



COMMISSIONE EUROPEA

MEMO

Bruxelles, 14 giugno 2013

## **Gli Stati membri approvano il negoziato UE-USA su commercio e investimenti**

La decisione odierna del Consiglio (il "mandato") sulle direttive di negoziato autorizza la Commissione europea a intavolare un negoziato formale in materia di rapporti bilaterali con gli Stati Uniti d'America. Oltre ad approvare il negoziato bilaterale gli Stati membri hanno formulato gli obiettivi cui la Commissione deve attenersi nel negoziare in nome dell'UE.

### **Quali obiettivi persegue l'UE in questo negoziato?**

L'obiettivo è aumentare il flusso commerciale e di investimenti tra l'UE e gli USA attingendo al potenziale ancora inutilizzato costituito da un mercato che abbracci entrambe le sponde dell'Atlantico. Si prevede che l'accordo indurrà la creazione di posti di lavoro e crescita, grazie ad un migliore accesso al mercato statunitense, ad una maggiore compatibilità tra le norme dell'UE e degli USA e preparando il terreno per la definizione di nuovi standard globali. L'effettiva conclusione di un accordo di tali ambizioni, secondo le ipotesi correnti, comporterebbe per la famiglia media europea un aumento del suo reddito di 545 euro e per l'economia del vecchio continente un impulso aggiuntivo tra lo 0,5 % e l'1 % del PIL, pari ad un incremento annuo di 119 miliardi di euro una volta completata l'attuazione.

Lo scopo, in altre parole, sarebbe l'eliminazione dei dazi e di altre limitazioni al commercio di beni. Altri obiettivi sono l'abolizione di restrizioni ai servizi commerciali, assicurando il massimo livello possibile di tutela, certezza e parità di condizioni agli investitori europei negli USA, e aumentare l'accesso al mercato statunitense degli appalti pubblici. L'eliminazione dei vincoli normativi superflui che gravano sul commercio costituisce un tema di cruciale importanza per l'UE, alla pari dell'ottenimento di maggiore tutela per le indicazioni geografiche europee, dello snellimento delle formalità doganali e della discussione sulle norme sulla concorrenza.

Sarà comunque preminente, tra gli obiettivi, lo sviluppo sostenibile. Si punta ad assicurare che l'accordo rispetti i trattati e standard internazionali in tema di tutela dell'ambiente e del lavoro e promuova alti livelli di protezione dell'ambiente, dei lavoratori e dei consumatori. Non si intende, pur di stimolare il commercio o gli investimenti, concedere in cambio riduzioni di qualità di tali livelli.

## **Quali vantaggi economici sono previsti?**

Un ambizioso partenariato di portata globale su commercio e investimenti potrebbe significare notevoli vantaggi economici per l'UE (119 miliardi di euro l'anno) e per gli USA (95 miliardi di euro l'anno) una volta che l'accordo sarà stato completamente attuato.

Tali vantaggi per l'UE e gli USA non verrebbero ottenuti a scapito del resto del mondo. Al contrario, la liberalizzazione del commercio tra questi due enormi mercati avrà secondo le previsioni un impatto positivo sul commercio e sui redditi a livello globale: il PIL del resto del mondo potrebbe aumentare di quasi 100 miliardi di euro. Alcune riduzioni dei costi delle transazioni commerciali sarebbero positive anche per altri partner in quanto l'UE e gli USA potrebbero in futuro collaborare per la formulazione di migliori norme commerciali e per ridurre le divergenze nelle rispettive regolamentazioni. L'importanza economica dell'UE e degli USA significa che anche i loro partner avranno un incentivo ad allinearsi ai nuovi standard transatlantici. Esiste quindi un potenziale allargamento dei vantaggi all'intera economia globale caratterizzata da sempre crescente interconnessione, specie in considerazione della complessità in continuo aumento delle filiere globali del valore.

Lo studio economico esposto nel documento [MEMO/13/211](#) indica che le esportazioni dell'UE agli USA aumenterebbero del 2 %, pari ad un incremento aggiuntivo di 187 miliardi di euro delle esportazioni di beni e servizi dall'UE. Anche il commercio dell'UE e degli USA con il resto del mondo aumenterebbe di oltre 33 miliardi di euro. Il commercio bilaterale aggiuntivo tra questi due blocchi commerciali, al quale si aggiungerebbe l'incremento del commercio con altri partner, costituirebbe nell'insieme un aumento del 6 % del totale delle esportazioni dall'UE e dell'8% per le esportazioni dagli USA. Ciò significherebbe un aumento di 220 miliardi di euro del valore delle cessioni di beni e servizi dell'UE, e di 240 miliardi di euro per i produttori e fornitori negli USA.

## **Per arrivare a questo accordo commerciale l'UE dovrà rinunciare ai suoi alti standard attuali?**

Absolutamente no! Il negoziato su commercio e investimenti viene sempre portato avanti tenendo presente l'obiettivo preminente di arrecare vantaggio alle nostre società, ai nostri cittadini e alle nostre imprese, il tutto in modo sostenibile. Avverrà così anche per il negoziato con gli USA.

Ne consegue che qualsiasi vantaggio economico prospettato nell'accordo deve rispettare gli elevati standard attuali in fatto di ambiente, salute e sicurezza, tutela dei dati personali, diritti dei consumatori e dei lavoratori. I nostri elevati livelli di tutela non sono oggetto di negoziazione. Il progresso, espresso in migliori condizioni di commercio e investimento, non si realizzerà a spese dei nostri valori fondamentali e non può pregiudicare il nostro diritto di legiferare così come l'UE ritiene opportuno.

## **Quali sono i principali elementi del mandato?**

Le direttive di negoziato esprimono in termini molto generali i temi e gli obiettivi da raggiungere in sede negoziale. Il mandato comprende sostanzialmente tre elementi: accesso ai mercati, allineamento delle regole e norme in materia di commercio che sappiano rispondere alle comuni sfide globali.

## 1) Accesso ai mercati

**Tariffe:** L'accordo si propone di avvicinarsi il più possibile all'abolizione di tutti i dazi sul commercio transatlantico di prodotti industriali e agricoli, con regimi di trattamento speciale per i prodotti maggiormente sensibili. Le attuali barriere tariffarie transatlantiche sono relativamente basse, con una media di 5,2 % per l'UE e 3,5 % per gli USA (stime dell'OMC). In considerazione però degli enormi volumi del commercio tra l'UE e gli USA, le tariffe impongono comunque costi non trascurabili.

**Norme in materia di origine:** Si mirerà al ravvicinamento delle norme che nell'UE e negli USA definiscono come determinare l'origine dei prodotti, con l'obiettivo di agevolare i rapporti commerciali, tenendo però ben presenti gli interessi dei produttori dell'Unione.

**Misure di difesa commerciale:** L'UE si propone di istituire colloqui regolari con gli USA in merito alle misure antidumping e antisovvenzioni, fermo restando il diritto dell'Unione di applicare tali misure nel contesto delle pertinenti norme dell'OMC.

**Servizi:** Entrambe le parti dovrebbero aprire il settore dei servizi almeno allo stesso livello ottenuto negli altri accordi commerciali già in essere. Allo stesso tempo entrambe le parti vogliono provare ad aprire il mercato dei servizi in nuovi settori, quali i trasporti. L'UE intende inoltre ricevere garanzie che le qualifiche professionali europee verranno riconosciute sull'altra sponda dell'Atlantico e che le imprese europee, così come le società loro affiliate, potranno operare negli USA alle stesse condizioni delle società di diritto statunitense. Nel futuro accordo, sia i capitoli sugli investimenti sia quelli sui servizi dovrebbero riguardare il livello sub-federale di governo.

**Investimenti:** Lo scopo è ottenere il più alto livello di liberalizzazione e protezione degli investimenti raggiunto dalle parti negli altri accordi commerciali finora negoziati. L'UE si avvarrà delle esperienze e delle buone pratiche già accumulate dagli Stati membri in materia di accordi bilaterali sugli investimenti. L'UE intenderebbe inserire nel futuro accordo garanzie di tutela dall'espropriazione, nonché norme in merito al libero trasferimento dei capitali, al trattamento giusto ed equo e all'assenza di condizioni discriminatorie nei confronti delle imprese dell'UE che investono negli USA. La protezione degli investimenti, incluse le misure in materia di risoluzione delle controversie tra investitori e stati della federazione statunitense, è già stata inserita nelle direttive di negoziato. Sono comprese altresì le pertinenti garanzie mirate ad evitare abusi del sistema e a salvaguardare l'autonomia di regolamentazione.

**Appalti pubblici:** Le aziende europee la cui attività dipende dagli appalti pubblici rappresentano il 25 % del PIL dell'UE e corrispondono a 31 milioni di posti di lavoro. È dunque possibile creare nuove e sostanziose opportunità commerciali aprendo senza discriminazioni alle aziende europee l'accesso ai mercati pubblici degli appalti a tutti i livelli di governo. Ciò implica che l'UE si porrà come obiettivo un maggiore livello di trasparenza nelle procedure d'appalto e l'eliminazione delle restrizioni a livello locale.

## **2) Problematiche di regolamentazione e barriere non tariffarie: verso un mercato transatlantico più integrato**

Il più grande vantaggio economico potenziale offerto da questo negoziato su commercio e investimenti riguarda proprio la convergenza in materia di regolamentazione.

Nell'odierna relazione commerciale transatlantica l'ostacolo più significativo agli scambi non è costituito dalle tariffe doganali, bensì dai cosiddetti "ostacoli oltre frontiera", quali le differenti norme relative all'ambiente o alla sicurezza degli autoveicoli. Attualmente i produttori che intendono vendere i propri prodotti su entrambe le sponde dell'Atlantico devono spesso affrontare doppie spese e seguire due procedure diverse per ottenere l'omologazione. L'obiettivo dell'accordo commerciale prospettato è ridurre i costi non necessari e i ritardi per le aziende mantenendo al contempo un livello elevato di protezione della salute, di sicurezza e di tutela dei consumatori e dell'ambiente.

Con questo spirito le parti intendono negoziare un accordo ambizioso sugli ostacoli di ordine sanitario e fitosanitario agli scambi (norme relative alla salute e all'igiene, ad esempio in materia di prodotti alimentari) oltre che sulle barriere di natura tecnica.

I negoziatori inoltre lavoreranno insieme sulla compatibilità della regolamentazione in settori specifici quali quello chimico e quello automobilistico, nelle tecnologie dell'informazione e della comunicazione e in altri ambiti connessi alla salute, come quello dei dispositivi medici.

L'esigenza di convergenza in fatto di regolamentazione non riguarda solo il commercio di beni. In merito ai servizi finanziari, per esempio, il negoziato studierà la possibilità di elaborare contesti comuni in vista di una collaborazione a fini di vigilanza prudenziale. Gli operatori interessati di entrambe le parti hanno indicato quali sono gli ostacoli principali agli scambi.

Poiché non è possibile eliminare tutte le divergenze di regolamentazione in un'unica operazione, entrambe le parti prevedono di creare il contesto per stipulare un "accordo vivo" che consenta di raggiungere progressivamente nel tempo una maggiore convergenza fissando obiettivi e scadenze. Tale formula permetterà non solo di eliminare gli ostacoli esistenti, ma altresì di impedire che ne insorgano di nuovi in futuro.

## **3) Affrontare le sfide e cogliere le opportunità comuni del commercio internazionale globale nel ventunesimo secolo**

Viste le dimensioni del partenariato transatlantico globale e le sue ripercussioni sui flussi commerciali, i negoziatori affronteranno temi che vanno al di là commercio bilaterale e contribuiscono al rafforzamento del sistema multilaterale degli scambi.

**Diritti di proprietà intellettuale:** Sia l'UE sia gli Stati Uniti sono impegnati a mantenere e a promuovere un livello elevato di protezione della proprietà intellettuale. Data l'efficienza dei rispettivi sistemi non si intende fare uno sforzo complessivo di armonizzazione, ma piuttosto focalizzarsi su questioni specifiche da identificare. Per quanto concerne l'UE, nel contesto dato rivestono particolare importanza le indicazioni geografiche (IG). L'intento è quindi, in occasione del negoziato, di presentarsi con concetti definiti in modo da garantire un'adeguata protezione delle IG.

**Commercio e sviluppo sostenibile:** Entrambe le parti intendono collaborare sugli aspetti sociali e ambientali del commercio e dello sviluppo sostenibile sulla base di quanto già negoziato negli accordi commerciali già in essere.

**Altre sfide e opportunità a livello globale:** Per concludere un accordo che sia veramente adeguato al ventunesimo secolo e tenga conto dell'interconnessione delle economie, entrambe le parti intendono procedere a modernizzazione e semplificazione, in relazione alle questioni commerciali, in ambiti quali le dogane e l'agevolazione degli scambi, la concorrenza e le imprese statali, le materie prime e l'energia, le PMI e la trasparenza. Rientrerebbe ad esempio in questa prospettiva un eventuale impegno a consultare le parti interessate prima di adottare provvedimenti tali da avere ripercussioni sul commercio e sugli investimenti.

### **Quale compromesso si è raggiunto sui servizi audiovisivi?**

La materia dei servizi audiovisivi viene trattata nella sua integrità e non a segmenti isolati. La Commissione europea ha recentemente invitato le parti interessate ad esprimere la propria opinione sul futuro dei media digitali ([IP/13/358](#)). Poiché la legislazione dell'UE al riguardo non è ancora stata elaborata, si è convenuto che i servizi audiovisivi non rientrino per il momento nel mandato, ma che la Commissione abbia facoltà di interpellare nuovamente il Consiglio in futuro per ricevere ulteriori direttive di negoziato.

Come recita il testo del mandato, *"nel rispetto della trasparenza, la Commissione riferirà regolarmente sull'andamento del negoziato al Comitato della politica commerciale. Come sancito dai trattati, la Commissione può presentare raccomandazioni al Consiglio in merito ad eventuali ulteriori direttive di negoziato concernenti qualsiasi argomento, secondo le procedure e le norme sul voto previste per il presente mandato."*

### **Qual è il ruolo degli Stati membri e del Parlamento europeo nel negoziato? E della società civile?**

il Consiglio ha emesso oggi gli orientamenti che la Commissione utilizzerà per negoziare a nome dell'UE. Al termine del negoziato saranno il Parlamento europeo e il Consiglio a deliberare in merito all'esito, e solo dopo il risultato acquisirà valore vincolante per l'UE.

Ciò non significa però che gli Stati membri e il Parlamento non abbiano modo di esprimersi nel corso del negoziato: la Commissione intratterrà contatti regolari con gli Stati membri in seno al Consiglio e riferirà regolarmente al Parlamento europeo sull'avanzamento del negoziato, consapevole che spetta a queste due istituzioni la decisione finale sull'accordo complessivo.

La Commissione comunicherà inoltre in modo trasparente con i rappresentanti della società civile in merito all'accordo commerciale. Sarà però indispensabile controbilanciare la trasparenza con un certo livello di riservatezza in relazione al negoziato commerciale, elemento questo indispensabile per non compromettere gli obiettivi dell'UE in merito all'accordo (obiettivi che in ultima analisi consistono nel creare opportunità di lavoro per i cittadini europei).

### **È disponibile al pubblico il testo del mandato?**

Il mandato del negoziato per un partenariato transatlantico su commercio e investimenti è un documento riservato: ciò si impone per tutelare gli interessi dell'UE e per non pregiudicare le possibilità di un esito positivo. All'inizio di un gioco non si comincia la partita rivelando agli altri fin dai primi momenti la propria strategia; tale ragionamento è valido anche per la situazione attuale dell'UE. La Commissione europea comunque è molto attenta alla necessità di assicurare ai cittadini europei la massima trasparenza del processo di negoziazione (v. [factsheet](#) – scheda informativa in inglese).

## **Quando inizia il negoziato?**

La Commissione ha ora ricevuto l'autorizzazione dagli Stati membri ed è pronta ad intavolare il negoziato appena sarà pronto il governo degli Stati Uniti. Ciò significa in pratica che l'avvio del negoziato formale avrà verosimilmente luogo prima dell'estate.

## **Come posso mantenermi informato sul negoziato?**

Le informazioni sul negoziato saranno aggiornate regolarmente sul [sito della Commissione](#). Esso ospiterà i più recenti discorsi del commissario dell'UE per il Commercio, gli inviti a partecipare ad iniziative dedicate agli stakeholder e le valutazioni d'impatto. Per aggiornamenti in tempo reale si può utilizzare anche Twitter: [@EU TTIP team](#).

## **Dove trovare ulteriori informazioni su temi specifici?**

All'indirizzo [Domande frequenti](#) sul partenariato transatlantico su commercio e investimenti si troveranno risposte a quesiti sul negoziato in tema di protezione dei consumatori, dell'ambiente e della salute, di tutela dell'ambiente e della salute, OGM, ormoni, settore cinematografico, risoluzione delle controversie tra investitori e stati della federazione, tutela dei dati personali, ciclo di negoziati di Doha per lo sviluppo e su molti altri temi.

Una [pagina dedicata al negoziato TTIP](#) è presente sul sito web della DG Commercio e sarà aggiornata con regolarità.

## **Per ulteriori informazioni**

[Commissioner De Gucht's press conference on the TTIP mandate](#) (Conferenza stampa del Commissario De Gucht sul mandato TTIP, in inglese e francese)

[TTIP negotiations website](#) (sito dedicato al negoziato in inglese)

[Domande frequenti sul partenariato transatlantico su commercio e investimenti](#)

(in inglese)

[Final report of the High-Level Working Group on Jobs and Growth](#), 11 febbraio 2013 (Relazione finale del gruppo di alto livello su Occupazione e crescita, in inglese)

[The EU-US trade relationship](#) (pagina dedicata al rapporto commerciale UE-USA, in inglese)

[Civil Society Dialogue meetings](#) (pagina dedicata al dialogo con la società civile, in inglese)