" (il tricolore, città o monumenti italiani, ecc.) che risultano ingannevoli per i consumatori.

Abbiamo, poi, l'eliminazione dei dazi *ad valorem* sui prodotti a base di zuccheri o cacao, pasta e biscotti, frutta e verdura; l'eliminazione tariffaria e rimozione di altre importanti barriere tariffarie per vini e liquori; più in generale siamo di fronte all'abbattimento di dazi su beni rilevanti per il nostro export come macchinari industriali (fino al 9,5%), mobili (fino al 9,5%), calzature (fino al 20%); riconoscimento (sebbene con alcune differenze di trattamento) per 41 indicazioni geografiche italiane (quasi la totalità dei prodotti Dop e Igp italiani esportati in



Canada), su un totale di 172 europee.

Un risultato estremamente positivo se si considera la differenza di approccio al tema delle IIGG e dei marchi registrati da cui era partito il negoziato; Regole di Origine basate sugli standard europei che favoriranno le nostre esportazioni; accesso all'80% del mercato degli appalti pubblici nei settori energia e utilities.

Anche sul controverso fronte del trattato che ha riguardato la "Risoluzione delle controversie tra investitore e Stato" riteniamo si sia giunti ad una modalità che porta a superare diverse delle critiche mosse ai vecchi meccanismi arbitrari.

Riteniamo, pertanto, che tutto questo avrà importanti ricadute in termini di crescita e occupazione per il nostro Paese anche in considerazione dei dati di cui sopra .

Sulla base di quanto sin qui richiamato, auspichiamo altresì che sia necessario andare nella stessa direzione, vengano siglati accordi anche con altri Paesi, al fine di agevolare gli scambi commerciali, garantendo al contempo gli alti standard qualitativi con i quali sono tutelati i cittadini europei, condizioni che riteniamo siano mantenute dal CETA.

