



Giunte e Commissioni

**RESOCONTO STENOGRAFICO**

n. 1

**COMMISSIONI RIUNITE**

10<sup>a</sup> (Industria, commercio, turismo)  
e 14<sup>a</sup> (Politiche dell'Unione europea)

AUDIZIONE DEL VICE MINISTRO DELLO SVILUPPO  
ECONOMICO ADOLFO URSO SUL RECENTE ACCORDO  
COMMERCIALE TRA UNIONE EUROPEA E COREA DEL SUD

1<sup>a</sup> seduta: mercoledì 28 ottobre 2009

Presidenza del presidente della 10<sup>a</sup> Commissione CURSI

**I N D I C E****Audizione del vice ministro dello sviluppo economico Adolfo Urso  
sul recente accordo commerciale tra Unione europea e Corea del Sud**

* PRESIDENTE . . . . .	Pag. 3, 15, 21 e <i>passim</i>
BOLDI ( <i>LNP</i> ) . . . . .	15, 21, 22
* FIORONI ( <i>PD</i> ) . . . . .	17
GARRAFFA ( <i>PD</i> ) . . . . .	16, 18
* MARINARO ( <i>PD</i> ) . . . . .	16
SANTINI ( <i>PdL</i> ) . . . . .	16
* URSO, <i>vice ministro dello sviluppo economico</i>	3, 18

---

***N.B. L'asterisco accanto al nome riportato nell'indice della seduta indica che gli interventi sono stati rivisti dagli oratori.***

*Sigle dei Gruppi parlamentari del Senato della Repubblica: Italia dei Valori: IdV; Il Popolo della Libertà: PdL; Lega Nord Padania: LNP; Partito Democratico: PD; UDC, SVP e Autonomie: UDC-SVP-Aut; Misto: Misto; Misto-MPA-Movimento per le Autonomie-Alleati per il Sud: Misto-MPA-AS.*

*Interviene, ai sensi dell'articolo 46, comma 1, del Regolamento, il vice ministro dello sviluppo economico Urso.*

*I lavori hanno inizio alle ore 14,40.*

*PROCEDURE INFORMATIVE*

**Audizione del vice ministro dello sviluppo economico Adolfo Urso sul recente accordo commerciale tra Unione europea e Corea del Sud**

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca l'audizione, ai sensi dell'articolo 46, comma 1, del Regolamento, del vice ministro dello sviluppo economico Adolfo Urso sul recente accordo commerciale tra l'Unione europea e la Corea del Sud.

Comunico che, ai sensi dell'articolo 33, comma 4 del Regolamento, è stata chiesta l'attivazione dell'impianto audiovisivo a circuito chiuso e la trasmissione radiofonica e che la Presidenza del Senato ha già preventivamente fatto conoscere il proprio assenso. Se non si fanno osservazioni, tale forma di pubblicità è dunque adottata per il prosieguo dei lavori.

Avverto che la pubblicità della seduta sarà inoltre assicurata attraverso la resocontazione stenografica che sarà disponibile in tempi rapidi.

Ringrazio la presidente Boldi e i membri delle Commissioni 10<sup>a</sup> e 14<sup>a</sup>, per aver convenuto sulla convocazione della riunione di oggi. Ho ritenuto opportuno appellarmi alla cortesia del Vice Ministro per la presente audizione, perché ritengo che quello con la Corea del Sud sia un accordo commerciale importante per le implicazioni dirette e indirette che ne deriveranno. Ciò non vuole assolutamente significare che le Commissioni debbano esprimere un proprio assenso o un dissenso; quella odierna penso che sia una necessaria e utile attività informativa e un segnale all'esterno che il Senato è messo a conoscenza dell'operato del Governo.

Do la parola al vice ministro Urso.

URSO, *vice ministro dello sviluppo economico*. Signor Presidente, vorrei svolgere una premessa politica sugli accordi di libero scambio e sugli accordi bilaterali.

In qualità di rappresentante del Governo, nella mansione che mi è stata affidata, ho sempre sostenuto negli ultimi anni in sede comunitaria che anche l'Unione europea avrebbe dovuto muoversi, come fanno e hanno fatto in questi anni gli altri nostri grandi *partner* e competitori a livello globale, per raggiungere accordi bilaterali di libero scambio. Ovviamente resta sullo sfondo – direi che è prioritaria – l'azione europea tesa al raggiungimento dell'accordo multilaterale nell'ambito del WTO,

con la realizzazione di quel *Doha development round* che prese le mosse nel 2001 con la sigla, appunto, a Doha nel Qatar.

Il nuovo accordo multilaterale tra tutti i Paesi che aderiscono al WTO è un accordo a sfondo strategico su cui siamo impegnati, e l'Italia lo ha dimostrato anche recentemente: proprio durante il vertice del G8 a L'Aquila, sotto la Presidenza italiana, è stato per la prima volta sottoscritto un impegno, da parte di tutti i grandi Paesi del G8 e dagli Stati emergenti, affinché il *Doha round* (accordo multilaterale che accelera gli scambi commerciali, definendo nuove regole nel WTO) sia raggiunto entro la fine del 2010.

Questo prevede il documento finale del G8 sottoscritto a L'Aquila; tale impegno è stato poi rilanciato e ribadito nel G20 di Pittsburgh ed è stata prevista come *deadline* la fine del prossimo anno. Occorrerà poi vedere se nella pratica tutto questo si realizzerà, dato che l'accordo multilaterale nell'ambito del *Doha round*, iniziato nel 2001, si è già arenato nel luglio dello scorso anno a Ginevra, quando si pensava di essere all'ultimo «tempo supplementare» del negoziato.

Tuttavia, ritengo che l'impegno italiano con l'Unione europea sia prioritario: accanto all'impegno multilaterale, negli ultimi tempi abbiamo sostenuto la necessità che anche l'Unione europea si attivasse per realizzare accordi bilaterali. Non sfugge a nessuno dei conoscitori della materia che negli ultimi anni, mentre languiva il negoziato per la conclusione del *Doha round*, gli altri grandi *partner* commerciali hanno a loro volta sottoscritto centinaia (si parla di 300) accordi bilaterali di varia natura: gli Stati Uniti con il Marocco e la Giordania, la Cina con il Brasile; il Brasile con il Sud Africa. L'ultimo accordo, di ieri, è stato sottoscritto tra la Nuova Zelanda e la Malesia.

Una simile moltiplicazione di accordi bilaterali – come ho fatto presente all'ultimo Consiglio europeo – realizza, di fatto, una nuova forma statutale – e non imprenditoriale – di concorrenza sleale, perché indubbiamente crea corsie preferenziali tra gli Stati: ad esempio, tra la Malesia e la Nuova Zelanda a scapito dell'Australia o dell'Italia. Inoltre, gli accordi preferenziali di libero scambio, nelle forme diverse che sono raggiunte, creano delle corsie in cui le imprese possono agire a proprio vantaggio e a svantaggio degli interessi di altri Paesi. La proliferazione di questi accordi bilaterali – ripeto – configura di fatto una nuova forma, diversa dalle precedenti, di concorrenza sleale tra gli Stati, i quali mettono le proprie imprese in una posizione di vantaggio a danno delle imprese di altri Stati.

Detto questo, ho sollecitato negli ultimi tempi l'Unione europea – e anche questa Commissione – ad attivarsi affinché le nostre imprese possano usufruire degli stessi vantaggi delle imprese di altri Paesi che stringono tra loro accordi di libero scambio, anche al fine di sollecitare un complessivo accordo multilaterale che riguardi tutti i Paesi che sono all'interno del WTO, in modo che siano tutti sullo stesso piano (ancorché permangano differenze dovute alla diversa composizione e alla rappresentatività sociale e politica dei singoli Paesi: un conto è un Paese sviluppato, altro conto un Paese meno avanzato o in via di sviluppo).

In quest'ottica siamo favorevoli ad accordi bilaterali di libero scambio, in genere, come politica dell'Unione europea, da affiancare agli accordi multilaterali. L'Unione europea si è mossa in quest'ultima fase soprattutto per accordi di libero scambio specifici con l'India, la Corea del Sud e altri Paesi dell'ASEAN, mentre altri accordi di libero scambio, regionali o bilaterali, sono da tempo in fase negoziale, come quello con il Mercosud (Brasile, Argentina, Uruguay e Paraguay) o l'accordo tra l'Unione europea e i Paesi membri del Consiglio di cooperazione del Golfo (sembrava in procinto di essere firmato e poi si è bloccato su un cavillo tutto politico che riguarda la legge islamica).

Tali accordi, talvolta, sono complessi e di difficile composizione. Gli ostacoli che si incontrano possono essere di varia natura, sono molto spesso politici, come quello con il Consiglio di cooperazione del Golfo che è in fase negoziale da 19 anni. Invece, per quanto concerne tre accordi bilaterali di libero scambio, quelli con l'India, la Corea del Sud e i Paesi dell'ASEAN, si è giunti in una fase specifica e importante del negoziato. L'accordo con la Corea del Sud è già nella fase finale del negoziato, ossia quella della parafatura del testo; successivamente il testo, comprese le diverse norme e i codicilli, dovrà essere tradotto in diverse lingue negoziali.

In realtà, qualunque accordo di libero scambio, secondo la normativa europea, a differenza di altri accordi commerciali ha bisogno del consenso di tutti i Paesi membri. Consenso che può essere espresso quando l'accordo viene portato all'esame del Consiglio europeo. È verosimile, stando a quanto mi ha riferito il 21 settembre scorso durante la sua visita a Roma la Commissaria al commercio dell'Unione europea Ashton (che abbiamo invitato proprio perché incontrasse le associazioni di categoria che nutrono alcune perplessità sull'accordo di libero scambio con la Corea del Sud), che è possibile che l'accordo, dopo la parafatura, sia portato al voto del Consiglio europeo nei primi tre mesi del prossimo anno. In quella data l'Italia potrà esprimere il suo consenso o dissenso.

Basta che uno solo dei Paesi esprima il suo dissenso perché l'accordo di libero scambio non possa essere sottoscritto. Il cosiddetto potere di veto dei singoli Paesi membri può essere espresso nella sede politica del Consiglio europeo, come noi ci siamo riservati il diritto di fare, per poter manifestare eventualmente il nostro «non consenso», ove in alcuni settori produttivi italiani sussistessero contrarietà su alcuni aspetti dell'accordo.

Per questo motivo, il 21 settembre scorso ho invitato a Roma la Commissaria al commercio dell'Unione europea Ashton, affinché incontrasse i rappresentanti dei settori produttivi e, in modo specifico, del comparto tessile, dell'abbigliamento e dell'industria automobilistica, che è quella che ha manifestato maggiori perplessità sull'accordo. In quell'occasione la Commissaria Ashton ha spiegato quali sono a suo avviso i vantaggi dell'accordo di libero scambio per l'Unione europea e per l'Italia, con riferimento ai suddetti settori.

E questo è lo stato dell'arte: mentre il settore tessile e dell'abbigliamento ha comunque trovato l'accordo in buona parte soddisfacente per diversi aspetti, quello automobilistico continua a mantenere forti perplessità,

che sono poi le stesse manifestate da altri Paesi, come la Polonia, che hanno il medesimo tipo di industria automobilistica.

Entreremo ora nel merito dell'accordo, per capire cosa si prefigge specificamente, in modo che possiate rendervi conto della sua configurazione e delle modalità previste, per valutare l'eventuale fondatezza dei rilievi mossi dall'industria automobilistica. Tenete presente che il nostro Paese si è riservato di esprimere un parere nella data che vi ho detto, per una serie di motivazioni legate sia al merito sia al metodo dell'accordo, atteso che dobbiamo esaminare contemporaneamente tanti *dossier* comunitari di importanza strategica per il Paese.

In generale, un accordo di libero scambio si prefigge l'eliminazione delle tariffe, quindi dei dazi, e lo smantellamento delle barriere tecniche agli scambi. Molto spesso, quest'ultimo scopo passa in secondo ordine, anche se per l'industria italiana è invece prioritario: desidero sottolineare questo aspetto, che riguarda gli accordi di libero scambio ma anche quelli multilaterali, perché per noi più che l'abbassamento di una tariffa, che comunque è importante, è prioritaria l'armonizzazione delle regole – doganali e non – soprattutto in merito alla certificazione. I cosiddetti ostacoli non tariffari, in quanto non dovuti a dazi, sono spesso più alti da superare, soprattutto per le piccole e medie imprese, che non possono cambiare tipologia dei loro prodotti per farli certificare in modo diverso da un Paese rispetto all'altro. Queste sono apparentemente asticelle molto elevate, quando si parla di dazi al 10 o al 15 per cento; tuttavia talvolta è difficile per le piccole e medie imprese sapere come saltarle, realizzare cioè un prodotto che sia certificato in un determinato Paese o che possa superarne le norme doganali (che cambiano di mese in mese e spesso da Paese a Paese). Mentre per una grande impresa è più semplice superare questi ostacoli, per una piccola o media può diventare impossibile.

Importantissimi per noi sono quindi lo smantellamento delle barriere tecniche agli scambi, la liberalizzazione dei mercati dei servizi e la tutela delle preziose indicazioni geografiche. In ogni accordo di libero scambio, come quello sottoscritto con il Cile qualche anno fa, abbiamo imposto che vi sia sempre il riconoscimento da parte dell'altro Paese delle indicazioni geografiche. Questo vincolo non siamo ancora riusciti ad ottenerlo in sede di accordo multilaterale, ma solo di libero scambio: è per noi imprescindibile, dal momento che l'accordo di libero scambio bilaterale spesso può andare oltre gli accordi multilaterali.

Gli accordi di libero scambio, dunque, oltre all'eliminazione delle tariffe, allo smantellamento delle barriere tecniche agli scambi, alla liberalizzazione dei mercati dei servizi e alla tutela delle preziose indicazioni geografiche, si prefiggono anche l'inclusione di impegni sull'applicazione degli standard ambientali e lavorativi e l'introduzione di procedure rapide ed efficaci per la risoluzione delle controversie. In alcuni casi, essi vanno oltre gli accordi multilaterali, che non hanno quasi mai rapporti con gli standard ambientali o sociali: si tratta di questioni che il WTO non esamina per l'opposizione di alcuni Paesi, che non li ritengono argomenti

di sua competenza e che invece possono essere inclusi negli accordi bilaterali.

Per intenderci, in un accordo bilaterale con il Consiglio di cooperazione degli Stati arabi del Golfo, i Paesi del Nord Europa hanno voluto inserire alcune norme che riguardano anche le libertà civili colà esistenti: questo si può fare, anche se talvolta vi sono controversie sul fatto che possono provocare la reazione di quei Paesi.

Per quanto riguarda in modo specifico le relazioni commerciali tra l'Unione europea e la Corea, benché il mercato coreano sia più esiguo di quello europeo, si tratta di un Paese ricco: il PIL *pro capite* è pari a 13.000 euro (come quello di molte nazioni europee, in particolare la Repubblica ceca) e fortemente dipendente dalle importazioni industriali ed agricole. La Corea è dunque un importatore, e questo ne fa il nostro quarto principale *partner* commerciale, visto che rappresenta inoltre un importante ponte verso i più ampi mercati asiatici.

Le esportazioni totali dell'Unione europea verso la Corea sono cresciute in media del 7,5 per cento nel periodo 2004-2008. Nel 2008 la Corea ha importato beni dall'Europa per 25,6 miliardi di euro, mentre il valore dei servizi esportati dall'Unione europea – che è anche il maggiore investitore in Corea – ha superato i 6 miliardi di euro.

Per fare un esempio, le vendite di autovetture europee in Corea sono aumentate del 78 per cento in termini di unità (e del 39 per cento in valore) tra il 2005 ed il 2008, mentre le esportazioni di vetture coreane nell'Unione europea sono scese, in media, del 22 per cento tra il 2006 e il 2009. Le esportazioni di macchinari sono salite del 33 per cento tra il 2005 e il 2008 (raggiungendo, solo in questo settore, in quest'ultimo anno, i 4,8 miliardi di euro). La bilancia commerciale comunitaria è fortemente in attivo per quanto riguarda i prodotti chimici, farmaceutici e la componentistica per auto, al punto che molte auto coreane sono fatte con componenti europee (e sottolineo questo aspetto perché è uno dei punti controversi del trattato di libero scambio, che sono stati contestati dalla nostra industria).

La bilancia commerciale comunitaria è poi fortemente in attivo anche per quanto riguarda i macchinari industriali, le calzature, le apparecchiature medicali, i metalli non ferrosi, ferro e acciaio, pellami e pellicce, legno, ceramica e vetro.

Analogamente, per i prodotti agricoli la Corea è invece uno dei mercati più floridi, con vendite annuali superiori al miliardo di euro anche di prodotti alimentari italiani; le esportazioni in questo settore invece sono trascurabili (la Corea esporta pochissimi prodotti agricoli).

Va però sottolineato che le tariffe coreane sono considerevolmente più elevate di quelle dell'Unione europea in quasi tutti i settori: attualmente, cioè, vi sono dazi più elevati rispetto a quelli che l'Unione europea pone nei confronti della Corea, così come nei confronti di altri *partners*. Noi siamo più interessati di loro ad abatterli, proprio perché i loro sono più elevati dei nostri.

Per quanto riguarda i servizi, le industrie europee hanno un forte vantaggio competitivo rispetto ai concorrenti coreani.

Il processo negoziale per la conclusione di quest'accordo di libero scambio con la Corea è stato particolarmente rapido, anche se i negoziati sono iniziati nel maggio 2007. Rilevo che la stessa cosa sembrava stesse avvenendo con gli Stati Uniti, ma poi l'industria automobilistica americana ha bloccato la ratifica dell'accordo di libero scambio, che così è saltato (erano più avanti di noi nel negoziato).

L'accordo con la Corea è stato particolarmente rapido perché quel Paese ha accettato impegni che vanno al di là di quanto previsto a livello di WTO, superiori a quelli che esso stesso ha proprio nell'ambito del WTO e a quelli che si potrebbero raggiungere in molti campi, anche ove fosse raggiunto un nuovo accordo multilaterale con il *Doha round*.

La posizione degli esportatori dell'Unione europea è delicata: i nostri maggiori concorrenti hanno già negoziato o stanno negoziando un accesso preferenziale al mercato coreano attraverso accordi di libero scambio (parliamo di Giappone, Canada, Australia, India, Stati Uniti, Consiglio di cooperazione degli Stati arabi del Golfo e Associazione delle nazioni dell'Asia Sud-orientale). La Corea vuole questi accordi bilaterali perché si considera un *partner* commerciale significativo e subisce la concorrenza della Cina in molti settori e mercati, per cui ha un interesse ancor più grande.

Il maggiore accesso al mercato derivante dall'accordo rafforzerà ulteriormente la posizione dei fornitori comunitari con un incremento delle esportazioni di beni e servizi stimato in 19 miliardi di euro.

Vediamo qui di seguito i punti chiave dell'accordo: la Corea eliminerà i dazi alle importazioni di prodotti industriali per 1,2 miliardi di euro e i dazi coreani sui prodotti agricoli verranno totalmente rimossi (per quanto riguarda i prodotti agricoli europei, oggi questi dazi ammontano a 380 milioni di euro). Molti settori di servizi di interesse dei fornitori dell'Unione europea saranno liberalizzati e, secondo alcune stime, ciò dovrebbe generare la metà dei guadagni ottenuti con l'accordo di libero scambio (la metà dei guadagni sarà quindi per le imprese dei servizi).

Mentre l'Unione europea non assume nuovi impegni in relazione agli ostacoli tecnici agli scambi – noi non compiamo nuovi passi in questo campo, anche perché i nostri ostacoli tecnici sono minimali – la Corea, come richiesto dall'industria, riconoscerà molti standard europei come equivalenti ai propri nei settori dell'auto e dell'elettronica e si impegnerà a seguire procedure trasparenti nella determinazione dei prezzi dei medicinali (noi siamo esportatori di prodotti farmaceutici).

Le parti si impegnano a seguire una rigida disciplina in ambiti quali i diritti di proprietà intellettuale, ivi comprese le indicazioni geografiche, le sovvenzioni, la trasparenza normativa e gli appalti pubblici. In molti di questi settori, gli impegni saranno più stringenti di quelli assunti a livello di accordi multilaterali. In particolare, l'Italia vedrà tutelate le sue indicazioni geografiche commercialmente rilevanti (come il prosciutto di Parma) e successivamente, tale tutela potrà essere estesa ad altre indicazioni geografiche. Un capitolo dell'accordo sarà dedicato a commercio e sviluppo



sostenibile: gli impegni riguarderanno l'attuazione di standard ambientali e lavorativi e un approccio innovativo al monitoraggio, anche attraverso il coinvolgimento della società civile.

Eventuali controversie dovranno essere risolte in tempi più brevi rispetto a quelli del WTO (al massimo entro 160 giorni) e verrà altresì introdotto l'istituto della mediazione in materia di ostacoli non tariffari agli scambi. Infine, un protocollo sulla cooperazione culturale evidenzierà le particolari caratteristiche di questo settore.

In particolare, il pacchetto sulle barriere non tariffarie è il più ambizioso mai negoziato in un accordo di libero scambio ed ha una portata più ampia rispetto a quello negoziato tra gli Stati Uniti e la Corea. Gli esportatori dell'Unione europea non dovranno introdurre costosi adattamenti tecnici per il mercato coreano.

Sui servizi, i fornitori dell'Unione europea beneficeranno degli impegni che la Corea ha assunto in settori di interesse specifico per l'Unione europea (servizi ambientali, telecomunicazioni, trasporti, servizi finanziari e legali, investimenti legati alla produzione).

Nei settori economicamente importanti in cui l'Unione europea ha degli interessi difensivi (come quello delle automobili), la Commissione ha negoziato dei lunghi periodi di adeguamento. Le tariffe sui beni più sensibili (automobili di piccola cilindrata, televisori, videoregistratori, videoproiettori e *monitor* LCD) verranno eliminate totalmente solo cinque anni dopo l'entrata in vigore dell'accordo: non da oggi, quindi, ma dall'entrata in vigore dell'accordo. Sostanzialmente, il periodo di adeguamento per le auto di piccola cilindrata sarà di sei anni e mezzo, mentre la richiesta dell'industria automobilistica italiana era di sette anni e mezzo.

Inoltre, una clausola di salvaguardia offrirà una protezione sino all'entrata in vigore dell'accordo di libero scambio, con la possibilità, per l'Unione europea, di ripristinare i dazi per un periodo massimo di due anni (e per i successivi due anni con una compensazione) nel caso in cui un'impennata di importazioni dalla Corea causi o minacci di causare un danno alla nostra industria. La Commissione valuterà attentamente l'evoluzione del mercato nei settori sensibili. In pratica, una clausola di salvaguardia, mai considerata prima in questi Trattati, consente all'Unione europea, in caso di invasione anomala di prodotti, di ripristinare i dazi per un periodo massimo di due anni (e eventualmente per i successivi due anni).

In merito alle regole di origine, le modifiche apportate vanno in direzione di una semplificazione, in linea con il processo di riforma e con le richieste delle aziende. Per i beni sensibili, qualsiasi allentamento di tali regole è fortemente limitato. Per le automobili, ad esempio, l'accordo prevede un modesto incremento della percentuale consentita di componenti provenienti da Paesi terzi, dal 40 per cento al 45 per cento.

La nostra industria automobilistica contesta tale aspetto che aumenta, dal 40 al 45 per cento, la possibilità che componenti delle auto coreane provengano da altri Paesi. Questo aumento percentuale di 5 punti è considerato, dalla nostra industria automobilistica, un fatto pericoloso. Co-

munque, tale percentuale è inferiore a quel 50 per cento che figura nelle attuali proposte di riforma delle regole preferenziali di origine dell'Unione europea.

Per i prodotti sensibili del settore tessile e abbigliamento, del settore agricolo e della pesca, verranno mantenute le regole di origine standard dell'Unione europea, con poche deroghe applicabili entro limiti quantitativi ragionevoli. In questo modo ci si tutelerà da un eccessivo ricorso a fornitori di Paesi terzi da parte dei produttori coreani (che esportano attualmente su base non preferenziale e non sono soggetti, pertanto, ad alcuna limitazione di questo genere).

Relativamente alla previsione della cosiddetta *duty drawback*, ossia la restituzione del dazio, esso è stato già pagato dalle imprese coreane per le parti importate dei componenti delle automobili come degli altri prodotti. Questo, tra l'altro, è un altro aspetto che la nostra industria automobilistica contesta.

In caso di aumento significativo delle importazioni da Paesi che non abbiano concluso un accordo di libero scambio con il Paese asiatico, si applicherà una speciale clausola che consentirà di limitare la restituzione del dazio al 5 per cento. Sia il *duty drawback* che il traffico di perfezionamento passivo sono pienamente compatibili con le regole del WTO e vengono attualmente utilizzati sia dagli esportatori coreani sia da quelli comunitari e non costituiscono, pertanto, un nuovo vantaggio.

Secondo la Corea, il *duty drawback* può essere consentito nell'ambito di un accordo di libero scambio, mentre l'Unione europea lo permette nel quadro degli accordi preferenziali e di alcuni accordi di libero scambio con i Paesi in via di sviluppo. L'introduzione di un limite del 5 per cento per la restituzione del dazio consentirà di risolvere le preoccupazioni del settore aziendale secondo cui l'accordo di libero scambio potrebbe portare, in futuro, ad una eccessiva esternalizzazione.

Al momento, nel settore automobilistico coreano, il livello delle componenti provenienti da Paesi terzi è piuttosto basso: sono le aziende dell'Unione europea a rifornire principalmente il mercato coreano. Il timore è che i coreani comincino a rifornirsi dai cinesi. Al momento, però, essi si riforniscono soprattutto dai produttori europei.

La Commissione effettuerà un attento monitoraggio del mercato e, in caso di impennata delle importazioni, potrà utilizzare una clausola di salvaguardia per riportare unilateralmente le tariffe ai livelli precedenti. Una volta conclusa la fase transitoria di 5 anni, si potrà applicare la speciale clausola sul *duty drawback* per limitare la restituzione dei dazi al 5 per cento.

Quanto ai potenziali vantaggi per l'Unione europea e per l'Italia, nel settore industriale i dazi applicati dalla Corea sono in media molto più elevati di quelli dell'Unione europea. Il risparmio ottenuto con l'accordo ammonta a 1,6 miliardi di euro l'anno e consentirà agli esportatori europei di offrire i propri prodotti ad un prezzo più allettante, rafforzandone la posizione competitiva sul mercato coreano.

Per gli esportatori italiani, in particolare, l'eliminazione dei dazi significherà un risparmio di 165 milioni l'anno (125 milioni sin dal primo giorno). Gli esportatori europei di macchinari potranno risparmiare annualmente 450 milioni di euro in dazi. Per ogni autovettura del valore di 25.000 euro esportata in Corea, si risparmierà il pagamento di 2000 euro in dazi, oltre ai risparmi determinati dall'abolizione delle barriere tecniche, che per noi sono più importanti.

Gli esportatori di prodotti chimici risparmieranno oltre 150 milioni di euro. Inoltre, all'entrata in vigore dell'accordo verrà eliminata la maggior parte dei dazi nel settore tessile e dell'abbigliamento (che oggi ammontano in totale a 60 milioni di euro).

Un terzo delle esportazioni italiane in Corea riguardano macchinari e apparecchiature meccaniche (per un valore di 923 milioni di euro nel 2008). Il dazio medio per questi prodotti è del 7,3 per cento. Dal momento che la Corea liberalizzerà tutte le linee in un periodo di tempo assai esiguo, i risparmi per gli esportatori italiani ammonteranno a 67 milioni di euro.

L'accordo avvantaggia anche l'industria italiana della moda, dal momento che nel settore tessile i dazi si aggirano in media intorno al 10 per cento. Entro tre anni, infatti, le esportazioni italiane verso la Corea (del valore di 300 milioni di euro) godranno di dazio zero, con un risparmio di 30 milioni di euro.

Per quanto riguarda i prodotti italiani in pelle, assai apprezzati in Corea (cui è destinato oltre il 4 per cento delle esportazioni totali), l'eliminazione del dazio medio (attualmente del 9,4 per cento con picchi al 16 per cento) consentirà un risparmio di 16 milioni di euro.

Analoga situazione per il settore chimico, dove l'abolizione del dazio medio del 6,2 per cento garantirà un minor esborso pari a 20 milioni di euro. L'esportazione di farmaci (per 133 milioni di euro nel 2008) beneficerà di un risparmio pari a 5,7 milioni.

Nel settore agricolo le esportazioni dell'Unione europea ammontano annualmente a oltre 1 miliardo di euro. Oggi solo il 2 per cento dei prodotti agricoli esportati entrano in Corea a dazio zero. Questo accordo liberalizzerà quasi tutte le esportazioni (ad esempio, il vino godrà di dazio zero sin dal primo giorno, mentre per i formaggi verranno introdotte delle quote esenti da dazio). Gli esportatori europei risparmieranno 380 milioni di euro l'anno in dazi sui prodotti agricoli (attualmente la Corea applica un dazio ponderato del 35 per cento).

Il valore delle esportazioni agroalimentari italiane in Corea è oggi piuttosto limitato e inferiore a 80 milioni di euro l'anno. Tale valore è molto basso rispetto alle nostre esportazioni agroalimentari. Basti considerare che, in base ai dati del 2008, l'Italia esporta prodotti agroalimentari per una cifra pari a 26 miliardi di euro e che, di questi, solo 80 milioni riguardano le esportazioni in Corea. Forse ciò è dovuto proprio al dazio applicato da quel Paese. Si prospettano grandi opportunità per i nostri prodotti, grazie all'immagine positiva che abbiamo nel mercato coreano (come conclamato dalla recente visita del Presidente Napolitano). Il più

ampio accesso al mercato favorirà inoltre le esportazioni italiane di frutta e verdura, come kiwi e arance.

Particolarmente importante, per l'Italia, è il settore delle bevande (con vendite pari a 15 milioni di euro nel 2008). L'eliminazione dei dazi, oggi piuttosto elevati (quello del vino è al 15 per cento), già dall'entrata in vigore dell'accordo consentirà un risparmio di 2,1 milioni di euro.

Altri prodotti di interesse per l'Italia, come l'olio vegetale, le preparazioni a base di cereali e il caffè godranno di dazio zero entro breve. Per i formaggi e i prodotti lattiero-caseari, l'accordo ha previsto la liberalizzazione tra 15 anni, con un buon livello di contingenti tariffari a dazio nullo.

Come dicevo prima, la metà dei vantaggi riguarderà il settore dei servizi perché la Corea ha liberalizzato il settore dei servizi interni. L'Unione europea è abbastanza competitiva in molti settori dei servizi.

In questo ambito l'accordo offrirà ai fornitori italiani maggiori opportunità, soprattutto nei trasporti marittimi, le telecomunicazioni, i servizi professionali. Ad esempio, nelle telecomunicazioni la Corea allenterà i requisiti in materia di proprietà straniera, consentendo una proprietà indiretta del 100 per cento due anni dopo l'entrata in vigore dell'accordo.

Per i servizi ambientali, la Corea assumerà impegni nel trattamento delle acque reflue non industriali.

Le compagnie di navigazione avranno pieno accesso al mercato e diritto di stabilimento in Corea, oltre ad un trattamento non discriminatorio nell'utilizzo di servizi e infrastrutture portuali.

La Corea abolirà il requisito del subappalto per i servizi di costruzione e tutte le società finanziarie beneficeranno di un sostanziale accesso al mercato coreano e potranno trasferire liberamente i dati dalle filiali e succursali alla sede centrale.

I fornitori europei di servizi di corriere espresso avranno accesso al mercato coreano.

Anche i servizi ausiliari di trasporto aereo godranno di una certa apertura, come nel caso dei servizi di assistenza a terra.

Nell'importante settore farmaceutico, oltre alla maggiore trasparenza nella determinazione dei prezzi, la liberalizzazione entro 3 anni consentirà di risparmiare dazi per 50 milioni di euro.

Per quanto riguarda l'elettronica di consumo, attualmente gli esportatori sono costretti a raddoppiare le spese per i collaudi e le procedure di certificazione se vogliono vendere in Corea. Grazie all'accordo, la Corea riconoscerà i certificati e i risultati dei collaudi effettuati in Europa.

Per quanto riguarda il settore automobilistico, gli standard internazionali saranno considerati equivalenti ai regolamenti tecnici coreani, ponendo fine a quella che era stata segnalata come una importante barriera per l'industria. Inoltre, sono stati previsti alcuni meccanismi atti a garantire che in futuro non vengano erette nuove barriere artificiali.

La Corea riconoscerà altresì l'equivalenza dei dispositivi di diagnostica di bordo (OBD) che rispondono alla futura norma Euro 6. Fino ad allora, le vetture equipaggiate con OBD conformi all'attuale norma Euro 5 verranno accettate entro una quota di carattere transitorio. L'accordo in-

troduce anche una deroga all'applicazione dei rigidi standard coreani sulle emissioni.

Il periodo transitorio che è stato negoziato tiene conto delle sensibilità del settore: le tariffe sulle auto di piccola cilindrata verranno abolite 5 anni dopo l'entrata in vigore dell'accordo (in realtà, trattasi di 6 anni e mezzo, se consideriamo la fase iniziale), quelle sulle macchine di cilindrata media e alta dopo 3 anni. Va notato, comunque, che in caso di conclusione dei negoziati di Doha e dell'accordo multilaterale il prossimo anno, i dazi europei sulle auto si ridurrebbero al 4,4 per cento.

Il timore dell'industria automobilistica italiana è che, essendo i coreani produttori di auto di piccola cilindrata come noi, ancorché abbiano oggi pochi spazi in Europa (ma possono in futuro ricavarne maggiori), i guadagni che si otterrebbero su quel mercato sono inferiori agli svantaggi che potrebbero ricadere sul nostro mercato. Attualmente le auto coreane entrano nell'Unione europea sulla base del principio non preferenziale e di fatto non incontrano alcuna restrizione in merito al contenuto massimo di componenti provenienti da Paesi terzi. Peraltro, i componenti ad oggi per buona parte sono di provenienza europea.

Nonostante tale apertura, sembra che l'attuale livello di esternalizzazione dell'industria automobilistica coreana sia piuttosto scarso e che siano le aziende dell'Unione europea a fornire per la maggior parte componenti ai coreani. Il timore dell'industria automobilistica italiana è che in futuro tali aziende possano esternalizzare di più e che lo facciano in Cina, non in Europa. In base all'accordo, l'Unione europea arriverebbe a consentire una percentuale di componenti estere del 45 per cento (invece del 40 per cento che è lo standard europeo). È in quel margine del 5 per cento che si concentra la contestazione.

Tuttavia, considerati gli attuali livelli di utilizzo di componenti estere da parte della Corea, non vi è motivo di credere che possa verificarsi un improvviso aumento vicino al limite consentito. Inoltre, qualora ciò si verificasse, si applicherebbe la limitazione sul *duty drawback*: per due anni (più due anni) si possono ripristinare i dazi.

In base alla clausola del regime di perfezionamento passivo, i dazi pagati sulle componenti utilizzate per la produzione di un prodotto finale (ad esempio un'automobile) vengono rimborsati nel momento in cui il prodotto finale viene esportato. Sia l'Unione europea che la Corea applicano questi sistemi e gli esportatori li utilizzano attualmente nel commercio bilaterale. Il regime di perfezionamento passivo è autorizzato dall'Organizzazione mondiale del commercio. Dal momento che i produttori beneficiano già del regime del perfezionamento passivo negli scambi tra l'Unione europea e la Corea, la prosecuzione di tale pratica non offrirebbe alcun nuovo vantaggio.

Il mantenimento del *duty drawback*, inoltre, non crea distorsioni tangibili della concorrenza a livello di Unione europea. A parte poche eccezioni, i dazi che l'Unione europea applica alle componenti sono piuttosto bassi (non oltre il 4 per cento) e, comunque, non superano mai, qualunque sia il Paese importatore, il 6 per cento.

L'impatto del regime di perfezionamento passivo sulla situazione concorrenziale delle società europee è pertanto trascurabile. Inoltre, la Corea sta liberalizzando attivamente il proprio regime di importazioni nell'ambito degli accordi di libero scambio che sta negoziando. Tale tendenza ridurrà progressivamente il livello dei dazi che la Corea potrà rimborsare. La Corea sta realizzando altri accordi di libero scambio e dovrà abbassare i dazi. Se ciò avverrà, non sarà nemmeno necessario il regime di perfezionamento passivo. La rilevanza economica del *duty drawback* è destinata quindi a ridursi nel tempo.

Tuttavia, per far fronte alle preoccupazioni emerse circa un possibile aumento, in futuro, del ricorso a componenti estere da parte dei produttori coreani, con un conseguente aumento del rimborso in base alla suddetta norma, è stata negoziata una speciale clausola sul *duty drawback* che consentirà di limitare il dazio rimborsabile qualora si notasse un eccessivo ricorso a Paesi terzi. Per stabilirlo, si farà ricorso alle statistiche sul commercio disponibili. La clausola potrà essere applicata a tutti i prodotti e verrà attivata in base ad una procedura accelerata interna all'Unione europea. Verranno previsti tempi ristretti nel momento in cui verrà invocata tale clausola fino all'introduzione dei limiti al rimborso.

Questa disposizione consentirà di rispondere ai timori dell'industria che la Corea possa diventare più competitiva grazie all'importazione di parti dalla Cina e da altri Paesi asiatici.

Un meccanismo speciale di risoluzione delle controversie garantirà il rispetto delle norme negoziate per il settore automobilistico. Il periodo previsto per l'emissione del parere da parte del *panel* sarà ridotto da 120 a 75 giorni.

L'accordo di libero scambio contiene una clausola di salvaguardia particolarmente importante per il settore delle automobili, in quanto consentirà all'Unione europea di sospendere le concessioni tariffarie qualora le importazioni dalla Corea provochino o rischiano di provocare danni all'industria dell'Unione europea. Tale clausola sarà applicabile già dall'entrata in vigore dell'accordo. Nelle misure attuative verrà stabilito che, non appena vengano soddisfatte le condizioni per l'applicazione della salvaguardia, dovranno essere introdotte misure di salvaguardia senza la preventiva approvazione della maggioranza degli Stati membri. È un meccanismo tecnico e automatico.

Attualmente le auto italiane di fascia alta sono vendute in Corea da Ferrari e Maserati. L'accordo aprirà nuove opportunità nel segmento di medio-piccola cilindrata, per produttori quali Fiat e Alfa Romeo. Il mancato accordo implicherebbe che l'unico marchio italiano presente oggi (Ferrari) dovrebbe ritirarsi dal mercato coreano, in quanto senza la deroga negoziata nell'accordo la Ferrari non sarebbe in grado di conformarsi ai requisiti in materia di emissioni imposti dalla Corea. L'accordo invece le consentirebbe di vendere fino a 400 auto ad elevate emissioni, ossia quattro volte le sue vendite attuali.

Senza l'accordo, sarebbe difficile, in futuro, per il gruppo Fiat entrare nel mercato coreano, dati i molti regolamenti che impongono forti barriere

all'ingresso. Per ogni modello venduto in Corea sarebbe necessario mettere a punto un apposito dispositivo di diagnostica di bordo con costi aggiuntivi. Sarebbe necessario soddisfare i rigidi standard coreani in materia di emissioni. Questo significherebbe, per la Fiat, dover adeguare i propri modelli a quegli standard, con costi aggiuntivi. Probabilmente, non riuscirebbe neppure a vendere in Corea i modelli più venduti in Europa.

I requisiti necessari a vendere i cosiddetti SULEV (veicoli ad emissioni super ultra leggere, prodotti solo per il mercato USA), a partire dal 2012, non potrebbero essere soddisfatti e questo significherebbe non poter essere presenti sul mercato coreano. Le vendite verrebbero ostacolate anche dai costi aggiuntivi legati alla necessità di rispettare gli standard coreani in materia di sicurezza, cui si potrà derogare in base all'accordo.

Ho illustrato, anche tecnicamente, tutti gli aspetti vantaggiosi o problematici dell'accordo di libero scambio con la Corea, affinché i colleghi parlamentari ne possano prendere conoscenza in questa sede, tenendo presente che non abbiamo ancora manifestato la nostra intenzione di voto. Anzi, se necessario, ci riserviamo di esprimere in sede di delibera del Consiglio europeo il nostro potere di veto rispetto a questo accordo che è sotto gli occhi di tutti e di cui tutti possono valutare benefici e costi per il sistema produttivo italiano.

**PRESIDENTE.** Prima di cedere la parola ai colleghi che desiderano intervenire, vorrei sollevare un problema che il vice ministro Urso ha già tratteggiato, fornendo anche alcune indicazioni precise.

Il richiamo è ai due settori caldi: il primo, quello dell'auto che ha particolare rilevanza, dal momento che gli accordi che si stanno sottoscrivendo a livello internazionale, tra cui questo con la Corea, possono creare alcuni problemi alla nostra industria automobilistica che è rappresentata dalla Fiat; il secondo, delicatissimo, è quello tessile che sta attraversando un momento particolare.

Il Vice Ministro ci ha fornito alcune indicazioni riguardo ai tempi e le procedure delle successive fasi dell'accordo, ma gradirei che ci soffermassimo sull'argomento, visto e considerato che abbiamo la possibilità di farlo.

**BOLDI (LNP).** Signor Presidente, desidero ringraziare innanzi tutto il vice ministro Urso per l'illustrazione molto dettagliata che ha fatto di quest'importante *dossier*. Nella sua esposizione, a parte alcuni riferimenti, ha sempre citato studi di impatto elaborati soprattutto a livello europeo, che quindi risultano meno precisi con riferimento al nostro Paese, per quanto riguarda sia il settore tessile (in merito al quale comunque abbiamo ricevuto qualche dato in più) sia quello automobilistico. Ci sono diffuse preoccupazioni soprattutto per quanto concerne quest'ultimo settore ed un eventuale conseguente impatto sull'occupazione.

Per quanto riguarda la clausola di salvaguardia, rispetto alla possibilità di reintrodurre i dazi o comunque di agire sul sistema di rimborso, purtroppo ho sempre visto che quando si raggiunge un accordo e lo si co-

mincia ad applicare, la strada per retrocedere è sempre molto difficile e, mentre si pensa a come tornare indietro, ci sono ditte che chiudono: questa è dunque la mia preoccupazione.

Un'altra questione che desidero porre è questa: d'accordo le Ferrari, ma quante Ferrari vendiamo in Corea? Per quanto possano essere importanti le auto di alta gamma che vendiamo là, forse sarebbe interessante riuscire a fare un bilancio rispetto a quelle di piccola gamma che la Corea potrebbe vendere qui.

SANTINI (*PdL*). Signor Presidente, ho apprezzato molto l'onestà con cui il Vice Ministro ci ha presentato questo piano; forse, in malafede, temevo un'illustrazione trionfalistica. Egli invece per primo ci ha messo davanti tutte le perplessità che sicuramente ha già raccolto sia in Italia sia in Europa.

Non dimentichiamo che stiamo analizzando l'accordo dal punto di vista italiano, ma tutta l'Europa è abbastanza scettica al riguardo. Gli stessi coreani sono stati molto onesti: l'Istituto di statistica nazionale ha già indicato che, in termini di aumento delle esportazioni, loro guadagnerebbero dal 10 al 30 per cento, mentre noi europei al massimo un 2, per cui sanno benissimo che l'accordo va a loro vantaggio.

Se la situazione è dunque quella che lei ci ha illustrato e che noi conosciamo, signor Vice Ministro, visto che potremmo usare anche altri parametri per dirlo, cosa deve intervenire perché il potere di veto non sia esercitato?

Lei giustamente ha fatto anche una notazione tecnica dettagliata, per quanto riguarda la componentistica delle automobili coreane, che oggi – è vero – viene fornita soprattutto dall'Italia: sappiamo benissimo che fra pochi anni sarà la Cina a fornirla anche alla Corea e lo sanno anche gli italiani che una settimana fa hanno stipulato un accordo con la Cina per andare a fare l'esposizione delle moto direttamente lì, anziché invitare i cinesi in Italia (visto che ormai ne venivano pochi).

Sappiamo anche che l'ANCMA-EICMA di Milano sta già pensando di portare anche la storica Fiera della bicicletta di Milano in Cina: così stando le cose, i cinesi si approprieranno direttamente del nostro *know how* e delle nostre tecniche costruttive.

GARRAFFA (*PD*). Già lo fanno grazie ai nostri esperti.

SANTINI (*PdL*). Sì, lo fanno grazie ai nostri esperti che sono là: e dunque, qual è la previsione realistica, signor Vice Ministro? Cosa dovrebbe cambiare in questa piattaforma che abbiamo analizzato perché non venga usato il potere di veto dall'Italia e dall'Europa?

MARINARO (*PD*). Signor Presidente, vorrei sentire una valutazione politica da parte del Governo, con riferimento innanzi tutto a cosa significa un accordo multilaterale per l'Unione europea, con il quale si inizia a



guardare ad un'area strategica come l'Asia, intesa nella sua accezione più ampia.

Anch'io avverto la necessità di ricevere maggiori elementi di conoscenza sull'impatto di tutto quello che l'accordo comporta dal punto di vista europeo e, necessariamente, anche nazionale. Ora, tutti conosciamo i problemi esistenti, dei quali lei ci ha anche fornito un elenco molto dettagliato, soprattutto in merito agli aspetti più critici per l'Italia, come il settore tessile e quello automobilistico.

Ci interesserebbe conoscere sul punto una più ampia quantificazione degli effetti che si avrebbero a livello nazionale e di altri Paesi dell'Unione europea, per comprendere anche i rapporti di forza a livello comunitario. Su questo riteniamo che occorra chiarezza: siamo solo noi italiani e i polacchi ad avvertire i rischi dell'accordo? Conoscendo la Francia, suppongo che qualche problema si ponga anche lì, dal momento che pure quel Paese produce automobili di piccola cilindrata.

Vorrei dunque ricevere una visione d'insieme della problematica, prima di iniziare a discutere di esercizio del potere di veto, nei riguardi del quale avverto sempre una certa apprensione. Per tutto quello che ciò comporta dal punto di vista politico, per lo stesso futuro della presenza dell'Europa in quell'area, ritengo opportuno operare una riflessione politica più approfondita. Una volta che si disporrà di tutti gli elementi economici d'impatto, a livello nazionale ed europeo, si potrà arrivare a decisioni più drastiche.

FIORONI (PD). Signor Presidente, desidero ringraziare il signor Vice Ministro per la sua esauriente relazione in ordine a questo accordo che poi dovrà essere valutato e approvato dal Consiglio europeo.

Per poter dare il nostro parere positivo in quella sede, dovremmo valutare i benefici che ne derivano, in modo particolare per il nostro Paese. Condivido la sua valutazione iniziale in ordine alla necessità di procedere in questo momento alla negoziazione di accordi bilaterali proprio da parte dell'Unione europea con altri Paesi, per ovviare all'attuale *deficit* di politica internazionale che viene dalla stasi del *Doha round* e quindi degli accordi del WTO.

Ritengo però che questi accordi bilaterali andrebbero indirizzati per l'Italia verso Paesi in cui effettivamente c'è la possibilità di implementare l'*export* delle nostre industrie, tenendo conto del fatto che – come lei ci ha ben illustrato – nei confronti della Corea esportiamo pochissimo per quanto riguarda il settore alimentare (soltanto per 80 milioni di euro), che sarebbe poi quello che dovrebbe ricevere una forte implementazione in conseguenza di quest'accordo. D'altra parte, abbiamo anche un notevole *deficit* commerciale con riferimento all'esportazione di prodotti automobilistici o comunque della componentistica ad essi legata.

Quindi, un abbattimento dei dazi forse non determinerebbe un così grande giovamento per la nostra industria; sarebbe utile soltanto per quella

coreana, che ne beneficerebbe nell'esportazione dei prodotti automobilistici.

Apriremmo comunque ad un mercato che ha prezzi molto più bassi rispetto ai nostri e quindi abatteremmo barriere doganali senza agevolare la nostra industria, tenendo anche conto di una bilancia commerciale che deve avere come punto di riferimento tutto il complesso delle esportazioni e non soltanto un suo settore. Non vorremmo inoltre che dell'applicazione di questo accordo dovesse risentirne la nostra produzione interna, con conseguenze anche a livello occupazionale.

Vorrei esprimere l'augurio che si adoperi la massima cautela nel dare seguito a questo accordo, anche a livello di negoziazione europea, per tener in considerazione altre eventuali contropartite positive che l'Italia può trarre da un accordo che, forse, non darà tutti i benefici che noi auspiamo. Massima cautela, quindi, massima circospezione e una valutazione approfondita dell'impatto che potrà avere sulla bilancia commerciale italiana questo tipo di accordo.

GARRAFFA (PD). Signor Vice Ministro, la mia impressione è che questo accordo, anche per quanto riguarda i rapporti con l'Europa, abbia un valore geopolitico, dal momento che la Corea, in questo momento, vive un altro tipo di problema con il regime politico del Paese suo confinante. L'Unione europea, insieme a tutti gli altri Paesi, è consapevole di tale questione.

Noi sapevamo già che la Corea apprezza molto i nostri prodotti alimentari e che vuole venderci le sue automobili. Non vorrei, però, che il compromesso sia che i nostri marchi automobilistici pretendano, per avalare questo tipo di accordo, di richiedere una nostra presenza industriale nel territorio coreano.

In quel caso, la situazione si aggraverebbe: significherebbe avere, anche nel ritorno dei vari marchi italiani, prodotti fabbricati in Corea con listini prezzi che risulterebbero gradevoli ai consumatori ma poco graditi dagli operai italiani (dal momento che qualche marchio vuole chiudere le proprie fabbriche presenti sul territorio italiano). Questa, signor Vice Ministro, è una valutazione che bisogna fare.

URSO, *vice ministro dello sviluppo economico*. Ringrazio innanzi tutto i presidenti Boldi e Cursi che hanno voluto realizzare quest'audizione e i commissari per l'attenzione che hanno dimostrato, e che dimostreranno, nei confronti di questa tematica.

Per quanto riguarda la questione dei tempi, noi ci troviamo nella fase di parafatura del testo, procedura che ci consentirà di far comprendere meglio alle associazioni di categoria i singoli aspetti dell'accordo fin nei punti e nelle virgole. Molto spesso, infatti, proprio questo è il problema. L'esperienza mi insegna che l'interpretazione dei punti e delle virgole può cambiare la conseguenza di una norma in maniera sostanziale.

Quando l'accordo sarà sottoposto all'esame del Consiglio europeo (non prima di gennaio o febbraio del prossimo anno), in quella sede potremo esercitare, eventualmente, un potere di veto.

L'Italia è il Paese sostanzialmente più restio e critico nei confronti dell'accordo, al pari della Polonia e di qualche altro Paese che ha manifestato perplessità o ha chiesto chiarimenti durante l'esame dell'accordo da parte del Comitato tecnico. Sostanzialmente, i grandi *partner* europei hanno già dato in qualche misura il via libera all'accordo. Vedremo cosa accadrà nei prossimi mesi.

Ovviamente, noi abbiamo posto una riserva perché, in termini di trasparenza, intendevamo far capire a tutti i nostri settori produttivi quale fossero le realtà dell'accordo, per poi assumerci le nostre responsabilità anche rispetto alle loro interpretazioni. È ovvio che il testo dell'accordo sia già stato modificato nell'arco di questo periodo negoziale, anche rispetto alle sollecitazioni che erano venute dai principali settori produttivi italiani.

Questo discorso vale anche per la clausola di salvaguardia, che da alcuni è ritenuta di difficile applicazione. È anche vero, per esempio, che nel 2004 noi riuscimmo ad applicare due clausole di salvaguardia comprese nell'accordo di liberalizzazione degli scambi per il settore tessile e dell'abbigliamento e quello delle calzature, due settori vitali per l'impresa italiana.

Quando l'accordo di libero scambio decadde, il 1° gennaio 2005, e si aprirono totalmente i mercati dell'Unione europea e del mondo, noi applicammo appunto una clausola di salvaguardia contenuta nell'accordo. Tale clausola prevedeva un regime di quote ulteriori o l'utilizzo di norme *anti-dumping*, nel caso in cui si fosse verificato (come appunto si verificò) un'invasione anomala di prodotti; invasione che avvenne tra i mesi di gennaio e aprile di quell'anno.

Prima che tale accordo entrasse in vigore – fummo preveggenti – noi chiedemmo alla Commissione europea di attivare subito un monitoraggio alle dogane, in modo da avere immediatamente i dati, relativi a ciascun mese, su un'eventuale invasione anomala in preparazione, che poi si verificò. Ciò ci consentì di far scattare quelle clausole di salvaguardia che, per quanto riguarda il settore tessile e dell'abbigliamento, sono durate tre anni e sono scadute nel dicembre dello scorso anno, mentre per quanto riguarda il settore calzaturiero sono di fatto ancora in vigore le norme *anti-dumping*. È comunque vero che tali clausole sono di difficile applicazione e che bisogna capire in che modo possono essere applicate a questo caso.

Per quanto riguarda la domanda su chi trarrà giovamento da tale accordo, potrete capirlo voi stessi leggendo il documento che vi ho consegnato, così come potranno capirlo in maniera trasparente le varie associazioni produttive, ove non lo avessero già fatto, e potranno farci conoscere così le loro perplessità.

È chiaro che qualunque accordo tra due soggetti (tra l'altro tra un soggetto complesso, come l'Unione europea, e la Corea) vedrà comunque

dei settori (e, all'interno di questi settori, delle imprese) che guadagnano e altri che perdono.

Per spiegarmi con semplicità, è ovvio che chi esporta in Europa inevitabilmente troverà, in qualunque settore dove la Corea può esportare, un concorrente leggermente più avvantaggiato rispetto a chi, invece, può esportare in Corea. Anche nel settore vinicolo (che dovrebbe trarre solo vantaggi da questo accordo) chi ha la potenzialità di esportare in Corea realizzerà sicuramente un grande guadagno. Chi, invece, incontrerà un competitore coreano in grado di esportare vino in Italia potrà anche perdere dei guadagni.

Dico ciò perché, in ogni accordo di questo tipo, bisogna guardare comunque all'interesse generale, che è la somma di tanti interessi particolari. È ovvio che per alcuni settori produttivi (nel caso italiano, il settore automobilistico) il discorso è più generale rispetto ad altri settori, per l'impatto che tale accordo può avere sul sistema produttivo complessivo.

Di questo aspetto bisogna tenere conto, ma nei limiti del possibile e sempre considerando l'interesse generale: vale a dire se il sistema produttivo, sociale e occupazionale italiano realizzerà un guadagno o una perdita con questo accordo. È chiaro che se il sistema produttivo nel suo complesso realizza un guadagno, ma i suoi settori sensibili entrano in crisi, è portato ad esprimere considerazioni negative.

Io vi ho fornito tutti i dati affinché, in maniera trasparente, possiate formarvi un giudizio. Ciascuno di voi, come anche le associazioni di categoria, potrà darlo. Anche sulla base del giudizio espresso, noi valuteremo come e se esprimere un'eventuale riserva e il nostro potere di veto.

È ovvio – lo dico in questa sede perché siamo tutti soggetti politici – che tutto ciò va considerato in un quadro complessivo e generale. L'Italia è più favorevole di altri Paesi agli accordi di libero scambio, essendo un Paese trasformatore: in quanto tale, importa materie prime ed esporta prodotti finiti; a differenza di altri Paesi, ha bisogno nel complesso di un mondo con meno barriere, perché ci guadagna il doppio. L'Italia importa prodotti che costano meno e ne esporta altri che possono essere venduti all'estero ad un miglior prezzo, in misura maggiore di altri Paesi che non hanno lo stesso interscambio commerciale.

All'Italia conviene sempre un mercato con meno barriere e conviene due volte. In linea di principio a noi interessa che l'Europa si muova per stringere accordi di libero scambio bilaterali, perché ciò può essere di sprone per accordi multilaterali e anche per evitare che si determinino corse preferenziali, come quelle che si sono create tra imprese di altri Paesi che hanno sottoscritto e sottoscrivono ogni ora accordi di libero scambio: vengono chiamati ormai «accordi spaghetti» perché sono così tanti che nessuno è in grado di quantificarli.

Bisogna analizzare obiettivamente nel merito il rapporto tra costi e benefici di questo accordo. Sicuramente esso reca complessivamente maggiori benefici rispetto ai costi, ma capisco che vi sono settori in cui questi costi risultano maggiori rispetto ad altri.

Nel riservarci di esprimere l'eventuale, successivo potere di veto, invitiamo a valutare anche la nostra posizione sui tanti *dossier* che sono oggi in esame e su cui abbiamo le nostre priorità.

Infatti, dal momento che la politica commerciale è delineata dall'Unione europea, accade di volta in volta che vi sono Paesi che ci perdonano e Paesi che ci guadagnano. Ad esempio, l'Italia in questa fase attribuisce molta importanza ed interesse all'applicazione della normativa sul *dumping*, essendo il Paese che più ne ha beneficiato, come sistema produttivo, rispetto agli altri Stati europei. Ovviamente, anche per far passare una norma *anti-dumping*, si vota a maggioranza qualificata.

Ricordo che l'ultima volta che è passata una di queste norme l'oggetto erano le viti e i bulloni cinesi, per i quali abbiamo dovuto imporre un dazio *anti-dumping* dell'80 per cento. In quel caso, le uniche imprese produttrici di viti e bulloni di quella tipologia in Europa erano due aziende Brianzole con 7.000 occupati. È chiaro che gli altri Paesi europei non vedono alcun interesse in questa norma, ma ora utilizzano viti e bulloni cinesi che costano l'80 per cento in più di quanto costassero tre mesi fa. Tuttavia, è chiaro che sono misure che devono essere applicate e difese in rispetto della normativa sulla concorrenza leale, visto anche che le votazioni – come ho detto – avvengono a maggioranza qualificata.

In sede europea ci sono all'esame alcuni importanti *dossier*, uno dei quali riguarda la proroga dei dazi europei sulle calzature, l'altro l'etichettatura del *Made in Italy*. In questa fase, uno dei tanti *dossier* è quello sull'accordo tra Unione europea e Corea.

Prima di esprimerci sull'accordo esamineremo la materia complessivamente e valuteremo anche se le industrie automobilistica e tessile, che hanno sollevato le maggiori problematiche, manterranno le loro riserve anche alla luce della parafatura del testo e delle spiegazioni che la Commissione europea ha fornito.

Per quanto riguarda l'industria automobilistica, vi posso dire che allo stato attuale le imprese ancora mantengono le loro riserve. Nel settore tessile e dell'abbigliamento, alla luce di quanto si è potuto vedere, ritengo che si sia compreso che i vantaggi nel complesso risultano di gran lunga superiori agli svantaggi. Sicuramente vi sarà l'impresa che non ci guadagnerà e dovrà farsi carico dello svantaggio, ma noi dobbiamo valutare l'interesse generale. Se così non fosse e valutassimo solo gli interessi particolari, non compiremmo mai passi in avanti; ad ogni passo c'è sempre qualcuno che guadagna e qualcun altro che guadagna meno.

PRESIDENTE. Ringrazio il vice ministro Urso per i numerosi elementi informativi forniti alle Commissioni riunite. Avverto i colleghi che continueremo a fornire, anche in futuro, informative sulle attività che il Governo promuove rispetto a tali tematiche.

BOLDI (*LNP*). Approfitteremo della sua gentilezza, onorevole Vice Ministro, anche per invitarla a riferirci qualcosa sul *dossier* «*Made in*».

PRESIDENTE. Dichiaro conclusa l'audizione.

*I lavori terminano alle ore 15,40.*



