



Giunte e Commissioni

RESOCONTO STENOGRAFICO

n. 25

N.B. I resoconti stenografici delle sedute di ciascuna indagine conoscitiva seguono una numerazione indipendente.

14^a COMMISSIONE PERMANENTE (Politiche dell'Unione Europea)

INDAGINE CONOSCITIVA SUL SISTEMA PAESE NELLA TRATTAZIONE DELLE QUESTIONI RELATIVE ALL'UE CON PARTICOLARE RIFERIMENTO AL RUOLO DEL PARLAMENTO ITALIANO NELLA FORMAZIONE DELLA LEGISLAZIONE COMUNITARIA

162^a seduta: martedì 14 giugno 2011

Presidenza della presidente **BOLDI**

I N D I C E**Audizione del direttore generale per la politica commerciale internazionale del
Ministero dello sviluppo economico Amedeo Teti**

PRESIDENTE	Pag. 3, 7, 12	* TETI	Pag. 3, 8, 9
DI GIOVAN PAOLO (PD)	8		
* SOLIANI (PD)	8		

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: Coesione Nazionale-Io Sud: CN-Io Sud; Italia dei Valori: IdV; Il Popolo della Libertà: PdL; Lega Nord Padania: LNP; Partito Democratico: PD; Unione di Centro, SVP e Autonomie (Union Valdôtaine, MAIE, Verso Nord, Movimento Repubblicani Europei, Partito Liberale Italiano): UDC-SVP-AUT:UV-MAIE-VN-MRE-PLI; Misto: Misto; Misto-Alleanza per l'Italia: Misto-ApI; Misto-Futuro e Libertà per l'Italia: Misto-FLI; Misto-MPA-Movimento per le Autonomie-Alleati per il Sud: Misto-MPA-AS; Misto-Partecipazione Democratica: Misto-ParDem.

Interviene, ai sensi dell'articolo 48 del Regolamento, il direttore generale per la politica commerciale internazionale del Ministero dello sviluppo economico, avvocato Amedeo Teti.

I lavori hanno inizio alle ore 14,30.

PROCEDURE INFORMATIVE

Audizione del direttore generale per la politica commerciale internazionale del Ministero dello sviluppo economico Amedeo Teti

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca il seguito dell'indagine conoscitiva sul sistema Paese nella trattazione con le questioni relative all'Unione europea con particolare riferimento al ruolo del Parlamento italiano nella formazione della legislazione comunitaria, sospesa nella seduta del 1° giugno scorso.

Comunico che, ai sensi dell'articolo 33, comma 4, del Regolamento, è stata chiesta l'attivazione dell'impianto audiovisivo 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.

È oggi prevista l'audizione del direttore generale per la politica commerciale internazionale del Ministero dello sviluppo economico, avvocato Amedeo Teti.

Cedo la parola al nostro ospite.

TETI. Signora Presidente, la ringrazio per l'invito. Innanzitutto vi porgo i saluti del Ministro e del Ministero, che ovviamente ho informato della mia presenza in questa sede. Sono un po' emozionato – penso lo capirete – dal momento che essere qui è per me un grandissimo onore; è il coronamento di un sogno nonché un auspicio, posto che la politica commerciale è la vostra figlia più grande. In effetti, quella della politica commerciale è dal 1° gennaio 1968 materia di esclusiva competenza europea. Il fatto che oggi possa essere qui e parlarvi del mio lavoro è un gradissimo onore, ma è altresì un passaggio assolutamente necessario per la trasparenza dei rapporti all'interno dei poteri dello Stato. Come sapete, la politica commerciale è una materia che si pone al centro e in modo trasversale nella economia reale del Paese. L'Italia basa la sua fortuna degli ultimi decenni sul fatto che dopo il 1947 con il *General agreement on tariffs and trade* (GATT) i mercati si sono aperti e abbiamo avuto il boom economico grazie alla grande forza negli anni Cinquanta e Sessanta delle esportazioni. Tutto ciò lo dobbiamo per una parte importante alla politica

commerciale, al fatto che il mondo si è avvicinato, che non ci sono più barriere.

Noi ci occupiamo di economia reale, che in qualche modo si avvicina all'economia finanziaria. Molti miei colleghi a Ginevra mi chiedono come mai l'Italia abbia una scarsa attenzione parlamentare su questa materia. Ci sono Paesi nei quali gli accordi di tipo bilaterale o multilaterale vengono esaminati attentamente. Parlo, ad esempio, degli Stati Uniti dove a *Capitol Hill* non passa virgola del Governo su cui il Parlamento non abbia messo bocca. Esistono, dunque, vari sistemi rispetto ai quali il nostro è sicuramente diverso, ma credo che il passaggio di oggi abbia anche un valore storico.

Provo a spiegarvi l'importanza della politica commerciale con un aneddoto raccontatomi qualche giorno fa da alcuni colleghi polacchi. La Polonia negli anni Ottanta aveva lo stesso prodotto interno lordo, a livello di media, della Bielorussia, ma poi ha fatto una scelta di politica commerciale forte: a differenza della Bielorussia, è entrata nell'Unione europea. Il PIL polacco per abitante è attualmente quattro volte superiore a quello della Bielorussia.

La politica commerciale è una materia che ha una fortissima invadenza nell'economia reale del Paese. Noi interveniamo in una vasta serie di materie: l'agricoltura, i beni industriali, i servizi, gli appalti pubblici, la proprietà intellettuale con riferimento alla contraffazione, alle indicazioni geografiche e ai brevetti, gli investimenti (con il Trattato di Lisbona non è più lo Stato membro che può fare accordi per la protezione di investimenti con un Paese terzo, ma l'Unione Europea). Ovviamente siamo interessati a questa materia, ma essa transita ormai per Bruxelles. Un'altra materia di cui ci occupiamo è la difesa commerciale, di esclusiva competenza comunitaria, cui sono collegati l'antidumping e l'antisovvenzione, che la mia direzione generale in questi ultimi anni ha trattato con grandissima forza. L'Italia, come sapete, è il Paese che più di ogni altro trae vantaggi dai dazi antidumping e antisussidi: su 100 imprese europee che ne traggono vantaggio 40 sono italiane. Ci occupiamo anche della facilitazione e degli ostacoli al commercio. Siamo, quindi, di fronte a un coacervo di materie enormi.

In che modo si forma la volontà italiana prima di esprimere una posizione a Bruxelles? In un accordo bilaterale, ad esempio, serve innanzitutto che ci sia una volontà a livello dei 27. Quando questa volontà viene esternata, si dà mandato alla Commissione europea perché inizi a negoziare con un Paese terzo. Noi come Governo monitoriamo all'interno dei comitati competenti che l'andamento del negoziato sia conforme al mandato che abbiamo dato alla Commissione europea. La cosa più importante è valutarne l'impatto, il che non sempre è facile: valutare l'impatto su un accordo già finalizzato è semplice, ma valutare l'impatto prima che un accordo sia concluso è molto difficile. Come Italia chiediamo sempre che in ogni negoziato bilaterale con un Paese terzo, qualunque esso sia, vi sia una appropriata valutazione di impatto circa le ricadute del conseguente accordo internazionale sul sistema economico. Come facciamo a

verificare se la nostra posizione è esatta? Innanzitutto dobbiamo ascoltare le basi della nostra economia intese a livello confederativo (Confindustria, Confapi e Confcommercio), così come la parte sindacale e quella dei consumatori. È poi molto importante capire la nostra posizione all'interno dello schieramento dei 27. La nostra potrebbe essere, infatti, una posizione isolata, come è successo nel negoziato con la Corea del Sud in tema di importazione di automobili. È molto importante quindi l'attività di *lobbying* per cercare di capire in che modo orientare le maggioranze. Essendo l'Italia, con la Francia, il Regno Unito e la Germania tra i Paesi più importanti, abbiamo il dovere e la possibilità di farlo. L'Europa, specialmente quella che si occupa d'economia reale, è però spesso divisa in due. Nel Nord l'industria ha perso un po' della sua forza; si è ridotto l'attaccamento dei lavoratori alla fabbrica e al lavoro nel settore secondario e ci si basa molto di più sul settore terziario. È chiaro che abbiamo interessi diversi e talvolta completamente divergenti.

Vorrei fare un breve *excursus* su alcuni accordi bilaterali che abbiamo in corso, anche per entrare nel tema di interesse della vostra indagine. Innanzitutto partirei con l'accordo tra Unione europea e India, che abbiamo iniziato a negoziare nel 2007 e per il quale siamo più o meno al 50 per cento del tragitto che ci porterà alla sua conclusione. L'India ci interessa molto; è una sorta di continente sia per il numero di abitanti sia per le possibilità che offre, essendo un Paese emergente. Anche l'India, ovviamente, presenta luci e ombre. Siamo molto interessati a migliorare l'accesso al mercato di alcuni prodotti come vini e alcolici, che dal punto di vista dei dazi in India hanno una tariffa altissima, così come siamo molto interessati ad esportare prodotti di gran lusso. Purtroppo, in India la normativa fiscale (probabilmente proprio per com'è fatta quella società), colpisce pesantemente tali categorie di beni. Noi riteniamo siano norme discriminatorie; anche se non colpiscono in particolare gli italiani o gli stranieri, colpiscono quei beni di lusso in cui siamo molto forti. Quindi è uno di quegli aspetti che chiediamo alla Commissione europea vengano sistemati.

Abbiamo interessi in tutti i settori. Ad esempio, il nostro settore tessile, che all'inizio pensavamo fosse preoccupato per la forza dell'India in questo ambito, si è detto invece soddisfatto perché l'India con questo accordo garantisce di azzerare i propri dazi, che attualmente nel settore tessile sono del 100 per cento. Questo sarà un ottimo risultato per i nostri prodotti tessili che, come sapete, sono sempre di altissima gamma. Dall'India ci aspettiamo anche riforme legislative importanti. Abbiamo bisogno di avere maggiore accesso agli appalti pubblici e alle grandi commesse e vorremmo ottenere aperture nel cosiddetto «negoziato servizi» per quel che riguarda la distribuzione *retail*, dove fino ad oggi siamo molto penalizzati. Il *made in Italy* ha bisogno anche di una logistica, della possibilità di essere venduto da noi, perché siamo bravi non solo a realizzare i prodotti ma anche a venderli e quando ci dobbiamo fidare di importatori stranieri le cose spesso cambiano.

Un altro accordo per noi importante, anche se è veramente alla fase iniziale, dato che il negoziato è ripartito l'anno scorso dopo essere stato bloccato per molti anni, è quello con i Paesi del Mercosur, ossia il Brasile, l'Argentina, l'Uruguay e il Paraguay. Si tratta di Paesi di straordinario interesse per noi, non solo perché stanno crescendo molto, ma anche perché con questi Paesi abbiamo, rispetto ad altri, per esempio all'Asia, una affinità forte che viene dalla nostra discendenza e da una cultura assai simile, se non uguale. Dovete considerare, per esempio, che nell'anno 1900 in Argentina vi erano più persone nate in Italia di quante non fossero nate in quel Paese. Questo per far capire quanto la discendenza (i nostri ambasciatori economici che sono lì) potrebbe essere importante.

Dal negoziato con il Mercosur ci aspettiamo molto, anche se ci sono alcuni Paesi europei, come Francia, Polonia e Irlanda, che hanno una posizione estremamente protezionistica in materia agricola. Nel negoziato (si tratta di negoziati che comprendono molti settori) la parte agricola conta molto: i Paesi del Mercosur vedono nella forza agricola una delle loro grandi ambizioni economiche; pertanto, se continueremo ad essere protezionisti nel settore agricolo questo negoziato non potrà andare avanti. Come Italia, riteniamo di avere tutto da guadagnare da questo accordo, anche se comprendiamo la reazione attenta del nostro Ministero delle politiche agricole in merito. Resta la preoccupazione che l'Europa voglia dare troppa importanza alla protezione dei cosiddetti beni continentali, come la carne, il latte ed i formaggi, laddove si potrebbe aprire per il settore ortofrutticolo o comunque per i cosiddetti prodotti mediterranei, cari alla nostra economia.

Un'altra trattativa che sta andando molto bene ed è quasi al 60 per cento del suo *iter* è quella tra l'Unione europea ed il Canada, altro Paese verso il quale abbiamo registrato una forte emigrazione nel passato e nel quale abbiamo quindi molti ambasciatori. Con il Canada esiste ancora qualche piccola difficoltà, che riguarda le problematiche sugli appalti pubblici, nonché il fatto che il loro Stato è diviso in entità subfederali (province e territori) e tra queste ultime e lo Stato federale spesso abbiamo trovato poca trasparenza. Molto dipende dal negoziato sui servizi, per il quale il Canada ha chiesto di cambiare atteggiamento presentando una lista cosiddetta negativa, ossia inviando una lista dei soli settori in cui non siamo disponibili ad essere aperti. Questo cambiamento tecnico è collegato all'accordo NAFTA. Con il Canada abbiamo altresì un problema politico, concernente la nostra produzione di indicazione geografica del prosciutto di San Daniele e di Parma. Alcune imprese canadesi ne hanno registrato i marchi negli anni Settanta e quindi questi nostri prodotti possono entrare soltanto con un nome diverso. Questa situazione politicamente ci danneggia molto; speriamo pertanto di utilizzare l'occasione di questo accordo per cercare di risolvere il problema, esercitando una certa spinta a livello politico in tal senso. La pressione negoziale è sempre importante; stiamo cercando di promuovere un accordo tra i nostri consorzi e le imprese che detengono questi marchi. Comunque, l'Italia ha sempre soste-

nuto che finché questo punto non si sbloccherà potremo anche porre un veto sull'intero accordo.

Abbiamo poi in corso un negoziato con l'Ucraina, anch'esso molto avanzato, al 70 per cento del suo *iter*. L'Ucraina è un Paese che ha fatto una scelta molto coraggiosa ed importante: aveva due strade dinanzi, quella di sposare il sistema Russia e quindi di accordarsi alla Bielorussia ed al Kazakistan nella grande area di libero scambio, oppure andare verso l'Europa. Sembra che abbia scelto l'Europa e per noi questo è importante. Ci sono ancora alcune questioni sul tavolo da risolvere che non sono di grande rilievo, se non quella, che a mio avviso va risolta al più presto, sui dazi all'*export* di rottami di ferro, materia prima che interessa moltissimo le nostre imprese industriali. Su questo punto va delineandosi una soluzione per un periodo transitorio dopo la firma dell'accordo.

Abbiamo poi altri accordi. La trattativa per l'accordo tra Unione europea e Singapore sta quasi per terminare, essendo all'80 per cento del suo *iter*. Tutti i problemi che erano sul tavolo sono stati più o meno risolti, resta soltanto da tenere sott'occhio la questione delle regole di origine. Spesso e volentieri, infatti, queste possono modificare proprio l'origine del prodotto: la nostra paura è che essendo Singapore vicina alla Cina e ad altri Paesi d'Oriente, i prodotti possano, passando da Singapore per una piccola lavorazione, diventare singaporesi ed avere quindi la possibilità di arrivare in Europa con dazio zero o inferiore rispetto, ad esempio, alla Cina. È questo l'unico problema che ancora dobbiamo risolvere.

L'accordo tra l'Unione europea e la Malesia è agli inizi, quindi ho poco da dire in merito.

Questi accordi di libero scambio vanno a vantaggio di un Paese come l'Italia, che ha tutto da guadagnare dall'esportare, considerando che il nostro *export-import* vale una cifra più o meno pari al 40 per cento del nostro PIL.

Da ultimo, ricordo il negoziato tra Unione europea ed i Paesi del Golfo (GCC), che è iniziato ben vent'anni fa ed è arrivato al 99 per cento del suo *iter*, ma è purtroppo tenuto ancora in ostaggio dall'Arabia Saudita, la quale vuole mantenere il diritto di imporre un doppio prezzo ai prodotti energetici, cosa che l'Europa non può accettare.

Concludo qui il mio intervento e se vi saranno domande spero di essere all'altezza di rispondere.

PRESIDENTE. Prima di passare la parola ai colleghi senatori, ringrazio l'avvocato Teti per le informazioni date, però lo vorrei riportare al tema dell'indagine conoscitiva: come si crea la posizione italiana in Unione europea? Qual è il vostro rapporto con il Ministero degli affari esteri, con la nostra rappresentanza e con le altre istituzioni interessate? Qual è il rapporto di collaborazione? Purtroppo abbiamo l'impressione, anche per come vanno a volte certi negoziati, che talvolta il nostro Paese arrivi a questi importanti appuntamenti senza avere un'idea univoca e ben precisa di ciò che vuole ottenere. Lei ha citato l'accordo con la Corea; in proposito, mi pare che all'inizio non fossimo da soli (condividevano le no-

stre posizioni anche la Francia e la Germania); perché allora non siamo riusciti a concretizzare questa cordata per avere una soluzione diversa? Ha anche parlato dell'India. Al riguardo mi pare di ricordare che mentre eravamo in attesa di avere dei vantaggi per il tessile italiano, la signora Ashton, a seguito delle alluvioni, anziché dare degli aiuti ha praticamente azzerato i dazi per i prodotti tessili. Mi conferma che è vero? Questa è una delle notizie che sono giunte. Vorrei, inoltre, una sua personale opinione sull'Istituto per il commercio con l'estero (ICE) e sulla Società di assicurazione e credito all'estero (SACE).

DI GIOVAN PAOLO (PD). Vorrei aggiungere la Società italiana per le imprese all'estero (SIMEST).

SOLIANI (PD). La materia è vasta, interessantissima e affascinante; c'è però poco tempo e non si riesce ad approfondirla come si dovrebbe in chiave sistematica. In ogni caso credo che il suo approccio sia stato efficace perché ci ha fatto capire come, dal punto di vista commerciale, l'Italia, attraverso l'Unione europea, si colloca a livello mondiale. È interessante sapere cosa stiamo facendo.

Forse si tratta di una nostra forma di ostinazione, ma vorrei capire se siete in grado di portare questi problemi, a seconda delle materie e dell'agenda, a conoscenza delle competenti Commissioni di merito del Senato e della Camera. Siete venuti in questa sede dietro nostra richiesta, posto che ci occupiamo di politiche dell'Unione europea, ma sarebbe bene che i risvolti dei negoziati internazionali di maggior peso fossero portati anche nelle Commissioni di merito, per capire che spazi ci sono, se avete altro da fare. Attualmente gli interlocutori sono due.

Le chiedo inoltre: nei rapporti con alcuni Paesi del resto del mondo soggetti a sanzioni da parte dell'Unione europea (materia complicatissima), cosa succede? Mi viene in mente il Myanmar con cui c'è un intenso commercio, al di sopra e al di sotto delle sanzioni. Mi chiedo cosa può accadere.

Lei ha anche citato i prodotti che ci stanno a cuore, come il prosciutto San Daniele o il Parmigiano Reggiano (prodotto cui sono legata poiché provengo proprio dalla sua terra di produzione). In questo recente dinamismo circa la presenza di questi prodotti in altri Paesi del mondo, con una spinta che ha avuto maggiore efficacia rispetto al passato, i vari soggetti, i consorzi e le attività produttive sono direttamente in contatto con voi o si muovono per conto loro? E come? Li accompagnate anche in Europa? Vorrei capire che ruolo giocate in questo senso.

L'ultima questione riguarda maggiormente il versante delle imprese; ho capito che lei è proiettato sul commercio.

TETI. Noi siamo nel cuore dell'impresa.

SOLIANI (PD). Nello scambio strategico, formidabile e molto intenso, seppure agli inizi, delle nostre imprese con il mondo asiatico e,

in particolare, con la Cina mi pare che vi sia un'emergenza – così almeno mi dicono – relativa alle regole, alle procedure, alla legislazione internazionale, ai rapporti con le altre imprese e alle modalità di avviamento delle attività imprenditoriali. Com'è ovvio ci troviamo di fronte a situazioni di diritto europeo ben diverse da quelle che troviamo in Cina. C'è qualcuno che sta lavorando anche su questo aspetto? Immagino che nei prossimi vent'anni si definiranno delle procedure precise, molto più avanzate e adeguate, per i rapporti tra le imprese di Cina, Asia ed Europa. C'è qualcuno che sta studiando il problema o si va avanti in modo pragmatico e ci si arrangia come si può?

TETI. Cercherò di rispondere a tutti i quesiti scusandomi se, nella brevità della mia relazione, ho dimenticato la base della nostra forza, che è il coordinamento di tutti gli attori nazionali quando si crea una posizione. Sono in contatto continuo con Bruxelles dove il mio ufficio ha due esperti presso la Rappresentanza diplomatica e non passa giorno senza che li abbia sentiti almeno una volta. Ovviamente costoro, insieme al sottoscritto, sono i terminali del Ministero degli affari esteri. È un triangolo che fa sistema. Naturalmente quando ci occupiamo, ad esempio, di agricoltura interviene anche il Ministero delle politiche agricole; spesso ci capita di occuparci di prodotti ambientali che hanno delle loro regole per l'esportazione. In particolare quando andiamo al WTO c'è una squadra che viene dall'Italia e che prima di partire ha fatto il suo compito di posizione. L'allora ministro per il commercio Fassino creò prima di Seattle il cosiddetto tavolo WTO che apriamo sempre prima di ogni riunione ministeriale di tipo negoziale. La prossima sarà a dicembre di quest'anno e quindi dopo l'estate se ci saranno elementi negoziali in agenda apriremo questo tavolo cui invitiamo sempre i rappresentanti di entrambe le Camere perché vogliamo la massima trasparenza nella posizione che portiamo nel negoziato più importante che ci sia e che in questo momento, come sapete, è in stallo. Mi riferisco all'agenda di Doha a Ginevra. Il mio ufficio a Roma per questa materia è fatto di quattro persone e vive proprio grazie all'opera di coordinamento, di rete, del «fare sistema».

Il nostro lavoro dal 1968 a oggi, con una grande esperienza di rapporti comunitari e europei, passa attraverso questo. Sicuramente abbiamo delle criticità (che da direttore cerco sempre di nascondere), che riguardano le risorse umane e finanziarie. Purtroppo dall'anno scorso abbiamo una legge assolutamente iniqua, a mio parere addirittura incostituzionale, che ci ha tagliato le gambe perché non ci dà la possibilità di pagare le diarie ai funzionari che si recano in missione. Io non posso obbligare i funzionari ad andare in missione e comunque alla persona che va in missione per tre giorni, siccome è abituata per contratto a lavorare sei ore e mezzo al giorno, devo riconoscere dieci giorni di riposo compensativo. È evidente che ciò non è possibile, ma è chiaro che tutto il «volontariato» che abbiamo nel nostro Ministero va premiato e non so come farlo. Sottopongo a voi, che siete al centro delle scelte del Paese, questo problema.

Le spese di missione non sono soldi buttati via, bensì un investimento. Vorrei rappresentare questa criticità che forse nel Governo non tutti riescono a comprendere. Ci saranno pure enti che organizzano missioni per divertimento, ma vi assicuro che non è il nostro caso.

Con riferimento all'accordo con la Corea, un anno prima della conclusione del negoziato il collega tedesco invitò per una cena i rappresentanti di tutti i Paesi che costruivano automobili e affermò che si doveva fare qualcosa perché la situazione non andava avanti. Sicuramente ciascun Paese ha i propri interessi: ad esempio, una fabbrica importante come la Bosch aveva delocalizzato in Cina e mandava segnali chiari al Governo di Berlino, così come la Nissan, che aveva comprato la Samsung Car in Corea, aveva mandato segnali a Parigi. La posizione si è sfilacciata e, alla fine, siamo rimasti soli: abbiamo cercato di guadagnare il più possibile mettendo una specie di veto, ma in Europa devi avere la maggioranza per portare avanti i tuoi interessi.

Rispetto all'India non c'è alcun tipo di abbassamento della guardia. La presidente Boldi forse ricorderà la richiesta rivolta dalla signora Ashton all'Europa di abbassare per due anni i dazi sul tessile, ma si riferiva ai prodotti provenienti dal Pakistan. Tale richiesta, come sempre dobbiamo fare, è stata rivolta al WTO, il quale per ora non ha dato alcuna risposta perché permane una posizione contraria dell'India, ragion per cui credo che la situazione non evolverà. La situazione appare oggi mutata in seguito alla disponibilità dell'India di concedere la deroga in ambito WTO.

Quando ha parlato di Fukushima e dello Tsunami, la presidente Boldi forse si riferiva alle forti pressioni che esercita la signora Ashton affinché l'Europa concluda un accordo di libero scambio con il Giappone. Abbiamo sicuramente interesse a raggiungere un tale accordo, ma vorremmo che prima la mentalità giapponese desse qualche segnale di voler uscire dal protezionismo che la imprigiona da circa 2.000 anni. I giapponesi sono assolutamente protezionisti: è molto difficile esportare in Giappone ed è impossibile realizzarvi lavori pubblici. Se in futuro i giapponesi daranno piccoli cenni di apertura del loro mercato, allora penso che l'Europa potrà essere più pronta.

Con riferimento ai tre enti su cui che mi è stato chiesto di esprimere un giudizio, posso solo dire – in questa sede – che non è mia competenza. L'Italia sicuramente arriva nel mondo attraverso l'Unione europea per il semplice motivo che la scelta operata con il Trattato di Roma del 1957 è questa: non possiamo più attuare una politica commerciale autonoma; possiamo attuare politiche promozionali e di cooperazione, ma le vere scelte economiche le opera e le ha sempre operate Bruxelles. Sicuramente l'Europa del 1957 era un'Europa industriale e oggi non lo è più, ma era anche un'Europa a 6, mentre oggi siamo 27: tante teste da mettere insieme. Tuttavia, questa è stata una scelta europea ed ormai è assurdo pensare di tornare indietro: quando dobbiamo mettere un dazio *antidumping* lo mettiamo in 27. Così, quando negli ultimi anni sono giunte invocazioni da parte del Governo affinché si mettano dazi sui prodotti cinesi, ricordo che ne abbiamo messi tanti di dazi nei confronti dei prodotti cinesi, vera-

mente tanti e non solo verso di loro: tutte le volte che un Paese è stato sleale con noi e ci ha imposto un *dumping* noi abbiamo messo un dazio *antidumping*. Niente di male: è previsto dal WTO e quando serve si mette.

Quanto alle comunicazioni del Ministero alle altre Commissioni permanenti, sono convinto che quando il Ministero relaziona alle Commissioni di competenza tratta anche della parte degli accordi internazionali. Si deve tuttavia considerare che la vita del nostro Ministero è stata un po' travagliata negli ultimi 15-16 anni: siamo stati dapprima Ministero del commercio estero, poi Ministero delle attività produttive, quindi Ministero del commercio internazionale e infine dal Ministero dello sviluppo economico. Ciò ha reso la nostra vita un po' difficile. Adesso, da qualche anno, siamo in questo grande Ministero dello sviluppo economico e ritengo che nelle Commissioni competenti la nostra voce si debba ascoltare.

Con riferimento alle sanzioni dell'Unione europea, dal momento che se ne occupa il mio ufficio, posso dire che in questo sistema, essendo l'Unione europea che controlla e dà le regole, non possiamo tanto svicolare. Tuttavia, sia ben chiaro che quando l'Unione europea applica una sanzione, che normalmente proviene dall'ONU, non possiamo permetterci di essere più realisti del re: ad esempio, se non possiamo fornire un certo tipo di tecnologia all'Iran, allora non devono fornirla neanche la Cina o la Russia, altrimenti la regola non vale. Infatti, la prima regola – non scritta, ma che sempre vige – nel commercio internazionale è quella della reciprocità: se manca quella, manca la base.

Quanto alle indicazioni geografiche tipiche, tra cui il Parmigiano Reggiano, si tratta della vera battaglia italiana che da anni conduciamo internamente al WTO. Riteniamo che la forza del saper valorizzare un territorio stia pian piano vincendo in tutto il mondo. Abbiamo fatto proseliti in quasi tutti i Paesi: ogni tanto un Paese come la Cina o l'India afferma di avere indicazioni geografiche (il tè, il formaggio o quant'altro), cosa che ci fa enorme piacere. Mentre a tutti coloro che non riescono ad entrare in alcuni mercati con il loro sistema delle indicazioni geografiche suggeriamo nel frattempo di registrare i marchi. Ad esempio, consigliamo noi al Consorzio del parmigiano reggiano di registrare i marchi; loro lo hanno fatto e vendono tranquillamente negli Stati Uniti. Pian piano ci arriveremo, ma è un sistema molto italiano, molto europeo, questo dell'indicazione geografica, non facile a vincere in Paesi dove vigono invece gli interessi delle multinazionali, che intendono realizzare prodotti ovunque, un pezzo qui e un pezzo lì, e non hanno più alcun legame con il territorio. Questa è una forza italiana, in cui crediamo molto.

Per quanto riguarda la Cina, sicuramente i problemi concernenti la contraffazione che avevano le piccole e medie imprese italiane dieci o otto anni fa stanno cambiando, li sentiamo meno, perché la Cina si è molto evoluta, ha la propria tecnologia e comincia a difenderla. La Cina è un Paese estremamente difficile: per investire lì bisogna essere bravi, avere le spalle larghe e un buon capitale. Ci sono Paesi che accolgono meglio e altri che accolgono peggio, fa parte del gioco del commercio estero. Penso di essere stato abbastanza esaustivo.

PRESIDENTE. Ringrazio l'avvocato Teti per la puntualità con la quale ha risposto ai nostri quesiti. Ho voluto chiedere ulteriori chiarimenti sulle procedure perché nella relazione conclusiva della nostra indagine conoscitiva proporremo delle soluzioni. Quindi anche quello che lei ci ha detto rispetto alla possibilità di effettuare missioni in maniera tale da essere presenti è molto importante e rientrerà sicuramente nella analisi e nelle proposte che seguiranno.

Dichiaro conclusa l'audizione.

Rinvio il seguito dell'indagine conoscitiva in titolo ad altra seduta.

I lavori terminano alle ore 15,10.