

**L'INFORMATORE
AGRARIO**

TTIP

FACCIA A FACCIA CON PAOLO DE CASTRO

Discussione sul Negoziato
transatlantico (TTIP)
e sulle sue implicazioni per
il settore agroalimentare europeo
e nazionale con Paolo De Castro,
referente della Commissione
Agricoltura del Parlamento europeo
per i negoziati di libero scambio
tra Unione europea e Stati Uniti

**VERONA, 28 NOVEMBRE 2014 ORE 9.00,
PRESSO LA SEDE DE L'INFORMATORE AGRARIO**

Il Negoziato transatlantico e le implicazioni per il settore agroalimentare europeo e nazionale

Il TTIP («Trattato transatlantico per il commercio e gli investimenti, in inglese *Transatlantic Trade and Investment Partnership*) è un accordo che si sta negoziando tra Unione europea e Stati Uniti, con l'obiettivo di rimuovere gli ostacoli al commercio e agli investimenti, che attualmente ne caratterizzano le relazioni.

Il settore agroalimentare sarà fortemente coinvolto dall'esito del negoziato ed è oggi anche l'ambito che maggiormente sta attirando l'interesse dell'opinione pubblica italiana, per la sensibilità che il tema riveste per i consumatori.

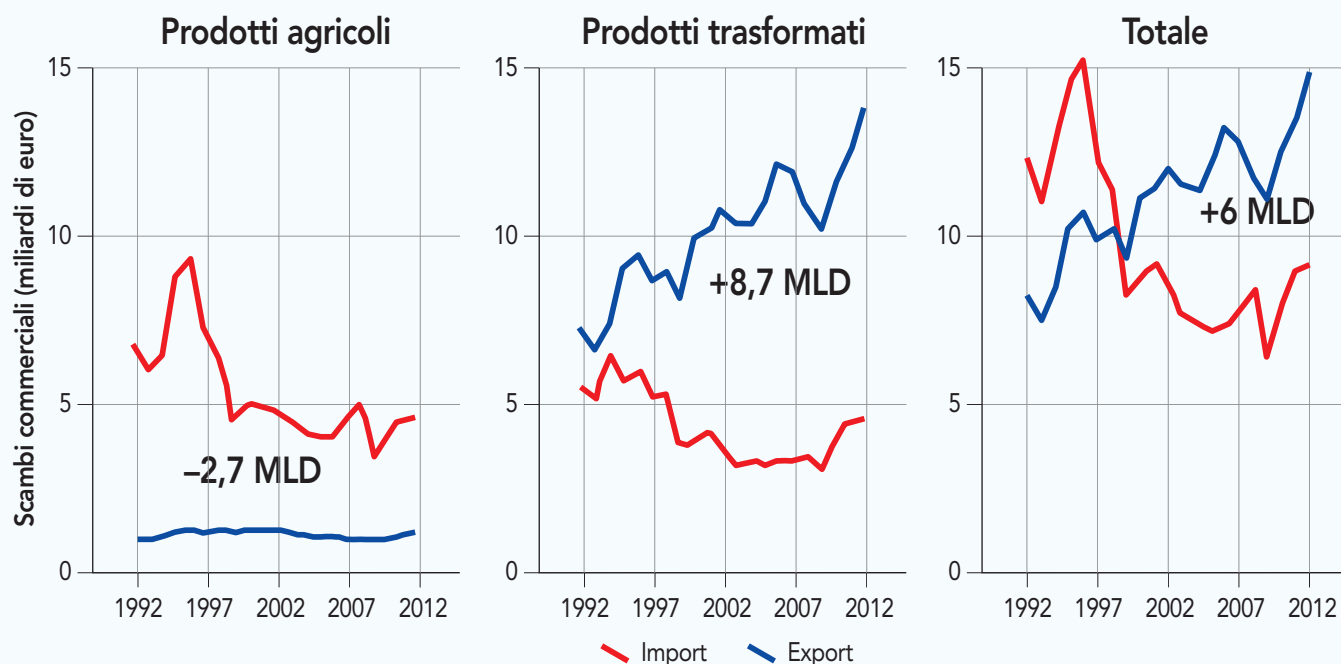
Per queste ragioni l'avvio di una riflessione più profonda sulle implicazioni del TTIP per l'agroalimentare può essere utile a delineare meglio, anche rispetto all'opinione pubblica, i contorni del negoziato, gli interessi e i rischi che sono in gioco per l'Europa e per l'Italia.

Il commercio agroalimentare Europa - Stati Uniti

Nonostante si tratti dei due maggiori player dell'agroalimentare mondiale solo l'8% delle importazioni agroalimentari europee proviene dagli Stati Uniti, mentre

le esportazioni UE oltreoceano pesano per il 13% del totale. Se da un lato si tratta di volumi ancora (troppo) marginali in termini di scambi commerciali, dall'altro le opportunità di crescita sono notevoli. Le dinamiche degli ultimi anni indicano, infatti, mostrano come il ruolo dell'Europa negli scambi con gli USA sia cresciuto rapidamente, soprattutto sul versante delle esportazioni. Per la parte agricola il livello degli scambi è rimasto all'incirca costante negli ultimi 25 anni, con un saldo negativo per l'Europa pari a circa 2,7 miliardi. Dal lato dei prodotti trasformati – vino, olio, caseari, etc. – le dinamiche sono state, invece, diverse e hanno visto una progressiva crescita delle esportazioni europee verso gli USA, partita all'inizio degli anni novanta e tuttora in corso. Il saldo della bilancia agroalimentare è nel complesso positivo per l'Europa (+ 6 miliardi) e caratterizzato da una continua crescita (+36% negli ultimi 10 anni). Il volume complessivo delle esportazioni europee ammonta oggi a quasi 17 miliardi di euro, il maggior esportatore di prodotti agroalimentari negli USA è la Francia, seguita da Paesi Bassi e Germania e dall'Italia che conta per quasi il 20% del totale delle esportazioni agroalimentari europee verso gli Stati Uniti.

Scambi commerciali Europa - Stati Uniti (1990-2012 in miliardi di euro)



Il commercio agroalimentare Italia - Stati Uniti

Gli Stati Uniti rappresentano uno sbocco fondamentale per l'export agroalimentare italiano. In particolare per alcuni comparti come il vino, l'olio, i formaggi, i salumi e i prosciutti, rispetto ai quali l'Italia detiene il primato delle importazioni USA. Nel complesso l'Italia esporta quasi 3,5 miliardi di euro verso gli Stati Uniti, con un saldo attivo della bilancia agroalimentare superiore ai 2 miliardi di euro. Il saldo è negativo per commodity come cereali e soia ed è ampiamente positivo per il vino (oltre 1 miliardo di saldo attivo), l'olio, i formaggi, la pasta e i trasformati in generale.

Barriere tariffarie e non tariffarie

Attualmente i rapporti commerciali tra le due realtà sono ostacolati soprattutto dalle cosiddette barriere non tariffarie (differenze nei requisiti – sanitari, ambientali, ecc. – che regolano la circolazione dei prodotti alimentari). Quelle tariffarie hanno un impatto minore e riguardano più le esportazioni USA verso l'Europa che il contrario. Questo significa che un negoziato finalizzato ad abbattere solo le residue barriere tariffarie genererebbe dei benefici solo limitati per l'Europa. Il grande interesse di entrambi i blocchi negoziali si concentra sulle barriere non tariffarie e gli ostacoli amministrativi.

Recenti studi d'impatto hanno stimato che ad una riduzione del 25% delle barriere non tariffarie, accompagnata dall'azzeramento di quelle tariffarie, corrisponderebbe una crescita dei volumi scambiati tra i due player superiore al 40%, con un incremento delle esportazioni europee verso gli Stati Uniti di circa il 120%.

I comparti maggiormente coinvolti sarebbero, oltre ai prodotti trasformati, le carni rosse, lo zucchero e il latte che vedrebbero aumentare sia le importazioni sia le esportazioni su entrambe le sponde dell'accordo transatlantico. In particolare il comparto lattiero vedrebbe un forte incremento delle esportazioni, mentre maggiori sarebbero le minacce competitive per le carni. Altri comparti, come il vino e gli alcolici, i salumi, i formaggi, dovrebbero beneficiare sensibilmente di una eventuale riduzione delle barriere sanitarie e tecniche.

Il commercio agricolo tra Italia e Stati Uniti

	Export	import	Saldo
Prodotti agricoli, silvicoli e della pesca	64.041.381	516.759.599	-452.718.218
<i>di cui:</i>			
AA011-Prodotti di colture agricole non permanenti	17.887.796	267.072.859	-249.185.063
- di cui Cereali (escluso il riso), legumi da granella e semi oleosi	1.019.739	240.358.467	-239.338.728
AA012-Prodotti di colture permanenti	40.170.158	181.403.002	-141.232.844
- frutta in guscio	35.895.691	177.393.423	-141.497.732
AA014-Animali vivi e prodotti di origine animale	1.128.686	20.962.715	-19.834.029
AA03-Prodotti della pesca e dell'acquacoltura	1.249.311	35.332.253	-34.082.942
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	2.796.619.091	289.717.621	2.506.901.470
<i>di cui:</i>			
CA101-Carne lavorata e conservata e prodotti a base di carne	76.495.495	43.417.216	33.078.279
CA102-Pesce, crostacei e molluschi lavorati e conservati	7.060.388	20.458.894	-13.398.506
CA103-Frutta e ortaggi lavorati e conservati	140.088.240	60.502.823	79.585.417
CA104-Oli e grassi vegetali e animali	425.694.138	72.086.138	353.608.000
CA105-Prodotti delle industrie lattiero-casearie	245.907.824	244.456	245.663.368
CA106-Granaglie, amidi e di prodotti amidacei	29.718.219	826.808	28.891.411
CA107-Prodotti da forno e farinacei	252.253.604	1.533.804	250.719.800
CA108-Altri prodotti alimentari (zucchero, cioccolato, spezie)	286.831.511	13.539.071	273.292.440
CA109-Prodotti per l'alimentazione degli animali	4.979.700	8.511.135	-3.531.435
CA110-Bevande	1.327.267.713	68.560.744	1.258.706.969
- di cui Vini di uve	1.077.732.505	46.420.144	1.031.312.361
- di cui Birra	12.770.383	1.163.700	11.606.683
Totale prodotti agroalimentari	2.860.660.472	806.477.220	2.054.183.252

(¹) Risks and opportunities for the Eu agri-food sector in a possible Eu-US trade agreement. Parlamento Europeo – Policy Dep. B ([http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2014/514007/AGRI_IPOL_STU\(2014\)514007_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2014/514007/AGRI_IPOL_STU(2014)514007_EN.pdf))

Interessi difensivi e offensivi

Ovviamente gli interessi in gioco non si misurano solo guardando alle dinamiche dei flussi commerciali, ma anche, quando parliamo di barriere non tariffarie, alle conseguenze più generali che ne potrebbero derivare. Si tratta di un tema molto delicato perché riguarda aspetti regolatori complessi e spesso relativi a temi particolarmente sensibili, come quello della sicurezza alimentare. Sul quale, in particolare nel nostro paese, si stanno innescando preoccupazioni che spesso non sono giustificate dal perimetro negoziale con il quale abbiamo a che fare. Bisogna rendere chiaro quello che è oggi lo stato dei negoziati. I principi su cui si basano i livelli di protezione dei cittadini non sono oggetto di discussione. L'obiettivo è quello di superare ostacoli al commercio che non ledono questi principi.

Ovviamente l'attenzione affinché non si travalichino questi limiti deve essere alta e molta attenzione dovrà essere prestata a quelle questioni che si pongono al limite di questa frontiera.

Quindi il tema della regolamentazione degli ogm non rientra nel tema dei negoziati, così pure la questione della carne agli ormoni, in quanto non sono ricomprese tra le questioni negoziabili.

Ovviamente L'Europa e l'Italia esprimono anche interessi difensivi che si giocano all'interno del perimetro negoziale e sui quali inevitabilmente occorrerà fare alcune concessioni. A partire dalle questioni tariffarie che oggi vedono la carne e i prodotti lattiero caseari provenienti dagli USA essere tassati per oltre il 40% del loro valore. Gli interessi offensivi sono molteplici. Dall'opportunità di azzerare/mitigare alcune barriere tariffarie che colpiscono significativamente alcuni prodotti come cioccolato e formaggi erborinati (i cui dazi arrivano sino al 25%) a quella di eliminare barriere non tariffarie e amministrative che oggi rappresentano un pesante vulnus per le nostre aziende esportatrici.

Sul versante delle barriere non tariffarie diverso fronte sono di particolare interesse per l'Italia:

- il tema del trattamento fiscale delle bevande alcoliche ed in particolare del vino importati nel mercato USA;
- il tema delle restrizioni fitosanitarie che ostacolano le esportazioni negli USA di insaccati, prodotti ortofruttili e materiale orticolo;
- il tema dell'indicazione del paese di origine;
- il tema del riconoscimento delle indicazioni d'origine;
- il tema della complessità dei processi autorizzativi previsti dalla legislazione USA in materia di sicurezza alimentare

TTIP: minaccia od opportunità?

In molti prevedono che con l'entrata in vigore di questo accordo si concretizzi il rischio dell'ingresso di mer-

ci e alimenti di cattiva qualità prodotti dalle multinazionali americane, tipico l'esempio della carne di animali allevati con ormoni (effettivamente ammessi in USA e vietati in UE) o dei formaggi *Italian sounding* come l'«Asiago Cheese» prodotto in Minnesota o il famigerato «Parmesan».

Sempre secondo la visione più pessimistica le leggi nazionali e le comunità locali non potranno opporsi in quanto le leggi e i regolamenti devono sottostare al trattato. Addirittura si vocifera che anche le sentenze dei giudici europei non potranno opporsi ai prodotti statunitensi perché il TTIP obbliga i cittadini europei, singoli e in associazione, a rivolgersi, non al giudice nazionale, ma a un tribunale di natura privata per tentare un arbitrato lottando a proprie spese contro gli staff legali delle multinazionali.

I sostenitori dell'accordo invece assicurano che, poiché le relazioni commerciali fra gli Stati Uniti e l'Unione Europea siano già le più rilevanti al mondo, ed ogni giorno vengano scambiati beni e servizi pari a 2 miliardi di euro, ogni barriera commerciale che viene eliminata potrebbe creare ulteriori e significativi vantaggi economici. Gli economisti incaricati di valutare i benefici di questo trattato indicano che sarà proprio l'agricoltura a trarre i vantaggi maggiori da una positiva conclusione dei negoziati, a causa dell'entità delle attuali barriere non tariffarie, tra cui le restrizioni sanitarie, alle esportazioni agroalimentari italiane. La somma delle barriere, tariffarie e non, nel settore viene stimata intorno al 40% del valore delle merci, allo stesso livello della meccanica e poco meno rispetto al sistema moda, imponendo così un onere pesantissimo e difficilmente sostenibile per gli esportatori.

Insomma, il 10% dei benefici stimati alla conclusione dei negoziati vede protagonisti formaggi, carne, vino, olio e tante altre eccellenze del nostro agroalimentare.

Inoltre, secondo uno studio commissionato dal Dipartimento politico della coesione del Parlamento europeo («Risks and opportunities for the eu agri-food sector in a possible eu-us trade agreement»), tra le opportunità dell'accordo ci sono l'eliminazione di alcune barriere non tariffarie che frenano l'export europeo di vini, formaggi, carni, ortofrutta e olio di oliva. Tra i rischi di un eventuale accordo ci sono semmai le condizioni di partenza delle differenti agricolture, con la struttura di quella americana che per dimensioni aziendali e costi di produzione potrebbe surclassare, in condizioni di mercato aperto e senza protezioni, la produzione di materie prime europee.

Altri negoziati commerciali però utilizzano tetti e soglie, ovvero quote, che proteggono alcuni settori, troppo esposti, dell'agricoltura europea. ■

L'INFORMATORE AGRARIO

www.informatoreagrario.it



Edizioni L'Informatore Agrario

Tutti i diritti riservati, a norma della Legge sul Diritto d'Autore e le sue successive modificazioni. Ogni utilizzo di quest'opera per usi diversi da quello personale e privato è tassativamente vietato. Edizioni L'Informatore Agrario S.r.l. non potrà comunque essere ritenuta responsabile per eventuali malfunzionamenti e/o danni di qualsiasi natura connessi all'uso dell'opera.