

Questioni delicate o controverse

In questo settore vi sono alcune questioni particolarmente delicate o controverse.

Ecco una sintesi delle principali e ciò che stiamo facendo per affrontare ciascuna di esse.

Sensibilità/problema	Risposta dell'UE
1. Procedura di approvazione	
<i>«Il TTIP armonizzerà la modalità di approvazione di un dispositivo medico nell'UE e negli USA».</i>	<p>Attraverso il TTIP non intendiamo armonizzare le procedure di approvazione di un dispositivo medico nell'UE e negli USA.</p> <p>Benché siano differenti, entrambi i sistemi assicurano un livello elevato di tutela dei consumatori.</p> <p>Ciò che intendiamo fare con il TTIP è semplificare le procedure di approvazione, per esempio introducendo un modulo comune per le domande di approvazione di nuovi dispositivi medici.</p> <p>I produttori potrebbero presentare la domanda di approvazione simultaneamente nell'UE e negli USA, in modo che i pazienti possano accedere più rapidamente ai nuovi dispositivi.</p>
2. Regolamento	
<i>«Il TTIP inciderà sulla revisione dei regolamenti dell'UE sui dispositivi medici».</i>	<p>La revisione dei regolamenti dell'UE sui dispositivi medici è attualmente in fase di discussione tra i governi dei paesi membri dell'UE e il Parlamento europeo. Il TTIP non interferisce né interferirà con questa procedura interna.</p>



2.9. I pesticidi

Collaborare per facilitare gli scambi e aiutare gli agricoltori a impiantare più colture «di nicchia»

- Le autorità di regolamentazione dell'UE, degli USA e di altri paesi stanno già discutendo insieme il tema dei pesticidi.
- Con il TTIP intendiamo integrare questo dibattito per facilitare gli scambi tra UE e USA e aiutare gli agricoltori ad impiantare più colture «di nicchia».

Motivi per discutere il tema dei pesticidi

Le autorità di regolamentazione dell'UE, degli USA e di altri paesi stanno già discutendo

il tema dei pesticidi presso organismi internazionali, tra cui:

- l'Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico (OCSE), di cui fanno parte 34 paesi industrializzati;
- le Nazioni Unite (ONU).

L'OCSE dispone di un gruppo di lavoro sui pesticidi, nel cui ambito i paesi membri collaborano per:

- condividere le proprie conclusioni;
- armonizzare le proprie strategie e linee guida per il rilevamento dei pesticidi.

Presso l'ONU, un organismo chiamato Codex Alimentarius si occupa delle norme alimentari internazionali e fissa limiti globali per i pesticidi, detti livelli massimi di residui o LMR.

Sia l'UE che gli USA svolgono un ruolo attivo in questi e altri gruppi.

Desideriamo inoltre proseguire su questa strada ed evitare di duplicare il lavoro svolto da tali gruppi.

Per questo motivo il nostro programma non prevede l'inclusione nel TTIP di un capo specifico sui pesticidi.

Le autorità di regolamentazione dell'UE e degli USA verrebbero invece a integrare il proprio lavoro all'interno di questi organismi mondiali, continuando a discutere fra loro su questioni specifiche.

In tal modo ne trarrebbero vantaggio i consumatori e le imprese su entrambe le sponde dell'Atlantico.

Obiettivi dell'UE

1. Facilitare gli scambi

L'UE intende rendere più semplice l'esportazione di alimenti e bevande, quali l'olio d'oliva, verso gli Stati Uniti.

Ciò potrebbe essere possibile, ad esempio, attraverso i «controlli pre-esportazione».

Potremmo concordare con gli USA una procedura per cui, ogni volta che un'impresa dell'UE volesse esportare un prodotto alimentare o una bevanda negli USA, le autorità di regolamentazione europee verificherebbero i livelli dei pesticidi nel prodotto prima della spedizione.

Successivamente:

- le autorità di regolamentazione europee comunicherebbero alle rispettive controparti negli USA se il prodotto è risultato

conforme o meno alle norme statunitensi sui livelli dei pesticidi;

- se il prodotto è conforme alle norme USA, l'azienda potrebbe esportarlo in sicurezza, senza correre il rischio che la dogana statunitense possa bloccarlo, il che comporterebbe costi elevati per l'esportatore.

2. Promozione delle colture «di nicchia»

Le cosiddette colture «di nicchia» (prezzemolo, porri, sedano o lattuga, per esempio) sono quelle il cui mercato non è attualmente vasto quanto quello di altre colture come il grano o il mais (granoturco).

Vogliamo aiutare gli agricoltori a potenziare la produzione di questo tipo di colture: per farlo gli agricoltori devono poter utilizzare determinati pesticidi in quantità che, studi alla mano, siano sicure.

In molti casi nessuno ha ancora condotto tali studi, per cui non esiste un limite ufficiale di sicurezza e gli agricoltori non possono usare i pesticidi in questione per queste colture.

È qui che il TTIP potrebbe essere utile: le autorità di regolamentazione potrebbero concordare di condividere le informazioni tratte dagli studi sulle colture di nicchia che hanno già svolto o stanno programmando di svolgere.

Inoltre, così facendo potrebbero:

- utilizzare meglio le proprie risorse limitate, contribuendo a una tutela più efficace dei consumatori;
- accelerare le procedure di approvazione per l'uso dei pesticidi entro limiti rigorosi, senza scendere a compromessi sulla sicurezza.

Questioni delicate o controverse

In questo settore vi sono alcune questioni delicate o controverse.

Ecco una sintesi di quelle principali e di ciò che stiamo facendo per affrontare ciascuna di esse.

Sensibilità/problema	Risposta dell'UE
1. La salute e l'ambiente	
<i>«Il TTIP potrebbe indebolire i regolamenti dell'UE sui pesticidi e allentare le nostre rigorose norme sanitarie e di sicurezza».</i>	Il TTIP rispetterà pienamente gli standard di regolamentazione esistenti nell'UE in materia di pesticidi. Inoltre: • manterremo in vigore il regolamento sui prodotti fitosanitari (n. 1107/2009) • preserveremo i livelli di protezione della salute umana e dell'ambiente stabiliti dal regolamento.
2. Residui negli alimenti	
<i>«Il TTIP potrebbe comportare, per le autorità di regolamentazione dell'UE, la possibilità di consentire quantità più elevate di residui negli alimenti venduti in Europa».</i>	Il TTIP non abbasserà gli standard di sicurezza alimentare per i pesticidi, né consentirà l'accesso sul mercato dell'UE di prodotti statunitensi che non rispettano tali standard.
3. Interferenti ormonali	
<i>«Il TTIP potrebbe impedire all'UE di regolamentare le sostanze note come interferenti ormonali. Per i prodotti venduti nell'Unione, ciò rischierebbe di consentire la presenza di residui di taluni pesticidi che, altrimenti, potrebbe essere vietata».</i>	Il TTIP non aprirà il mercato dell'UE alla carne di bovini nutriti con ormoni. L'UE continuerà a regolamentare tali sostanze in linea con la normativa già in vigore.



2.10. I prodotti farmaceutici

Permettere alle autorità di regolamentazione di collaborare più strettamente per garantire farmaci sicuri ed efficaci

In questo capo i nostri obiettivi sono i seguenti:

- unire le forze per garantire che i farmaci siano conformi a standard rigorosi in materia di efficacia, qualità e sicurezza;
- un sostegno reciproco fra le parti per elaborare regolamenti nell'ambito di nuovi settori.

Motivi per negoziare il tema dei prodotti farmaceutici

In questo campo stiamo già collaborando con gli USA: ad esempio, abbiamo abolito i dazi doganali sulle esportazioni tra UE e USA. Anche le rispettive autorità di regolamentazione stanno cooperando strettamente.

Ora, con il TTIP, vogliamo aiutarle a cooperare ancora di più per fare la differenza a beneficio dei pazienti e dell'industria in Europa.

Nello specifico, intendiamo aiutare le autorità di regolamentazione in tre settori principali: le ispezioni, le approvazioni e l'innovazione:

1. Ispezioni

Le autorità di regolamentazione verificano periodicamente le modalità di produzione aziendale dei farmaci, al fine di garantire che siano conformi agli standard dell'UE.

Al giorno d'oggi ciò rappresenta una sfida particolarmente ardua, perché le imprese si servono spesso di catene di approvvigionamento globali e producono un farmaco in più fasi, con vari ingredienti che provengono da fornitori di paesi diversi.

2. Approvazioni

Questo punto riguarda il tempo e le risorse che occorrono a un'azienda farmaceutica per immettere un nuovo medicinale sul mercato.

Quando un'azienda sviluppa un nuovo farmaco, per prima cosa deve condurre studi che prevedano sperimentazioni cliniche, prima che le autorità di regolamentazione possano stabilire se il prodotto possa essere o meno commercializzato.

Tali studi devono dimostrare che i vantaggi derivanti dall'uso del farmaco sono prevalenti rispetto ai rischi.

Vogliamo evitare che un'azienda debba condurre gli stessi studi due volte affinché il suo prodotto venga approvato sia dalle autorità europee che da quelle statunitensi.

3. Innovazione

Si tratta di aiutare le autorità di regolamentazione a collaborare strettamente in settori in cui la scienza si sta evolvendo rapidamente.

Sviluppare nuovi farmaci significa lavorare all'avanguardia della scienza, il che può rendere particolarmente arduo, per le suddette autorità, il compito di verificare se tali prodotti farmaceutici siano sicuri.

Possiamo agevolare questo compito permettendo alle autorità di:

- condividere le loro competenze e le loro conclusioni;
- scambiare pareri basati sulle più recenti conoscenze scientifiche a disposizione.

Obiettivi dell'UE

1. Ispezioni

Dovremmo riconoscere reciprocamente le ispezioni cui vengono sottoposti gli impianti di produzione sulla base di principi e linee guida noti come «Buone prassi di fabbricazione» (Good manufacturing practice, GMP).

Queste prassi esigono dalle aziende una produzione di farmaci coerente e conforme alle norme di qualità prescritte e riguardano aspetti come:

- le procedure di fabbricazione e i controlli sulle attrezzature;
- le analisi di laboratorio e la tenuta della documentazione;
- le qualifiche del personale;
- i sistemi per garantire la qualità dei prodotti.

In tal modo:

- entrambe le parti potrebbero beneficiare delle ispezioni svolte dalla controparte e delle risorse utilizzate per condurle;
- si eviterebbe di ripetere inutilmente le stesse operazioni.

2. Approvazioni e innovazione

Per tutti i farmaci, intendiamo aiutare le autorità di regolamentazione dell'UE e degli USA:

- a scambiare informazioni, il che semplifica le decisioni in merito all'approvazione dei medicinali;
- a rafforzare la cooperazione con gli USA nell'ambito dell'ICH (la conferenza internazionale sull'armonizzazione dei requisiti tecnici per la registrazione di medicinali per uso umano); si tratta di un organismo internazionale che riunisce l'industria e le autorità di regolamentazione dell'UE, degli USA e di altre regioni;

- a rafforzare la cooperazione reciproca in settori nei quali l'ICH non ha ancora concordato l'adozione di norme internazionali (ad esempio per quanto riguarda i farmaci generici).

Per quanto riguarda i cosiddetti «biosimilari»:

- le autorità di regolamentazione dovrebbero collaborare più strettamente sui requisiti dell'UE e degli USA per i farmaci analoghi a quelli biologici che esse hanno già autorizzato;

I farmaci biologici vengono impiegati per curare un'ampia varietà di malattie, tra cui il cancro o le patologie autoimmuni.

Questioni delicate o controverse

In questo capo alcune questioni sono delicate o hanno dato origine a particolari preoccupazioni da parte dell'opinione pubblica.

Ecco una sintesi delle principali e la posizione dell'UE su ciascuna di esse.

Sensibilità/problema	Risposta dell'UE
1. Prezzo dei medicinali e rimborso delle ricette	
<p>«Con il TTIP i governi dell'UE perderanno il proprio diritto di stabilire:</p> <ul style="list-style-type: none"> • i prezzi dei farmaci, oppure • le modalità di rimborso». 	<p>Il diritto di decidere quanto i cittadini debbano spendere per i medicinali e come vengano rimborsati non sarà alterato dal TTIP né da qualsiasi altro accordo commerciale dell'UE.</p> <p>L'unica cosa che la normativa dell'UE richiede ai governi è adottare le loro decisioni in modo chiaro e trasparente.</p>
2. Trasparenza dei dati delle sperimentazioni cliniche	
<p>«Il TTIP potrebbe mettere a repentaglio le politiche europee che garantiscono l'accesso pubblico ai dati sulle sperimentazioni di nuovi farmaci».</p>	<p>Nel 2014 l'UE ha adottato un nuovo regolamento sulle sperimentazioni cliniche (n. 536/2014). Nell'ottobre 2014 l'Agenzia europea per i medicinali ha reso nota la sua politica definitiva sull'accesso del pubblico ai dati clinici.</p> <p>Non negozieremo (nel TTIP né in altri accordi commerciali dell'UE) alcuna norma che incida su questo diritto in alcun modo.</p>
3. Tutela della proprietà intellettuale	
<p>«Il TTIP potrebbe rendere più difficile per le persone procurarsi le medicine di cui hanno bisogno, conferendo alle aziende maggiori diritti sulla loro proprietà intellettuale che impedirebbero ad altre aziende di produrre lo stesso farmaco».</p>	<p>L'UE e gli USA dispongono già di norme efficaci sulla tutela della proprietà intellettuale.</p> <p>Queste norme conseguono un delicato equilibrio consentendo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • alle aziende di avvalersi della propria ricerca e rimanere tra le più competitive al mondo; • ai pazienti di usufruire di nuovi farmaci. <p>Nel TTIP non negozieremo alcunché che possa:</p> <ul style="list-style-type: none"> • turbare questo delicato equilibrio o • aumentare i costi per i sistemi sanitari nazionali dei paesi dell'UE, che già dispongono di risorse limitate.



2.11. I prodotti tessili

Collaborare più strettamente nell'ambito delle norme sull'abbigliamento

In questo capo intendiamo migliorare la cooperazione tra le autorità di regolamentazione dell'UE e degli USA.

Motivi per negoziare il tema dei prodotti tessili

Le principali preoccupazioni delle imprese che esportano o che intendono esportare prodotti tessili sono le norme di origine e i dazi doganali.

La cooperazione tra le autorità di regolamentazione dell'UE e degli USA potrebbe venir loro in aiuto.

Obiettivi dell'UE

In questa parte dell'accordo intendiamo:

- collaborare su aspetti come l'**etichettatura** dei prodotti tessili e dell'abbigliamento:
 - tramite il riconoscimento reciproco dei simboli delle istruzioni per il lavaggio;
 - concordando i nomi delle nuove fibre tessili.
- collaborare sulla **sicurezza dei prodotti** e sulla tutela dei consumatori;
- lavorare sulle **norme** e sui metodi di controllo dei prodotti.



2.12. I veicoli

Creare un mercato transatlantico delle auto e dei camion

In questo capo intendiamo:

- individuare le attuali norme europee e statunitensi che sono equivalenti;
- armonizzare alcuni regolamenti;
- sviluppare normative globali;
- collaborare alla pianificazione di nuovi regolamenti.

Motivi per negoziare il tema dei veicoli

Gli USA rappresentano il 18 % di tutte le esportazioni di veicoli dell'UE e più di un'auto su otto importate nell'Unione proviene dagli Stati Uniti.

Nell'UE e negli USA, in generale, normative sofisticate conseguono analoghi livelli di sicurezza, per cui un veicolo riconosciuto sicuro nell'UE dovrebbe essere considerato tale negli Stati Uniti e viceversa.

Tuttavia, le nostre normative si sono sviluppate in parallelo, dando luogo a divergenze che rendono onerosa l'osservanza di entrambe le regolamentazioni.

Ad esempio, le automobili americane e quelle europee hanno norme di sicurezza diverse per quasi ogni parte, dai sedili e dalle cinture di sicurezza alle portiere. Ciò significa che, per importare un'automobile dagli Stati Uniti, un produttore deve intraprendere una lunga procedura di approvazione.

Se raggiungeremo i nostri obiettivi questo accordo consentirà a un numero maggiore di automobili americane di essere riconosciute come sicure per la guida in Europa, e a un numero maggiore di automobili europee di essere riconosciute come sicure per la guida negli USA.

Ciò aumenterebbe il ventaglio di scelte nel continente.

Le autorità di regolamentazione potrebbero indicare di comune accordo i casi in cui le nostre norme offrono la stessa tutela, a vantaggio tanto dei consumatori come dei produttori.

Obiettivi dell'UE

In relazione a questo capo, ci poniamo quattro obiettivi:

1. Determinare di comune accordo le situazioni in cui le norme tecniche europee e statunitensi corrispondono

Si tratta della questione più importante dal punto di vista economico. Le autorità di regolamentazione dell'UE e degli USA stanno cercando di elaborare un metodo per decidere in quali casi le norme corrispondono fra loro.

L'UE vuole che entrambe le parti riconoscano reciprocamente come equivalenti il maggior numero possibile di requisiti.

2. Elaborare normative globali nell'ambito dell'ONU e incoraggiare altri paesi ad adottarle

Si tratta di un'opzione da considerare nei casi in cui:

- non riusciamo a riconoscere reciprocamente come equivalenti norme europee e statunitensi;
- tale mancato riconoscimento potrebbe risultare d'intralcio per gli scambi.

Intendiamo ampliare l'elenco delle norme tecniche per i veicoli che la Commissione economica per l'Europa delle Nazioni Unite (UNECE) ha adottato nel 1998.

3. Armonizzare di comune accordo alcuni regolamenti dell'UE e degli USA, specialmente per quanto riguarda le nuove tecnologie

Nei casi in cui una regolamentazione non esiste ancora ma se ne avverte chiaramente la necessità, l'armonizzazione delle norme tra UE e USA potrebbe essere il primo passo verso l'adozione di normative globali in ambito UNECE. Un esempio è costituito dai veicoli elettrici.

4. Coordinare piani finalizzati all'adozione di nuovi regolamenti e alla ricerca di nuove tecnologie



Parte 3 del TTIP

Norme

Le nuove norme rendono più agevole ed equo esportare, importare e investire

Capo 3.1.		Sviluppo sostenibile	Tutelare i cittadini sul lavoro e l'ambiente
Capo 3.2.		Energia e materie prime	Garantire l'accesso delle aziende all'energia e alle materie prime
Capo 3.3.		Dogane e facilitazione degli scambi	Ridurre gli oneri burocratici alla dogana, semplificare le pratiche
Capo 3.4.		Piccole e medie imprese	Aiutare le imprese di piccole dimensioni a beneficiare pienamente del TTIP
Capo 3.5.		Protezione degli investimenti e risoluzione delle controversie tra investitore e Stato	Incoraggiare gli investimenti degli USA nell'UE proteggendo al contempo il diritto dei governi dell'UE di legiferare quando lo ritengano utile
Capo 3.6.		Risoluzione delle controversie tra governi	Aiutare i governi a risolvere le divergenze
Capo 3.7.		Concorrenza	Permettere alle aziende europee e statunitensi di competere alle stesse condizioni
Capo 3.8.		Proprietà intellettuale e indicazioni geografiche	Garantire che le aziende possano trarre benefici dalla ricerca; aiutare i negozianti a scegliere i prodotti alimentari di una determinata regione



3.1. Lo sviluppo sostenibile

Promuovere la tutela dei diritti dei cittadini sul lavoro e dell'ambiente

In questo capo intendiamo:

- salvaguardare le norme di base che tutelano i diritti dei cittadini sul lavoro e l'ambiente;
- coinvolgere la società civile in modo da poter mettere in pratica il TTIP;
- incoraggiare le imprese ad avere un senso spiccato della responsabilità sociale.

Motivi per negoziare il tema dello sviluppo sostenibile

Il nostro obiettivo è costituito da disposizioni ambiziose per garantire che la crescita economica, lo sviluppo e la tutela ambientale vadano di pari passo.

Un aumento degli scambi non deve danneggiare i lavoratori o l'ambiente.

Di fatto, desideriamo che il TTIP sostenga il progresso sociale e riteniamo che le misure in questo settore potrebbero risultare vantaggiose per i cittadini, attraverso:

- il consolidamento della governance in materia di lavoro e di ambiente;
- la ricerca del coinvolgimento della società civile nelle tematiche dello sviluppo sostenibile;

- la promozione della responsabilità sociale d'impresa presso le aziende europee e statunitensi.

Obiettivi dell'UE

In questa parte dell'accordo intendiamo:

- promuovere norme e convenzioni internazionali fondamentali sul lavoro e sull'ambiente;
- preservare il nostro diritto di stabilire livelli elevati di protezione dell'ambiente e del lavoro, evitando qualsiasi corsa al ribasso;
- sfruttare il potenziale degli scambi per perseguire gli obiettivi in materia di sviluppo sostenibile, per esempio con un maggior numero di scambi riguardanti risorse naturali gestite in maniera sostenibile oppure beni e servizi «verdi».

Questioni delicate o controverse

In questo settore vi sono alcune questioni delicate o controverse.

Ecco una sintesi delle principali e di ciò che stiamo facendo per affrontare ciascuna di esse.

Sensibilità/problema	Risposta dell'UE
1. Norme sul lavoro	
«Il TTIP ridurrà i diritti dei lavoratori e pregiudicherà il ruolo dell'Organizzazione internazionale del lavoro (OIL)»	Desideriamo che il TTIP preveda livelli di tutela elevati per i lavoratori, basati sugli strumenti dell'OIL.

2. Cambiamenti climatici

«Il TTIP minerà la politica ambiziosa dell'UE in materia di clima».

La legislazione dell'UE in materia di clima non fa parte delle trattative del TTIP. Al contrario, il TTIP sosterrà i nostri obiettivi climatici, per esempio promuovendo il commercio e gli investimenti nei beni e servizi verdi.

3. Risoluzione dei conflitti

«Il TTIP non prevederà un sistema efficace per risolvere i conflitti».

Intendiamo attuare un meccanismo trasparente e indipendente che risolva i conflitti entro tempi stabiliti e che permetta alle parti interessate della società civile di esporre il loro punto di vista.



3.2. L'energia e le materie prime

Assicurare un accesso più stabile e sostenibile alle risorse naturali

In questo capo intendiamo:

- concordare norme per promuovere un accesso all'energia e alle materie prime che sia:
 - aperto;
 - basato su regole;
 - tale da incentivare la concorrenza,
 - sostenibile;
- abolire i limiti esistenti;
- promuovere lo sviluppo delle energie verdi.

Motivi per negoziare il tema dell'energia e delle materie prime

Garantire un accesso più aperto, diversificato, stabile e sostenibile all'energia e alle materie prime è una delle sfide principali per l'Europa.

Dobbiamo sviluppare nuove norme sul commercio e sugli investimenti in questo settore perché:

- dipendiamo sempre di più dalle risorse naturali al di fuori dell'UE;

- dobbiamo promuovere un accesso a tali risorse che sia equo, sostenibile e che incentivi la concorrenza;
- le norme internazionali relative al commercio e agli investimenti non sono al passo con l'attuale interdipendenza.

Perciò l'UE e gli USA dovrebbero guidare gli sforzi volti a:

- promuovere l'uso sostenibile dei carburanti tradizionali e
- sviluppare le nuove energie verdi del futuro.

Il TTIP rappresenta la nostra opportunità per fare la differenza.

Obiettivi dell'UE

I nostri obiettivi principali nel settore dell'energia e delle materie prime sono i seguenti:

- creare un solido complesso di norme sostenibili in materia di commercio e investimenti per agevolare l'accesso all'energia e alle materie prime;
- diversificare l'accesso ai fornitori di materie prime e di energia.

In tal modo, avremo la possibilità di:

- costituire un modello per i negoziati futuri con altri paesi;
- rendere il commercio e gli investimenti maggiormente trasparenti e non discriminatori;
- promuovere la concorrenza e la trasparenza delle norme, tra cui quelle sullo sfruttamento delle risorse e sull'accesso alle infrastrutture come i gasdotti;
- promuovere la sostenibilità;

- contribuire allo sviluppo di nuove norme in questo settore.

Questioni delicate o controverse

In questo settore vi sono alcune questioni delicate o controverse.

Ecco una sintesi di alcune tra le principali e ciò che stiamo facendo per affrontare ciascuna di esse.

Sensibilità/problema	Risposta dell'UE
1. Fatturazione idraulica (fracking)	
<i>«Se concordiamo norme sul commercio e sugli investimenti nel settore energetico, il TTIP consentirà alle imprese statunitensi di produrre gas di scisto nell'UE».</i>	Il governo di ciascuno Stato membro dell'UE è responsabile della decisione di consentire o meno la produzione del gas di scisto nel proprio paese. Non c'è niente nel TTIP che possa limitare questo diritto sovrano di ogni Stato membro.
2. Combustibili fossili	
<i>«Nel TTIP non c'è nulla sulle energie rinnovabili».</i>	Le nostre trattative relative al TTIP riguardano tutto il settore energetico. Intendiamo includere norme per promuovere le energie rinnovabili e l'efficienza energetica, due settori che, in termini di sostenibilità, sono d'importanza fondamentale.
3. Emissioni di carbonio	
<i>«L'importazione del gas naturale americano, come il metano, comporta un'alta intensità energetica. I livelli di CO₂ aumenteranno».</i>	Finora la rivoluzione del gas di scisto negli Stati Uniti ha solo causato l'aumento delle importazioni di carbone verso l'UE. Il fatto di sostituire le importazioni di carbone con quelle di gas naturale avrà un effetto positivo: ridurrà i nostri livelli di CO ₂ più che aumentare i loro.
4. Sovranità	
<i>«Il TTIP potrebbe ridurre il diritto dei paesi di decidere se consentire o meno lo sfruttamento delle proprie risorse naturali».</i>	Il TTIP non avrà alcun impatto sulle decisioni in materia di sfruttamento delle risorse naturali, ma intende promuovere la concorrenza e il libero accesso qualora una decisione in tal senso venga adottata.



3.3. Il regime doganale e la facilitazione degli scambi commerciali

Semplificare le regolamentazioni e i controlli doganali per facilitare l'esportazione

In questo capo intendiamo:

- facilitare lo sdoganamento delle merci per le imprese che commerciano prodotti tra l'UE e gli USA;
- continuare a garantire che le imprese possano esportare solo merci che siano conformi alle nostre norme;
- tutelare in tal modo i cittadini e l'ambiente.

Motivi per negoziare il tema del regime doganale e della facilitazione degli scambi commerciali

Quando un'azienda europea esporta i suoi prodotti in America, i funzionari doganali presso la frontiera statunitense li sottopongono a verifica per accertarsi che siano conformi alle norme e ai regolamenti USA.

Lo stesso vale per le esportazioni degli Stati Uniti verso l'UE.

I controlli doganali:

- impediscono che prodotti pericolosi o illeciti raggiungano i nostri negozi;
- garantiscono:
 - che le imprese paghino tutti i dazi doganali e le imposte dovute per il loro tipo di prodotto;
 - che i governi riscuotano l'importo previsto ai fini della copertura dei loro bilanci.

Desideriamo contribuire all'aumento degli scambi tra l'UE e gli USA concordando nuove norme per le nostre procedure doganali.

Tali norme:

- semplificherebbero le procedure, rendendole più efficienti;
- farebbero risparmiare tempo e denaro riducendo gli inconvenienti, a vantaggio di tutte le imprese.

Due esempi in cui potremmo semplificare la vita degli esportatori dell'UE:

- una tassa di gestione applicata dalla dogana degli USA;
- una tassa di manutenzione che alcuni porti degli USA fanno pagare ai propri utenti.

Quando un'azienda dell'UE invia un carico di merci verso gli Stati Uniti, è tenuta a pagare i dazi doganali applicabili.

Sull'azienda gravano però anche spese doganali aggiuntive per la gestione delle merci esportate. La tassa dipende dal valore delle merci, ma può raggiungere i 485 dollari USA. Il TTIP esonererebbe le merci dell'UE da questa spesa.

Inoltre, se un'azienda dell'UE importa merci negli Stati Uniti attraverso determinati porti, è tenuta anche al pagamento di una tassa per la manutenzione condizionata all'uso del porto.

Il tasso è inferiore allo 0,15 % del valore delle merci importate, ma può comunque raggiungere cifre considerevoli per merci di alto valore, come i farmaci, che le aziende europee esportano tipicamente oltreoceano.

Il nostro obiettivo attraverso il TTIP consiste nel ridurre o eliminare spese come queste.

Obiettivi dell'UE

In questa parte del TTIP, intendiamo istituire nuove norme doganali che:

- agevolino le esportazioni tra l'UE e gli USA;
- permettano ai funzionari doganali di eseguire i controlli necessari per garantire che:
 - le merci che varcano la frontiera siano sicure;
 - le aziende paghino tutti i dazi e le imposte doganali.

Potremmo conseguire quest'obiettivo in diversi modi, per esempio:

- concordando norme semplici ed efficaci che siano facili da comprendere e da seguire;
- ricorrendo a una serie di moduli da far compilare alle aziende alla frontiera dell'UE o degli USA;
- garantendo che le procedure doganali siano trasparenti, ad esempio pubblicandole online;
- facendo collaborare più strettamente le dogane dell'UE e degli USA in futuro.

L'Organizzazione mondiale del commercio (OMC) è l'organismo che stabilisce le norme per gli scambi commerciali mondiali.

I suoi membri, ossia la maggior parte dei paesi del mondo, compresi gli Stati Uniti e l'Unione europea, hanno già stipulato un accordo internazionale sulla facilitazione degli scambi (Trade Facilitation Agreement, TFA).

Tale accordo:

- stabilisce procedure che le autorità doganali di un paese dovrebbero applicare quando un'impresa o una persona straniera intende esportare merci in tale paese;
- contribuisce ad agevolare lo sdoganamento della merce per quell'impresa o quella persona.

Intendiamo garantire la messa in pratica, da parte nostra e di altri, dell'accordo sull'agevolazione degli scambi, e con il TTIP intendiamo andare anche oltre, nella misura del possibile.



3.4. Le piccole e medie imprese

Garantire che le imprese europee di piccole dimensioni possano ottenere il massimo dal TTIP

In questo capo vogliamo garantire che le piccole imprese dell'UE, ossia quelle con meno di 250 dipendenti, possano:

- vendere negli USA o importare da tale paese più facilmente (lo stanno già facendo migliaia di aziende);
- trarre il massimo vantaggio dal TTIP per contribuire alla loro crescita.

Motivi per negoziare il tema delle piccole e medie imprese

I 20 milioni di imprese europee di piccole dimensioni (aziende con meno di 250 dipendenti)

costituiscono la spina dorsale della nostra economia.

Queste aziende

- danno lavoro a più di due terzi dei lavoratori nel settore privato;
- creano molti più posti di lavoro di altri settori dell'economia (l'85 % del totale tra il 2002 e il 2010).

Le piccole imprese incontrano gli stessi ostacoli agli scambi delle imprese più grandi, ma hanno meno personale e meno denaro per affrontarli. Perciò, risulteranno particolarmente

NORME

vantaggiosi per le piccole imprese tutti i progressi che riusciremo a compiere nel TTIP per

- abolire i dazi doganali;
- semplificare le procedure doganali;
- ridurre gli oneri che comporta la divergenza degli standard;
- migliorare la protezione dei diritti di proprietà intellettuale.

Le piccole imprese hanno bisogno di un aiuto supplementare per ottenere il massimo dalle nuove opportunità in materia di commercio e investimenti che il TTIP potrebbe creare.

Per questo vogliamo garantire alle piccole imprese:

- l'accesso alle informazioni necessarie;
- un aiuto per l'esportazione e gli investimenti all'estero;
- la possibilità di dire la propria nell'attuazione dell'accordo TTIP.

Obiettivi dell'UE

In questa parte dell'accordo intendiamo predisporre un helpdesk statunitense online gratuito dove le piccole imprese possano trovare tutte le informazioni che occorrono per esportare, investire negli Stati Uniti

o importare da tale paese, tra cui quelle riguardanti:

- i dazi doganali e le imposte;
- i regolamenti e le procedure doganali;
- le opportunità di mercato.

L'UE dispone già di un helpdesk online analogo per le aziende che vogliono esportare in Europa;

- scambiare le migliori prassi per aiutare le imprese di piccole dimensioni a esportare o investire all'estero; desideriamo che queste aziende, che già collaborano per creare reti tra loro e per l'accesso ai finanziamenti, rafforzino la loro cooperazione in questi e altri settori;
- dare alle piccole imprese la possibilità di esprimere il proprio parere sull'attuazione dell'accordo TTIP; vogliamo inoltre istituire un comitato che collabori con la comunità delle piccole imprese, comunicandone le priorità e le preoccupazioni alle autorità commerciali dell'UE e degli USA.

La Commissione europea ha domandato alle piccole imprese europee quali siano i problemi che incontrano quando fanno affari negli Stati Uniti. In base alla loro risposta, potremmo proporre altre misure nell'ambito del TTIP per aiutarle ulteriormente.



3.5. La protezione degli investimenti

Attirare gli investitori statunitensi tutelando al contempo i diritti dei governi europei

In questo capo intendiamo:

- offrire nuove opportunità di investimento;
- garantire condizioni di parità per gli investimenti dell'UE negli USA;
- riformare il sistema attuale di protezione degli investimenti.

Motivi per negoziare il tema della protezione degli investimenti

L'Unione europea è il maggior investitore negli Stati Uniti. Complessivamente, le imprese europee hanno investito più 1 600 miliardi di euro negli USA.

Inoltre, le aziende europee contano sulla crescita degli investimenti e, una volta che questi saranno aumentati, avranno bisogno di personale con le giuste competenze e di infrastrutture affidabili.

Un partenariato più stretto con gli Stati Uniti incoraggerebbe proprio questo tipo di investimenti.

Il TTIP contribuirebbe a rendere l'UE più competitiva, offrendo maggiori opportunità alle imprese europee negli USA, per esempio nel settore dei servizi, in cui le aziende europee sono particolarmente solide.

Spesso, tuttavia, per competere negli Stati Uniti occorrono investimenti ancora maggiori.

I paesi dell'UE hanno firmato più di 1 400 accordi (o trattati bilaterali in materia di investimento) per incoraggiare le imprese estere ad investire sul loro territorio.

Questi accordi conferiscono agli investitori d'oltremare determinati diritti. Uno di questi è il diritto alla «risoluzione delle controversie tra investitore e Stato» o ISDS.

Un investitore può chiedere a un collegio di arbitri internazionali di valutare se un governo gli abbia riservato un trattamento iniquo. Se il tribunale riconosce che il governo ha agito in tal senso, può obbligarlo a pagare un risarcimento.

I principi fondamentali della protezione degli investimenti vietano:

- la discriminazione nei confronti degli investitori esteri;
- l'espropriazione di investimenti esteri senza risarcimento;
- il diniego di giustizia ai danni degli investitori esteri presso i tribunali nazionali;
- un trattamento abusivo o arbitrario nei confronti degli investitori europei e statunitensi nei rispettivi territori.

In generale, le disposizioni esistenti in materia di protezione degli investimenti hanno funzionato bene.

Molti accordi in materia di investimenti già in vigore nei paesi dell'UE non soddisfano il giusto equilibrio che l'UE si attende tra:

- la garanzia del diritto di legiferare dei governi e
- la necessità di tutelare gli investitori.

Per questo motivo il sistema, compreso l'ISDS, deve essere migliorato e aggiornato.

E il TTIP rappresenta una grande occasione per farlo per l'UE. Ecco perché la Commissione europea sta definendo con attenzione un nuovo approccio sulla protezione degli investimenti.

Stiamo considerando vari possibili miglioramenti. Tra i miglioramenti auspicabili:

- la revisione del funzionamento dei tribunali ISDS e del metodo di selezione degli arbitri che ne fanno parte;
- la creazione di un sistema che consenta a entrambe le parti in causa di ricorrere una decisione del tribunale;
- il rafforzamento del diritto di legiferare dei governi dell'UE nell'interesse pubblico.

Obiettivi dell'UE

L'UE intende:

- incoraggiare gli investitori ad entrare nel mercato dell'UE;
- tutelare gli investitori europei all'estero garantendo norme permanenti e stabili per gli scambi tra UE e USA;
- rafforzare il diritto di regolamentazione spettante ai governi dell'UE per:
 - tutelare i cittadini e l'ambiente o
 - conseguire altri obiettivi vantaggiosi per la società nel suo complesso.

Nel 2014 abbiamo chiesto ai cittadini di commentare le nostre proposte online.

Inoltre ci stiamo consultando con:

- le parti interessate e i governi europei;
- il Parlamento europeo.

Questo ci aiuterà ad elaborare proposte per riformare il sistema di protezione degli investimenti dell'UE. Naturalmente, il testo definitivo dovrà anche:

- tutelare il diritto di regolamentazione spettante ai governi;
- rendere il sistema più trasparente.

Questioni delicate o controverse

In questo settore vi sono alcune questioni delicate o controverse. Ecco una sintesi di quelle principali e di ciò che stiamo facendo per affrontare ciascuna di esse.

La relazione sulla consultazione pubblica comprenderà un'analisi delle questioni potenzialmente sensibili.

Sensibilità/problema	Risposta dell'UE
1. Il diritto dei governi di regolamentare	
<i>«La protezione degli investimenti e l'ISDS nel TTIP metteranno a repentaglio il diritto legittimo dei governi di legiferare nell'interesse del pubblico».</i>	Nel corso della consultazione pubblica, l'UE ha presentato diverse proposte per salvaguardare questo diritto, che includono in particolare un riconoscimento esplicito del diritto di regolamentare, nonché un chiarimento e una limitazione dei diritti conferiti agli investitori.
2. Le procedure ISDS	
<i>«Le procedure ISDS vengono condotte in segreto e sono viziate da favoritismi e conflitti di interessi».</i>	Nel corso della consultazione pubblica, l'UE ha presentato proposte che assicureranno una piena trasparenza, garantendo ulteriormente l'imparzialità e la condotta etica degli arbitri.
3. Decisioni ISDS	
<i>«I tribunali arbitrali generano prassi discordanti, talvolta parziali, e le loro decisioni devono essere sottoposte a riesame».</i>	L'UE ha evidenziato la necessità di riesaminare le decisioni dei tribunali arbitrali con un meccanismo di appello.



3.6. La risoluzione delle controversie tra governi

Istituire un metodo equo ed efficace di risoluzione delle controversie tra governi dell'UE e degli USA derivanti dal TTIP

In questo capo intendiamo:

- istituire un metodo efficace per il superamento delle divergenze in merito al TTIP fra governi nell'UE o negli USA;
- basarci su un sistema già in atto presso l'Organizzazione mondiale del commercio;
- garantire la totale trasparenza del nostro sistema.

Motivi per negoziare il tema della risoluzione delle controversie

Il modo in cui l'OMC risolve le controversie fra i suoi 160 paesi membri è particolarmente valido, ma le sue norme si applicano solo agli accordi dell'OMC.

Intendiamo utilizzare lo stesso metodo nel TTIP per chiarire e applicare i diritti e le norme che negoziamo con gli USA.

In tal modo potremo:

- risolvere, in modo prevedibile, tutte le divergenze con gli USA in materia di interpretazione e di attuazione del TTIP;

- ricorrere a procedure chiare per appianare le divergenze prima che sfocino in una controversia vera e propria;
- evitare gli effetti negativi di ricaduta sui rapporti tra UE e USA.

Obiettivi dell'UE

Per quanto riguarda la risoluzione delle controversie dell'OMC, le innovazioni importanti includono:

- il fatto che l'Unione europea e gli Stati Uniti decidano in anticipo quali arbitri siano ammissibili a far parte dei collegi, anziché sceglierli caso per caso. Ciò aumenterà la fiducia reciproca negli arbitri e nelle loro decisioni;
- il nostro metodo di soluzione delle controversie previsto dal TTIP è ancora più trasparente del metodo adottato con successo dall'OMC:
 - le udienze saranno pubbliche;
 - le parti interessate, per esempio le organizzazioni non governative, potranno esprimere il loro parere per iscritto;
 - saranno pubblicati tutti i pareri trasmessi al collegio degli arbitri.



3.7. La politica in materia di concorrenza

Un modello di politica mondiale per la promozione della concorrenza libera ed equa

In questo capo intendiamo:

- concordare norme per impedire alle aziende:
 - di accordarsi per fissare i prezzi o
 - di abusare del proprio potere di mercato;
- garantire che le imprese private possano competere con quelle pubbliche a parità di condizioni;
- verificare che, nel caso in cui un governo europeo o statunitense sovvenzioni un'azienda, lo faccia in modo trasparente.

Motivi per negoziare il tema della politica in materia di concorrenza

La concorrenza libera ed equa garantisce parità di condizioni per le aziende europee e statunitensi.

Tuttavia, ciò non è sempre vero: alcune problematiche mondiali possono causare una distorsione della concorrenza.

Quelle principali riguardano:

- imprese di proprietà statale: talvolta le imprese di proprietà o sotto il controllo effettivo dei governi godono di vantaggi che sono negati ai loro concorrenti del settore privato;
- sovvenzioni: l'UE dispone già di un sistema trasparente di vigilanza e di controllo delle sovvenzioni che talvolta vengono concesse dai governi alle imprese, un

sistema di cui beneficiano tutti i paesi con cui intratteniamo rapporti commerciali.

Tali questioni non possono essere affrontate dalle sole autorità nazionali garanti della concorrenza.

Per l'UE e per gli USA, il TTIP rappresenta un'occasione per:

- sottolineare i valori che condividono in materia di adozione e applicazione delle norme sulla concorrenza;
- affermare i propri elevati standard esistenti.

Inoltre, la presenza nel TTIP di un capo rigoroso in materia di concorrenza potrebbe costituire un esempio da seguire per altri paesi.

Obiettivi dell'UE

Intendiamo:

- basarci sull'accordo di cooperazione UE-USA in vigore per applicare le norme in materia di concorrenza;
- sviluppare ulteriori norme sulla concorrenza e sulla cooperazione, anche con altri paesi;
- garantire che le imprese di proprietà statale con poteri di monopolio o con speciali diritti non operino discriminazioni nei confronti delle imprese private;
- concordare norme sulla trasparenza per quanto riguarda le sovvenzioni concesse a imprese che forniscono prodotti e servizi industriali.

Questioni delicate o controverse

Sensibilità/problema	Risposta dell'UE
Servizi pubblici	
«Il TTIP potrebbe mettere a repentaglio i servizi pubblici nell'UE».	<p>La base della posizione dell'Unione sulla concorrenza nel TTIP è il quadro legislativo esistente nell'UE.</p> <p>La nostra proposta salvaguarda pienamente il trattamento dei servizi pubblici nel rispetto delle norme UE pertinenti, che comprendono norme sulla concorrenza, sulle sovvenzioni e sulle imprese pubbliche.</p> <p>Non c'è pertanto nessun rischio che il TTIP metta a repentaglio i servizi pubblici nell'UE.</p>



3.8. I diritti di proprietà intellettuale e le indicazioni geografiche

Contribuire affinché i consumatori europei e statunitensi accedano più rapidamente a prodotti e servizi più innovativi

In questo capo intendiamo:

- concordare principi comuni e individuare metodi per collaborare più strettamente;
- incoraggiare l'investimento nell'innovazione e nella ricerca;
- contribuire a generare crescita e posti di lavoro e a procurare vantaggi per le imprese e i consumatori.

Motivi per negoziare il tema dei diritti di proprietà intellettuale e delle indicazioni geografiche

L'innovazione e la creatività trainano la crescita economica sia nell'UE che negli USA, contribuendo inoltre a rendere più ampia la scelta a disposizione dei consumatori e a creare posti di lavoro.

I diritti di proprietà intellettuale premiano le persone e le aziende innovatrici o quelle che mettono la propria creatività all'opera.

I diritti di proprietà intellettuale (DPI) includono:

- brevetti, marchi, disegni e modelli;
- diritti d'autore;
- indicazioni geografiche.

Essi consentono alle imprese e alle persone che inventano, migliorano, creano nuovi prodotti o servizi o vi appongono il loro marchio, di:

- impedirne l'uso non autorizzato;
- ricavare un guadagno dai propri sforzi e investimenti.

NORME

Secondo le stime di uno studio recente, le aziende ad alta intensità di DPI rappresentano:

- circa il 40 % dell'economia dell'UE, pari ad approssimativamente 4 700 miliardi di euro all'anno;
- il 35 % della forza lavoro dell'Unione europea.

L'UE ha elaborato norme moderne e integrate per proteggere la proprietà intellettuale, che contribuiscono a generare crescita e posti di lavoro.

Inoltre, tali norme assicurano il giusto equilibrio tra gli interessi di:

- chi detiene i diritti di proprietà intellettuale e
- chi esercita tali diritti.

Anche negli USA vigono norme sofisticate sui DPI.

Poiché le loro politiche si basano su principi che in linea di massima sono simili ai nostri, le norme per la tutela dei DPI oltreoceano sono prevedibili.

Inoltre, tra UE e USA sono in già corso esportazioni e importazioni di numerosi prodotti e servizi che dipendono fortemente dalla proprietà intellettuale.

Nel TTIP intendiamo:

- accrescere la consapevolezza sul ruolo che i DPI svolgono nell'incoraggiare l'innovazione e la creatività;
- tutelare i cittadini e le imprese che pongono nuove idee e se ne avvalgono per realizzare prodotti di alta qualità, applicando le norme in materia di DPI in maniera equilibrata;
- incoraggiare l'investimento nella ricerca e nello sviluppo che produce nuove idee, nonché la marchiatura di prodotti e servizi.

Tutela delle indicazioni geografiche

Le indicazioni geografiche sono un'area specifica nella quale ci aspettiamo progressi.

Molti alimenti e bevande provenienti dall'UE vengono prodotti, trasformati o preparati in regioni specifiche.

Possiedono «denominazioni di origine» associate al loro luogo di provenienza. Esempi:

- Tiroler Speck, un tipo di prosciutto austriaco;
- Grappa, un liquore italiano;
- Beaufort, un formaggio francese.

Attualmente, l'UE e gli USA proteggono in modo diverso le denominazioni di origine:

- la normativa dell'UE le tutela in quanto «indicazioni geografiche» o IG;
- la normativa statunitense consente ai produttori di proteggere tali denominazioni sotto forma di marchi commerciali, ma molte denominazioni europee non sono protette.

Il sistema statunitense in atto e il modo in cui viene applicato comportano che negli USA vengano spesso venduti prodotti che:

- utilizzano denominazioni di origine di una particolare regione dell'UE, ma
- non sono stati effettivamente prodotti in quella regione.

Questo fatto induce in errore i consumatori statunitensi, a danno dei produttori europei.

Per questa ragione vogliamo che gli USA migliorino vari aspetti rilevanti del proprio sistema.

Tra i miglioramenti auspicabili:

- la tutela di un elenco concordato di IG dell'UE, con norme per impedirne l'abuso da parte di altri produttori;
- l'applicazione efficace di queste norme.

Obiettivi dell'UE

In questa parte dell'accordo intendiamo concordare con gli USA:

- principi condivisi che:
 - si basino su norme e prassi esistenti nell'UE e negli USA;
 - sottolineino quanto i DPI siano importanti per generare innovazione, crescita e posti di lavoro;
- impegni vincolanti su alcune questioni rilevanti come:
 - le indicazioni geografiche;
 - gli aspetti dei diritti d'autore che l'UE già tutela, tra cui:

- ▶ il diritto sulle successive vendite per gli artisti visivi;
- ▶ l'esecuzione pubblica e i diritti di diffusione.

- la cooperazione tra governi e parti interessate nei settori in cui hanno interessi in comune.

Questioni delicate o controverse

In questo settore vi sono alcune questioni delicate o controverse.

Ecco una sintesi di quelle principali e di ciò che stiamo facendo per affrontare ciascuna di esse.

Sensibilità/problema	Risposta dell'UE
1. ACTA	
«Il TTIP potrebbe tentare di introdurre surrettiziamente alcune norme che l'UE ha già cercato di adottare in un accordo commerciale anticontraffazione in programma, detto ACTA (Anti-Counterfeiting Trade Agreement), che è stato respinto dal Parlamento europeo».	Nell'UE e negli USA vigono già disposizioni applicative dettagliate, mentre alcuni altri paesi che prevedevano di aderire all'ACTA non l'hanno fatto. Perciò non negozieremo norme su aspetti quali: <ul style="list-style-type: none"> • l'applicazione del diritto penale; • la responsabilità dei fornitori di servizi Internet.
2. Prezzi più alti	
«Le norme presenti nel TTIP e relative ai DPI potrebbero determinare un aumento dei prezzi per i nuovi prodotti farmaceutici».	L'equilibrio attuale tra innovazione e accessibilità dei farmaci è fondamentale per i servizi sanitari pubblici europei: non lo altereremo modificando le norme sui DPI.
3. Indicazioni geografiche	
«L'attuale sistema europeo di IG tutela i nostri agricoltori e i produttori di alimenti impedendo le importazioni di prodotti che violano i nostri diritti di proprietà intellettuale. Il TTIP potrebbe indebolire questo sistema».	Non accetteremo mai di diminuire il livello di tutela attuale delle IG in Europa. Le importazioni che utilizzano denominazioni protette non potranno mai accedere al mercato dell'UE.

Dichiarazione di **Ignacio Garcia Bercero** Capo Delegazione UE ai negoziati per il TTIP.

Rilasciata all'indomani della 15° tornata di colloqui
(New York - 7 ottobre 2016)

“Siamo venuti a New York con il preciso obiettivo di fare i maggiori progressi possibili nei negoziati commerciali con gli USA.

Le ragioni per continuare questi colloqui nulla hanno perso del valore che avevano già tre anni fa, quando cominciammo a negoziare questo che è il più grande trattato bilaterale al mondo in materia commerciale.

Le ragioni economiche di rapporti transatlantici più stretti sono evidenti. USA ed Europa sono rispettivamente i maggiori partners commerciali, gli USA accolgono la maggioranza degli investimenti europei e indirizzano in Europa la maggioranza dei loro. Milioni di posti di lavoro in Europa dipendono dalle esportazioni verso gli USA. Ci sono circa 200.000 imprese in Europa che vendono i loro prodotti e servizi direttamente negli USA e circa il 90% di queste sono piccole imprese. Per questo è evidente l'opportunità di semplificarci la vita riducendo le tariffe e facilitando le operazioni di dogana. Questo consentirebbe loro di aprire nuovi ponti transatlantici e di creare nuovo lavoro.

Ci sono poi anche ragioni geopolitiche per avere un accordo complessivo ed equilibrato con gli USA. In un mondo incerto come il nostro, avere un partner economico privilegiato potrebbe aiutare l'Europa a dare alla globalizzazione una impronta compatibile con i nostri alti standards e con la nostra visione. Proprio oggi, a pochi stabili da qui, al Quartier Generale dell'ONU, l'Unione Europea deposita l'Accordo ratificato a Parigi per combattere i cambiamenti climatici. Un accordo che

entra così in vigore e che costituisce un esempio unico di cooperazione globale fra UE, USA e altri paesi.

Per noi dunque il TTIP è uno strumento che deve aiutarci a dare un indirizzo alla globalizzazione che tenga conto dei più alti livelli possibili di salvaguardia ambientale e di tutela del lavoro e dei consumatori. Se lavoriamo insieme e solo se lavoriamo insieme, potremo avere il maggiore impatto sulla realtà.

Sappiamo che sia in Europa sia negli USA ci sono persone che temono le conseguenze di una globalizzazione incontrollata. Un accordo commerciale EU-USA potrebbe essere uno degli strumenti per contrastare i fenomeni che i cittadini giustamente temono di più.

Ci sono ragioni molto forti per auspicare un patto di cooperazione stringente fra UE e USA.

Tre sono le ragioni principali:

- 1) perché ci sarà un vantaggio per le nostre imprese, in particolare quelle piccole. Quando parliamo con loro spesso ci dicono di non avere abbastanza tempo e denaro per capire tutte queste differenze nei modi di regolare gli scambi, mentre le grandi aziende possono permettersi di reggerle;
- 2) perché così si potranno promuovere regole a beneficio dei cittadini. Una stretta collaborazione con gli USA renderà infatti più efficienti le nostre regole. Gli estensori delle regole, quando collaborano tra di loro, possono imparare l'uno dall'altro, riducendo i costi e trovando le soluzioni migliori. Questo tanto più che in un mondo in cui le tecnologie cambiano e si perfezionano di giorno in giorno, chi produce regole deve avere a disposizione sempre più informazioni. Ora lavorando insieme si possono condividere ricerche, sperimentare prospettive e le pratiche migliori. Lavorando insieme si possono altresì far risparmiare ai

rispettivi governi tempo e denaro, da spendere per ottenere risultati migliori rispetto ai soliti tests o ispezioni;

- 3) perché possono permetterci di destinare le regole globali a beneficio dei consumatori. Laddove infatti il TTIP dovesse condurre ad una condivisione di approcci, questa si estenderebbe verosimilmente in tutto il mondo, innestando processi di regolamentazione di sempre più alto livello e non al ribasso come è stato finora, così da avere nell'UE e negli USA i regimi regolatori più sofisticati del pianeta. Ovviamente la cooperazione regolata sarà sempre su base volontaria, centrata sul mutuo interesse, senza che ciò per altro restringa la libertà di normare nel pubblico interesse. Perché in effetti una tale cooperazione è possibile solo se sostiene e incrementa il livello di protezione dei nostri cittadini.

Solo questi temi sono sul tavolo e nient'altro sarebbe accettabile per i leaders e i Parlamenti di tutta Europa.

Ma lasciatemi dire qualcosa su quest'ultima tornata di negoziati.

Ci siamo concentrati sul consolidamento dei testi e sulla rimozione delle differenze che ancora ci sono relativamente alle proposte in campo; è quello che nel nostro gergo di negozianti chiamiamo "rimozione di parentesi". I nostri teams hanno lavorato molto duramente ed hanno fatto progressi significativi in numerosi campi.

Ad esempio durante i negoziati si è riservato molto tempo alla discussione sui confini dell'area di applicazione delle regole, sulla coerenza delle regole, sulle barriere tecniche agli scambi, sulla salute di piante ed animali (SPS) e sui 9 settori specifici di cooperazione individuati prima dell'inizio dei colloqui. I 9 settori sono: automobili, farmaceutico, chimico, cosmetico, ICT (tecnologie dell'informazione

e della comunicazione), pesticidi, ingegneristica, dispositivi medici, tessile.

I progressi in questi settori sono davvero interessanti. Per esempio abbiamo discusso dell'aggiornamento dell'accordo che regola i reciproci controlli in fatto di corrette pratiche di produzione di farmaci.

Ora noi porteremo questi progressi ai nostri rispettivi Governi e poi decideremo dei prossimi passi. I ministri del commercio della UE si rivedranno il prossimo 11 novembre. Nel frattempo i capi di stato della UE presenti nel Consiglio d'Europa dovrebbero essere in grado di intraprendere una discussione in materia commerciale che tenga conto anche dello stato dei lavori dei negoziati con gli Stati Uniti”.

Cecilia Malmström
Commissioner for Trade
European Commission
BE-1049, Brussels
Belgium

14 September 2016

Dear Ms Malmström,

Today more than ever, there is a need for a strong and positive voice in the discussions on trade issues. The EU's delivery on growth, prosperity and jobs for all depends not only on structural reforms and strong public finances, but also to a large extent on an open, progressive and balanced trade policy. Europe needs to demonstrate clear leadership in negotiating free trade agreements if we are to generate the growth we need to meet future challenges.

We therefore strongly believe that more trade is necessary if we are to continue creating new jobs in the EU. We must push for a trade policy that also stands up for workers' rights, the environment, people's health and our democratic space. In addition, trade agreements should naturally protect our own scope for decision-making.

We are pleased that negotiations on the EU-Canada Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) have been completed. CETA is a broad and deep agreement based on the reality of today's trade patterns, taking on board the content of a modern trade agreement. We are now looking forward to the signing of CETA on 27 October and provisional application of the agreement.

EU-US trade and investment represents the world's largest bilateral economic relationship, and the EU and the US are each other's most important economic partners. The Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) is an opportunity to shape the rules of trade in the 21st Century. We should fully seize it together with our American partners. The Commission has been working hard to take these negotiations forward, inform stakeholders and consult with Member States. The TTIP negotiations have made progress, given the large scope and high level of ambition of the agreement. However, outstanding issues remain and we should focus our attention on finding solutions.

We are confident that you will be able achieve the goals and secure our objectives in line with the Council negotiating mandate of 2013. Thus we reiterate our commitment and support given to the Commission in the negotiations. We look forward to the continuation of the TTIP negotiations with the US and to working closely with the Commission in the coming months.

Yours sincerely,

Mr Jan MLÁDEK
Minister for Industry and Trade

Mr Kristian JENSEN
Minister for Foreign Affairs

Ms Liisa OVIIR
Minister of Entrepreneurship

Mr Kai MYKKÄNEN
Minister for Foreign Trade and
Development

Ms Mary MITCHELL O'CONNOR
Minister of Jobs, Enterprise and Innovation

Mr Carlo CALENDÀ
Minister for Economic Development

Mr Edgars RINKEVIČS
Minister of Foreign Affairs

Mr Linas LINKEVIČIUS
Minister of Foreign Affairs

Ms Margarida Marques
Secretary of State for European Affairs

Mr Jaime GARCÍA-LEGAZ PONCE
Secretary of State for Trade

Ms Ann LINDE
Minister for EU Affairs and Trade

Lord Mark PRICE
Minister of State for Trade and
Investment

Resoconto stenografico dell'Assemblea

Seduta n. 638 di mercoledì 15 giugno 2016

Informativa urgente del Governo relativa al negoziato tra l'Unione europea e gli Stati Uniti sull'accordo di partenariato trans-atlantico per il commercio e gli investimenti, noto come TTIP.

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca lo svolgimento dell'informativa urgente del Governo relativa al negoziato tra l'Unione europea e gli Stati Uniti sull'accordo di partenariato trans-atlantico per il commercio e gli investimenti, noto come TTIP.

Dopo l'intervento del rappresentante del Governo, del Ministro Calenda, interverranno i rappresentanti dei gruppi in ordine decrescente, secondo la rispettiva consistenza numerica, per cinque minuti ciascuno. Un tempo aggiuntivo è attribuito al gruppo Misto.

(Intervento del Ministro dello sviluppo economico)

PRESIDENTE. Ha facoltà di parlare il Ministro dello sviluppo economico, Carlo Calenda.

CARLO CALENDA, *Ministro dello sviluppo economico*. Onorevole Presidente, onorevoli deputati, è con estremo piacere che ho accettato l'invito a fornire la presente informativa urgente sul Trattato trans-atlantico sul commercio e gli investimenti, il TTIP. Considero il TTIP un punto di svolta nelle relazioni economiche internazionali, capace di portarci finalmente in una nuova fase della globalizzazione, con vantaggi per l'Europa e per l'Italia. Dagli anni Novanta i Paesi avanzati e l'Europa in particolare hanno iniziato un rapido processo di apertura dei propri mercati ai prodotti di Paesi allora emergenti, che invece mantenevano sostanzialmente intatte le loro protezioni. L'idea di fondo era che occorresse accordare loro vantaggi competitivi per sviluppare economie produttive che si sarebbero poi evolute in economie di consumo aperte ai nostri prodotti. I *round* multilaterali del WTO avrebbero dovuto garantire una graduale eliminazione delle barriere tariffarie e non tariffarie da parte in primo luogo dei cosiddetti BRICS, ma così non è stato. Questa asimmetria, che permane ancora oggi, ha determinato da un lato una diminuzione delle differenze tra le aree del mondo, con 1 miliardo di persone uscite dalla povertà assoluta, ma dall'altro una forte pressione sulla classe media dei Paesi avanzati, che oggi vede – non a torto – nell'internazionalizzazione squilibrata dell'economia un generatore di ingiustizie inaccettabili. Il sostanziale fallimento del Doha Round ha messo fine a ogni velleità di poter risolvere il problema nel breve termine attraverso i soli negoziati multilaterali. In questo contesto nascono i due grandi negoziati lanciati dagli USA: la Trans-Pacific Partnership e il TTIP, e anche l'Europa, che oggi è l'area del mondo – ricordiamolo, è importante – con i più bassi livelli di protezione daziaria, ha intrapreso da anni la strada degli accordi bilaterali e plurilaterali di libero scambio per aprire nuovi mercati alle nostre aziende. Se incrociamo il TTIP, il TPP e gli accordi che l'Europa ha concluso o sta concludendo con i partecipanti alla *partnership* pacifica, vediamo nei fatti profilarsi una grande area di libero scambio tra Paesi che accettano regole del gioco equilibrate e *standard* elevati, un'alleanza che, una volta compiuta, metterà insieme il 60 per cento del PIL mondiale e spingerà inevitabilmente i BRICS ad

aprirsi. Prova ne sia che il Mercosur, tradizionalmente molto protezionista, e in primo luogo il Brasile, che su di esso esercita una forte *leadership*, ha chiesto all'Europa di riaprire la negoziazione per un trattato di libero scambio, di fatto abbandonata da molti anni. Dunque il TTIP ha innanzitutto l'obiettivo di riportare il timone della globalizzazione nelle nostre mani; si tratta cioè di un indispensabile antidoto agli squilibri causati dalla globalizzazione e non della mera prosecuzione di un percorso che è stato sin qui difficile e controverso. Sotto un profilo più strettamente economico, gli USA sono oggi per noi il terzo mercato per volume di interscambio e in assoluto il più promettente in termini di crescita; l'anno scorso abbiamo esportato 36 miliardi di euro di beni, realizzando un saldo commerciale record di 22 miliardi. Aggiungo che, in uno scenario globale di grande instabilità politica ed economica, gli Stati Uniti rappresenteranno sempre di più uno sbocco sicuro per i nostri prodotti. Il TTIP potrebbe essere particolarmente vantaggioso per l'Italia, anche perché i dazi e le barriere non tariffarie, oggi presenti negli USA, colpiscono, in particolare, i settori di nostra specializzazione; dal tessile alle calzature, dall'agroindustria alla ceramica, molti dei nostri prodotti sono oggi fortemente penalizzati dalle protezioni americane: sulle calzature grava un dazio del 20,8 per cento, sulla lana del 19 per cento, sui pomodori del 12,5 per cento, sulle ceramiche del 10 per cento, sulla gioielleria dell'8 per cento e così via. È persino superfluo sottolineare che le barriere regolamentari penalizzano, poi, soprattutto, le nostre piccole e medie imprese. Gli oneri derivanti dall'esistenza di diversi standard arrivano fino al 40 per cento del costo di produzione di un bene e tale aggravio può essere molto più facilmente assorbito dalle economie di scala di una multinazionale. Per questo il TTIP, e in particolare il capitolo relativo alla convergenza regolamentare, è soprattutto un accordo a favore delle PMI. Allo stesso modo, giova ricordarlo, in nessun caso il Trattato potrà portare a un abbassamento degli standard. Su questo punto entrambi i negoziatori sono stati molto chiari: se convergenza ci sarà, sarà verso l'alto, altrimenti ognuno terrà i suoi standard. Per esempio, non saranno oggetto di negoziazione le norme precauzionali stabilite dal REACH per quanto riguarda la sicurezza del settore chimico.

Prima di passare a un'analisi dello *status* della negoziazione, consentitemi, infine, di ribadire quanto già ripetuto più volte, anche in questa sede, relativamente a ciò che ne è escluso. Come si evince dal mandato desecretato durante la Presidenza italiana del Consiglio commercio non fanno parte del negoziato il principio di precauzione, che ci differenzia dagli USA e sulla base del quale, tra l'altro, sono oggi tenuti fuori dal mercato UE molti OGM e altri prodotti alimentari ritenuti dalle autorità europee non completamente sicuri, i servizi pubblici, la cultura, i diritti e i servizi audiovisivi. Da questo punto di vista è importante non confondere le posizioni americane oggetto di alcuni *leaks* recenti con i contenuti di un accordo che la Commissione è vincolata a negoziare sulla base di quanto previsto dal mandato. Riteniamo il mandato sicuro, chiaro e valido; in questo senso ci esprimeremo qualora la Commissione, come preannunciato dal Presidente Juncker, ne richiedesse la conferma nell'ambito del prossimo Consiglio europeo del 28 e 29 giugno. Sostenere che il TTIP è importante, non vuol dire affatto essere pronti a chiuderlo a ogni costo.

Il rischio che un equilibrio negoziale non sia raggiunto è più che concreto. I due punti più sensibili per noi sono gli appalti pubblici e le indicazioni geografiche. Comincio dagli appalti pubblici. L'offerta USA è stata ritenuta dalla Commissione europea inaccettabile; nella proposta americana non vi sono novità rispetto a quanto presentato tre anni fa, ossia agli inizi del negoziato; permane l'impianto protezionista che governa da quasi un secolo la disciplina degli appalti USA, dove vigono le norme del Buy American Act; senza una liberalizzazione significativa del sistema degli appalti a livello federale e a livello statale, in particolare quando i fondi sono federali, per noi sarà impossibile raggiungere un accordo. Il secondo punto riguarda le indicazioni geografiche, fondamentali per la nostra agroindustria. Il TTIP dovrà fornire risultati concreti in questo settore per poter essere approvato. Agli USA chiediamo, quindi, di essere pragmatici e di trovare soluzioni all'interno dei rispettivi ordinamenti giuridici. La UE vuole una protezione per circa 200 denominazioni di indicazioni geografiche alimentari, quelle cioè commercialmente più interessanti. Il 95 per cento di questi nomi non sono controversi negli Stati Uniti e non sono in conflitto con marchi esistenti negli USA. Su una ristretta lista, da 5 a 10, c'è un problema, perché negli Stati

71.

Uniti sono considerati nomi comuni generici, cioè impossibili da proteggere, ma in questo caso riteniamo che debba essere introdotto un divieto di evocazione che contrasti l'*italian sounding*. Occorre impedire l'uso di simboli come il tricolore e altri segni grafici, ma anche diciture in italiano o forme colorate con tinte comunemente accostate al nostro Paese. Questo schema di accordo ricalca quello fondamentale raggiunto con il Canada sulle indicazioni geografiche. I negoziatori USA e UE auspicano che si arrivi al momento della decisione politica, l'*end game*, entro fine anno.

Con riguardo all'offerta di beni, l'accordo prevedrà che sull'87,5 per cento delle voci doganali vi sia eliminazione completa e immediata dei dazi; per un altro 9,5 di voci doganali vi sarà un'eliminazione con *staging*, cioè con un periodo da 3,5 a 7 anni di transizione; sul restante 3 per cento di voci doganali, gruppo sottoposto a ciò che è chiamato OT, Other Treatment, non vi sarà alcuna liberalizzazione, ma vi saranno, molto probabilmente, solo delle *tariff rate quotas*, quote tariffarie.

Riguardo al settore lattiero caseario, per il quale la UE e l'Italia hanno interessi «offensivi», la reazione USA è stata, per ora, accomodante, con la possibilità di darvi piena liberalizzazione. Esistono, poi, altri numerosi comparti che beneficerebbero dell'accordo, soprattutto in tema di convergenza degli standard: dal settore automobilistico e dei motoveicoli al farmaceutico. In particolare, per i medicinali generici e biosimilari, si va verso l'armonizzazione delle linee guida europee con quelle americane e con l'accettazione negli USA dei test clinici fatti in Europa. Riguardo ai prodotti tessili gli ostacoli sulle caratteristiche dei tessuti e l'etichettatura sembrano avviarsi a soluzione; sono in discussione ulteriori temi che riguardano, tra l'altro, lo sviluppo sostenibile, l'ambiente, l'energia e le materie prime, le PMI, la protezione dei lavoratori, l'anticorruzione e così via. L'inclusione di questi temi nel perimetro del TTIP rende l'accordo incontrovertibilmente misto e, dunque, soggetto a un percorso di approvazione nazionale oltre che europeo, su questo tornerò fra poco. Dal nostro punto di vista, perché il negoziato abbia successo, nel TTIP dovrà trovare piena applicazione la recente proposta europea sulla protezione degli investimenti. Tutti gli accordi commerciali prevedono il ricorso a una clausola di risoluzione delle controversie tra investitori e Stato, la cosiddetta ISDS, che salvaguarda il diritto dei Paesi a regolamentare, ma impedisce la discriminazione dell'investitore estero nell'esercizio di tale diritto. Clausole di questo genere sono presenti da più di cinquant'anni in più di 90 accordi bilaterali sottoscritti dall'Italia e oltre 1400 siglati dagli altri Stati membri dell'Unione europea. Purtroppo, di queste clausole le aziende hanno talvolta tentato di abusare, per questo il Parlamento europeo e gli Stati membri hanno chiesto il varo di un nuovo sistema. L'ICS, l'International Court System, è la proposta presentata nel settembre scorso dalla Commissione; essa garantirà nell'ambito del TTIP adeguata protezione agli investitori, prevenendo le degenerazioni del precedente sistema ISDS a cui facevo cenno. Quali sono gli aspetti qualificanti dell'ICS? Primo: definizione delle controversie fra Stato e investitori da parte di tre giudici estratti a sorte all'interno di un gruppo di 15, di cui cinque americani, cinque europei e cinque di altri Paesi scelti congiuntamente da Unione europea e USA, al posto degli arbitri privati previsti nel precedente e nell'attuale sistema. Essi devono essere giudici togati o giuristi esperti di diritto internazionale e commerciale e saranno nominati per un mandato di sei anni. I giudici dovranno essere imparziali e indipendenti da interessi privati, economici o politici, nonché liberi da qualsiasi legame finanziario, professionale, familiare o sociale che possa influenzarne il giudizio. A tal fine è prevista l'adozione di un apposito codice di condotta. Prima di aprire un procedimento è obbligatorio tentare una conciliazione amichevole per la quale è previsto un termine di tre mesi; una volta incardinati, i procedimenti prevedono udienze pubbliche. L'ICS contempla anche un secondo grado, con un processo di appello affidato a sei differenti giudici, due per ciascuna parte e due nominati di concerto; è previsto il divieto di presentare più ricorsi sulla stessa questione nonché il rigetto di ricorsi infondati e inconsistenti. Gli investitori sono poi obbligati a scegliere se utilizzare il meccanismo ICS o rivolgersi ai tribunali aziendali, ma non possono percorrere un doppio binario. I temi su cui il tribunale interverrà sono relativi ai casi di discriminazione degli investitori, espropriazione indiretta o nazionalizzazione illegittima, cioè priva di adeguato indennizzo, o mancato rilascio di una licenza. La *ratio* è che lo Stato è tenuto a

riservare agli investitori un trattamento giusto ed equo, evitando la manifesta arbitrarietà. È garantito il pieno diritto degli Stati a regolamentare senza subire interferenze nell'ambito della protezione dei diritti quali salute, ambiente, sicurezza e così via. L'ICS è un passo avanti verso la creazione di una vera e propria corte internazionale destinata a sostituire l'attuale e vigente meccanismo ISDS in tutti i trattati di libero scambio che l'Unione europea stringerà in futuro.

Alcune considerazioni finali sulla trasparenza del TTIP e sul processo di approvazione del TTIP e del CETA, il trattato col Canada. Il TTIP, in quanto accordo misto, sarà soggetto a un complesso iter di approvazione; *in primis* dovrà essere adottata dalla Commissione una bozza di decisione sulla base della quale il Consiglio autorizzerà la conclusione e la firma dell'accordo. Per questo primo atto è necessaria l'unanimità, con una decisione in nome dell'Unione europea e dei 28 Stati membri. A seguire l'accordo sarà sottoposto all'esame del Parlamento europeo per acquisirne il consenso, quindi, gli Stati membri procederanno alle ratifiche nazionali sulla base dei rispettivi ordinamenti costituzionali e con l'esame da parte di tutte le Assemblee elettive. Non si comprende allora la richiesta di fermare il negoziato prima di sapere cosa verrà portato all'approvazione. Se non accettassimo di negoziare e persino di sederci con il primo partner commerciale dell'Europa, che ha standard più elevati di tutti gli altri, con chi dovremmo negoziare ?

Per quanto riguarda la trasparenza, per la prima volta nella storia dei trattati commerciali il mandato negoziale è stato reso pubblico, peraltro su iniziativa italiana. Per la prima volta – e questi sono dati oggettivi – nella storia dei trattati commerciali i documenti del negoziato nel corso della negoziazione sono stati messi a disposizione per la consultazione da parte dei parlamentari, seppure con un divieto di divulgazione, peraltro ampiamente superato dai continui *leaks*. Personalmente sono a favore del più ampio grado di trasparenza, non solo sul TTIP, ma anche su tutti gli altri accordi commerciali in negoziazione, ai quali, però, nessuno sembra in alcun modo interessarsi. Come sapete, dal 30 maggio presso il Ministero è attiva una sala di lettura accessibile ai membri del Parlamento e ai funzionari governativi. Per rendere più agevole la consultazione dei documenti abbiamo già raddoppiato le postazioni. Anche gli orari di consultazione e la durata degli accessi sono stati estesi di più di quattro ore. I visitatori hanno tra l'altro la possibilità di consultare l'elenco dei documenti con una sintesi ritenuta necessaria per l'elevato tecnicismo delle carte. Alla data odierna sono stati registrati diciotto accessi, con una permanenza media di circa un'ora e quindici minuti. Ci sembra, dunque, che in questo momento l'offerta superi abbondantemente la domanda. Vi incoraggio a verificare tale disponibilità. Penso che toccare con mano lo stato del negoziato sia lo strumento migliore per far venire meno molti dubbi, dando conto del reale stato di avanzamento del processo, delle posizioni tenute dalla Commissione europea e dagli Stati membri, Italia *in primis*.

Consentitemi di chiudere con una nota sul CETA. Il CETA è il primo accordo commerciale raggiunto dall'UE con un partner del G7 e interessa il Paese con cui abbiamo forse più similitudini dal punto di vista culturale, sociale, oltre che economico. Una volta in vigore avrà positive ricadute in termini di crescita e occupazione. Il perimetro dell'accordo è molto più ristretto rispetto a quello del TTIP, in particolare per quanto riguarda la convergenza regolatoria e le regole. Questo trattato porterà vantaggi fondamentali in termini di accesso al mercato e agli appalti pubblici. Soprattutto per la prima volta un Paese anglosassone extra UE riconosce il nostro sistema delle indicazioni geografiche. A livello nazionale va evidenziato che è l'accordo dove l'eccellenza dei prodotti italiani sarà meglio protetta, anche se ovviamente non in modo perfetto, ma ben 41 indicazioni geografiche italiane saranno protette in una lista annessa all'accordo. Sia da questo punto di vista, che nel complesso, il CETA è un passo avanti fondamentale e un possibile modello di accordo, suscettibile, quindi, di trasformarsi in un *benchmark* internazionale. Nel CETA il Governo Trudeau ha accolto anche la richiesta europea, avanzata dopo che l'accordo era chiuso ed era stato raggiunto, di sostituire le vecchie clausole ISDS, che peraltro l'Europa aveva chiesto di inserire, con il nuovo meccanismo di ICS. È proprio per questi risultati negoziali e i vantaggi che porterà che la procedura per la firma e l'entrata in vigore dell'accordo CETA dovrebbe concludersi nel più breve tempo possibile. Per questo nel corso dell'ultimo Consiglio dei ministri del commercio del 13 maggio 2016

vi è stato un ampio dibattito sulla natura mista o meno dell'accordo, cioè se ricadesse nella competenza dell'Unione europea o anche degli Stati membri. Il tema riguarda l'interpretazione del Trattato di Lisbona relativamente alla competenza europea sul capitolo investimenti. Su questo tema si esprimerà presto la Corte di giustizia, appunto sul trattato, prendendo come *benchmark* il trattato con Singapore. Qualora si considerasse la natura dell'accordo come mista, allora alcuni Stati membri chiederanno un'applicazione provvisoria del CETA in modalità disgiunta, cioè riguardo solo le parti di competenza europea. Ciò determinerebbe un enorme caos, rischiando di inficiare l'obiettivo di arrivare alla firma dell'accordo nei prossimi mesi.

Cosa accadrebbe, insomma, nel caso in cui l'accordo venisse considerato di natura mista dal Consiglio, nonostante il fatto che secondo il Trattato di Lisbona la politica commerciale sia una competenza esclusiva dell'UE? Le decisioni sul CETA dovrebbero essere prese all'unanimità dagli Stati membri e l'accordo dovrebbe essere ratificato secondo i meccanismi identificati dai rispettivi sistemi costituzionali. Se questo si verificasse, vi sarebbero due conseguenze pratiche: in attesa delle ratifiche nazionali verrebbe data un'applicazione provvisoria che per effetto cumulativo delle sensibilità nazionali finirebbe per essere circoscritta, pur durando anni, in attesa delle ratifiche stesse; ciascuna delle trentotto, non ventotto, assemblee elettive coinvolte, probabilmente per qualunque motivo, anche non legato alla politica commerciale, potrebbe negare la ratifica e il CETA non entrerebbe mai in vigore. Il 28 maggio su tali basi ho scritto al Commissario al commercio Malmström e al Presidente Juncker segnalando la nostra disponibilità di principio a sostenere la posizione della Commissione sulla natura giuridica mista o meno dell'accordo.

Se fallissimo anche su questo accordo, i cui contenuti sono conosciuti e non controversi, che è stato già riaperto con il consenso dell'amministrazione Trudeau per accogliere, come ho detto, le richieste del Parlamento europeo sull'ICS, beh, allora, la politica commerciale europea sarebbe virtualmente morta. La Commissione sta valutando come procedere e su questo punto il Governo terrà aggiornato passo a passo il Parlamento.

Onorevole Presidente, onorevoli deputati, l'Europa è l'area commerciale più aperta del mondo. Aprire, attraverso gli accordi commerciali, alle nostre imprese nuovi mercati è fondamentale per sanare uno squilibrio insostenibile. Questo è particolarmente vero per l'Italia che vive di *export*. Siamo un Paese dove l'anno scorso più di 200 mila imprese hanno esportato beni per 414 miliardi di euro, con un saldo commerciale record di 45 miliardi. In futuro sempre di più la nostra crescita verrà dalle esportazioni e USA e Canada sono per noi mercati fondamentali.

Infine, un punto sull'Europa. Ogni giorno sentiamo pronunciare richiami alla necessità di andare avanti verso una maggiore integrazione continentale per far fronte alle circostanze politiche ed economiche in cui ci troviamo, ma allo stesso tempo vediamo Stati membri delegittimare l'Unione per riappropriarsi di competenze che sono chiaramente europee. Questo è un modo di operare da europeisti a giorni alterni, chiedendo più Europa in termini generici, ma rifiutandola proprio quando essa può fornire una via di uscita concreta da una situazione di stallo. È il modo migliore per rimanere inermi di fronte a una competizione internazionale sempre più aggressiva.

(Applausi dei deputati dei gruppi Partito Democratico, Scelta Civica per l'Italia e Democrazia Solidale-Centro Democratico).



Documentazione per le Commissioni
AUDIZIONI E INCONTRI IN AMBITO UE

Audizione della Commissaria per il
commercio Cecilia Malmström

Roma, 26 novembre 2015

SENATO DELLA REPUBBLICA
SERVIZIO STUDI
DOSSIER EUROPEI
N. 11

CAMERA DEI DEPUTATI
UFFICIO RAPPORTI CON
L'UNIONE EUROPEA
N. 27

DOSSIER - XVII LEGISLATURA



SERVIZIO STUDI

TEL. 06 6706-2451 - studi1@senato.it -  @SR_Studi

Dossier europei n. 11



UFFICIO RAPPORTI CON L'UNIONE EUROPEA

TEL. 06-6760-2145 - cdrue@camera.it

Dossier n. 27

La documentazione dei Servizi e degli Uffici del Senato della Repubblica e della Camera dei deputati è destinata alle esigenze di documentazione interna per l'attività degli organi parlamentari e dei parlamentari. Si declina ogni responsabilità per la loro eventuale utilizzazione o riproduzione per fini non consentiti dalla legge. I contenuti originali possono essere riprodotti, nel rispetto della legge, a condizione che sia citata la fonte.

LA NUOVA STRATEGIA COMMERCIALE DELL'UE

Il 14 ottobre 2015, con la comunicazione "Commercio per tutti - Verso una politica commerciale e di investimento più responsabile" (COM (2015) 497), la Commissione ha avanzato proposte per una **nuova strategia dell'UE in materia di scambi e di investimenti**.

Come dichiarato dalla Commissaria europea per il commercio, Cecilia **Malmström**, intervenendo alla riunione della commissione Commercio Internazionale del Parlamento europeo, la strategia si concentrerà su **tre settori**:

- **vantaggi commerciali** per tutti: per l'economia UE in generale, per i consumatori, gli imprenditori, le PMI e i paesi più poveri;
- l'impegno di politica commerciale per la promozione dei **valori europei** nel mondo,
- la **trasparenza** e la **responsabilità**, rendendo pubblici documenti commerciali prima segreti, aumentando il **dialogo** e le consultazioni con il Parlamento europeo, i parlamenti nazionali e la società civile.

Nell'aggiornare la politica commerciale dell'UE, la Commissione ha tenuto conto di alcuni aspetti di contesto.

In primo luogo, il **commercio può essere uno strumento fondamentale per stimolare la crescita e l'occupazione** - che rappresentano la priorità politica della Commissione Juncker - tanto più in considerazione dei significativi risultati commerciali dell'UE, confermati anche durante la crisi.

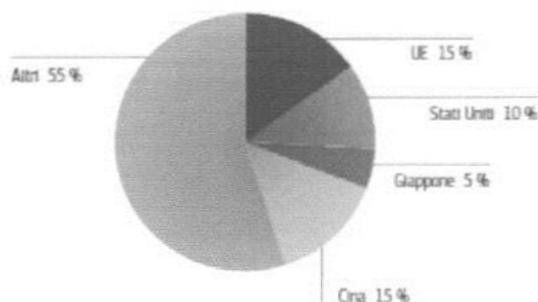
L'UE è la più grande economia del mondo, il maggiore esportatore e importatore, il principale investitore e destinatario di investimenti esteri e il più grande donatore di aiuti. Con solo il 7% della popolazione mondiale, **l'UE rappresenta quasi un quarto della ricchezza mondiale in termini di prodotto interno lordo (PIL).**

Commercio UE: dati principali

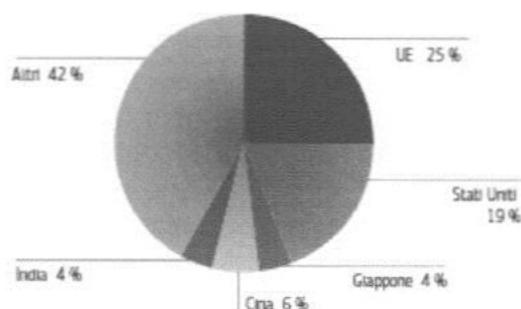
- Quota UE delle esportazioni ed importazioni mondiali: 16,4 % — 2013
- Investimenti esteri diretti nell'UE: 3 947 miliardi di euro — 2012
- Investimenti esteri diretti dell'UE: 5 207 miliardi di euro — 2012
- Surplus commerciale nel settore manifatturiero (petrolio escluso): oltre 400 miliardi di euro — 2013
- Surplus commerciale nel settore dei servizi: 110 miliardi di euro — 2013
- Aiuti UE allo sviluppo: 56,5 miliardi di euro — 2013

LE GRANDI POTENZE COMMERCIALI DEL MONDO

% delle esportazioni mondiali di beni, 2013



% delle esportazioni mondiali di servizi, 2013



Fonte: Eurostat - WTO.

Come rilevato nella comunicazione, il commercio sarà una fonte di crescita ancora più importante in futuro: **ci si attende infatti che circa il 90% della crescita economica globale nei prossimi 10-15 anni sia generata fuori dall'Europa.**

Sul fronte dell'occupazione, **le vendite al resto del mondo sono diventate una fonte di occupazione sempre più importante per i lavoratori europei.** Le esportazioni fuori dall'Unione europea attualmente danno **lavoro a più di 30 milioni di europei** (due terzi in più rispetto a 15 anni fa), il che significa che in Europa

quasi un posto di lavoro su sette dipende dalle esportazioni. Si tratta di posti di lavoro altamente qualificati, meglio retribuiti rispetto alla media, e diffusi in tutti gli Stati membri dell'UE. Oltre 600.000 piccole e medie imprese (PMI), che danno lavoro a più di sei milioni di persone, realizzano esportazioni dirette di merci fuori dall'UE che rappresentano un terzo del totale delle esportazioni dell'UE.

Il commercio si trova inoltre al centro di un cambiamento fondamentale del processo produttivo: i beni e i servizi sono molto spesso prodotti e prestati avvalendosi di catene del valore globali articolate che attraversano molte frontiere e che sono rese possibili da collegamenti digitali e dalla circolazione di esperti, dirigenti o prestatori di servizi. Oggi le **filieri globali** collegano le economie più strettamente e diversamente dal passato: i flussi commerciali di beni e servizi nel mondo sono pari al 32% del PIL mondiale e l'80% delle **importazioni** in Europa sono costituite da **parti, componenti e materie prime** usate per realizzare prodotti che l'UE, a sua volta, esporta in tutto il mondo. Questo significa che il commercio, lungi dall'essere semplicemente un modo per esportare prodotti finiti, si trova oggi al centro della nostra economia. Ciò implica, a sua volta, che la politica commerciale richiede una nuova visione e strumenti più moderni.

Infine, è necessario realizzare un **nuovo approccio politico**, che tenga conto delle esigenze e **preoccupazioni dei cittadini**, sia sul versante della qualità e della sicurezza per la salute dei beni e dei prodotti sia sul versante del rispetto dell'ambiente e dei **diritti umani e sociali dei lavoratori**. Occorre sempre di più garantire ai consumatori le informazioni necessarie per poter assumere decisioni consapevoli.

L'obiettivo della Commissione con la nuova strategia è dunque quello di rendere la politica commerciale più responsabile, basandosi su tre principi fondamentali (efficacia, trasparenza e valori) e diverse iniziative prioritarie.

Una politica **più efficace** significa secondo la Commissione mantenere gli impegni di creare nuove opportunità economiche e tenere conto delle nuove realtà, quali le filiere globali, l'economia digitale e l'importanza dei servizi:

- **promuovendo gli scambi di servizi in tutti i negoziati commerciali**, che già rappresentano circa il 70% del PIL e dell'occupazione dell'UE. In passato, la maggior parte dei servizi poteva essere prestata soltanto a livello locale; la tecnologia ha cambiato tale situazione, e **in 10 anni le esportazioni di servizi dell'UE sono raddoppiate, raggiungendo un valore pari a 728 miliardi di euro nel 2014**. Attualmente i servizi rappresentano quasi il 40% del valore dei prodotti esportati dall'Europa;
- **sfruttando le opportunità del commercio elettronico**, il cui valore stimato supera attualmente i 12.000 miliardi di euro, e utilizzando gli accordi di libero scambio per stabilire una disciplina del commercio elettronico e dei flussi transfrontalieri di dati;
- **favorendo la circolazione temporanea di professionisti**, che è diventata una condizione essenziale per lo svolgimento di attività commerciali a livello internazionale in tutti i settori, inserendo disposizioni in materia di mobilità per la prestazione di servizi e di riconoscimento delle qualifiche commerciali nel testo degli accordi;
- **inserendo in ogni accordo commerciale un capitolo su energia e materie prime**, che punti a migliorare l'accesso dell'UE a tali risorse che sono essenziali per la competitività delle imprese europee;
- istituendo un partenariato rafforzato con gli Stati membri, il Parlamento europeo e i soggetti interessati per migliorare l'attuazione degli accordi commerciali e di investimento;
- includendo disposizioni specifiche per le piccole e medie imprese nei futuri accordi commerciali, che puntino a ridurre l'onere dell'internazionalizzazione e della penetrazione di nuovi mercati.

Una politica commerciale e di investimento **più trasparente** significa secondo la Commissione dare una risposta alle preoccupazioni manifestate da organizzazioni, società civile e consumatori, in particolare in relazione ai negoziati in corso con gli Stati Uniti sul Partenariato transatlantico su scambi e investimenti (TTIP). Di recente infatti si è intensificato il dibattito sugli eventuali impatti di taluni accordi in termini di minaccia al modello sociale e normativo dell'UE, di abbassamento degli standard di protezione della salute e dell'ambiente, di ripercussioni negative

sull'occupazione. Su tale aspetto la Commissione intende **intensificare i suoi sforzi per promuovere un dibattito informato negli Stati membri e un dialogo più approfondito con la società civile in generale**, anche grazie ad una più stretta collaborazione con il Parlamento europeo. **Per venire incontro alla richiesta di maggiore trasparenza**, la Commissione:

- invita il Consiglio a **pubblicare tutte le direttive di negoziato** per gli accordi di libero scambio immediatamente dopo la loro adozione;
- durante la fase di negoziato, estendere la prassi, inaugurata in occasione del TTIP, consistente nel pubblicare online i documenti dell'UE relativi a tutti i negoziati in materia di scambi e di investimenti, e chiarire a tutti i nuovi partner commerciali che i negoziati dovranno seguire un'impostazione basata sulla trasparenza;
- una volta completati i negoziati, pubblicare immediatamente il testo degli accordi così come sono formulati, senza attendere che venga ultimata la relativa revisione giuridica.:

Una politica commerciale e di investimento basata sui **valori** significa secondo la Commissione **salvaguardare il modello sociale e normativo europeo** vigente a livello interno e sfruttare gli accordi commerciali e i programmi di preferenze commerciali per **promuovere in tutto il mondo valori europei** come lo sviluppo sostenibile, il rispetto dei diritti umani, il commercio equo ed etico e la lotta alla corruzione. A tal fine, la Commissione:

- si impegna a garantire, in linea con l'attuale politica commerciale dell'UE, che **nessun accordo commerciale dell'UE avrà come effetto una riduzione dei livelli di protezione sociale, ambientale, dei consumatori e del lavoro attualmente vigenti nell'Unione europea**. Gli accordi commerciali non limiteranno nemmeno la facoltà dell'UE e degli Stati membri di adottare in futuro provvedimenti diretti a realizzare legittimi obiettivi di politica pubblica basati sui livelli di protezione che ritengano appropriati. Qualsiasi modifica dei livelli di protezione derivante da un accordo commerciale può avvenire unicamente in direzione di una maggiore tutela;
- **collaborerà con le associazioni dei consumatori, i gruppi di esperti e le pertinenti organizzazioni della società civile** per

garantire che le politiche commerciali e di investimento rispondano alle richieste dei consumatori;

- **migliorerà l'analisi dell'impatto della politica commerciale sui consumatori**, mediante valutazioni di impatto e valutazioni *ex post*;
- guiderà a livello internazionale la **riforma dei sistemi di protezione degli investimenti**;
- procederà ad una **revisione intermedia del sistema delle preferenze generalizzate³ entro il 2018** per fare il punto sugli insegnamenti tratti in merito al sistema di preferenze relative alle merci e per valutare un sistema di preferenze per i servizi provenienti dai paesi meno sviluppati simile al regime EBA
- **riesaminerà, insieme agli Stati membri, la strategia comune dell'UE in materia di aiuti al commercio del 2007**, per rafforzare la capacità dei paesi in via di sviluppo di sfruttare le opportunità offerte dagli accordi commerciali;
- includerà **norme anticorruzione** nei futuri accordi commerciali.

La strategia commerciale prevede, su tali basi, un programma aggiornato di negoziati commerciali, che prevede le seguenti priorità:

- concludere i principali progetti negoziali in corso, quali i negoziati dell'**Agenda di Doha** per la liberalizzazione commerciale multilaterale, il **TTIP**, l'accordo di libero scambio **UE-Giappone** e l'accordo sugli investimenti **UE-Cina**;
- preparare il cammino per **nuovi negoziati in una zona di vitale importanza come la regione Asia-Pacifico** (ad esempio gli accordi di libero scambio con l'Australia, la Nuova Zelanda, le Filippine e l'Indonesia) e prevedendo un **consolidamento delle relazioni dell'UE con i partner africani**. Ciò prevede nell'immediato la richiesta di un mandato dagli Stati membri dell'UE per condurre negoziati

³ Il sistema delle preferenze generalizzate (SPG), applicato dalla CEE dal 1971 sulla base di una raccomandazione dell'UNCTAD (Conferenza delle Nazioni Unite su commercio e sviluppo), consente di potenziare le esportazioni di prodotti originari dei paesi in via di sviluppo tramite la concessione di speciali preferenze tariffarie. L'SPG applicato dall'UE è il più generoso fra tutti i sistemi adottati dai paesi sviluppati.

per accordi di libero scambio con l'Australia e la Nuova Zelanda;

- **modernizzare gli accordi di libero scambio in vigore** con il **Messico** e il **Cile** e l'Unione doganale con la **Turchia**.

L'UE e gli accordi di libero scambio

L'Unione europea è una delle economie mondiali più aperte all'esterno. Gli scambi con il resto del mondo sono raddoppiati tra il 1999 e il 2010 e oggi **quasi tre quarti delle importazioni nell'UE sono esenti dai dazi o sono soggette a dazi ridotti.** Nel 2012 l'aliquota media dei dazi era di appena il 2,2% per i prodotti industriali e del 2,6% per le merci in generale. L'UE è il principale partner commerciale di 59 paesi (per la Cina la cifra è 36 e per gli Stati Uniti 24). Il commercio estero di beni e servizi rappresenta il 35 % del PIL dell'UE: il 5% in più rispetto agli USA. Essendo un grande mercato, l'UE importa tanti prodotti agricoli dai paesi in via di sviluppo di quanti ne importino insieme, a parità di popolazione, Australia, Canada, Giappone, Nuova Zelanda e Stati Uniti.

La politica commerciale dell'Unione è parte integrante della strategia Europa 2020, il cui obiettivo è promuovere l'occupazione e creare un'economia più moderna, efficiente e sostenibile. Per sviluppare un'economia interna dinamica l'UE deve essere sempre più competitiva all'estero.

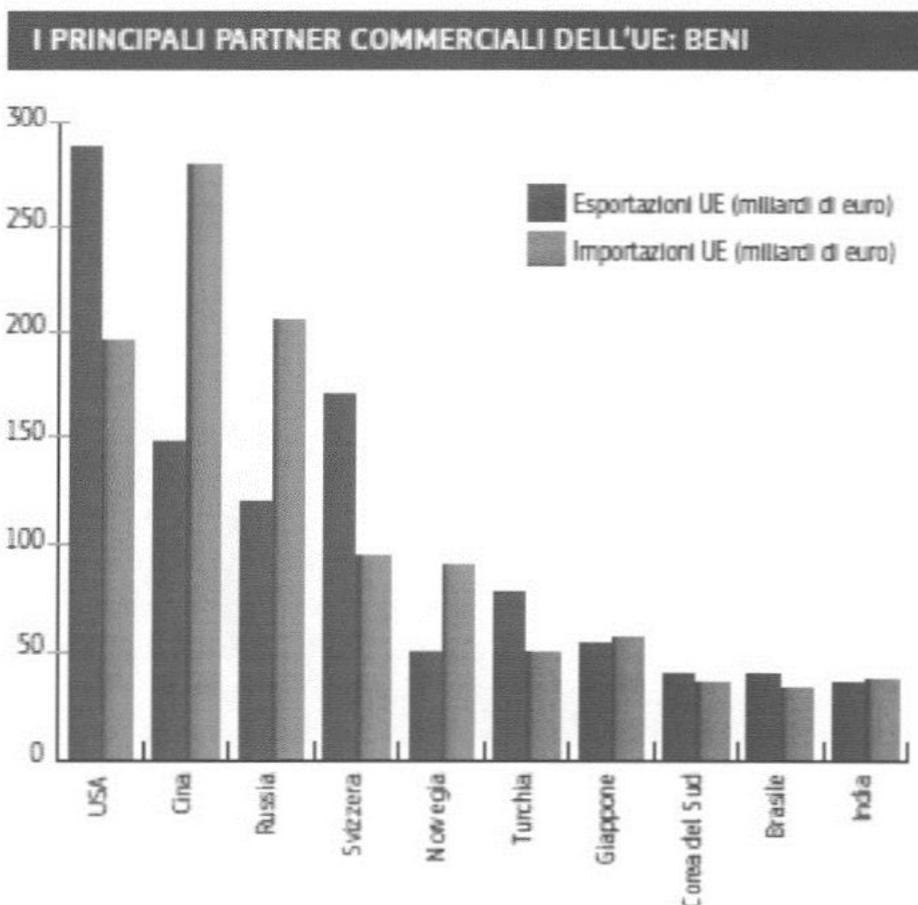
La Commissione europea ricorda che due terzi delle importazioni sono materie prime, beni intermedi e componenti di cui hanno bisogno i produttori dell'UE; limitare le importazioni o aumentare i dazi sarebbe controproducente, poiché farebbe salire i costi e ridurrebbe la competitività delle imprese europee sia nell'UE che all'estero. Il libero scambio è considerato dunque uno dei principali strumenti per il rilancio dell'economia europea. In particolare, la politica attiva di libero scambio nei confronti delle economie di mercato emergenti apre nuove prospettive di crescita e opportunità commerciali per l'Unione: in base alle stime del Fondo monetario internazionale, entro il 2015 il 90% della futura crescita economica avrà luogo al di fuori dell'Europa (un terzo nella sola Cina). L'apertura dei mercati crea nuovi e migliori posti di lavoro in Europa e nei paesi partner: nel 2011 il 14% della forza lavoro dell'UE dipendeva direttamente o indirettamente dalle esportazioni verso il resto del mondo; dal 1995 questa percentuale è aumentata di circa il 50%. Secondo la Commissione, l'esperienza nei paesi

dell'UE dimostra che un aumento dell'1% nel grado di apertura dell'economia genera, a distanza di un anno, un incremento della produttività del lavoro pari a 0,6 %.

Obiettivi degli accordi di libero scambio:

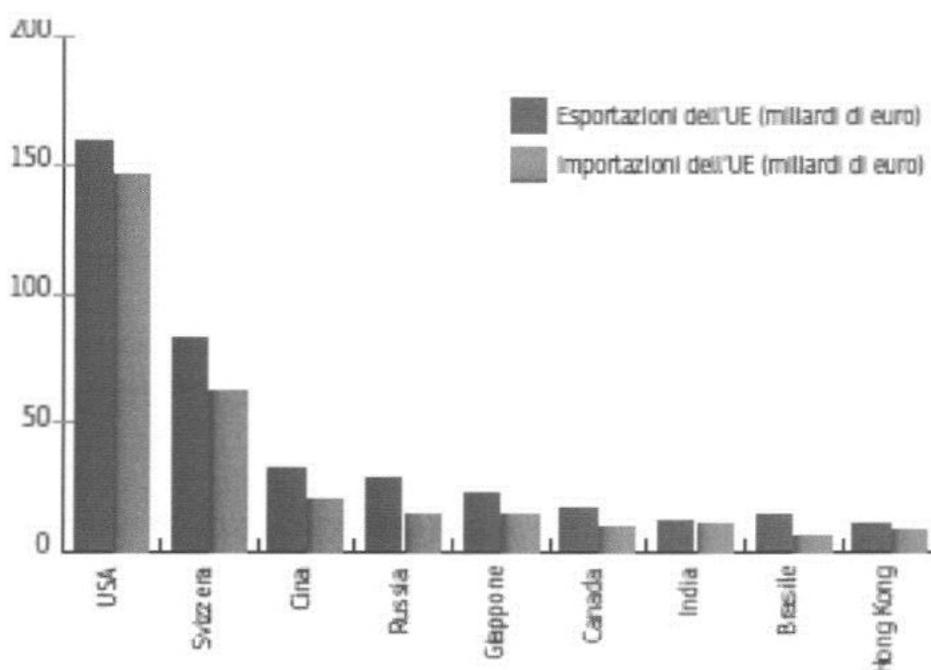
- *aprire nuovi mercati di beni e servizi,*
- *accrescere la protezione e le possibilità di investimento,*
- *rendere gli scambi commerciali più economici riducendo i dazi doganali e gli oneri burocratici,*
- *accelerare i flussi commerciali semplificando le procedure di sdoganamento e fissando norme tecniche e sanitarie compatibili,*
- *creare maggiore certezza attraverso norme chiare in materia di diritti di proprietà intellettuale, concorrenza e appalti pubblici,*
- *promuovere lo sviluppo sostenibile promuovendo la cooperazione, la trasparenza e il dialogo sulle questioni sociali e ambientali.*

L'UE sta portando avanti un programma senza precedenti di apertura reciproca dei mercati con i suoi maggiori partner commerciali bilaterali. come gli **USA, il Canada e il Giappone**, sebbene l'attenzione vada anche alle economie emergenti come i paesi **BRICS** (Brasile, Russia, India, Cina e Sud Africa), che sono considerati il nuovo motore dell'economia mondiale. Il principale



strumento che utilizza a tal fine sono gli accordi di libero scambio: prima del 2006 questi ultimi rappresentavano meno di un quarto degli scambi dell'UE. Se tutti i negoziati attualmente in corso dovessero concludersi positivamente, questa percentuale salirà a due terzi.

I PRINCIPALI PARTNER COMMERCIALI DELL'UE: SERVIZI



Dati relativi al 2013.
Fonte: Eurostat.

I moderni accordi commerciali dell'UE comprendono anche questioni non tariffarie, dalla proprietà intellettuale agli appalti pubblici. Contengono diverse disposizioni, come le norme in materia di origine, per stabilire a quali prodotti si possa applicare la riduzione o eliminazione delle tariffe.

Di norma, l'avvio dei negoziati commerciali è preceduto da mesi di preparazione: consultazioni pubbliche, valutazione dei potenziali effetti dell'accordo sulle imprese e i consumatori europei, colloqui informali e formali tra la Commissione e il paese o la regione interessati per fissare i temi dell'accordo. Al termine di questi preparativi generali, la Commissione

chiede l'autorizzazione al Consiglio dei ministri (ad avviare i negoziati. Il Consiglio concorda gli obiettivi che la Commissione deve cercare di raggiungere ed approva il mandato negoziale. Nel corso del processo negoziale, che generalmente dura diversi anni, la Commissione riferisce regolarmente al Consiglio e al Parlamento europeo sui progressi compiuti.

Una volta raggiunto un accordo, il Consiglio ne autorizza formalmente la firma. Il Parlamento europeo, grazie ai nuovi poteri conferitigli dal trattato di Lisbona, può accettare o respingere il testo, ma non può modificarlo. Nei casi in cui l'accordo coinvolga anche le competenze nazionali, anche i singoli paesi dell'UE devono ratificare l'accordo in conformità con le rispettive procedure nazionali e gli impegni assunti a livello internazionale.

Accordi di libero scambio in vigore

- Perù e Colombia: l'accordo commerciale è stato firmato nel giugno 2012. Viene applicato in via provvisoria dal Perù e dalla Colombia rispettivamente a partire da marzo 2013 e da agosto 2013. Alla fine del primo anno di applicazione provvisoria, gli scambi commerciali tra l'UE e il Perù ammontavano a 8,7 miliardi di euro e quelli tra l'UE e la Colombia a 13,5 miliardi di euro. Nel luglio 2014 l'UE e l'Ecuador hanno concluso i negoziati per l'adesione dell'Ecuador all'accordo.
- Corea del Sud: l'accordo di libero scambio UE-Corea del Sud è entrato in vigore nel luglio 2011. Si tratta del primo di una nuova generazione di accordi di libero scambio lanciata dall'UE nel 2007. L'obiettivo è rimuovere ulteriormente gli ostacoli agli scambi e facilitare la collaborazione tra le imprese europee e quelle coreane. Nel corso del terzo anno di attuazione dell'accordo, le esportazioni di merci dell'UE verso la Corea sono aumentate del 35%, raggiungendo quota 41,5 miliardi di euro, a fronte di 30,6 miliardi di euro l'anno prima dell'entrata in vigore dell'accordo. Durante lo stesso periodo, le esportazioni dei prodotti che sono stati interamente o parzialmente liberalizzati dall'accordo sono aumentate più delle esportazioni complessive, con un incremento del 46% per i primi e del 37% per i secondi.
- Cile: l'accordo di libero scambio è entrato in vigore nel 2003. Da allora, gli scambi bilaterali sono più che raddoppiati, fino a raggiungere 18 miliardi di euro nel 2013. L'UE è la seconda maggiore fonte di importazioni del Cile e il suo terzo principale mercato di esportazione.

- Messico: dall'entrata in vigore dell'accordo nell'ottobre 2000, il volume degli scambi bilaterali è raddoppiato, passando da 21,7 miliardi a 45 miliardi di euro nel 2013. L'UE e il Messico stanno valutando la possibilità di aggiornare l'accordo per adeguarlo all'ultima generazione di accordi commerciali e riflettere gli sviluppi dell'economia messicana.
- Sud Africa: l'accordo su commercio, sviluppo e cooperazione in vigore dal 2000 ha dato vita a una zona di libero scambio che copre il 90% degli scambi bilaterali tra l'UE e il suo principale partner in Africa.
- Mediterraneo meridionale: gli accordi di associazione con Algeria, Egitto, Israele, Giordania, Libano, Marocco, Autorità palestinese e Tunisia conclusi tra il 1995 e il 2002 hanno dato vita ad accordi di libero scambio limitati ai beni.
- America centrale (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua e Panama): l'accordo di associazione UE-America centrale è stato firmato nel giugno 2012. La parte «commercio» dell'accordo viene applicata in via provvisoria con Honduras, Nicaragua e Panama dall'agosto 2013, con Costa Rica ed El Salvador da ottobre 2013 e con il Guatemala da dicembre dello stesso anno. Nel 2013 gli scambi commerciali tra le due regioni ammontavano a 12 miliardi di euro

Accordi di libero scambio conclusi ma non in vigore

- Paesi del vicinato orientale: accordi di associazione (comprensivi di accordi di libero scambio globali e approfonditi) sono stati firmati con Moldova, Georgia e Ucraina durante l'estate del 2014. Gli accordi con Moldova e Georgia vengono applicati in via provvisoria dal settembre 2014. L'accordo con l'Ucraina viene applicato in via provvisoria dal novembre 2014, fatta eccezione per l'accordo di libero scambio globale e approfondito, che sarà applicato in via provvisoria dal 1° gennaio 2016;
- Singapore: l'accordo di libero scambio UE-Singapore è stato in gran parte siglato nel settembre del 2013 e i negoziati sulla protezione degli investimenti sono stati conclusi nell'ottobre del 2014. Il paese è il primo membro dell'Associazione delle nazioni del Sud-Est asiatico (ASEAN) ad aver raggiunto un accordo con l'UE.

- Canada: i negoziati per un accordo economico e commerciale globale UE-Canada (CETA) sono stati conclusi nel settembre 2014. L'accordo abolisce il 99% dei dazi doganali e molti altri ostacoli per gli operatori commerciali. Una volta attuato, potrebbe far crescere il PIL dell'UE di circa 12 miliardi di euro. Il testo integrale dell'accordo è disponibile online. L'accordo deve ora essere ratificato da entrambe le parti prima di poter entrare in vigore.

Accordi di libero scambio in corso di negoziazione

- India: i colloqui iniziati nel 2007 sono il primo tentativo dell'UE di coinvolgere un grande paese emergente in un esercizio di apertura reciproca degli scambi.
- ASEAN (Associazione delle nazioni del Sud-Est asiatico): sono in corso negoziati bilaterali con i singoli membri dell'Associazione, tra cui Malesia (da maggio 2010), Vietnam (da giugno 2012) e Thailandia (da marzo 2013). L'UE considera gli accordi di libero scambio (ALS) con i singoli paesi dell'ASEAN come un primo passo verso un accordo interregionale, che resta l'obiettivo a lungo termine.
- Mercosur (Argentina, Brasile, Paraguay, Uruguay e Venezuela): dopo la sospensione del 2004, i negoziati sono stati ripresi ufficialmente nel 2010. A giugno 2015 le parti hanno concordato di scambiarsi le reciproche offerte di accesso al mercato entro la fine dell'anno. Nel 2013 il Mercosur era la sesta principale destinazione delle esportazioni dell'UE, le cui esportazioni di prodotti hanno raggiunto quota 57 miliardi di euro. Nel 2012 le esportazioni di servizi dell'UE hanno superato 21 miliardi di euro. Se i negoziati andranno a buon fine, l'accordo UE-Mercosur darà vita alla più grande area di libero scambio tra due regioni del mondo (Europa e Sudamerica), creando notevoli vantaggi per entrambe.
- Consiglio di cooperazione del Golfo (Arabia Saudita, Kuwait, Emirati Arabi Uniti, Qatar, Bahrein e Oman): i negoziati su un accordo di libero scambio sono stati sospesi nel 2008, ma continuano i contatti informali.
- Giappone: il 25 marzo del 2013 l'UE e il Giappone hanno ufficialmente avviato i negoziati per un accordo di libero scambio. I negoziati in corso riguardano, tra l'altro, la

progressiva liberalizzazione degli scambi di beni e servizi, gli investimenti, gli appalti pubblici e l'eliminazione delle barriere non tariffarie.

- Marocco: i negoziati per una zona di libero scambio globale e approfondito (DCFTA) con l'UE sono iniziati a marzo 2013.
- Stati Uniti: le relazioni economiche dell'UE con gli Stati Uniti non hanno eguali in termini di volume e intensità e ancora presentano enormi potenzialità. Nel luglio 2013 sono stati avviati i negoziati per un partenariato transatlantico su commercio e investimenti (TTIP). Secondo uno studio indipendente, una volta attuato, un TTIP ambizioso porterebbe all'UE vantaggi economici pari a 119 miliardi di euro l'anno..

Negoziati futuri

- Mediterraneo meridionale (Egitto, Giordania e Tunisia): nel dicembre 2011 i governi dell'UE hanno approvato mandati negoziali per approfondire ed ampliare gli attuali accordi di libero scambio.

In aggiunta ai "classici" accordi di libero scambio, misure di libero scambio costituiscono una componente essenziale delle unioni doganali con Andorra, San Marino e Turchia. In Europa vigono inoltre accordi di libero scambio con: isole Færøer, Islanda, Norvegia e Svizzera. Nel quadro degli accordi di stabilizzazione e di associazione, si applica un regime commerciale autonomo tra l'UE e l'ex Repubblica jugoslava di Macedonia, l'Albania, il Montenegro, la Bosnia-Erzegovina, la Serbia e il Kosovo. Misure di libero scambio sono inoltre contenute negli Accordi di partenariato economico (APE) con i paesi ACP (Africa, Caraibi e Pacifico) che l'UE ha negoziato a livello regionale per ad aiutare tali paesi ad integrarsi nell'economia mondiale, raggiungere una crescita sostenibile e ridurre la povertà. Sono attualmente in vigore 4 APE, in particolare con i paesi dei Caraibi (14 paesi), con l'Africa orientale (Madagascar, Maurizio, Seychelles e Zimbabwe), con l'Africa centrale (Camerun) e il Pacifico (Papua Nuova Guinea e Figi). Nel 2014 si sono conclusi i negoziati su altri due APE, uno con l'Africa occidentale (16 paesi) e uno con la Comunità di sviluppo dell'Africa australe (SADC) (6 paesi).

