



Seminario
Europa Giappone convergenza necessaria
Il negoziato di libero scambio

Roma, Camera dei Deputati
1 luglio 2014

Intervento di

Antonio PARENTI, Vice Capo Negoziatore per l'accordo UE-Giappone

- Vorrei ringraziare gli organizzatori per l'invito a partecipare e parlare a questo importante seminario, che ha luogo in un momento molto interessante per i negoziati relativi ad un accordo di libero scambio tra l'UE e il Giappone.
- Come sicuramente saprete i negoziati sono stati avviati nel marzo dello scorso anno. Il loro lancio è stato preceduto da preparazioni lunghe e attente che hanno incluso un'approfondita valutazione d'impatto del futuro accordo e un esercizio di perimetraggio (scoping) che è sicuramente stato il più ambizioso mai realizzato dalla UE o del Giappone.
- Ci sono voluti infatti quattro anni dal vertice UE-Giappone a Praga nel 2009 per lanciare questi negoziati. Ciò rende probabilmente l'accordo di libero scambio UE-Giappone uno dei meglio preparati da entrambe le parti.
- Ci sono diverse ragioni per questa cura maniacale nei preparativi. Ed è importante ricordarle per comprendere dinamica dei negoziati in corso. Vorrei qui sottolineare le due ragioni più importanti:
 - La prima era legata ai dubbi che il Giappone fosse stato pronto ad impegnarsi nel tipo di trattative ambiziose che erano nell'interesse dell'Europa. Il Giappone era stato fino a quel momento impegnato in accordi bilaterali soltanto con paesi di piccola o media grandezza e che coprivano in minima parte gli aspetti che noi avremmo voluto negoziare.
 - La seconda ragione riguarda i dubbi che esistevano in molti ambienti europei circa la disponibilità del Giappone ad affrontare una serie di



cosiddette barriere non tariffarie che tradizionalmente hanno ostacolato il nostro commercio bilaterale.

- La maggior parte di questi dubbi sono stati eliminati durante la fase preparatoria e l'esercizio di scoping, ma non tutti. È per questo che quando, alla fine del 2012, gli Stati membri dell'UE hanno dato alla Commissione il via libera per iniziare i negoziati con il Giappone hanno anche richiesto alla Commissione di riferire dopo il primo anno di negoziati sui progressi compiuti circa l'eliminazione di questi ostacoli non tariffari.
- E questo è il punto in cui ci troviamo oggi. Abbiamo appena completato la revisione e la Commissione - dopo le discussioni con gli Stati membri dell'Unione europea - ha deciso di proseguire i negoziati.
- E questo è il motivo per cui il simposio di oggi arriva in un momento molto interessante.
- Vorrei ora spiegare ciò che abbiamo ottenuto nel primo anno di colloqui e poi riflettere sulle prospettive per i negoziati.

Cominciando con i risultati del primo anno ...

- ... i negoziati con il Giappone sono - insieme a quelli con gli Stati Uniti - i più complessi negoziati in cui l'UE è attualmente impegnata.
- Per l'accordo di libero scambio con il Giappone non meno di 14 gruppi di lavoro discutono nel dettaglio il contenuto e i capitoli del futuro accordo.
- Finora abbiamo scambiato con il Giappone le proposte negoziali relative alla maggior parte dei capitoli e stiamo ora lavorando per trovare un accordo comune su tali proposte. Inoltre, durante l'ultimo round di colloqui che hanno avuto luogo dal 31 marzo al 4 aprile a Tokyo, abbiamo anche scambiato la prima offerta tariffaria.
- Mentre - per ovvie ragioni - non posso entrare nei dettagli di questa offerta, posso dire che abbiamo iniziato con il piede giusto.
- Il Giappone ha proposto di liberalizzare l'88% delle linee tariffarie che corrispondono al 90% del commercio bilaterale, anche se parte di questi tagli avviene gradualmente attraverso specifici periodi transitori.
- Dobbiamo tuttavia notare che nel settore agricolo, le proposte giapponesi per la liberalizzazione dei prodotti agricoli ed in particolar modo dei prodotti agricoli trasformati non sono soddisfacenti. Questi sono



tra i principali interessi dell'UE; e quindi è su questi prodotti che ci concentreremo nel futuro dei negoziati.

- Da parte sua, l'Unione europea ha proposto la liberalizzazione più linee tariffarie - il 92% per la precisione - ma solo l'84% del commercio bilaterale. E come per la parte giapponese, la proposta attuale prevede un certo numero di periodi transitori per attuare tale liberalizzazione.
- Chiaramente, quello che l'Unione europea ha evitato di mettere sul tavolo dei negoziati sono le sue tariffe più sensibili: quelle relative al settore automobilistico.
- Nel campo dei servizi e degli investimenti, la scorsa settimana abbiamo scambiato le relative offerte. Qui, i nostri obiettivi sono quelli di essere ancora più ambiziosi che in altri negoziati recenti.
- In particolar modo la Commissione è particolarmente interessata a:
 - Il quadro regolamentare in cui operano le Poste giapponesi;
 - discipline reciprocamente vincolanti in materia di trasporto marittimo internazionale;
 - discipline per la “corporate governance” che sono fondamentali per le politiche e le scelte di investimento degli operatori europei.
- Il primo anno di negoziati ha portato anche notevoli progressi per quanto riguarda le misure non tariffarie, tra cui quelle relative agli appalti nel settore ferroviario. Queste erano le due aree di maggior preoccupazione quando abbiamo lanciato i negoziati.
- Per quanto riguarda le barriere non tariffarie, dopo un anno, possiamo dire che il progresso è stato incoraggiante. Il Giappone ha rispettato gli impegni previsti per il primo anno che avevamo discusso durante l'esercizio di scoping, e si è altresì registrato un certo progresso su altri aspetti importanti e per i quali non era stata prevista alcuna scadenza specifica diversa da quella naturale della fine dei negoziati.
- Il più importante di questi impegni è quello relativo al settore auto. In questo caso, oltre alla risoluzione di barriere come quelle relative alla localizzazione dei centri di servizio o all'uso di airbag a idrogeno, il Giappone ha assunto un chiaro impegno ad attuare 9 dei 13 regolamenti UN / ECE entro il 2016 e i lavori al riguardo sono in fase avanzata. Per i restanti 4 regolamenti, il Giappone ha proposto emendamenti ai regolamenti UN / ECE che sono ora discussi a Ginevra.
- A regime, tali impegni renderanno molto più facile esportare vetture prodotte in Europa secondo gli standard internazionali ed europei, senza



dover subire ulteriori test in Giappone.

- Questo è, naturalmente, una buona notizia perché il Giappone è un importante mercato di esportazione per l'Europa - in particolare per i veicoli di fascia superiore.
- Sempre nello stesso settore, un altro miglioramento riguarda la tassazione delle cosiddette “kei cars”. La nuova legislazione giapponese riduce in modo rilevante i vantaggi di cui godono queste piccole auto fabbricate esclusivamente in Giappone. Inoltre il governo giapponese dovrebbe introdurre ulteriori cambiamenti positivi nel prossimo anno. Anche questa è una buona notizia, perché riduce la discriminazione sul mercato giapponese in quello che è stato tradizionalmente un segmento meno competitivo delle esportazioni automobilistiche europee.
- Chiaramente molto resta ancora da fare per le barriere non tariffarie, e abbiamo intenzione di farlo nel proseguo dei negoziati. Ma è chiaro che la Commissione ha mantenuto fede al suo mandato - vale a dire coinvolgere l'amministrazione giapponese in un processo di riforma regolamentare e questo in una misura mai vista prima nel nostro rapporto bilaterale.
- In materia di appalti ferroviari, dopo l'ultima sessione negoziale abbiamo finalmente un accordo sulla trasparenza per una parte importante di questo mercato che è il primo passo per un vero negoziato sulla liberalizzazione di questo settore.
- Gli elementi chiave sono i seguenti:
 - Secondo l'intesa che abbiamo raggiunto, il Giappone ha assunto un impegno per rendere le offerte delle compagnie ferroviarie pubbliche più trasparenti - sia prima del lancio delle procedure di gara che durante l'aggiudicazione degli appalti. Essa si è inoltre impegnata a definire i requisiti di sicurezza in modo chiaro e consentire alle imprese europee lo stesso accesso ai requisiti richiesti previsto per le aziende giapponesi.
 - Un codice di condotta contenente gli stessi principi sarà redatto per le imprese ferroviarie private.
 - Tutto ciò è accompagnato da norme di controllo, compreso il meccanismo di risoluzione delle controversie che sarà incluso nell'accordo finale. L'UE scioglierà le sue riserve sul “delisting” delle 3 Japan Railways (JR) dall'accordo WTO sugli appalti pubblici una volta che tutti gli impegni sono applicati.
 - Infine, abbiamo concordato un dialogo industriale sul settore ferroviario. Anche questo era previsto nella tabella di marcia per i negoziati e



potrebbe essere un forum per lo sviluppo della cooperazione tra i produttori e gli operatori ferroviari europei e giapponesi.

- Questo pacchetto dimostra che il Giappone è pronto a riformare il modo in cui aggiudica e gestisce le gare d'appalto. Anche se tutti non sono soddisfatti da questo risultato è chiaro che esso porterà trasparenza in materia di appalti nel settore ferroviario giapponese, nonché aprirà la strada a nuove opportunità di business per le aziende europee che vogliono realmente esplorare quel mercato.
- Vorrei anche cogliere questa occasione per evidenziare un aspetto che non è comunemente perseguito nei nostri negoziati, vale a dire, la questione della “corporate governance”.
- Per molti anni, le imprese europee hanno lamentato la natura opaca del modo di fare business in Giappone. Questo agisce come un forte disincentivo agli investimenti stranieri, anche in assenza di ostacoli evidenti. Per risolvere questo problema, l'UE ha ottenuto l'impegno di includere disposizioni specifiche in materia di “corporate governance” nel futuro accordo e ha proposto principi vincolanti sulla base delle linee guida dell'OCSE. L'impegno giapponese nelle discussioni finora è stato costruttivo e questo è un segnale positivo poiché il Giappone non ha mai in precedenza accettato di includere disposizioni specifiche di questo tipo nel contesto di un accordo di libero scambio.
- Finora ho esposto le ragioni della soddisfazione della Commissione circa questi negoziati. Passo ora a due punti in cui vorremmo vedere più concretezza da parte giapponese, e dove abbiamo intenzione di continuare a esercitare una forte pressione.
- Il primo è quello degli appalti. Finora, il lavoro si è concentrato quasi esclusivamente su una parte degli appalti, quelli ferroviari, come era richiesto dalle nostre direttive di negoziato. Ora bisogna ampliare l'orizzonte e giungere velocemente a discutere delle discipline applicabili agli appalti e sull'apertura del mercato giapponese che deve andare oltre gli impegni presi in materia nell'ambito del WTO.
- Chiaramente, non aiuta il fatto che siamo l'unico interlocutore del Giappone con una tale posizione offensiva in materia di appalti. Tuttavia, questo resta un obiettivo chiave per l'UE, e questo problema deve essere affrontato il più presto possibile.
- Il secondo punto è quello delle indicazioni geografiche. Il Giappone sta valutando l'introduzione di una legislazione che dovrebbe contenere principi, come la prevalenza dei marchi registrati che sarebbe in evidente conflitto con i nostri interessi di esportatori di prodotti agricoli di qualità.



Il risultato di questa legislazione è di aver reso più forte che mai il nostro obiettivo di garantire una reale protezione per le nostre indicazioni geografiche direttamente tramite il testo dell'accordo di libero scambio.

Una parola ora circa le prospettive per i negoziati

- Anche se le trattative restano complicate, i progressi compiuti finora, mi rendono fiducioso sul fatto che abbiamo stabilito una solida base per proseguire i negoziati e per raggiungere l'accordo ambizioso abbiamo delineato nell'esercizio di scoping.
- Il proseguimento dei negoziati di libero scambio ha sicuramente il potenziale per risolvere gran parte dei problemi di accesso al mercato che le imprese dell'UE hanno affrontato in Giappone per decenni e in generale migliorare il contesto imprenditoriale per le imprese europee.
- Chiaramente, molto resta ancora da fare. Ma non siamo alla fine dei negoziati. Siamo solo alla fine del primo anno. Dobbiamo quindi continuare a negoziare in modo da ottenere l'unico risultato accettabile: un accordo ambizioso che porterà ulteriore crescita per le nostre economie.
- Per raggiungere questo obiettivo, impegneremo il Giappone su questioni prioritarie quali - per citarne solo alcuni - il migliore accesso al mercato per i prodotti agricoli trasformati, le indicazioni geografiche, mercati degli appalti pubblici aperti, e un contesto normativo che renda più facile il commercio.
- Quando può essere realizzato questo obiettivo? Il primo ministro Abe ha indicato la fine del 2015 come data possibile per la conclusione dei negoziati. Alcuni leader europei hanno concordato con lui. A parere della Commissione, questa scadenza sebbene non facile, non è impossibile.
- Come ho detto prima, molto resta da negoziare, se vogliamo raggiungere il tipo di risultato ambizioso che potremmo sottoscrivere e che due delle più grandi economie del mondo hanno il dovere di proporre.
- Il nostro obiettivo resta quello di ottenere un accordo che saprà davvero facilitare l'integrazione delle nostre economie e rafforzarle di fronte alla crescente concorrenza globale. Si tratta di un accordo che, a medio termine, ha il potenziale per fornire più di mezzo punto percentuale di crescita in Europa.
- Il processo di riforma avviato in Giappone alcuni anni fa e che è stato rafforzato dal primo ministro Abe sta aprendo quello che è stato tradizionalmente un mercato difficile. E' chiaro che negoziati come il nostro o come quello in corso principalmente con gli americani nel quadro



del TPP possono aiutare questo processo di riforma. Siamo dunque fiduciosi che i nostri negoziati possano portare in un futuro prossimo ad un ambizioso e significativo accordo di libero scambio.

- Ed è in questo spirito che continueremo a lavorare, a partire dalla settimana prossima a Tokyo, con una nuova sessione di negoziati.