

AUDIZIONE su AC 676

UNIONE ITALIANA VINI

28 FEBBRAIO 2024

c.a. Prof. Giulio Tremonti

Presidente

III Commissione

Affari esteri e comunitari

Camera dei Deputati



Ratifica Accordo UE – Canada (CETA)

La posizione di Unione Italiana Vini

1. UNIONE ITALIANA VINI

Unione Italiana Vini, la principale associazione italiana di rappresentanza della filiera vitivinicola, associa oltre 760 imprese che rappresentano più di 150.000 viticoltori, nonché l'85% del fatturato export del vino italiano.

2. IL SETTORE VITIVINICOLO ITALIANO

Il settore vinicolo italiano rappresenta uno dei settori economici agricoli più dinamici nonché uno dei principali ambasciatori del settore agroalimentare made in Italy.

Con una quota del 13%, il vino rappresenta anche la voce principale per le esportazioni agroalimentari italiane, che nel 2022 hanno superato i 60 miliardi di euro (+15% rispetto al 2021). **Nel 2022, le esportazioni di vino italiano hanno raggiunto un record in valore: 7,9 miliardi di euro (+9,8%), con volumi invariati (-0,6%).** Il vino è uno dei settori made in Italy più virtuosi nella bilancia commerciale con un saldo positivo di 7,3 miliardi di euro.

In Italia, il settore fornisce occupazione ad 1.300.000 persone, tra coloro che sono direttamente impegnati in vigneti, aziende e distribuzione commerciale, ma anche in attività correlate, come la produzione di macchinari, vinificazione, tappi, etichette, ecc.

3. STATO DELL'ARTE SUL COMMERCIO DI VINO 2023

Secondo l'Osservatorio del Vino di Unione Italiana Vini, i dati finali relativi alle importazioni da Stati Uniti, Germania, Regno Unito, Canada e Giappone (che insieme valgono il 56% dell'export complessivo del Belpaese), per il prodotto made in Italy il 2023 si è chiuso con un calo tendenziale del 4,4% nei volumi e del 7,3% nei valori, a 4,45 miliardi di euro.

È innegabile che il 2023 abbia sofferto di fenomeni congiunturali, soprattutto il destocking di prodotto accumulato in eccesso in Nordamerica, ma è altrettanto vero che il nostro Paese ha l'esigenza primaria e non più rinviabile di allargare la propria base clienti: questi cinque Paesi rappresentano quasi il 60% del valore delle esportazioni italiane, contro il 50% della Francia e il 40% della Spagna.

Il 2024 si annuncia molto complesso e sfidante: con una produzione italiana ai minimi storici, le nostre imprese avranno l'esigenza vitale di alzare il valore unitario dei propri prodotti, in un contesto macroeconomico che non è dei più favorevoli.

Si è visto già l'anno passato, con le difficoltà patite nei circuiti retail dei principali Paesi, dove ad aumenti di prezzo anche limitati sono corrisposti in maniera quasi automatica cali degli acquisti a volume.

4. GLI ACCORDI DI LIBERO SCAMBIO

Il futuro del vino italiano è sempre più legato all'accesso a nuovi mercati; oggi circa il 60% delle nostre esportazioni è ancora realizzato su 5 Paesi e gli Accordi di Libero Scambio negoziati e adottati dall'Unione Europea negli ultimi anni tra cui il CETA hanno contribuito ad aumentare le nostre esportazioni, ridurre le barriere tariffarie e non tariffarie e a proteggere le indicazioni geografiche, favorendo le esportazioni di vino italiano.

Unione Italiana Vini sostiene l'apertura al commercio internazionale e lo strumento degli accordi di Libero Scambio che portano diversi vantaggi alle aziende vinicole, contribuendo a migliorare la competitività nei mercati internazionali.

5. L'EXPORT DI VINO IN CANADA E IL CETA

Negli anni di entrata in vigore provvisoria dell'accordo, le esportazioni di vino verso il Canada sono aumentate sia in volume che in valore. Nel quinquennio dal 2017 al 2021, l'Italia del vino ha mostrato una notevole crescita nel mercato canadese, passando da un export in valore di 352 milioni di euro a 403 milioni di euro, pari al 14,6% rispetto al 2016.

Nel 2022 l'Italia ha conquistato il primo posto tra i fornitori di vini per il Canada. Il vino italiano si è confermato un prodotto di eccellenza in Canada con oltre 80 milioni di litri venduti (quota del 20%) e un valore di 583 milioni di dollari canadesi (quota del 22%). Inoltre, si registra un aumento in volume dell'8%, e un **aumento in valore del 10%** dei vini spumanti solo nel 2022.

Questo dato registrato è dovuto all'incredibile successo del Prosecco, dove nell'ultimo anno il volume esportato si è attestato a oltre 75 mila ettolitri su un totale complessivo di 105 mila ettolitri di vino spumante, con un valore medio di 5,72 euro al litro.

Il lavoro svolto dall'Unione Europea nell'ambito degli accordi di libero scambio, offre al settore vitivinicolo italiano un'incredibile opportunità di crescita nei mercati internazionali.

L'accordo di libero scambio dell'UE con il Canada ha consentito di ottenere risultati importanti attraverso l'azzeramento dei dazi doganali e l'eliminazione di alcune barriere non tariffarie.

Il CETA comprende sia l'accordo UE-Canada del 1989 sulle bevande alcoliche sia l'accordo UE-Canada del 2004 sui vini e le bevande spiritose, che offrono solide garanzie giuridiche ai commercianti europei

e canadesi di vini e bevande spiritose. Le modifiche minori dell'accordo del 2004 figurano nell' allegato 30-B del CETA.

A. ELIMINAZIONE DEI DAZI DOGANALI (ALLEGATO X.5)

Un vantaggio immediato del CETA per il settore è stato l'accesso preferenziale al mercato per entrambe le parti attraverso l'eliminazione dei dazi. Dopo l'entrata in vigore del CETA, il Canada ha eliminato le tariffe su vini che variavano da 1,87 a 4,68 centesimi per litro di vino.

È importante ricordare che il costo materiale per le imprese in presenza di un dazio doganale non è limitato alla tariffa, ma anche ai costi amministrativi legati al pagamento della stessa. Inoltre, l'eliminazione definitiva dei dazi doganali ha consentito all'Unione Europea di mettersi sullo stesso piano competitivo di uno dei maggiori concorrenti, gli Stati Uniti (terzo fornitore di vino dopo Francia e Italia).

A partire dal 1° gennaio 2018, per beneficiare del trattamento preferenziale previsto dall'Accordo per beni di valore superiore a 6.000 euro, gli esportatori UE devono registrarsi nella banca dati REX, la nuova modalità di certificazione dell'origine introdotta dall'Unione. Il sistema REX assicura una gestione efficace del trattamento tariffario preferenziale.

B. INCLUSIONE DELL'ACCORDO "VINO E BEVANDE SPIRITOSE" ALL'INTERNO DEL CETA E ISTITUZIONE "COMMITTEE WINE AND SPIRITS" PER RISOLUZIONE BARRIERE NON TARIFFARIE:

L'articolo X.05 (p.15) prevede l'inclusione dell'accordo "vino e bevande spiritose" UE/Canada (in particolare quello siglato dalle parti nel 2003) e introduce il principio della possibilità di emendare l'accordo 2003 all'interno del CETA.

Inoltre, il meccanismo di risoluzione delle controversie dell'accordo 2003 è stato eliminato e sostituito da un riferimento al meccanismo generale di risoluzione delle controversie previsto dal CETA (sezione 33, articoli 14.4, 14.6 e 14.10, da p. 472).

Infine, è previsto un Comitato *Wine and Spirits*, tra Commissione Europea e Canada che, riunendosi periodicamente, affronta i temi di accesso al mercato, le barriere non-tariffarie e monitora l'implementazione dell'accordo CETA. L'ultima riunione si è tenuta il 15 marzo scorso a Bruxelles.

C. PROTEZIONE DELLE INDICAZIONI GEOGRAFICHE

Un risultato altamente positivo, soprattutto se si considera la posizione iniziale del Canada, tradizionalmente estraneo a questo tipo di sistema, è quello della tutela delle Indicazioni Geografiche.

In questo ambito, infatti, l'UE ha ottenuto dal Canada il riconoscimento di 125 indicazioni geografiche europee, di cui 41 italiane che vanno ad aggiungersi agli oltre 300 nomi di vini italiani

già riconosciuti dall'accordo 2003.

Inoltre, l'accordo ha istituito un meccanismo di presentazione delle nuove domande di riconoscimento delle IG presso il *Canadian Intellectual Property Officer*

D. LIMITE AGLI ESERCIZI COMMERCIALI PRIVATI

Nelle province di Ontario e British Columbia, il numero degli esercizi commerciali privati che vendono esclusivamente vini canadesi sarà limitato, **rispettivamente, a 292 e 60.**

A nostra informazione, tale quota è già stata raggiunta e, pertanto, la situazione delle vendite "fuori monopolio" sarà congelata allo status quo.

E. ATTIVITÀ DEI MONOPOLI.

È stato stabilito un paragrafo specifico nell'allegato VIII dell'accordo 2003, con l'obiettivo di evitare che i monopoli possano svolgere, direttamente o indirettamente, attività commerciali (di retail, come produzione, imbottigliamento, *brand ownership*) al di fuori della propria giurisdizione.

L'obiettivo di tale misura è impedire la concorrenza sleale da parte di marchi detenuti dai monopoli (Liquor Boards) basata sul potere contrattuale detenuto dagli stessi monopoli.

F. COST OF SERVICE DIFFERENTIAL (COSD) – tariffa differenziale del costo del servizio

Si tratta dei costi che i monopoli attribuiscono ai fornitori dei prodotti per coprire le spese per le attività svolte dai *liquor board* (dai monopoli).

Il principio di attribuzione di tali costi ai prodotti europei non stato è cancellato; tuttavia, il CETA vieta esplicitamente la possibilità di utilizzare **il valore del prodotto** come base di calcolo per l'attribuzione dei COSD. La tariffa differenziale del costo del servizio deve quindi essere calcolata in base al volume.

L'accordo introduce, inoltre, maggiore trasparenza nel sistema dei COSD, imponendo l'obbligo per le autorità competenti di rendere pubbliche le tariffe e di istituire un punto di contatto per rispondere ad eventuali domande da parte degli operatori rispetto all'attribuzione di tali costi.

G. IMPEGNO A RISOLUZIONE DELLE DISCRIMINAZIONI IN MATERIA FISCALE ("MARKS-UP")

Nonostante le pressioni da parte del settore vinicolo europeo, l'accordo non individua una soluzione definitiva per talune discriminazioni fiscali previste dalle autorità canadesi a favore dei vini nazionali.

Tuttavia, in sede di negoziati, il Canada si è impegnato a discutere con la Commissione Europea, entro un periodo di 5 anni dall'entrata in vigore dell'accordo di libero scambio, di future riforme che mirano alla soppressione delle pratiche a beneficio dei vini nazionali.



LA POSIZIONE DI UIV SUL CETA

Unione Italiana Vini sostiene la ratifica dell'accordo di libero scambio tra Unione Europea e Canada da parte del Parlamento.

L'accordo sul CETA rappresenta un importante risultato per il vino italiano ed europeo e le sue disposizioni saranno efficaci una volta che il processo di ratifica sarà completato.

Al contempo, si denota che le province canadesi o i loro monopoli, nonostante gli impegni del Canada in sede di Organizzazione Mondiale del Commercio, continuano ad adottare misure discriminatorie e la cui legittimità rispetto alle norme sul commercio internazionale è del tutto contestabile. Da qui, la necessità di monitorare l'implementazione dell'accordo, in particolare con riferimento alle pratiche commerciali sleali dei monopoli.

D'altra parte, la Commissione e gli Stati membri dovranno dimostrarsi determinati a utilizzare gli strumenti offerti dal CETA, sia in termini di cooperazione tra autorità (audit sui COSD, dialogo permanente sulle discriminazioni fiscali) sia in termini di applicazione dello strumento giuridico del meccanismo di risoluzione delle controversie.

ALLEGATO I

ATTIVITA' DEI MONOPOLI

Le province canadesi e i loro monopoli di importazione delle bevande alcoliche, nonostante gli impegni assunti dal Canada in sede di Organizzazione Mondiale del Commercio e di CETA, continuano ad adottare misure discriminatorie nei confronti dei prodotti importati, la cui legittimità rispetto alle norme sul commercio internazionale è del tutto incongruente e contestabile. Da qui, la necessità di rendere l'accordo di libero scambio pienamente effettivo al più presto, al fine di tutelare gli interessi degli operatori italiani nel mercato canadese.

Accesso al mercato

Le opportunità e i percorsi di accesso al mercato dovrebbero essere aperti a tutti, piuttosto che riservati ai produttori locali. L'articolo 2 dell'accordo UE-Canada sul vino e sugli alcolici, ora incorporato nel CETA, stabilisce che ciascuna provincia deve concedere ai prodotti dell'UE "un trattamento favorevole almeno pari al trattamento più favorevole accordato da quella provincia a qualsiasi prodotto simile del Canada o di qualsiasi altro paese terzo". Paese"

Le uniche eccezioni a questa regola dovrebbero essere le deroghe esplicitamente indicate nell'Accordo, tra cui il limite dell'Ontario e della Columbia Britannica sulle vendite ai soli vini canadesi nei negozi fuori sede (fino a un limite di 292 negozi in Ontario e 60 nella Columbia Britannica), così come l'obbligo del Québec secondo cui i vini venduti nei negozi di alimentari senza denominazione di origine o vitigno devono essere imbottigliati in Québec.

Per quanto riguarda le vendite sul posto, l'Accordo autorizza tutte le province canadesi a limitare le vendite agli alcolici e ai vini di produzione locale, a condizione che tali prodotti siano venduti "a prezzi non inferiori ai prezzi degli stessi alcolici o vini venduti in punti vendita accessibili ai prodotti comunitari" (Articolo 2.2 a).

"Mark-ups" preferenziali

Quasi tutte le province canadesi offrono tariffe (o aliquote fiscali) esclusive senza "mark-up" o quasi esenti da "mark-ups" per i produttori provinciali. In generale, sconti di ricarico o riduzioni fiscali globali non dovrebbero essere limitati esclusivamente ai produttori locali, l'articolo 4ibs dell'accordo UE-Canada sul vino e sugli alcolici stabilisce che le autorità canadesi devono garantire che "qualsiasi ricarico, tassa di servizio o altra regola di prezzo sia non discriminatorio, si applica a tutte le vendite al dettaglio ed è coerente con l'articolo 2".

I differenziali di *markup* basati sull'origine, che funzionano essenzialmente come un dazio all'importazione, contraddicono l'obiettivo generale di liberalizzare completamente le bevande alcoliche, oltre a contrastare con lo spirito del libero commercio e i principi del libero mercato concordati nel CETA. (Allegato 30-C del CETA e articolo III del GATT).

Nel corso dell'ultimo *Committee on Wines and Spirits CETA* del 15 marzo 2023, l'UE ha ribadito le sue preoccupazioni riguardo al mantenimento dei margini differenziali basati sull'origine e del mantenimento delle tasse da Ontario, Québec, Nuova Scozia e Nuovo Brunswick, sottolineandone



UNIONE ITALIANA VINI

l'impatto economico misure hanno sui prodotti dell'UE e ha invitato il Canada a eliminare tali differenziali.

Per quanto riguarda i mark-up applicati ad alcuni prodotti specifici dell'UE dalla Société des Alcools du Québec (SAQ), il Canada ha affermato che le preoccupazioni dell'UE saranno prese in considerazione.

Applicazione di misure disuguali da parte dei *liquor board*

I prodotti importati sono soggetti a misure adottate dai monopoli provinciali che hanno piena competenza nella distribuzione e commercializzazione del prodotto, a differenza dei prodotti nazionali, che possono essere venduti direttamente attraverso canali privati.

A complicare ancora di più le cose è che le misure applicate dai diversi enti differiscono da una provincia all'altra. Gli esempi includono il requisito del peso leggero delle bottiglie da parte dell'LCBO e del SAQ, nonché il divieto di sovraimballaggio da parte del SAQ.