

Commissione INTA del Parlamento Europeo

Discorso del Vice Ministro dello Sviluppo Economico della Repubblica Italiana,
Carlo Calenda

3 Settembre 2014

Presidente Lange,

Onorevoli Vice-Presidenti e membri della Commissione,

E' un onore per me avere l'opportunità di esprimermi davanti a questa Commissione per illustrare le priorità individuate dalla Presidenza italiana in tema di politica commerciale. Siamo all'inizio della legislatura e penso sia importante stimolare un dibattito sull'orizzonte strategico entro il quale ci troveremo a operare nel corso dei prossimi anni.

Le scelte di politica commerciale con cui l'Unione Europea sarà chiamata a confrontarsi nei prossimi anni saranno probabilmente le più importanti da molto tempo a questa parte. Siamo oggi davanti **all'inizio di una nuova fase della globalizzazione** e sta a noi, all'Europa decidere se essere protagonista di questa fase o subire l'attivismo e le scelte di altri grandi protagonisti sulla scena mondiale. Non c'è una terza possibilità.

Il Consiglio Europeo dello scorso giugno ha stabilito una nuova agenda per crescita e occupazione, che sollecita una "Strategic Union at a Time of Change". L'assioma di questo percorso è che tutte le politiche dell'Unione dovranno contribuire a raggiungere gli obiettivi di crescita, occupazione e competitività delle imprese europee. Questo vale a maggior ragione per la politica commerciale, che deve inserirsi pienamente nel particolare momento che sta vivendo l'economia internazionale e nel nuovo stadio in cui si trova la globalizzazione.

Io interpreto la globalizzazione degli scorsi venticinque anni, tumultuosa e spesso disordinata, come un grande e, a tratti, costoso investimento compiuto dal mondo industrializzato. Grazie alla riduzione non equilibrata di dazi e tariffe, e certamente anche alla capacità di molti paesi di approfittarne, una nuova ondata di benessere ha toccato paesi storicamente poveri. Oltre un miliardo di persone sono uscite dalla povertà e stime attendibili suggeriscono che circa 800

milioni di persone entreranno nella classe media, a livello globale, nei prossimi quindici anni. Soprattutto per questo parlo d'investimento oggi maturo per produrre finalmente dei frutti.

E non ci possiamo permettere di ritrarci quando è giunto il momento di incassare. Per questo dobbiamo evitare di assecondare le pur comprensibili tentazioni di chiusura di una parte dell'opinione pubblica europea. Ma allo stesso tempo non possiamo consentire che paesi che sono emersi in questi venticinque anni, anche grazie a un trattamento di favore concesso alle loro produzioni e agli investimenti compiuti dalle nostre aziende all'estero, decidano di trattenere all'interno dei propri confini i vantaggi che derivano dallo sviluppo del loro mercato interno.

Voglio qui sottolineare tre aspetti di questa seconda fase della globalizzazione che dobbiamo tenere presenti per elaborare una strategia efficace.

Primo: le differenze nei costi di produzione tra i paesi avanzati e quelli emergenti si stanno assottigliando visibilmente, riducendo la propensione alla delocalizzazione. Assistiamo un po' ovunque in Occidente allo sviluppo di quel fenomeno di re-shoring che io credo vedremo accelerare nei prossimi anni. E' un'occasione di cui potremo beneficiare solo se saremo in grado di costruire migliori condizioni per fare impresa in Europa. In parole povere: c'è una spinta al rientro delle produzioni verso occidente, ma non è scontato che sia l'Europa il punto di arrivo di questo processo.

Secondo: nei paesi emergenti stanno venendo a galla tendenze protezionistiche soprattutto nella forma particolarmente subdola delle barriere non tariffarie. Questo fenomeno non riguarda tutti i paesi di nuova industrializzazione. Da questo punto di vista possiamo chiaramente scorgere un mondo che, lungi dall'essere diventato piatto, si divide tra paesi neo-protezionisti e paesi che hanno accettato le regole del libero mercato. Il prevalere degli accordi bilaterali di libero scambio sul multilateralismo rappresenta l'effetto evidente di questa tendenza che non possiamo permetterci di ignorare.

Terzo, la domanda internazionale di prodotti manifatturieri di qualità aumenta esponenzialmente, visto che le strutture produttive accentuano le loro diversità proprio grazie all'aumento degli scambi e alla globalizzazione. Si apre uno spazio ampio per le nostre produzioni manifatturiere di qualità.

Io credo che l'obiettivo di raggiungere un 20% del PIL dai prodotti manifatturieri entro il 2020 sia ambizioso ma non irrealistico. Tuttavia a questo fine è cruciale la politica commerciale che metteremo in campo, tenendo conto che grande parte del nostro tessuto produttivo (e della nostra occupazione) è formato da piccole e medie imprese che sono complementi fondamentali di competenze (skills) e innovazione per le nostre imprese più grandi.

Al centro della nostra strategia di politica commerciale per i prossimi anni si troveranno i nuovi trattati di libero scambio bilaterali, nel quadro della prosecuzione, più lenta, degli accordi plurilaterali e multilaterali.

Il nuovo sistema degli scambi si va configurando come un processo a tre livelli, dove gli accordi bilaterali rappresenteranno l'avanguardia della globalizzazione, gli accordi plurilaterali (come quello sui *green goods*, sulla *Information Technology* e sui servizi) consentiranno di ampliare su base settoriale la platea dei paesi interessati ad una liberalizzazione degli scambi, e infine, la Doha Development Agenda, utile a tenere agganciate tutte le altre nazioni al processo di integrazione delle economie internazionali, sia pure in un ambito necessariamente più ridotto.

Questi tre livelli possono lavorare in maniera sinergica e positiva, a patto che si eviti di ricadere in un approccio ideologico, dove la speranza per un improbabile accordo generale e onnicomprensivo diventi la linea guida per la nostra politica commerciale. Il successo dei negoziati di Bali – rimesso oggi in discussione dall'atteggiamento francamente poco responsabile di pochi paesi – ha mostrato che quando l'Unione Europea, in partnership con gli Stati Uniti e altri paesi like-minded, si dimostra determinata a proseguire comunque in una direzione di apertura, gli altri paesi costretti a confrontarsi con scelte chiare e ineludibili: seguire il movimento, o restare ai margini. Non è facile per nessuno decidere di marginalizzarsi.

Consentitemi di fare un punto su questi negoziati partendo dall'accordo con il Canada. La conclusione dei negoziati ha costituito motivo di soddisfazione per tutti, e ora manca l'ultimo miglio per perfezionare una parafatura convincente. Si tratterà dell'accordo più ambizioso finora concluso dall'Unione Europea, con risultati positivi per tutti i settori, che vanno molto oltre l'abbattimento dei dazi. Sono stati aperti i mercati degli appalti pubblici sia a livello federale che provinciale (ossia statale) e si è anche trovato un compromesso convincente che consente il riconoscimento delle indicazioni geografiche, importante per

l'export agroalimentare. Più in generale si tratta di un trattato che può svolgere una funzione di riferimento (benchmark) per quello che è di gran lunga il tavolo principale del nostro lavoro per i prossimi mesi: il negoziato per il TTIP con gli Stati Uniti.

Ci sono voluti sette anni per (quasi) concludere il CETA. Non possiamo permetterci il lusso, io credo, di passare tanto tempo a negoziare il TTIP. Se sono corrette le premesse che ho delineato prima, è evidente come la partnership con gli Stati Uniti rappresenti il più importante accordo mai negoziato e un vero e proprio punto di svolta della globalizzazione.

A proposito del TTIP negli scorsi mesi si è detto troppo in modo troppo poco preciso. Si sono diffuse incredibili dietrologie sui contenuti del negoziato. Fantasie e miti spesso alimentati anche dalla segretezza, solo in parte necessaria, sotto la quale vengono svolti i negoziati. Per questo, pur consapevole delle necessità formali che impongono un certo grado di riservatezza, ho voluto scrivere assieme al Commissario al Commercio una lettera a tutti i miei colleghi del Consiglio Commercio per chiedere l'immediata declassificazione del mandato negoziale. E' necessario, ne sono convinto, uno sforzo supplementare di trasparenza e chiarezza perché si discuta concretamente di ciò che è realmente in ballo (at stake).

Con la pubblicazione, che auspico imminente, del mandato potremo finalmente precisare quali temi sono oggetto del negoziato e quali altri ne sono stati esclusi per volontà degli Stati membri. Ci impegneremo poi affinché siano pubblicati i resoconti, se pur necessariamente sintetici, di ciascun round negoziale.

Un punto preliminare deve essere però chiarito: il TTIP è un accordo di cui dovrebbero beneficiare soprattutto le piccole e medie imprese. Rappresentarlo come un accordo teso, invece, a favorire le grandi multinazionali è del tutto fuorviante. Le multinazionali operano già attraverso le frontiere (across borders), sono già in grado di cogliere la domanda là dove si manifesta. Le parti più sostanziose dell'eliminazione delle barriere non tariffarie e dell'armonizzazione regolamentare aiuteranno soprattutto le imprese piccole e medie – quelle che non hanno le risorse per fronteggiare ostacoli e burocrazie nelle due economie. Allo stesso modo è del tutto evidente che i sistemi di welfare, differenti sulle due sponde dell'atlantico, non potranno essere in alcun modo toccate da questo accordo, così come fuori dalla negoziazione rimarranno

necessariamente questioni connesse alla sicurezza alimentare e alle differenze culturali.

Naturalmente le questioni complesse che riguardano il TTIP sono numerose e vanno discusse approfonditamente. Per questo la Commissione si è impegnata a fare ancora di più e nello stesso senso dovrebbero operare tutti gli stati membri.

Su questo punto è indispensabile un lavoro collettivo e il vostro insostituibile ruolo di cerniera con la popolazione europea di cui siete rappresentanti. E' fondamentale concentrarsi sul dibattito vero, sulle questioni reali, e non su falsi miti che nascono da preconcetti ideologici e, lasciatemelo dire con chiarezza, da un "antiamericanismo" davvero incomprensibile.

Certo, esistono in Europa e in America sensibilità diverse su molte questioni di cui è importante tenere conto. Ad esempio, è fondamentale avere appena possibile la valutazione della Commissione sugli esiti della consultazione pubblica sul meccanismo ISDS, per comprendere come dovrà essere definito il capitolo relativo alla protezione degli investimenti in un modo che convinca tutti gli Stati Membri. Ed è evidente, a questo proposito, che nessuna sottrazione indiscriminata di potere alle istituzioni democratiche potrà essere consentita.

Le cose che ci dividono dagli Stati Uniti non devono però prevalere sulle molte che invece ci uniscono. Prima fra tutte il ruolo che solo uniti potremmo giocare in questa seconda fase della globalizzazione. L'accelerazione dell'integrazione commerciale e la costruzione di un sistema di regole eque e condivise potranno localizzare stabilmente il baricentro della seconda fase della globalizzazione nell'area atlantica.

Il negoziato del TTIP non sembra, fino ad ora, aver seguito un ritmo soddisfacente. La trasparenza da sola non basterà a convincere l'opinione pubblica sull'importanza del TTIP se non saremo in grado di mostrare progressi reali, con ricadute concrete sulle nostre economie. Alla vigilia del settimo round l'orizzonte di una conclusione appare ancora molto lontano.

Attendiamo, al momento, l'esito della prossima tornata negoziale. Avevamo stabilito che il TTIP dovesse essere concluso per la fine del 2015. Il Consiglio dei Ministri del Commercio di Ottobre discuterà i risultati del political stocktaking che si dovrebbe tenere all'inizio dell'autunno. La nostra opinione è che qualora la deadline del 2015 dovesse sembrare irrealistica, a fronte dei progressi conseguiti, sarà necessaria una riflessione profonda sulla strategia negoziale,

per evitare che le persistenti differenze su capitoli importanti ma non cruciali, possano di fatto bloccare i progressi in capitoli sui quali una intesa appare a portata di mano.

Anche perché sull'andamento delle negoziazioni influirà il calendario politico americano, le elezioni di mid term e l'approssimarsi, dalla seconda metà del 2015, dell'appuntamento con le presidenziali. La finestra di opportunità non è ampia.

Come Presidenza, favoriremo una discussione ponderata e serena in Consiglio e ascolteremo con attenzione le valutazioni del Parlamento.

Consentitemi ora un rapido passaggio su alcuni altri negoziati in corso, cominciando da un altro Paese OCSE per noi strategico, il Giappone. Una potenziale, significativa apertura del mercato giapponese al commercio ed agli investimenti produrrà inevitabilmente notevoli vantaggi per l'economia europea. Dobbiamo rimanere quindi fermi nel promuovere gli interessi offensivi e difensivi dell'Unione europea, nell'ambito del parallelismo tra l'eliminazione dei dazi dell'UE e l'abbattimento delle barriere non tariffarie giapponesi, previsto nel mandato negoziale conferito dal Consiglio alla Commissione.

La revisione interna che abbiamo compiuto alla fine di Giugno, prevista dalla clausola di rendez vous, ha evidenziato un chiaro consenso per continuare i negoziati. Tuttavia, molto resta ancora da fare.

Come dicevo, assistiamo in questa seconda fase della globalizzazione, al tentativo di costruire una grande area di libero scambio che potrebbe nascere dall'incrocio di una serie di accordi in discussione. Il TTIP innanzitutto ma anche la Trans Pacific Partnership che legherà gli USA a una serie di paesi con cui anche l'Europa sta negoziando accordi su base bilaterale. Quest'area, che potrebbe mettere insieme una porzione del GDP mondiale superiore al 60%, rappresenta una straordinaria opportunità per i paesi coinvolti e un'irresistibile spinta ad aprirsi per tutti quelli che oggi rischiano di ricadere o di permanere nel protezionismo.

Fondamentali in questo senso sono gli accordi in discussione tra Europa e alcuni paesi ASEAN. Per quanto riguarda il negoziato con Singapore – il nostro principale partner commerciale all'interno dell'ASEAN – riceviamo informazioni positive dalla Commissione in merito al lavoro svolto sul capitolo investimenti e ci auguriamo che presto possa essere concluso. Resta sul tavolo un tema ancora

irrisolto, che riguarda il trattamento e la protezione da riservare agli investimenti in terreni ad uso commerciale o industriale, su cui si attende l'esito di una consultazione interna alle amministrazioni di Singapore.

Continuiamo poi a monitorare progressi per quanto riguarda i negoziati con gli altri Paesi di quest'area asiatica, in particolare con il Vietnam. Per la Thailandia gli sviluppi del negoziato restano legati alla situazione politica del Paese.

L'anno appena concluso è stato caratterizzato da una serie di controversie con la Cina, sulle quali fortunatamente abbiamo trovato una composizione. L'Europa non ne è uscita bene in alcuni casi, penso alla questione dei pannelli fotovoltaici, le nostre divisioni interne hanno determinato un complessivo indebolimento dell'Unione nel rapporto con alcuni dei nostri partner commerciali più importanti ma anche più difficili.

Dobbiamo credo cambiare marcia, impostando una strategia di lungo periodo che punti in primo luogo a favorire un'accelerazione dei negoziati in materia di investimenti, nell'ottica di concludere un accordo che garantirebbe ai nostri operatori un "level playing field" sul mercato cinese. Sappiamo poi che in molti settori l'economia cinese è strutturalmente in sovrapproduzione. Il rischio è che in questi ambiti si riverifichino fenomeni distorsivi nei rapporti commerciali. Crediamo sarebbe bene affrontare in anticipo questi rischi senza aspettare che diventino conflitti commerciali. Da questo punto di vista sessioni regolari di problem solving congiunte, tese a identificare e risolvere le potenziali aree di attrito, sarebbero auspicabili.

Sempre con la Cina, la Presidenza italiana punterà a stimolare una possibile finalizzazione del negoziato settoriale nel campo della tutela delle Indicazioni Geografiche, importante per affermare il nostro attivismo nella difesa e prevenzione dell'imitazione e della contraffazione dei prodotti tipici europei.

Un altro negoziato purtroppo bloccato da tempo, ma con grandi potenzialità per le nostre economie, è quello per l'accordo di libero scambio con i Paesi del Consiglio di Cooperazione del Golfo (GCC). La nostra Presidenza sta cercando di trasmettere segnali a questi Paesi finalizzati a una soluzione positiva dell'unico punto su cui ancora manca l'accordo, il tema dei dazi all'esportazione.

Particolare attenzione la Presidenza italiana rivolgerà poi ai Paesi vicini della sponda sud del Mediterraneo. C'è il nostro impegno a favorire l'avanzamento dei negoziati con il Marocco e a promuovere le condizioni per il lancio dei

negoziati con la Tunisia. Alla fine di settembre si terrà a Bruxelles la riunione ministeriale commercio dell'Unione per il Mediterraneo, che costituirà un'ottima occasione per fare il punto della situazione per tutti Paesi della regione.

Naturalmente, anche i Paesi vicini del Partenariato Orientale saranno oggetto dell'attenzione della Presidenza italiana: in particolare puntando a favorire l'attuazione degli accordi di libero scambio con Moldova, Georgia e Ucraina. Su quest'ultimo paese, a nessuno sfugge l'importanza strategica che la politica commerciale gioca in questa delicata fase, e come essa si intrecci inevitabilmente con i rapporti politici e commerciali che abbiamo con la Federazione Russa.

Mi preme sottolineare che davanti a questioni che investono la sicurezza dell'Europa e questioni legate alla democrazia e ai nostri valori, la politica commerciale debba fare un passo indietro rispetto alla politica estera. Certo la politica commerciale riflette una parte consistente dei nostri interessi nel campo dell'economia, ma la politica estera riflette il complesso dei nostri interessi e dei nostri valori, a cui dobbiamo dare necessariamente priorità.

Noi manterremo uno sguardo vigile sulla situazione dei rapporti commerciali, evitando che si trasformino in questioni politiche generali. Manterremo aperti i canali del dialogo tecnico, puntando a evitare un'escalation di ritorsioni commerciali. In ogni caso la nostra attenzione sul tema è massima, in considerazione delle misure restrittive applicate da parte russa e quindi dei danni che le nostre imprese riporteranno per gli effetti di import substitution. Su questo, come sapete, la Presidenza italiana ha lavorato senza soste nelle ultime settimane e continuerà a farlo per minimizzare l'impatto negativo per le imprese europee.

Passando all'America latina, come Presidenza auspichiamo maggiore concretezza sul negoziato col MERCOSUR: dal nostro punto di vista appare necessario cercare di aiutare questi Paesi a velocizzare la presentazione delle offerte. Stiamo pertanto stimolando la Commissione in questo senso. Accogliamo inoltre con soddisfazione la conclusione del negoziato con cui l'Ecuador ha aderito lo scorso luglio all'accordo commerciale con Perù e Colombia.

Gli accordi bilaterali che ho menzionato si iscrivono naturalmente nel quadro del nostro comune impegno a sostenere il dialogo multilaterale nell'ambito del WTO. L'Organizzazione Mondiale del Commercio rimane una piattaforma fondamentale sulla quale poggiare i passi avanti, quantitativamente più significativi, che possono compiersi nelle trattative bilaterali.

Dobbiamo essere onesti e riconoscere che la via dell'accordo multilaterale sulla agenda di Doha appare sempre più difficile. Per questa ragione gli sforzi devono essere certamente continui, ma guidati da un saggio pragmatismo. E' necessario in primo luogo procedere per concretizzare quanto si è raggiunto con il "Pacchetto di Bali" in tutte le sue componenti, compreso l'accordo sulla Facilitazione degli Scambi. Dobbiamo cercare di evitare una lunga fase di stallo a livello multilaterale. Riaprire le trattative su tutta la DDA, senza prima essere in grado di implementare quanto raggiunto a Bali, ci pare sbagliato e controproducente.

Come sapete, la scadenza del 31 Luglio, entro la quale andava adottato il protocollo per l'entrata in vigore dell'accordo TFA è stata mancata e le conseguenze di ciò vanno ancora valutate appieno. Noi ci auguriamo che nei prossimi giorni il DG Azevedo riesca a trovare una soluzione positiva. Pensiamo che vada affermata la volontà della stragrande maggioranza dei paesi membri del WTO di proseguire nello sviluppo della DDA nel modo equilibrato tratteggiato a Bali, che comprende obiettivi di sviluppo, di crescita e di attenzione ai paesi nelle diverse fasi di sviluppo economico in cui si trovano.

Inoltre seguiamo con attenzione anche i negoziati plurilaterali sui servizi, sui Green Goods e sullo Information Technology Agreement. Questa nuova categoria di accordi rappresenta un importante trait d'union tra bilateralismo e multilateralismo.

Nell'ambito dei rapporti esterni dell'Unione Europea, mi preme infine sottolineare un aspetto che riguarda l'accesso alle materie prime. Non tutti i paesi Europei hanno la medesima struttura industriale, ma molti sono paesi trasformatori ed è dunque fondamentale, in un momento caratterizzato dal riaffiorare di spinte protezioniste, che sia posta attenzione sul tema della garanzia di un accesso affidabile e senza distorsioni alle materie prime, come fattore imprescindibile di competitività. Secondo noi, l'accesso alle materie prime dovrebbe dunque essere una priorità della politica commerciale europea mirata a sostenere la nostra industria, limitando gli ostacoli tariffari e non

tariffari, possibilmente anche in modo unilaterale da parte dell'Unione Europea. La situazione attuale, in cui i dazi sulle materie prime messi dall'Unione finiscono per colpire i nostri produttori, appare paradossale e per questo è intenzione di questa Presidenza affrontare la tematica con iniziative specifiche.

Passo, in conclusione, all'ultimo tema fondamentale, che vi riguarda direttamente, ovvero l'attività legislativa in materia di commercio internazionale. La Presidenza italiana è impegnata a superare i blocchi su due atti legislativi molto importanti e delicati. Mi riferisco agli schemi di Regolamento per la "Modernizzazione degli Strumenti di Difesa Commerciale" (TDIs) e al Regolamento per un "International Procurement Instrument" (IPI), volto a ottenere una reciprocità di trattamento per le nostre imprese nei mercati degli appalti pubblici dei paesi terzi.

Su entrambe le proposte regolamentari la Commissione INTA e il Parlamento Europeo hanno già indicato con chiarezza la loro posizione favorevole. Essi sono da tempo in discussione in Consiglio, senza che sia emersa ancora una maggioranza di Stati Membri che li sostenga. Al fine di poter reagire in maniera costruttiva alle indicazioni pervenute dal Parlamento, abbiamo già iniziato, grazie anche alla preziosa collaborazione con la Presidenza greca, a riportare il dibattito in Consiglio. Per questo abbiamo fatto circolare due ipotesi di possibile compromesso su "TDIs" ed "IPI".

Per quanto riguarda lo schema di regolamento su TDIs, ricordo che l'elemento maggiormente sensibile riguarda la disapplicazione della "lesser duty rule". A nostro parere un compromesso tra Parlamento e Consiglio potrebbe essere individuato solo se tale disapplicazione avrà un ambito ristretto ad alcuni casi di evidenti distorsioni del mercato. Mi auguro che si possa lavorare insieme con l'adeguata flessibilità. In tale contesto sarebbe estremamente utile se la Commissione evitasse di adottare i quattro documenti di lavoro, le c.d. linee guida, prima che Consiglio e Parlamento abbiamo completato l'iter legislativo.

Per quanto riguarda il Regolamento per l'IPI, la nostra proposta di compromesso ha accolto positivamente gran parte delle proposte di emendamento che il Parlamento ha inserito. Sappiamo che permangono dubbi da parte di alcuni Stati membri, che speriamo possano presto essere superati in un testo comune che sia in grado di rafforzare la posizione dell'Unione Europea quando la Commissione negozia le condizioni di accesso ai mercati degli appalti pubblici nei paesi terzi per le nostre imprese.

Come Presidenza stiamo lavorando col massimo impegno in modo che questi due dossier legislativi possano raggiungere il livello di maturazione necessario per ottenere la loro positiva finalizzazione, ma, in ogni caso, riteniamo importante superare questa impasse portando il consiglio a esprimersi sui due dossier nei prossimi mesi.

Infine, stiamo lavorando per portare a termine anche altri due dossier. Il primo riguarda l'aggiornamento del regolamento che vieta il commercio degli strumenti utilizzabili per la pena di morte, per la tortura o per altri trattamenti o pene crudeli, inumane o degradanti: si tratta di un regolamento che contribuirà a prevenire le violazioni dei diritti umani, in un'ottica più generale del semplice divieto agli scambi. Il secondo riguarda la regolamentazione delle importazioni di minerali provenienti da zone in conflitto, ossia di quei minerali la cui vendita sia utilizzata, in situazioni ove vi siano scontri violenti, per finanziare le capacità belliche delle parti in lotta. Il regolamento è volto a stabilire un approvvigionamento responsabile ma facendo attenzione a non creare situazioni discriminatorie per le PMI.

Signore e signori Parlamentari, vi ringrazio per l'attenzione che mi avete concesso. Spero di poter lavorare costruttivamente con voi per contribuire ad un dialogo franco e concreto. Anche per questo solleciterò il Consiglio ad avviare quanto prima una discussione sulla futura politica commerciale, al fine di stimolare la nuova Commissione a produrre un documento di programma e priorità per il suo mandato. Aver attribuito all'Unione Europea la competenza sulla politica commerciale è una grande conquista della costruzione europea. Ma ciò non deve e non può voler dire allontanare questa materia dal dibattito pubblico e dal confronto con le istituzioni direttamente elette dai cittadini. Grazie.