

Gli accordi commerciali e l'Italia: il caso del CETA

LUCA SALVATICI

1 Collana Centro Rossi - Doria Papers



Roma TrE-Press
2019

Luca Salvatici, membro del Comitato Direttivo del Centro Rossi-Doria, è Professore Ordinario di Politica Economica, Dipartimento di Economia, Università Roma Tre.

È membro dell'International Trade Research Consortium ed è stato consulente per varie agenzie internazionali.

LUCA SALVATICI

GLI ACCORDI COMMERCIALI E L'ITALIA: IL CASO DEL CETA



Roma TrE-PRESS
2019

Si ringraziano Massimo Coccia, Anna Giunta, Marianna Mantuano ed Enrico Marvasi per i commenti a una versione preliminare del testo.

Impaginazione e cura editoriale: © Libreria Efesto

Elaborazione grafica della copertina: Mosquito mosquitoroma.it MOSQUITO.

Edizioni: Roma TrE-Press©

Roma, luglio 2019

ISBN: 978-88-32136-39-5

<http://romatrepress.uniroma3.it>



Quest'opera è assoggettata alla disciplina *Creative Commons attribution 4.0 International Licence* (CC BY-NC-ND 4.0) che impone l'attribuzione della paternità dell'opera, proibisce di alterarla, trasformarla o usarla per produrre un'altra opera, e ne esclude l'uso per ricavarne un profitto commerciale.

Indice

1. <i>Introduzione</i>	5
2. <i>Gli accordi di libero scambio e il CETA</i>	7
3. <i>Gli accordi misti: significato e funzionamento</i>	10
4. <i>Le Indicazioni Geografiche negli accordi commerciali e il CETA</i>	13
5. <i>Un'analisi d'impatto ex-ante per l'Italia: il CETA oltre l'applicazione provvisoria</i>	15
6. <i>Conclusioni</i>	31
 Bibliografia	 33

1. Introduzione

L'UE ha sempre fatto uso di accordi bilaterali nei rapporti con i paesi terzi ma, nell'ultimo decennio in concomitanza con le difficoltà incontrate dal Doha Round dell'Organizzazione Mondiale del Commercio, questo tipo di accordi ha rappresentato lo strumento principale della politica commerciale comune. Si tratta di una tendenza comune anche ad altri paesi, tuttavia l'UE si distingue per il numero e la profondità degli accordi raggiunti.

L'obiettivo precipuo di qualsiasi accordo commerciale è eliminare o almeno ridurre gli ostacoli agli scambi. Tradizionalmente, questi ostacoli sono rappresentati dalle barriere tariffarie ma, nell'economia contemporanea, il livello dei dazi spiega solamente in parte i comportamenti delle imprese in materia di scelta dei mercati vendita. L'accesso al mercato estero, infatti, dipende sempre più spesso dal complesso delle regole, degli standard, delle procedure di acquisto adottate dal paese importatore. Di conseguenza, l'eliminazione delle tasse sulle importazioni bilaterali non garantisce la creazione di nuovi o maggiori flussi commerciali.

Negli ultimi anni è cresciuto il numero degli accordi ma, soprattutto, è cambiata la loro natura. Gli accordi recenti sono caratterizzati da un'agenda assai più ampia di quella tradizionale al fine di conseguire quella che è stata definita *integrazione (commerciale) profonda*¹. Mentre gli accordi commerciali di vecchia generazione riguardavano prevalentemente le barriere tariffarie, gli accordi più recenti hanno campi di applicazione assai più vasti che riguardano, ad esempio, l'armonizzazione dei regolamenti nazionali e la disciplina degli investimenti diretti.

¹ Un'analisi comparata dei recenti "accordi di nuova generazione" stipulati dall'UE è svolta da Marvasi, Nenci e Salvatici (2018).

Sebbene dopo la nascita dell'Organizzazione Mondiale per Commercio si siano ampliate le competenze esclusive della Commissione Europea, i nuovi accordi commerciali richiedono un processo di ratifica che coinvolge anche gli Stati Membri quando trattano questioni che rientrano nelle competenze nazionali ('accordi misti'). Vale la pena di sottolineare che il coinvolgimento dei parlamenti nazionali riguarda la tutela delle sovranità nazionali, mentre la democraticità e trasparenza del processo decisionale relativo alle politiche commerciali è garantita dal ruolo del Parlamento europeo i cui poteri sono stati ampliati dal Trattato di Lisbona nel 2009. L'approvazione per la firma di nuovi accordi commerciali, ad esempio, non è più sottoposta al solo Consiglio dei Ministri ma coinvolge anche il Parlamento europeo.

Questa nota è dedicata all'Accordo Economico e Commerciale Globale (*Comprehensive Economic and Trade Agreement*, CETA, da ora in poi) tra UE e Canada, per ora applicato in modalità provvisoria in attesa della ratifica da parte degli Stati Membri. L'obiettivo è cercare di fare chiarezza su alcuni aspetti controversi che paiono meritevoli di un maggior approfondimento rispetto all'analisi già svolta dal Centro Manlio Rossi Doria in collaborazione con l'ICE <https://www.ice.it/it/sites/default/files/inline-files/Studio%20ICE%20CRES_CoreaSud%20e%20Canada.pdf>.

- In primo luogo, sebbene non sia una novità il fatto che un 'accordo misto' richieda l'approvazione degli Stati membri², il CETA rappresenta uno dei primi casi di accordi di libero scambio per i quali la procedura per la ratifica passa per i parlamenti nazionali.
- In secondo luogo, il dibattito politico sulle Indicazioni Geografiche Protette ha sollevato dei dubbi sulla convenienza per l'Italia delle disposizioni contenute nel CETA.
- Infine, nonostante La Commissione Europea abbia prodotto numerose valutazioni per l'UE nel suo insieme³, manca un'analisi *ex-ante* del possibile impatto economico del CETA sull'economia italiana.

² La stessa adesione al WTO da parte dell'UE ha richiesto la ratifica dei singoli paesi membri.

³ Si veda <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2017/september/tradoc_156043.pdf> Alcuni studi di analisi *ex-ante* sono stati infatti condotti a livello di singolo Stato Membro, come nel caso della Finlandia <<https://vatt.fi/documents/2956369/4207575/t187.pdf/9d299a73-864f-4e30-a9a1-b5ee4d5e4547/t187.pdf>> o dell'Austria <https://www.arbeiterkammer.at/infopool/wien/Ceta_studie_2015_Kurzfassung_Englisch.pdf>, oltre a quello svolto dal governo canadese <http://www.pbo-dpb.gc.ca/web/default/files/Documents/Reports/2017/CETA/CETA_EN.pdf>.

In questa breve nota si riassumono innanzi tutto i principali contenuti dell'Accordo ricordando quali sono i risultati delle simulazioni presenti in letteratura (primo paragrafo).

Si forniscono poi informazioni puntuali sulle caratteristiche istituzionali di un accordo 'misto' come il CETA (secondo paragrafo).

Il terzo paragrafo approfondisce un tema di particolare interesse per l'Italia ovvero le disposizioni previste dal CETA per quanto riguarda le Indicazioni Geografiche.

Infine, l'ultimo paragrafo è dedicato a una simulazione degli effetti dell'Accordo svolta adottando ipotesi e metodologie standard ma presentando risultati specifici per l'economia italiana e fornendo una valutazione che evidenzia l'impatto anche in termini di commercio in valore aggiunto. I flussi commerciali, infatti, vengono disaggregati in varie componenti corrispondenti all'incremento di valore che si verifica nell'ambito della produzione di beni e servizi grazie all'impiego di fattori produttivi nazionali (valore aggiunto domestico), stranieri (valore aggiunto estero) ed entità dei conteggi multipli (valore aggiunto domestico che attraversa più di una frontiera).

2. Gli accordi di libero scambio e il CETA

La teoria economica dimostra l'efficienza del libero scambio su scala globale mentre, nel caso di accordi di liberalizzazione parziale in termini di numero di paesi coinvolti, il risultato atteso è incerto e occorre procedere a una valutazione caso per caso. La diminuzione delle barriere commerciali nei confronti dei soli paesi con cui si è sottoscritto un accordo, infatti, danneggia gli esportatori dei paesi terzi (*diversione di commercio*) e, qualora questi fossero gli esportatori più efficienti, si registrerebbe un'allocazione meno efficiente rispetto a quella iniziale.

Per le imprese dei paesi che fanno parte di un'area di libero scambio, un più facile accesso ai mercati esteri consente di guadagnare quote di mercato aumentando la scala di produzione. In presenza di costi fissi, la maggior produzione consente di ridurre il costo medio per ciascuna unità prodotta. Vale la pena di sottolineare che questi vantaggi sono particolarmente rilevanti per le piccole e medie imprese, che costituiscono la larga maggioranza

della struttura produttiva italiana.

Qualsiasi accordo commerciale, tanto multilaterale quanto bilaterale, rappresenta un impegno all'apertura dei mercati. Gli accordi commerciali aumentano quindi la stabilità e prevedibilità del contesto economico, creando un ambiente favorevole agli scambi commerciali e agli investimenti esteri. Visto che le imprese più grandi o multinazionali sono meglio in grado di fronteggiare i rischi associati alla diversificazione dei mercati, anche da questo punto di vista tra i maggiori beneficiari di un accordo vi sono le imprese medio-piccole.

Il CETA è l'ultimo, e il più importante dal punto di vista economico, degli accordi che coinvolgono UE e Canada <<http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/canada/>>. Dopo un negoziato iniziato nel 2009 e durato cinque anni, il CETA è entrato in vigore in maniera provvisoria il 21 settembre 2017⁴. L'entrata in vigore definitiva, come si vedrà meglio nel prossimo paragrafo, avverrà solo in seguito alla ratifica da parte di tutti gli Stati membri dell'UE.

L'Accordo è molto ampio dal punto di vista del numero dei temi trattati. Si prefigge principalmente di eliminare la maggioranza dei dazi doganali, ma include altrettanto importanti disposizioni su di un'ampia gamma di temi che includono: accesso al mercato, clausole di salvaguardia, barriere tecniche al commercio, misure sanitarie e fitosanitarie, facilitazione delle procedure doganali, investimenti esteri, interscambio di servizi, mutuo riconoscimento delle qualifiche professionali, tutela della concorrenza, appalti pubblici, tutela della proprietà intellettuale, risoluzione delle controversie, cooperazione regolatoria, istituzionale e amministrativa.

Vista la rilevanza che il meccanismo per la soluzione delle controversie ha assunto nell'opinione pubblica, vale la pena di sottolineare che l'Accordo con il Canada segna un significativo cambiamento rispetto al passato. La Figura 1 mette a confronto i principali aspetti del precedente sistema e di quello adottato nell'ambito del CETA che la Commissione vorrebbe estendere anche ai futuri accordi⁵.

⁴ Per un'analisi sull'andamento degli scambi dell'Italia con il Canada si veda il sito dell'Istituto per il Commercio con l'Estero (ICE) <<https://www.ice.it/it/studi-e-rapporti/studi-sugli-accordi-di-libero-scambio-fta>>.

⁵ La Commissione Europea sta anche negoziando in ambito OMC un'evoluzione del meccanismo che possa diventare una sorta di tribunale permanente multilaterale.

Prima del CETA



Investment Court System (ICS)

- Giudizi definiti ex-ante all'interno del testo dell'accordo
- Tribunale permanente
- Primo grado e appello
- Pubblicità dei dati e documenti

Dopo il CETA

Figura 1 – Confronto tra vecchio e nuovo meccanismo per la soluzione delle dispute

Il meccanismo per la soluzione delle controversie rappresenta una delle poche disposizioni che non sono ancora in vigore nell'ambito dell'applicazione provvisoria dell'Accordo. In ogni caso vale la pena di ricordare che si tratta di una procedura arbitrale che ha come obiettivo la valutazione della fondatezza della disputa e la quantificazione della compensazione eventualmente necessaria. In nessun caso l'esito della controversia, nella sua formulazione tradizionale o in quella riformata, prevede necessariamente un obbligo di revisione delle normative nazionali.

In considerazione dell'ampiezza e complessità dell'Accordo, non sorprende che i modelli disponibili⁶ siano stati in grado di simulare solamente alcune parti del CETA e questo contribuisce a spiegare i risultati modesti che si registrano per quanto riguarda l'impatto sulla crescita che si trovano in letteratura. Si prevede, infatti, che l'Accordo generi un aumento della crescita economica tra lo 0,3% e lo 0,4% per il Canada e intorno allo 0,02-0,03% per l'UE. Anche gli incrementi dei flussi commerciali appaiono tutto sommato modesti, tra lo 0,6-0,9% per le esportazioni canadesi e tra lo 0,2-0,9% per quelle comunitarie. Come si vedrà nel paragrafo 4, questi

⁶ Si vedano, ad esempio, Robinson e Devarajan <<http://www.ifpri.org/publication/influence-computable-general-equilibrium-models-policy>> o Kehoe <<https://www.minneapolisfed.org/research/sr/sr320.pdf>>.

dati medi aggregati nascondono, in realtà, forti differenze a livello settoriale, di cui è importante tenere conto⁷.

3. Gli accordi misti: significato e funzionamento

Come si è detto, la recente generazione di accordi commerciali è molto più complessa della precedente anche per quanto riguarda gli importanti capitoli relativi all'effettuazione di investimenti e la fornitura di servizi all'estero. La principale conseguenza è che i recenti accordi commerciali negoziati dall'EU hanno riguardato non solo le 'competenze esclusive' ma anche quelle 'condivise' con gli Stati Membri sulla base degli artt. 3 e 4 del Trattato di Lisbona che definiscono le competenze della Commissione Europea⁸. Tali competenze sono state poi specificate nel dettaglio da una sentenza della Corte di Giustizia Europea nel maggio del 2017, quando ha emesso un parere, su richiesta dalla Commissione Europea, rispetto all'Accordo di libero scambio tra UE e Singapore⁹.

La Corte ha argomentato che le disposizioni riguardanti gli investimenti diretti esteri sono competenza esclusiva della Commissione, mentre gli investimenti indiretti (o investimenti di portafoglio), i meccanismi per la soluzione delle controversie con le imprese straniere e la possibilità di concorrere per gli appalti pubblici sono da considerare aree di competenza condivisa, e quindi accordi che includano tali disposizioni vanno considerato come 'accordi misti'. Sulla base dei contenuti del CETA, ricordati nel paragrafo precedente, anche l'Accordo con il Canada rientra dunque nella categoria degli accordi misti.

Un primo elemento da chiarire con riferimento agli accordi misti è che la Commissione può presentare un accordo come di sua esclusiva competenza o misto, ma la decisione ultima è responsabilità del Consiglio dei Ministri europeo. Una volta definito come misto, la procedura rispetto ad un accordo di tipo esclusivo, si differenzia principalmente in due

⁷ Per un'analisi dell'impatto dell'Accordo sulla base di dati di impresa si veda, oltre al già citato Rapporto del Centro Rossi-Doria, lo studio di Giunta e Mantuano (2018).

⁸ Per maggiori informazioni si veda <<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/?uri=CELEX%3AC2007%2F306%2F01>> e <<http://ec.europa.eu/citizens-initiative/public/competences/faq#q3>>.

⁹ <[http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/ATAG/2017/603955/EPRS_ATA\(2017\)603955_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/ATAG/2017/603955/EPRS_ATA(2017)603955_EN.pdf)>.

punti: i) necessità di un voto unanime per l'approvazione del mandato negoziale; ii) ratifica da parte di ciascun Stato Membro (Figura 2).

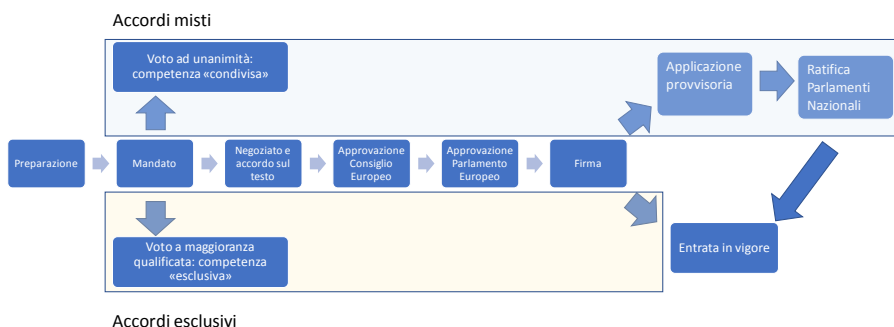


Figura 2 – Processo decisionale e applicazione di un trattato commerciale

Nella prima fase è la Commissione Europea che ha il potere di iniziativa riguardo alla proposta di avviare trattative in vista di un possibile accordo commerciale. In questa fase preparatoria, la Commissione svolge una prima valutazione di impatto economico e la invia al Consiglio dei Ministri¹⁰ per consentire a ogni Stato Membro di definire la propria posizione¹¹.

In questa fase, il Consiglio dei Ministri svolge un ruolo fondamentale sia perché decide riguardo alla tipologia di accordo, sia perché è chiamato ad approvare, a maggioranza o all'unanimità, il mandato negoziale della Commissione. Visto che si è deciso di considerare l'accordo con il Canada come misto, nell'aprile del 2009 tutti i paesi membri dell'UE hanno espresso il proprio consenso all'avvio dei negoziati <<http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-9036-2009-EXT-2/it/pdf>>.

Una volta che la Commissione ha ottenuto il mandato, si entra nel processo negoziale, che porterà, se l'esito è positivo, alla stesura del testo dell'accordo. Vale la pena di sottolineare che, nel corso del tempo, anche a seguito della mobilitazione della società civile e di numerose organizzazioni non governative, si è assistito a un'intensificazione dell'interazione tra la Commissione, le altre istituzioni europee e l'opinione pubblica in genere.

Lo sforzo di comunicazione e trasparenza comprende anche l'istituzionalizzazione della valutazione di impatto delle politiche commerciali.

¹⁰ <https://europa.eu/european-union/about-eu/institutions-bodies/council-eu_it>.

¹¹ Per un'analisi dettagliata si veda Nilsson (2018).

Infatti, una volta che il negoziato è avviato, la Commissione prepara un primo documento di analisi di impatto che viene discusso a vari livelli¹². Una volta che il negoziato è terminato, e si passa dalle ipotesi di accordo alle decisioni definitive, un altro studio di impatto viene preparato dalla Commissione e inviato al Consiglio e al Parlamento per informare il dibattito pubblico relativo all'approvazione ed eventuale firma dell'accordo.

In questa ultima fase, torna ad essere rilevante la distinzione tra accordi esclusivo o misti. Nel secondo caso, infatti, dopo la firma che fa seguito all'approvazione da parte del Consiglio dei Ministri¹³ e del Parlamento Europeo, si entra nella cosiddetta fase di 'applicazione provvisoria'. In attesa delle ratifiche a livello nazionale, l'accordo entra quindi in vigore per tutte le parti che sono di competenza esclusiva della Commissione Europea, rimandando l'applicazione integrale di tutti i capitoli fino all'approvazione da parte di tutti gli Stati Membri. È questa la fase che sta oggi attraversando l'Accordo con il Canada, entrato in applicazione provvisoria a partire dal settembre 2017 <http://europa.eu/rapid/press-release_IP-17-3121_en.htm>.

Al fine di valutare quali siano le possibili conseguenze della mancata ratifica di un accordo misto da parte di uno (o più) Stati Membri, è opportuno tenere presenti che parlare di 'applicazione provvisoria' è in qualche modo fuorviante in quanto non è prevista alcuna scadenza. In altre parole, la durata dell'applicazione provvisoria è potenzialmente infinita. Gli accordi con Colombia e Perù rappresentano un esempio di tale situazione. A fine 2012 il Parlamento Europeo ha approvato gli accordi che sono entrati in vigore in via transitoria nel corso del 2013. Ad oggi mancano ancora due ratifiche a livello nazionale, da parte dell'Austria e del Belgio <<https://www.consilium.europa.eu/en/documents-publications/treaties-agreements/agreement/?id=2011057>> ma gli accordi rimangono in vigore nelle parti relative alle competenze esclusive.

¹² Inizialmente viene predisposta una Analisi d'Impatto (IA) che viene mandata al Collegio dei Commissari, e rappresenta la base per la richiesta del mandato a negoziare. Durante il negoziato viene poi predisposta una analisi di impatto più ampia, il cosiddetto *Sustainable Impact Assessment* (SIA). Il SIA è svolto da consulenti esterni e ha l'obiettivo di aiutare la Commissione durante il negoziato attraverso un'analisi dei potenziali impatti economici, ambientali e sociali che l'accordo commerciale potrebbe avere, sia nell'UE che nei paesi partner.

¹³ Al momento della firma del CETA il governo belga decise di consultare i parlamenti Fiammingo e Vallone: si è trattato di una decisione nazionale, non richiesta dalle regole europee.

D'altra parte, qualora uno Stato Membro notificasse alle Istituzioni europee che non intende ratificare, ora e sempre, l'accordo, ciò implicherebbe il fallimento dello stesso e, per via indiretta, anche la sospensione dell'applicazione provvisoria. La sospensione stessa, però, è di esclusiva competenza della Commissione che potrebbe non dare seguito alla formale notifica da parte dello Stato Membro, il quale si troverebbe costretto ad aprire uno scontro istituzionale tramite la Corte di Giustizia Europea. La necessità di ottenere la ratifica da parte dei paesi membri rende quindi gli accordi misti potenzialmente vulnerabili: ciascun governo nazionale, infatti, può avere la tentazione di utilizzarli per ottenere concessioni anche in ambiti diversi da quello strettamente commerciale, e crisi politiche congiunturali possono vanificare anni di complessi negoziati.

4. Le Indicazioni Geografiche negli accordi commerciali e il CETA

Uno dei punti più controversi dell'Accordo con il Canada, almeno con riferimento al settore agro-alimentare, riguarda il trattamento delle Indicazioni Geografiche Protette. Questo aspetto riveste particolare importanza per l'Italia, essendo il paese con il maggior numero di Indicazioni Geografiche nell'ambito dell'UE.

Il riconoscimento delle Indicazioni Geografiche è questione delicata da un punto di vista giuridico in quanto richiede l'adeguamento delle norme nazionali e l'introduzione di meccanismi di controllo che garantiscano una tutela effettiva. Si tratta quindi di una decisione politica ben più complessa della semplice abolizione di alcuni dazi. D'altra parte in un negoziato non ci sono 'pasti gratis': il paese estero che accetta di riconoscere una indicazione geografica europea si aspetta di ricevere una contropartita in termini di ampliamento dell'accesso al mercato europeo per i propri prodotti.

In termini di protezione legale delle Indicazioni Geografiche, il CETA migliorerà considerevolmente la protezione per 143 prodotti. Dei 143 prodotti con Indicazione Geografica, il maggior numero (41) riguarda prodotti italiani. Questo elenco è frutto delle proposte degli Stati Membri e delle statistiche sui prodotti agro-alimentari e delle bevande più scambiati tra EU e Canada. Tuttavia, al di là dei prodotti attualmente inclusi nell'elenco, il valore aggiunto del CETA va cercato proprio nel nuovo quadro creato

per il riconoscimento delle Indicazioni Geografiche. L'elenco iniziale di 143 nomi potrebbe, infatti, essere ampliato in futuro per aggiungere nuove Indicazioni Geografiche da proteggere. In altre parole, l'Accordo ha un funzionamento dinamico ed è destinato ad ampliare il numero di prodotti europei protetti sul mercato canadese. Una specifica procedura è prevista nell'Accordo e ha già prodotto risultati: lo scorso settembre il 'Prosciutto di Carpegna' è stato il primo prodotto aggiunto alla lista iniziale¹⁴.

Con il CETA questi prodotti saranno protetti dalle imitazioni a un livello paragonabile a quello offerto dalla legislazione dell'UE, evitando così il rischio di essere considerati come denominazioni generiche/consueti in Canada. In pratica, grazie al CETA, sarà possibile tutelare i propri prodotti tramite un'azione amministrativa e ciò è di fondamentale importanza per gli agricoltori o le piccole e medie imprese che potranno evitare gli oneri e i costi di un'azione giudiziaria.

La tutela delle Indicazioni Geografiche protegge i produttori comunitari rispetto all'introduzione futura sul mercato canadese di imitazioni, come nel caso dei prodotti che adottano nomi *'Italian sounding'*. In particolare si prevedono tutta una serie di diciture (come *like, style, kind, imitation*) che eventuali nuovi prodotti saranno obbligati a mettere in etichetta al fine di rendere esplicita la differenza con il prodotto tutelato dall'Indicazione Geografica. Ciò significa che il Canada dovrà impedire:

- l'uso di un nome geografico per prodotti che non provengano dal luogo di origine specificato per i nomi protetti; o che abbiano origine in tale luogo di origine ma non sono stati prodotti o fabbricati in conformità con le leggi e i regolamenti applicabili;
- l'uso di qualsiasi mezzo nella designazione o nella presentazione di un bene che indichi o suggerisca che il bene in questione ha origine in un'area geografica diversa dal vero luogo di origine in un modo che induce in errore il pubblico sull'origine geografica del bene;
- ogni altro uso che costituisca un atto di concorrenza sleale.

Diversa è la situazione per i prodotti già presenti sul mercato prima del CETA in quanto gli accordi commerciali non prevedono un'applicazione 'retroattiva'. La buona notizia per gli esportatori europei è che per i prodotti inclusi nell'Accordo le aziende canadesi non potranno pretendere l'uso

¹⁴ <<http://www.ic.gc.ca/cipo/listgiws.nsf/giDoc-eng?readform&filenum=1887110>>.

esclusivo dei nomi contenuti nei marchi di fabbrica già depositati.

Il Canada, fino all'Accordo con l'UE, si è dimostrato poco disposto a tutelare le Indicazioni Geografiche di altri paesi. Per la prima volta in un paese di *common law*, è stata negoziata una deviazione dal principio *first in time, first in right*. Ciò andrà a beneficio di cinque Indicazioni Geografica UE (Canards à foie gras du Sud-Ouest, Szegedi téliszalámi/Szegedi szalámi, Prosciutto di Parma, Prosciutto di S. Daniele, Prosciutto Toscano), che sono in conflitto con marchi canadesi preesistenti: fino ad ora, l'uso della denominazione riconosciuta dall'UE originale avrebbe potuto essere considerato illegale in Canada a causa del conflitto con il marchio canadese; ora, questi nomi europei possono essere utilizzati legalmente in Canada e saranno protetti da qualsiasi uso illegittimo futuro.

5. Un'analisi d'impatto *ex-ante* per l'Italia: il CETA oltre l'applicazione provvisoria

5.1. Il modello e gli scenari

L'analisi *ex-ante* è stata volta attraverso un modello di equilibrio economico generale (CGE) dinamico, *RunDynam*¹⁵, e la relativa base dati (vers. 10 rev. 2, 2014). Tale approccio è simile a quello seguito negli studi precedentemente citati e, in particolare, è quello adottato nelle valutazioni di impatto svolte dalla Commissione UE.

¹⁵ <<https://www.copsmodels.com/gprdyn.htm>>.

BOX – Modelli CGE e simulazioni

I modelli di equilibrio generale calcolabile consentono di prendere esplicitamente in considerazione i legami tra tutti i settori che compongono il sistema economico, garantendo il rispetto di vincoli in termini di risorse complessivamente disponibili. Questi modelli, a partire da specificazioni analitiche coerenti con la teoria economica, permettono di simulare uno scenario di cambiamento di politica commerciale, da parte di uno o più paesi, con il dettaglio settoriale consentito dalla banca dati utilizzata.

La teoria economica su cui si basa il modello GTAP (Hertel, 1997) che nella sua versione standard adotta una serie di ipotesi semplificatrici: concorrenza perfetta, economie di scala costanti, esistenza di un agente rappresentativo. Il sistema di equazioni in cui si articola il modello si può dividere in due gruppi, da una parte quello che assicura il rispetto del vincolo di bilancio che entrate e uscite di ogni agente dell'economia siano in equilibrio, dall'altra il gruppo di equazioni che, basandosi sulla teoria microeconomica, descrive il funzionamento dei mercati.

Il modello rappresenta un'economia aperta, per questo oltre al mercato interno ogni paese o regione si relaziona con il resto del mondo. I flussi commerciali sono descritti a livello bilaterale attraverso la cosiddetta "ipotesi Armington" per cui i beni sono differenziati sulla base del paese di provenienza. La versione del modello usata è quella dinamica ricorsiva (GDyn). Si tratta di una estensione del modello standard che consente l'incremento dello stock di capitale attraverso scelte di investimento basate su aspettative adattive.

* T.W. Hertel (ed.), 1997, *Global Trade Analysis: Modeling and Applications*, Cambridge University Press.

In questo lavoro si è adottata una versione dinamica del modello GTAP (cfr. *Box*), con un'aggregazione (*Tabella 1*) di 25 paesi/regioni e 27 settori, mentre i fattori produttivi considerati sono cinque: capitale, terra, risorse naturale e lavoro non qualificato e qualificato. La nostra simulazione contiene un elemento rilevante: sottolinea la presenza dell'Italia come singolo paese all'interno della UE e ciò consente di valutare, per la prima volta, se e in che misura l'impatto del CETA sull'economia italiana si differenzia da quello sugli altri paesi UE.

Per svolgere un'analisi del potenziale impatto con un orizzonte temporale adeguato, il periodo di analisi considerato arriva fino al 2030. Per definire lo scenario di riferimento, cioè l'evoluzione dell'economia in assenza di perturbazioni, si è adottato un approccio standard. Rispetto all'ultimo aggiornamento della banca dati, 2014, alcune variabili che caratterizzano il contesto macroeconomico, quali Prodotto Interno Lordo (PIL), popolazione e forza lavoro, sono state 'aggiornate' fino al 2030 sulla base

GLI ACCORDI COMMERCIALI E L'ITALIA: IL CASO DEL CETA

Paesi/Regioni		Settori
1	1	Risone e riso lavorato
2	2	Grano e altri cereali (mais, mais, orzo, segale, avena, altri cereali)
Japan EU27	Riso	Verdura, frutta e noci, patate, manioca, tartufi, semi oleosi e frutti oleosi. Fagioli di soia, copra, zucchero raffinato, canna da zucchero e barbabietola da zucchero, cotone, lino, canapa, sisal e altri materiali vegetali grezzi utilizzati nei tessuti, piante vive. Taglia fiori e boccioli di fiori. Tabacchi non lavorati, paglia e gusci di cereali, svedesi, barbabietole, radici foraggiere, fieno, erba medica, trifoglio, lupinella, cavoli da foraggio, lupini, vecce e altri simili prodotti da foraggio, semi di barbabietola da zucchero e semi di piante foraggiere, altre materie prime vegetali, lana, seta e altri materiali animali grezzi utilizzati nel tessile
	Cereali	
3	3	Bovini, pecore, capre, cavalli, asini, muli e hinnie: bestiame e carne. Suini, suini e pollame: animali vivi e carne. Uova, miele, lumache e altri prodotti commestibili di origine animale
4	4	Latte crudo e prodotti lattiero-caseari
5	5	Silvicoltura, legno e prodotti di legno e sughero. Prodotti di carta e carta.
6	6	Carbone, petrolio, gas e altre miniere. Petrolio e Coca-cola. Elettricità: produzione, raccolta e distribuzione. Cemento, gesso, calce, ghiaia, cemento.
7	7	Oli vegetali. Pesca e pesce preparato e conservato. Verdure preparate, succhi di frutta, frutta e noci preparate e conservate, tutte le farine di cereali e altri prodotti a base di cereali e impasti per la preparazione di prodotti da forno, amidi e prodotti a base di amido; zucchero e sciroppi di zucchero, prodotti da forno, cacao, cioccolato e confetteria.
Italy	Altri settori primari	Bevande (acqua minerale, vino, birra, altri alcolici) e prodotti del tabacco
8	8	Tessili e derivati
9	9	Prodotti chimici e di gomma. Prodotti farmaceutici.
10	10	Ferro e acciaio
11	11	Metalli non ferrosi e prodotti in metallo
12	12	Veicoli a motore e parti
13	13	Fabbricazione di altre attrezzature per il settore dei trasporti
14	14	Prodotti metallurghi
15	15	Macchinari
16	16	Apparecchiature elettroniche (ufficio, macchine contabili e informatiche, apparecchiature e apparecchi radiotelevisivi e di comunicazione)
17	17	Altri macchinari e attrezzature: macchinari medici, strumenti ottici e di precisione, orologi.
18	18	Altre produzioni (incluso il settore del riciclo dei materiali)
19	19	Distribuzione dell'acqua, attività ricreative e altri servizi culturali. Servizi governativi e pubblica amministrazione.
20	20	Costruzione
21	21	Tutte le vendite al dettaglio, il commercio all'ingrosso e il commercio di provvigioni; hotel e ristoranti; riparazioni di autoveicoli e beni personali e per la casa.
22	22	Altri trasporti: strada, ferrovia. Agenzie di viaggio
23	23	Trasporto di acqua e mare
24	24	Trasporto aereo
25	25	Posta e telecomunicazioni
26	26	Intermediazione finanziaria e assicurazione
27	27	Immobiliare, noleggio e attività commerciali

Tabella 1 – Aggregazione settoriale e geografica

delle previsioni relative alle variazioni percentuali annuali formulate per il PIL dal Fondo Monetario Internazionale¹⁶, per la popolazione dalle Nazioni Unite¹⁷ e per la forza lavoro dalla banca dati del Centre d'études prospectives et d'informations internationales (CEPII)¹⁸.

In aggiunta all'evoluzione dello scenario macroeconomico, lo scenario di riferimento prevede l'applicazione di una serie di accordi commerciali già conclusi. Nello specifico, nello scenario di riferimento è prevista l'applicazione degli accordi commerciali dell'UE con Cile, Peru, Messico e Corea. Inoltre, lo scenario di riferimento include l'applicazione

¹⁶ <<https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2018/01/weodata/index.aspx>>.

¹⁷ <<https://population.un.org/wpp/DataQuery/>>.

¹⁸ <<http://www.cepii.fr/CEPII/en/publications/wp/abstract.asp?NoDoc=4179>>.

del Partenariato Trans-Pacifico (TPP), senza gli USA, e dell'*Information Technology Agreement* (ITA)¹⁹.

I risultati della simulazione vanno quindi interpretati in termini di variazione rispetto al valore assunto dalle variabili analizzate nello scenario di riferimento al termine del periodo considerato (2030). Lo scenario simulato include i seguenti elementi del CETA:

- Riduzione della protezione tariffaria bilaterale tra il 97% e il 99% per ogni settore agroindustriale e manifatturiero (NAMA), con l'eccezione del settore delle carni e del lattiero caseario, dove sono state applicate percentuali diverse, rispettivamente, del 20% e del 50%. Per questi due settori, il diverso livello di taglio delle tariffe è dovuto al fatto che tali settori sono regolati da quote di importazioni per cui lo shock è calibrato sull'aumento della quota negoziata.
- Aumento della produttività del capitale in tutti i settori che registrano un incremento dell'apertura commerciale²⁰.
- Per quanto riguarda i prodotti manifatturieri²¹, si è applicata una riduzione dei costi di trasporto pari a 1,5 punti percentuali corrispondente alla diminuzione prevista nell'equivalente in valore delle barriere non tariffarie <https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctab2018d3_en.pdf>.
- Per i servizi, nel CETA sono incluse una serie di clausole (cosiddette *legally enforceable*) che garantiscono a Canada ed EU che il reciproco accesso al mercato dei servizi non sarà mai peggiore di quello ora garantito dalle norme in vigore. In altre parole, l'Accordo garantisce le imprese che avviano uno scambio commerciale contro eventuali modifiche delle norme che potrebbero cambiare le condizioni di accesso al mercato stesso. Questa clausola, quindi, riduce i margini di incertezza e i costi per gli scambi di servizi di

¹⁹ Non si è invece incorporata la *Brexit* in quanto mancano informazioni precise sui termini dell'intesa finale tra UE e Regno Unito.

²⁰ L'approccio seguito è quello adottato dalla letteratura più recente: si veda, ad esempio, Melitz, Mayer e Ottaviano (2016).

²¹ Ciò è dovuto al fatto che l'eliminazione o la riduzione delle barriere non tariffarie nel settore agricolo viene considerata assai limitata rispetto ai prodotti manifatturieri <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2017/september/tradoc_156043.pdf>.

un ammontare pari a 3 punti percentuali <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2017/september/tradoc_156043.pdf>.

Le caratteristiche del modello consentono di valutare solamente una parte delle disposizioni di un accordo di 'nuova generazione' come il CETA. Lo scenario segue da vicino le scelte fatte nelle valutazioni di impatto svolte dalla Commissione Europea anche se, su diversi punti, si è adottato un approccio più conservativo, in particolare:

- per quanto riguarda le barriere non tariffarie, la riduzione prevista è minore;
- non sono stati inclusi i possibili effetti di un aumento degli investimenti diretti esteri.

5.2. I risultati sulla produzione e gli scambi

In termini di PIL, l'Accordo con il Canada produce effetti abbastanza moderati, e ciò non sorprende in quanto l'economia europea e quella canadese sono già integrate a seguito degli accordi multilaterali in sede WTO. L'impatto sul GDP per l'EU27 e l'Italia è costantemente positivo ma al termine dell'orizzonte temporale considerato non va al là dello 0.2%.

Andando ad osservare il ruolo del Canada come fornitore sia dell'EU27 che dell'Italia, notiamo che i settori di maggior importanza sono quello dei cereali per EU27 e Italia, quelli del legno e derivati, servizi al settore delle comunicazioni e trasporto marittimo per l'Italia e quelli dei prodotti metallici della fornitura al settore dei trasporti per l'EU27 ([Figura 3](#)).

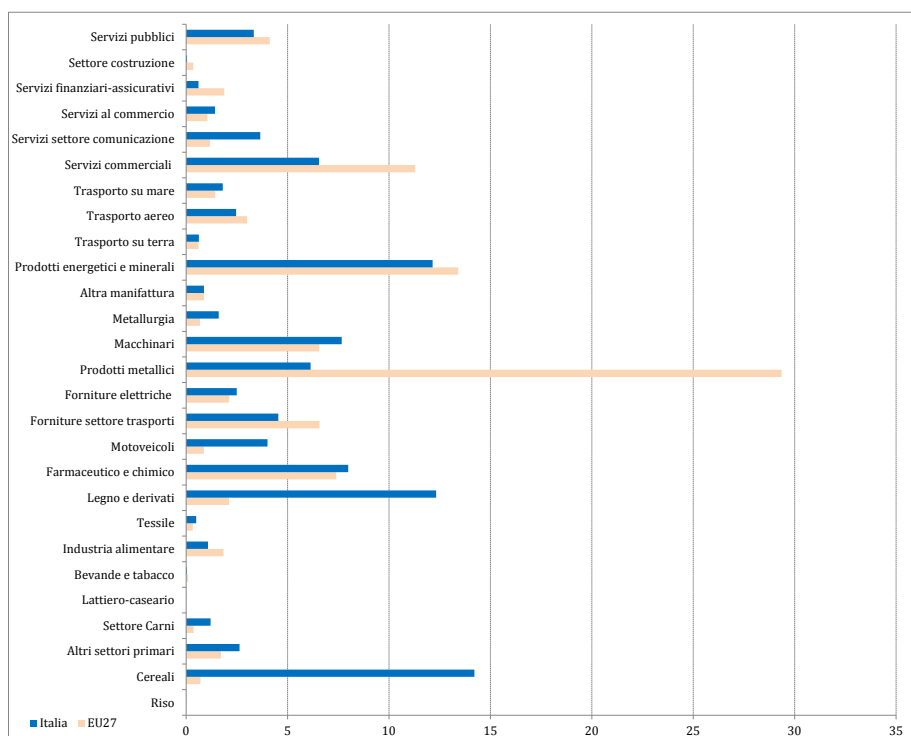


Figura 3 – Peso del Canada sulle importazioni Extra EU di EU27 ed Italia (%)

I risultati evidenziano un aumento intorno al 14% delle importazioni dell'EU27 e dell'Italia dal Canada (Tabella 2). Sia per l'EU, sia per l'Italia l'azzeramento dei dazi sui cereali portano a un incremento significativo delle importazioni (presumibilmente di grano duro) e questo ha sollevato preoccupazioni in Italia a causa del trattamento con il glifosato. Da questo punto di vista, però, occorre ricordare che il CETA non garantisce ai produttori canadesi esenzioni rispetto agli standard comunitari e non preclude all'Unione la possibilità di modificare i propri standard in futuro se e nella misura in cui lo si riterrà necessario. Aumenti significativi delle esportazioni canadesi si registrano anche, soprattutto nel caso dell'EU27, nei settori alimentare, dei trasporti e metallurgico.

	EU27	Italy	EU27	Italy
	%		\$ milioni	
Riso	54.5	50.0	0	0
Cereali	23.7	20.9	161	128
Altri settori primari	2.1	1.8	32	2
Settore Carni	6.3	6.5	22	3
Lattiero-caseario	682.5	685.7	82	1
Bevande e tabacco	4.6	5.0	4	0
Industria alimentare	83.6	84.0	1,342	35
Tessile	98.0	97.9	198	14
Legno e derivati	8.3	8.4	144	38
Farmaceutico e chimico	17.8	17.9	1,189	56
Motoveicoli	45.6	44.9	379	71
Forniture settore trasporti	22.7	22.7	1,431	44
Forniture elettriche	23.8	23.8	400	22
Prodotti metallici	11.0	11.2	2,834	25
Macchinari	20.7	20.6	1,293	65
Metallurgia	9.0	9.1	55	5
Altra manifattura	13.6	13.7	92	4
Prodotti energetici e minerali	2.5	2.4	336	14
Trasporto su terra	11.3	11.7	58	3
Trasporto aereo	11.7	11.9	289	10
Trasporto su mare	11.7	11.6	144	7
Servizi commerciali	11.1	10.9	1,084	26
Servizi settore comunicazione	11.3	11.1	116	15
Servizi al commercio	11.0	11.1	91	5
Servizi finanziari-assicurativi	11.2	11.2	189	3
Settore costruzione	11.2	11.0	35	0
Servizi pubblici	-0.5	-0.7	-19	-1
Total	13.3	14.9	11,985	599
Fonte: Elaborazioni su simulazioni RunDynam				

Tabella 2 – *Impatto del CETA sulle esportazioni del Canada verso EU27 ed Italia*
(\$ milioni e variazione %)

Per quanto riguarda le esportazioni comunitarie e italiane, la [Figura 4](#) evidenzia i settori per cui il mercato canadese riveste una maggiore importanza, mentre la [Tabella 3](#) riporta le variazioni dello scenario rispetto al baseline, al 2030, per ciascun settore.

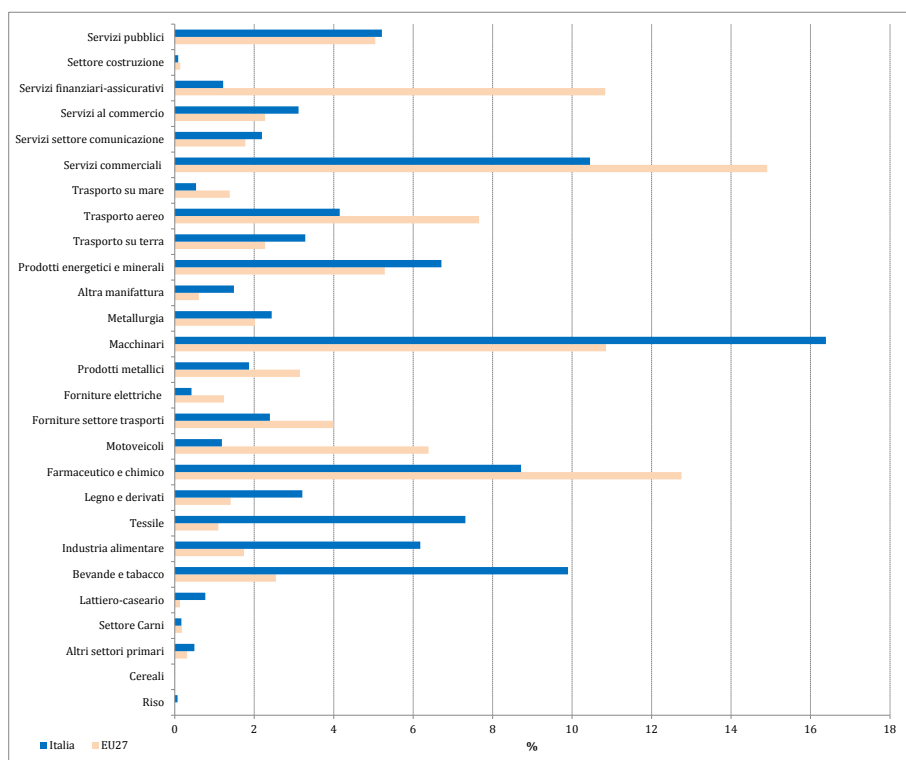


Figura 4 – Peso del Canada sulle esportazioni Extra EU di EU27 ed Italia (%)

I principali settori per i quali il mercato canadese appare importante sono tendenzialmente diversi tra EU27 ed Italia. Le esportazioni degli altri paesi UE sono concentrate in 5 settori: servizi commerciali, servizi finanziari, trasporto aereo, macchinari e farmaceutico-chimico, che rappresentano quasi il 60% del totale importato dal Canada. Per l'Italia, invece, le esportazioni sono maggiormente distribuite, con diversi settori che registrano quote superiori al 6-7%. La quota più elevata (16%) è registrata dal settore dei macchinari, mentre servizi commerciali e bevande e tabacco

	EU27	Italy	EU27	Italy
	%		\$ milioni	
Riso	0.7	0.4	0	0
Cereali	2.3	1.9	0	0
Altri settori primari	9.2	9.4	19	2
Settore Carni	4.6	4.4	5	0
Lattiero-caseario	200.8	201.2	169	69
Bevande e tabacco	1.2	1.2	19	6
Industria alimentare	19.5	19.6	200	54
Tessile	108.9	109.0	527	254
Legno e derivati	10.5	10.4	103	17
Farmaceutico e chimico	12.6	12.5	1,026	49
Motoveicoli	35.9	35.7	1,636	21
Forniture settore trasporti	15.4	15.4	478	18
Forniture elettriche	14.1	14.3	100	2
Prodotti metallici	15.8	15.7	310	13
Macchinari	11.3	11.4	832	83
Metallurgia	7.6	7.4	104	9
Altra manifattura	22.4	22.1	76	13
Prodotti energetici e minerali	13.5	13.5	525	54
Trasporto su terra	11.3	11.3	172	20
Trasporto aereo	8.9	9.1	433	18
Trasporto su mare	9.6	9.7	86	3
Servizi commerciali	10.4	10.4	1,046	60
Servizi settore comunicazione	10.7	10.7	119	13
Servizi al commercio	11.6	11.0	167	18
Servizi finanziari-assicurativi	10.0	9.8	711	6
Settore costruzione	11.6	11.7	11	1
Servizi pubblici	0.9	0.9	29	2
Total	13.5	16.9	8,902	802
Fonte: Elaborazioni su simulazioni RunDynam				

Tabella 3 – *Impatto del CETA sulle esportazioni di Eu27 ed Italia verso il Canada*
(\$ milioni e variazione %)

presentano un'incidenza intorno al 10%. Flussi significativi di esportazioni si registrano anche nel caso di Tessile, Farmaceutico e chimico, e Prodotti energetici.

Per quanto riguarda lo scenario CETA, l'Italia registra un incremento percentuale delle esportazioni superiore all'aumento delle importazioni. Ciò significa che si registrerà un leggero miglioramento del saldo bilaterale con il Canada. Viceversa, l'EU27 fa registrare un peggioramento, anche in questo caso minimo, del saldo bilaterale con il Canada in quanto le esportazioni aumenteranno meno delle importazioni.

Guardando l'andamento settoriale, l'Italia registra aumenti particolarmente significativi nel settore Lattiero-caseario²² e in quello Tessile. Assai più ridotto è l'incremento per bevande e tabacco, in questo settore i dazi canadesi erano pressoché inesistenti e quindi l'Accordo non ha introdotto cambiamenti significativi rispetto alla situazione preesistente.

Per quanto riguarda l'impatto sulla produzione, le variazioni dello scenario CETA rispetto a quello di riferimento evidenziano variazioni limitate sia nel caso dell'EU27, sia nel caso dell'Italia (Figura 5). Nel caso dell'Italia, coerentemente con l'andamento delle esportazioni, si registra un aumento dell'offerta per i settori tessile, lattiero-caseario e motoveicoli. Si registrano anche delle lievi variazioni negative, tuttavia, a questo proposito, va ricordato che un modello di equilibrio generale impone un vincolo sulla disponibilità complessiva di risorse, e quindi l'aumento di alcune produzioni porta inevitabilmente alla riduzione di altre.

²² Con riferimento al crollo delle esportazioni che avrebbe fatto seguito all'entrata in vigore del CETA (<https://www.coldiretti.it/economia/ceta-crollare-lexport-parmigiano-grana>), va tenuto presente che, da una parte, i nostri risultati fanno riferimento a un aggregato settoriale più ampio di Parmigiano e Grana, dall'altra l'orizzonte temporale di lungo periodo della simulazione non è confrontabile con i dati relativi a un singolo trimestre.

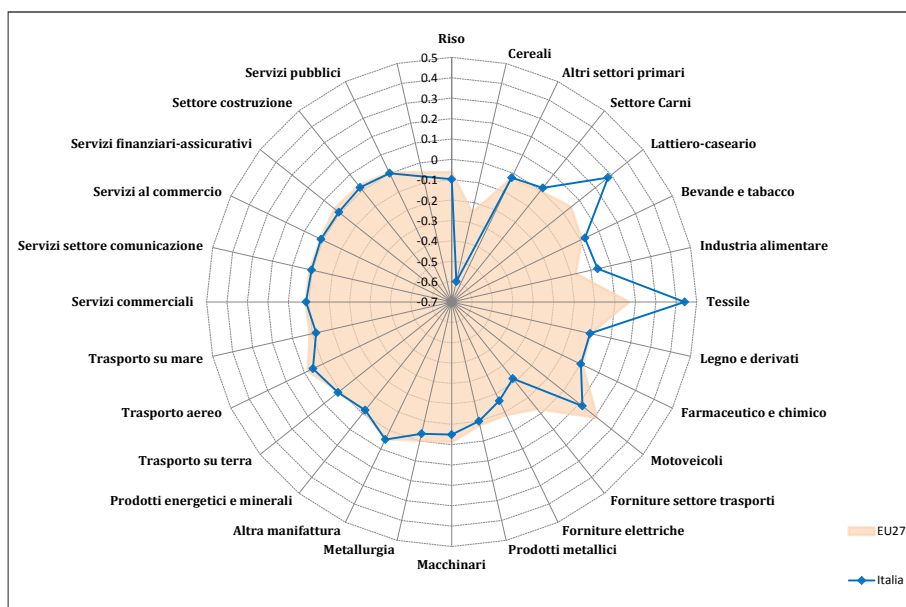


Figura 5 – *Impatto sull'output settoriale, EU27 ed Italia (2030, variazione%)*

5.3. I risultati in termini di commercio in valore aggiunto

È bene sottolineare che le informazioni sulle esportazioni, importazioni e sulla produzione, non ci forniscono il quadro completo dell'impatto sull'economia italiana. Infatti, lo sviluppo delle catene globali del valore rende i flussi commerciali lordi assai diversi da quelli misurati in termini di valore aggiunto. La scomposizione dei flussi commerciali in termini di valore aggiunto consente di capire dove è stata generata ciascuna componente degli scambi bilaterali. Nel seguito ci concentreremo sul valore aggiunto italiano esportato in Canada bilateralmente (DVA), quello riflesso del Canada rispetto alle esportazioni italiane verso il Canada (DREF) e quello italiano contenuto nelle esportazioni del Canada verso il resto del mondo (DVAM). Il primo rappresenta il valore aggiunto contenuto nelle esportazioni bilaterali e si ottiene sottraendo dalle esportazioni totali la parte di valore aggiunto prodotta al di fuori dell'Italia. Gli altri due indicatori ci danno invece il grado di integrazione tra i due paesi e quindi i vantaggi, in termine di valore aggiunto, di un rafforzamento delle

relazioni commerciali e produttive. Infatti, il DREF rappresenta il valore aggiunto canadese contenuto nelle esportazioni italiane verso il Canada stesso, mentre il DVAM riguarda il valore aggiunto generato in Italia dalle esportazioni del Canada verso il resto del mondo. Le [Tabelle 4, 5 e 6](#) riportano i risultati delle simulazioni per l'Italia e l'EU27, mostrando le quote iniziali e le loro variazioni a seguito del CETA.

La [Tabella 4](#) riporta, con riferimento allo scenario di riferimento, la quota di valore aggiunto italiano contenuta nelle esportazioni bilaterali verso il Canada. Le variazioni di DVA evidenziano l'impatto che il CETA determina in termini di valore aggiunto per quanto riguarda l'Italia e l'EU27. Giacché il valore aggiunto nazionale rappresenta quasi i due terzi delle esportazioni bilaterali, non sorprende che le variazioni settoriali seguano da vicino l'andamento delle esportazioni lorde. Complessivamente, l'Accordo aumenta sensibilmente il valore aggiunto italiano contenuto negli scambi bilaterali, +19,7%. Un tale incremento è di circa 5 punti percentuali maggiore di quello del resto dell'EU27 e anche superiore all'aumento previsto per le esportazioni lorde ([Tabella 3](#)).

	Quota Italia (baseline 2030, %)	Variazione % DVA	
		Italia	EU27
Riso	72,3	44,1	0,6
Cereali	11,3	34,1	2,3
Altri settori primari	54,2	68,0	8,9
Settore Carni	67,3	85,6	4,3
Lattiero-caseario	85,1	66,9	200,8
Bevande e tabacco	97,9	96,3	1,1
Industria alimentare	91,4	88,6	19,3
Tessile	83,4	80,1	108,7
Legno e derivati	46,8	62,5	10,5
Farmaceutico e chimico	66,1	75,4	12,6
Motoveicoli	75,4	90,0	35,8
Forniture settore trasporti	78,2	91,6	15,4
Forniture elettriche	58,3	74,0	14,1
Prodotti metallici	37,0	70,2	15,8
Macchinari	80,1	83,5	11,3
Metallurgia	59,3	77,7	7,6
Altra manifattura	87,0	87,4	22,2
Prodotti energetici e minerali	34,4	43,4	13,4
Trasporto su terra	28,1	18,5	11,3
Trasporto aereo	54,1	54,6	8,9
Trasporto su mare	13,8	18,6	9,6
Servizi commerciali	48,6	64,8	10,4
Servizi settore comunicazione	70,2	68,8	10,8
Servizi al commercio	33,6	39,3	11,6
Servizi finanziari-assicurativi	28,5	82,1	10,0
Settore costruzione	15,6	15,1	12,2
Servizi pubblici	64,3	73,4	1,0
Total	60,4	66,4	14,1

Fonte: Elaborazioni su simulazioni RunDynam

Tabella 4 – Valore aggiunto domestico dell'Italia e dell'EU27 (DVA)
nelle esportazioni dell'Italia e dell'EU27 verso il Canada,
(quota DVA su totale VA e variazione policy, 2030)

Per quanto riguarda il valore aggiunto riflesso, cioè il valore aggiunto esportato dal Canada che rientra in questo paese attraverso le esportazioni italiane o degli altri paesi UE, la **Tabella 5** riporta la quota del Canada nell'ambito del valore aggiunto straniero incorporato nelle esportazioni italiane, e le variazioni percentuali previste, nel 2030, rispetto al baseline nel caso dell'Italia e degli altri paesi UE.

	Quota Italia (baseline 2030, %)	Variazione % DREF	
		Italia	EU27
Riso	0,1	0,16	0,00
Cereali	0,0	0,11	8,25
Altri settori primari	0,1	0,21	14,29
Settore Carni	0,6	0,40	14,95
Lattiero-caseario	0,5	0,26	231,40
Bevande e tabacco	0,8	0,58	8,59
Industria alimentare	1,0	0,59	29,87
Tessile	0,5	0,49	119,11
Legno e derivati	0,2	0,29	15,27
Farmaceutico e chimico	0,6	0,58	17,95
Motoveicoli	0,4	0,73	43,49
Forniture settore trasporti	0,3	0,94	27,57
Forniture elettriche	0,3	0,54	21,28
Prodotti metallici	0,3	0,76	22,43
Macchinari	0,4	0,53	17,99
Metallurgia	0,8	0,87	11,50
Altra manifattura	0,4	0,53	29,44
Prodotti energetici e minerali	0,5	0,59	15,50
Trasporto su terra	0,1	0,07	15,40
Trasporto aereo	0,4	0,42	12,13
Trasporto su mare	0,1	0,16	14,15
Servizi commerciali	0,1	0,11	18,02
Servizi settore comunicazione	0,1	0,16	17,74
Servizi al commercio	0,1	0,09	19,08
Servizi finanziari-assicurativi	0,0	0,13	18,64
Settore costruzione	0,0	0,05	17,17
Servizi pubblici	0,0	0,10	6,80
Total	0,33	0,38	22,59

Fonte: Elaborazioni su simulazioni RunDynam

Tabella 5 – Valore aggiunto del Canada riflesso (DREF) nelle esportazioni dell'Italia e dell'EU27 verso il Canada, (quota settoriale DREF su totale valore aggiunto riflesso e variazione percentuale rispetto allo scenario di riferimento per Italia ed EU27, 2030)

Nel caso dell'Italia, ancor più che per gli altri paesi dell'UE, si registra un approfondimento dell'integrazione commerciale con il Canada. Ciò è dovuto alla maggior convenienza dei beni intermedi canadesi che sono incorporati nelle esportazioni italiane. Il fatto che l'incremento di questa componente risulti maggiore dell'incremento delle esportazioni lorde indica un riorientamento nelle scelte di approvvigionamento. Anche in questo caso si registrano notevoli differenze settoriali legate alle variazioni nelle esportazioni complessive.

Infine, la [Tabella 6](#) mostra la parte di valore aggiunto italiano esportato in Canada che viene inglobata nelle esportazioni canadesi verso il resto del mondo oltre alle variazioni di tale componente per l'Italia e per il resto dei paesi UE.

Per quanto riguarda l'Italia, i settori più importanti per quanto riguarda il DVAM sono quelli dei servizi commerciali (16,7%), del trasporto su terra (13,1%) e dei prodotti energetici (9,3%). In questi settori il CETA aumenterà quindi il ruolo del Canada come piattaforma per le esportazioni europee e, in particolare, italiane e si registrano aumenti significativi del valore aggiunto italiano riesportato dal Canada anche in altri settori (come Tessile, Farmaceutico e Prodotti metallici).

	Quota settore (Italia, baseline 2030, %)	Variazione % DVAM	
		Italia	EU27
Riso	27,7	7,68	0,96
Cereali	88,7	4,53	1,17
Altri settori primari	45,8	6,01	2,17
Settore Carni	32,7	5,43	1,99
Lattiero-caseario	14,9	11,30	9,55
Bevande e tabacco	2,1	3,92	0,87
Industria alimentare	8,6	5,39	2,42
Tessile	16,6	7,92	8,33
Legno e derivati	53,2	6,06	0,39
Farmaceutico e chimico	33,9	6,02	-0,08
Motoveicoli	24,6	10,82	-0,92
Forniture settore trasporti	21,8	3,77	-1,40
Forniture elettriche	41,7	4,31	-0,29
Prodotti metallici	63,0	6,51	-0,19
Macchinari	19,9	6,30	-0,24
Metallurgia	40,7	6,50	0,00
Altra manifattura	13,0	5,66	0,00
Prodotti energetici e minerali	65,6	3,73	-0,42
Trasporto su terra	71,9	3,29	-0,57
Trasporto aereo	45,9	1,80	-0,64
Trasporto su mare	86,2	2,42	-0,67
Servizi commerciali	51,4	5,26	-0,25
Servizi settore comunicazione	29,8	4,72	-0,21
Servizi al commercio	66,4	5,65	-0,09
Servizi finanziari-assicurativi	71,5	5,42	-0,37
Settore costruzione	84,4	4,96	-0,38
Servizi pubblici	35,7	4,86	-0,24
Total	39,58	5,07	-0,32

Fonte: Elaborazioni su simulazioni RunDynam

Tabella 6 – Valore aggiunto dell'Italia e dell'EU27 contenuto (DVAM) nelle esportazioni del Canada verso il resto del mondo, (quota settoriale su DVA e variazione percentuale rispetto allo scenario di riferimento per Italia ed EU27, 2030)

6. Conclusioni

In questa nota si è approfondita l'analisi economica dell'Accordo commerciale tra l'EU e il Canada, ponendo l'enfasi su tre aspetti:

- meccanismo decisionale comunitario;
- tutela delle Indicazioni Geografiche;
- valutazione *ex-ante* del possibile impatto sull'Italia sia in termini di flussi commerciali lordi che di valore aggiunto.

L'analisi delle dinamiche negoziali si è soffermata su alcuni aspetti meno noti di questo processo, gettando nuova luce su alcuni punti particolarmente controversi. Quello che emerge negli ultimi anni è un'evoluzione delle politiche commerciali, sempre più articolate e meno finalizzate alla riduzione delle tariffe. Questo ha portato ad una ridefinizione sia delle competenze della Commissione Europea che del ruolo del Parlamento Europeo. Rimane d'altra parte confermato e potenzialmente accresciuto il ruolo dei parlamenti nazionali nell'approvazione degli accordi misti.

La nota ha inoltre cercato di fare chiarezza sui contenuti dell'Accordo per quanto riguarda la tutela delle Indicazioni Geografiche. Il CETA prevede innanzi tutto il riconoscimento delle Indicazioni Geografiche da parte del Canada. Questo aspetto assume notevole importanza per le piccole e medie imprese, per le quali i costi e la complessità amministrativa sono di ostacolo alla penetrazione sui mercati internazionali. Inoltre, il sistema concordato prevede che la lista dei prodotti tutelati sia 'aperta', ovvero che il numero di Indicazioni Geografiche riconosciute possa crescere nel tempo. Quest'aspetto è particolarmente importante per il nostro paese essendo l'Italia il paese membro dell'EU con il maggiore numero di prodotti con Indicazione Geografica protetta.

Infine, il rapporto colma una lacuna nell'analisi del CETA presentando i risultati di un'analisi economica *ex ante* attraverso un modello CGE, che ha una struttura simile a quello utilizzato dalla Commissione Europea ma è in grado di presentare, per la prima volta, risultati disaggregati per l'Italia nell'ambito dell'EU.

I risultati evidenziano come per l'Italia l'impatto sia superiore a quello del resto dell'EU per quanto riguarda PIL e scambi commerciali. Inoltre, anche in termini di valore aggiunto, l'Italia appare beneficiare in maniera superiore di quanto non accada per il resto dell'EU. Infine,

l'analisi evidenzia come il grado di integrazione porti ad una maggiore diversificazione settoriale per quanto riguarda il ruolo dell'Italia come fornitore del Canada per la produzione delle sue esportazioni, aprendo quindi il mercato canadese a molte imprese che oggi non sono presenti su quel territorio.

Bibliografia

An analysis prepared by the European Commission's Directorate-General for Trade, *The economic impact of the comprehensive economic and trade agreement (CETA)*, Luxembourg, Publications Office of the European Union, 2017.

De Melo J. e Nicita A. a cura di, *Non-Tariff Measures: Economic Assessment and Policy Options for Development*, Ginevra, United Nations Conference on Trade and Development, 2018.

Devarjan S. e Robinson S., *The influence of computable general equilibrium models on policy*, 2002, <http://www.ifpri.org/publication/influence-computable-general-equilibrium-models-policy>.

Giunta A. e Mantuano M., *Place your bets! Le imprese esportatrici e gli accordi di libero scambio*, 2018, <https://www.ice.it/it/studi-e-rapporti/rapporto-ice-2018>.

Hakkala K. N., Niemi J. e Tamminen S., *The expected economic impacts of the EU-Canada Comprehensive Economic and Trade Agreement in Finland*, Helsinki, VATT Institute for Economic Research, 2017.

Hertel T. W., *Global Trade Analysis: Modeling and Applications*, Cambridge, Cambridge University Press, 1997.

Kehoe T. J., *An Evaluation of the Performance of Applied General Equilibrium Models of the Impact of NAFTA*, ago./2003, <https://www.minneapolisfed.org/research/sr/sr320.pdf>.

Madner V., Mayr S., Damjanovic D., *The Impact of the Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) on the Legal Framework for the Provision of Public Services in Austria*, lug./2015, https://www.arbeiterkammer.at/infopool/wien/Ceta_studie_2015_Kurzfassung_Englisch.pdf.

Marvasi E., Nenci S. e Salvatici L., *L'Italia nell'economia internazionale 2017-2018*, ICE-Ag. per la Promozione all'Estero e l'Intern. delle Imprese Italiane, 2018, <https://www.ice.it/it/studi-e-rapporti/rapporto-ice-2018>.

Melitz M., Mayer T. e Ottaviano G., "Product Mix and Firm Productivity Responses to Trade Competition", in NBER Working Paper, lug./2016, <http://www.nber.org/papers/w22433>.

Nilsson L., "The European Commission's role in trade policy", in Handbook on the Eu and International Trade, a cura di Khorana S. e Garcia M., Northampton, Edizioni Elgar, 2018, pp. 79-98.

The Canada-EU Comprehensive Economic and Trade Agreement. A *Prospective Analysis*, Ottawa, mag./2017, www.pbo-dpb.gc.ca.

Il Centro Ricerche Economiche e Sociali Manlio Rossi-Doria è un Centro di Eccellenza istituito presso l'Università degli Studi Roma Tre e dedicato alla figura di Manlio Rossi-Doria (1905-1988), uno dei massimi interpreti del pensiero meridionalista.

Il Centro ha la finalità di promuovere e realizzare studi, ricerche e attività di alta formazione e di contribuire all'avanzamento delle conoscenze di temi quali:

- il ruolo dell'agricoltura, la sicurezza alimentare, la sostenibilità ambientale e la questione energetica;
- il commercio, gli investimenti esteri, le relazioni internazionali, le catene globali del valore;
- l'economia italiana, con particolare riferimento al Mezzogiorno;
- la coesione e le politiche di sviluppo;
- l'integrazione europea;
- l'analisi e la valutazione delle politiche pubbliche.

L'UE ha sempre fatto uso di accordi bilaterali nei rapporti con i paesi terzi ma, nell'ultimo decennio in concomitanza con le difficoltà incontrate dal Doha Round dell'Organizzazione Mondiale del Commercio, questo tipo di accordi ha rappresentato lo strumento principale della politica commerciale europea.

Si tratta di una tendenza comune anche ad altri paesi, tuttavia l'UE si distingue per il numero e la profondità degli accordi raggiunti.

Il presente studio è dedicato all'Accordo economico e commerciale globale (Comprehensive Economic and Trade Agreement, CETA) tra UE e Canada, per ora applicato in modalità provvisoria in attesa della ratifica da parte degli Stati Membri.