

TRATTATO DI LIBERO COMMERCIO (TTIP)
FRA UNIONE EUROPEA E STATI UNITI

DOSSIER Ttip

di Jorge Alcázar González
e Manuel Montejo López

coordinamento nazionale
SINISTRA CONTRO L'EURO

L'originale è stato pubblicato in Spagna dal Frente Civico
www.frentecivicosomosmayoria.es

Traduzione dallo spagnolo di Marina Minicuci

Per contatti con il Coordinamento
Sito: sinistracontroleuro.blogspot.it
E-mail: sinistracontroleuro@gmail.com

TRATTATO DEL LIBERO COMMERCIO (TTIP) FRA UNIONE EUROPEA E STATI UNITI

Jorge Alcázar González

Manuel Montejo López

INDICE

1.- Le fonti ufficiali.....	pag.	4
1.1.- La filosofia ufficiale.....	pag.	4
1.2.- I vantaggi teorici del TTIP.....	pag.	5
1.3.- Il TTIP e le PMI.....	pag.	7
1.4.- Il confronto fra il TTIP e l'attuale scenario.....	pag.	9
1.5.- Contropartite.....	pag.	12
2.- Una revisione critica del TTIP.....	pag.	14
2.1.- Al di là degli interessi pubblici.....	pag.	15
2.2.- Sono fedeli le previsioni economiche?.....	pag.	17
2.3.- La questione ambientale e di sanità pubblica	pag.	19
2.4.- Perdita dei diritti.....	pag.	19
2.5.- La questione democratica.	pag.	20
2.6.- La sovranità nazionale.....	pag.	20
2.7.- I diritti d'autore.....	pag.	21
3.- Conclusioni.....	pag.	22

Tutti i riferimenti, i dati e gli estratti contenuti in questo dossier trovano le loro fonti in documenti autentici ospitati in rete; vale a dire che tutta l'informazione con la quale è stato elaborato, compresa quella che – a parere degli autori- riveste un carattere secondario e non è stata utilizzata, è pubblica e affidabile. Ogni riferimento è consultabile nelle note a piè di pagina. D'ora in poi e per maggior comodità si farà riferimento all'accordo di Libero Commercio tra Unione europea e Stati uniti con il suo acronimo inglese, TTIP.

1.- Le fonti ufficiali

1.1.- La filosofia ufficiale.

Nel sito della Commissione Europea 1 al capitolo destinato alla Spagna troviamo la seguente informazione relativamente al TTIP: *“Il TTIP ha l'obiettivo di eliminare le barriere commerciali fra Stati niti e Unione europea (sopprimere dogane, regolamenti inutili, restrizioni sugli investimenti, ecc.) e semplificare la compravendita di beni e servizi fra le due aree. L'eliminazione di tali barriere prevede crescita economica, creazione di impiego e diminuzione dei prezzi.”*

Queste le premesse, alle quali possiamo accedere collegandoci al portale ufficiale del governo spagnolo e della CE, destinate a introdurci al TTIP. L'informazione offerta prosegue con alcuni dati economici incoraggianti che sottolineano le virtù di questa nuova formula di relazioni commerciali fra USA e UE. Ci informano che: *“si calcola che l'economia europea potrebbe beneficiare di 119.000 milioni di euro l'anno e quella statunitense di 143.000 nuovi posti di lavoro e un aumento del PIL pro capite di circa il 6,5%”*.

Ma qual è la filosofia che persegue il TTIP secondo le fonti ufficiali?

Nei diversi documenti elaborati da differenti studi, le ragioni che motivano l'accordo commerciale transatlantico sono di diversa indole: dalla mera ragione commerciale ed economica, passando per l'umanistica, etica o ambientale. Così, in un memoriale² diramato dal Bureau of Publics Affaire statunitense è scritto: *“Gli Stati uniti e l'Unione europea condividono i valori fondamentali di libertà, democrazia, diritti umani e rispetto della legge; lavorano insieme per promuovere la sicurezza energetica, affrontare il cambiamento climatico globale e promuovere lo sviluppo economico; cooperano nella lotta contro il terrorismo e sulle questioni della sicurezza. Una solida economia transatlantica rinforza la nostra capacità di affrontare le sfide di portata mondiale e promuove lo sviluppo globale e la prosperità.”*

Nel suo discorso sullo stato dell'Unione del 2013, il presidente statunitense, Barack Obama, ha annunciato che gli Stati uniti avevano intenzione di avviare le trattative per un Trattato Transatlantico di Commercio e Investimenti con la UE volto ad aprire nuove strade, affrontando il tema delle barriere non tariffarie e promuovendo norme e pratiche di alta qualità per il sistema economico mondiale. Inoltre, questo trattato, a detta del presidente Usa, dovrebbe essere un'opportunità per riaffermare e rinforzare i potenti valori economici, politici e sociali che gli Stati uniti condividono con l'Europa.

È ora opportuno notare che il flusso commerciale di beni e servizi nell'anno 2012 fu di circa un miliardo di dollari, dato da tenere in conto se consideriamo i dati sull'esportazione di beni e servizi

forniti dalla CIA (Agenzia Centrale di Intelligence) nell'anno 2013, fra i quali svettano 1.35 miliardi di euro degli Usa e 1.6 miliardi della bilancia commerciale della UE.

Il memorandum termina con una ferma dichiarazione: *“Insieme, gli Stati uniti e la UE possono promuovere la liberalizzazione multilaterale in un mondo globalizzato all'interno del G-8 e del G-20, l'Organizzazione Mondiale del Commercio e l'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico. Gli Stati uniti e la UE lavorano insieme per promuovere un contesto di investimenti aperto, trasparente e non discriminatorio in tutto il mondo.”*

1.2.- I vantaggi teorici del TTIP.

Nel marzo del 2013 venne presentato uno studio, realizzato dal *Centre for Economic Policy Research* di Londra, sui potenziali effetti del Trattato Transatlantico di Commercio e Investimenti fra la UE e gli USA, nel quale si esaminano nel dettaglio gli attuali flussi commerciali e di investimenti transatlantici e gli ostacoli agli stessi; di seguito si utilizzano modelli economici per calcolare l'impatto potenziale dei differenti scenari politici. Lo studio -segnalato come indipendente dalla Commissione Europea- mette in rilievo gli enormi benefici della liberalizzazione del commercio fra UE e USA, non solo per i due blocchi commerciali, ma anche per l'economia mondiale. È necessario aggiungere che lo studio è stato incaricato dalla Direzione del Commercio della CE.

Le conclusioni generali dello studio sono le seguenti:

Vantaggi economici generali

- Un Trattato Transatlantico di Commercio e Investimenti ambizioso e comune che qualora fosse applicato pienamente potrebbe portare notevoli vantaggi economici alla UE (119.000 milioni di euro annuali) e agli USA (95.000 milioni di euro annuali), cosa che comporterebbe un incremento del reddito disponibile di 545 euro all'anno per una famiglia della UE di quattro componenti.
- I vantaggi per la UE e gli USA non si otterrebbero a spese del resto del mondo. Al contrario, la liberalizzazione del commercio fra UE e USA avrebbe un impatto positivo per il commercio e il reddito mondiale con un aumento del PIL nel resto del mondo di quasi 100.000 milioni di euro. Nella misura in cui la UE e gli Stati uniti potranno collaborare in futuro per definire meglio le regole del commercio e ridurre le differenze fra le loro normative, anche altri partner beneficerebbero di alcune delle riduzioni di prezzi per le loro attività commerciali. L'importanza economica della UE e degli USA incoraggerà inoltre i suoi partner ad adattarsi alle nuove normative transatlantiche, situazione che può essere benefica per un'economia mondiale sempre più interdipendente, soprattutto in considerazione della crescente complessità delle catene di valore mondiale.
- L'incremento del reddito è il risultato di un aumento degli scambi commerciali. Le esportazioni della UE verso gli USA aumenterebbero del 28%, che equivale ad un ulteriore importo di 187.000 milioni nelle esportazioni di prodotti e servizi. Inoltre il commercio fra la UE e gli USA con il resto del mondo aumenterebbe di più di 33.000 milioni di euro. Nell'insieme, l'aumento degli scambi commerciali bilaterali fra i due blocchi, insieme all'aumento degli scambi bilaterali con altri partner, rappresenterebbe un aumento delle esportazioni totali della UE del 6% e dell' 8% di quelle statunitensi. Ciò comporta la vendita di beni e servizi supplementari di produttori della UE e degli USA per un ammontare di 220.000 milioni di euro e 240.000 milioni di euro rispettivamente.

Benefici settoriali

- Le esportazioni della UE aumenterebbero in quasi tutti i settori, tuttavia, l'incremento delle vendite

verso il resto del mondo sarebbero particolarmente importanti per i prodotti in metallo (+ 12 %), alimenti trasformati (+9%), prodotti chimici (+9%), altri prodotti manifatturieri (+6%) e mezzi di trasporto (+6%).

- Ma il maggior incremento relativo al commercio sarà nell'ambito dei veicoli a motore. In questo settore, le esportazioni della UE verso il resto del mondo cresceranno quasi del 42% mentre le importazioni si incrementeranno del 43% circa. La crescita degli scambi bilaterali è evidente: le esportazioni di veicoli a motore dalla UE agli USA si prevede avrà un incremento del 149 % circa. Ciò è in parte dovuto al commercio bi-direzionale di parti e componenti, e alla maggiore integrazione fra le due industrie transatlantiche. Tale aumento del commercio di veicoli a motore è altresì accompagnato ad un'espansione della produzione del settore (+1,5%) nella UE.

Riduzione delle barriere non tariffarie.

- La riduzione delle barriere non tariffarie, denominate “barriere dietro le frontiere”, dovrà essere l'elemento chiave della liberalizzazione del commercio transatlantico. Fino all'80 % del totale dei potenziali benefici provengono dalla riduzione dei costi imposti dalla burocrazia e dalle regolamentazioni, nonché dalla liberalizzazione del commercio e dei contratti pubblici.

Mercato del lavoro

- L'intensificarsi dell'attività economica e l'aumento della produttività derivanti dall'accordo potranno essere salutari per i mercati del lavoro della UE e degli USA, sia in termini di salari globali, sia in termini di nuove opportunità di impiego per i lavoratori altamente o poco qualificati.

Sviluppo sostenibile • L'accordo avrebbe effetti trascurabili sulle emissioni di CO2 e sull'utilizzo sostenibile delle risorse naturali.

L'attuale relazione commerciale fra UE e USA, in breve.

- La totalità degli scambi bilaterali di merci fra UE e USA nel 2011 è stata pari a 455.000 milioni di euro, con un saldo positivo per la UE di più di 72.000 milioni di euro. Gli USA sono stati il terzo maggior fornitore della UE, con 192.000 milioni di euro di merci vendute (equivalenti a circa l'11% delle importazioni totali della UE) e il principale mercato di esportazione della UE, con acquisti per un ammontare di 264.000 milioni di euro di merci (che rappresenta circa il 17% delle esportazioni totali della UE).
- Il valore medio mensile degli scambi di merci fra UE e USA è di circa 38.000 milioni di euro, cifra solo leggermente inferiore al suo commercio totale annuale di merci con Taiwan (40.000 milioni di euro nel 2011) che è il 20° partner commerciale della UE.
- I principali settori del commercio mercantile della UE sono rappresentati da macchinari e mezzi di trasporto (circa 71.000 milioni di euro di importazioni e 104.000 milioni di euro di esportazioni), seguiti dai prodotti chimici (circa 41.000 milioni di euro di importazioni e 62.000 milioni di euro di esportazioni).
- Nel 2011 lo scambio dei servizi è asceso a 282.300 milioni di euro (secondo le ultime cifre disponibili da Eurostat), con un saldo positivo per la UE di 5.500 milioni di euro. Gli Stati Uniti sono il principale partner della UE per gli scambi di servizi, con importazioni per 138.400 milioni di euro (circa il 29% delle importazioni complessive della UE) ed esportazioni di 143.900 milioni di euro (attorno al 24 % del totale delle esportazioni UE).
- Il totale degli scambi commerciali di beni e servizi da entrambi i lati dell'Atlantico rappresentano una media di quasi 2.000 milioni di euro al giorno. Nel 2008 circa cinque milioni di posti di lavoro nella

UE sono stati sostenuti dalle esportazioni di beni e servizi al mercato statunitense.

- Questi flussi commerciali sono integrati e sostenuti da un'attività di investimenti molto dinamica. Nel 2011, le aziende statunitensi hanno investito circa 150.000 milioni di euro nella UE e quelle della UE hanno investito circa 123.000 milioni di euro negli USA. Nel medesimo anno, il volume complessivo degli investimenti USA nell'Unione europea ha superato 1,3 miliardi di euro e quello degli investimenti UE negli USA più di 1,4 miliardi di euro.

1.3- Il TTIP e le PMI

La CE ha rivolto una particolare attenzione alle Piccole e Medie Imprese (PMI) europee. Nello specifico ha elaborato un documento⁴ nel tentativo di spiegare le opportunità imprenditoriali e di crescita che potrebbe supporre in futuro il TTIP per tale modello di impresa. Quale esempio sono esposte le diverse situazioni riscontrate ad entrambi i lati dell'Atlantico. Analizziamo i seguenti esempi:

PERKINS PRODUCTS, società di Watertown, Massachusetts, che impiega 24 persone nell'ambito della tecnologia assistenziale per persone con disabilità visive. Per bocca del suo vice presidente e direttore: “l'idea di un'intesa come l'Accordo Transatlantico di Commercio e Investimento (ATCI) per facilitare alle persone non vedenti o ipovedenti l'accesso alle nostre tecnologie sanitarie, può letteralmente cambiare loro la vita. Questa iniziativa non solo ha senso dal punto di vista imprenditoriale per le imprese USA, ma farà sì che le persone con disabilità visive siano più indipendenti e “impiegabili” nei paesi in cui esportiamo.”

INTEGRASY S.A., ha la propria sede a Madrid ed è specializzata in sistema di telecomunicazioni via satellite. Afferma il suo responsabile delle vendite internazionali: «pensando all'ATCI, non solo vediamo l'occasione per eliminare gli ostacoli al commercio, ma anche per ridurre il divario psicologico fra gli imprenditori del mercato transatlantico. Speriamo che una delle PMI europee cresca significativamente nel mercato statunitense con l'aiuto dell'ATCI.”

Come evidenziato in tutto il documento, i vantaggi per le PMI sono innumerevoli:

Tariffe. Vi sono milioni di piccoli fabbricanti e produttori in Europa e negli Stati Uniti che producono circa il 30% dei prodotti che vengono esportati in entrambi i mercati. Di conseguenza, le PMI sono particolarmente ben posizionate per trarre vantaggio dall'eliminazione dei dazi che si otterrebbe grazie all'ATCI. Nei settori in cui le tariffe sono ancora relativamente alte, i benefici potrebbero essere considerevoli. Nell'attuale competitivo mercato globale, anche piccoli aumenti nei costi di un prodotto possono determinare per le PMI la differenza fra vendere o non vendere. In alcuni casi, la soppressione dei dazi potrebbe permettere alle PMI di vendere i loro prodotti dall'altro lato dell'Atlantico per la prima volta.

Aspetti normativi e barriere non tariffarie. Le piccole imprese su entrambi i lati dell'Atlantico possono essere svantaggiate in modo sproporzionato dagli oneri delle barriere non tariffarie, come requisiti richiesti alla frontiera o ostacoli "interni" rappresentati da regolamenti inutilmente complessi o onerosi che possono limitare il commercio e l'innovazione. Rispettare le restrizioni attuali può richiedere la mobilitazione di notevoli risorse. Un obiettivo centrale e condiviso dell'ATCI è quello di dare vita ad una maggiore apertura e trasparenza, ridurre costi inutili e ritardi amministrativi e promuovere una maggiore compatibilità regolamentare, raggiungendo i livelli di salute, sicurezza e protezione ambientale che ciascuna parte ritiene adeguati e realizzando altri obiettivi normativi legittimi. Inoltre, l'ATCI ha come obiettivo di garantire che le normative si elaborino in modo più efficiente, economico e compatibile mediante, ad esempio, l'utilizzo di valutazioni di impatto e

l'applicazione di buone pratiche normative. I progressi compiuti in questo ambito garantiranno che nel processo di regolamentazione si tenga conto dell'impatto sulle PMI, si riducano i costi aziendali e si aprano nuovi potenziali mercati per le PMI, in entrambi i lati dell'Atlantico come in tutto il resto del mondo.

Servizi. L'Unione europea e gli Stati Uniti sono i maggiori esportatori di servizi in tutto il mondo, e molti fornitori di servizi -per esempio avvocati, commercialisti, architetti, ingegneri, esperti in tecnologie dell'informazione e consulenti ambientali- lavorano in piccole aziende che spesso fanno parte della catena di valore di quelle grandi. Questi piccoli fornitori di servizi potrebbero beneficiare di una maggiore sicurezza giuridica e del nuovo accesso al mercato fornito dall'ATCI.

Contratti Pubblici. Migliorare la trasparenza nei contratti pubblici e all'accesso a questi potrebbe avere ricadute benefiche per le PMI. Un migliore accesso al mercato in virtù dell'ATCI potrebbe significare nuovi contratti e sub-contratti pubblici ad aziende più piccole. Ciò è importante perché gli organismi pubblici sia degli USA che della UE acquisiscono una vasta gamma di beni e servizi dalle imprese del settore privato, ne deriverebbero dunque opportunità di lavoro per le industrie che forniscono servizi di consulenza, infrastrutture e altri prodotti e servizi.

Dogane e vantaggi commerciali. Applicare una riduzione dei costi e una maggiore trasparenza e ridurre la burocrazia alle frontiere, sarebbe ancora più vantaggioso per i piccoli esportatori e produttori -così come per i piccoli dettaglianti, i grossisti e le aziende di logistica e trasporti- che per i loro concorrenti più grandi. Un obiettivo chiave dei negoziati dell'ATCI è incoraggiare gli scambi riducendo costi inutili e ritardi innessari sofferti dagli operatori alle frontiere, rendendo le procedure più semplici, prevedibili e uniformi. Le riforme in materia doganale e semplificazione commerciale attraverso l'ACTI renderebbero più facile per le PMI partecipare al commercio transatlantico e attraverso ciò incrementare l'occupazione.

Diritto di proprietà intellettuale e industriale. Le PMI sono anche leader in innovazione e creatività in quanto promuovono la creazione di posti di lavoro e la crescita economica nel mercato transatlantico. Pertanto richiedono un elevato livello di protezione dei loro diritti di proprietà intellettuale e industriale (DPI), poiché sono spesso molto vulnerabili se tali diritti vengono violati. L'ATCI serve a ribadire l'impegno transatlantico condiviso a garantire l'applicazione rigorosa a tutela dei DPI e delle PMI, anche rispetto ad altri nostri partner.

Commercio elettronico. Internet sta permettendo a milioni di piccole e medie imprese statunitensi e della UE di raggiungere clienti stranieri, con conseguente aumento dei ricavi e la creazione di posti di lavoro nelle comunità locali. È molto più probabile che le PMI che operano on-line esportino maggiormente a clienti di numerosi paesi rispetto alle loro controparti che non operano online. Le disposizioni dell'ATCI che promuovono prodotti digitali senza diritti di dogana e l'accesso dei consumatori ai servizi e alle applicazioni di loro scelta su Internet possono aiutare le PMI statunitensi ed europee a prosperare nel mercato on line.

Benefici attraverso catene di valore. Molte piccole imprese che non esportano direttamente verso la UE o gli Stati Uniti, potrebbero trarre comunque benefici dall'ATCI attraverso la vendita di beni e servizi accessori alle imprese che commerciano con l'altra sponda dell'Atlantico. In questo modo le PMI potrebbero beneficiare dell'accordo anche quando non stiano ancora direttamente esportando fuori dal loro mercato nazionale.

È curioso che si indichi nello stesso documento che viene discusso dai negoziatori di entrambe le parti, l'inserimento di un capitolo dedicato alle problematiche legate alle PMI per stabilire meccanismi per facilitarne la partecipazione al commercio transatlantico una volta che l'ATCI sarà entrata in vigore,

e invece non si garantisca loro la partecipazione in modo diretto, senza usare condizionali.

1.4.- Confronto tra il TTIP e lo scenario attuale

Nel web della CE appare uno studio per la Spagna 5 realizzato dalla fondazione Berstelsmann. L'oggetto del medesimo è comparare i cambiamenti che provocherebbe uno scenario tariffario di liberalizzazione profonda (*deep liberalization*) rispetto a quello attuale.

L'aspetto più sorprendente di questo studio è che non vi è alcun riferimento agli strumenti econometrici utilizzati, né ai periodi temporali a cui si fa riferimento. Vagamente, gli autori si riferiscono ad un modello econometrico che molti economisti, da entrambi i lati dell'oceano, hanno sottolineato come di parte, oscuro e inaffidabile. Lo studio si concentra su tre grandi scenari:

A) Variazione del volume degli scambi.

Per quanto riguarda la Spagna, i calcoli sono descritti di seguito:

Esportatore	Importatore	Volume commerciale (milioni di USD)	Liberalizzazione e completa (%)	Scenario tariffario attuale (%)
Germania	Spagna	39 590	-33,71	-0,47
Spagna	Germania	26 142	-33,71	-0,47
USA	Spagna	11 575	80,18	1,62
Spagna	USA	8 724	80,16	0,99

È significativo osservare come lo studio preveda una caduta quasi generalizzata del volume di esportazioni e importazioni fra i differenti paesi. Si deve tener presente che questo studio è focalizzato sui cambiamenti che provocherà il TTIP nell'economia tedesca, e per questo la comparazione è la Germania, i suoi maggiori soci commerciali, i PIIGS (Portogallo, Irlanda, Italia, Grecia e Spagna) e i paesi BRICS. Vediamo cosa accadrà, secondo lo studio, fra la Germania e alcuni di questi paesi:

Esportatore	Importatore	Volume commercial e (milioni di USD)	TTIP (%)	Scenario tariffario attuale (%)
Germania	USA	83 553	93,54	1,13
USA	Germania	51 645	93,56	1,65
GERMANIA	GBR	72 052	-40,91	-0,70
GBR	Germania	43 583	-40,93	-0,57
Germania	Francia	109 223	-23,34	-0,38
Francia	Germania	76 518	-23,34	-0,24
Germania	Cina	67 728	-12,68	2,19
Cina	Germania	92 536	-12,71	-2,94
Germania	PIIGS	135 991	-30,96	-0,39
PIIGS	Germania	97 197	-31,22	-0,52

Germania	BRICS	132 331	-10,06	2,03	
BRICS	Germania	136 320	-10,93	-2,61	

Tradotto in cifre concrete, la diminuzione nelle esportazioni tedesche rispetto a questi paesi sarebbe pari a circa 40.000 milioni di USD. D'altra parte, lo studio in termini di volume commerciale indica che i PIIGS trarranno beneficio dal commercio transatlantico con il TTIP.

B) Variazione del reddito pro capite. La tabella seguente mostra le modifiche elencate nei due scenari in termini di reddito pro-capite per differenti paesi:

Paese	Attuale scenario dei tassi	TTIP
USA	0,8	13,4
Germania	0,2	4,7
Francia	0,2	2,6
Spagna	0,3	6,6
Portogallo	0,3	5,5
Italia	0,3	4,9
Grecia	0,3	4,8
Irlanda	0,4	6,9

I)

C) Variazione nel mercato del lavoro. La tabella seguente mostra le modifiche prodotte dai due scenari nel mondo del lavoro dei differenti paesi. I dati sono relativi alla creazione di posti di lavoro, la distruzione di posti di lavoro e la variazione salariale effettiva:

Scenario attuale

Paese	Creazione posti di lavoro (%)	Variazione del tasso di disoccupazione (%)	Variazione salariale effettiva (%)
USA	0,20	-0,18	0,93
Germania	0,12	-0,11	0,54
Francia	0,12	-0,11	0,54
Spagna	0,20	-0,16	0,92
Portogallo	0,22	-0,19	1,22
Italia	0,16	-0,15	0,72
Grecia	0,20	-0,17	0,93
Irlanda	0,24	-0,21	1,14
Media	0,18	-0,16	0,87

Scenario TTIP

Paese	Creazione posti di lavoro (%)	Variazione del tasso di disoccupazione (%)	Variazione percentuale del salario reale (%)
-------	-------------------------------	--	--

USA	0,78	-0,71	3,68
Germania	0,47	-0,43	2,19
Francia	0,47	-0,43	2,22
Spagna	0,78	-0,62	3,65
Portogallo	0,85	-0,73	4,03
Italia	0,62	-0,57	2,90
Grecia	0,78	-0,68	3,68
Irlanda	0,97	-0,84	4,61
Media	0,72	-0,63	3,37

In conclusione, raccogliamo nella seguente tabella il numero di posti di lavoro dei due diversi scenari:

Paese	Scenario attuale	TTIP
USA	276 623	1 085 501
Germania	44 831	181 092
Francia	29 921	121 566
Spagna	36 457	143 098
Portogallo	10 878	42 521
Italia	35 538	140 979
Grecia	8 766	34 277
Irlanda	4 549	18 115

Conclusioni:

Lo studio arriva alle seguenti conclusioni:

1. Il commercio tra gli Stati Uniti e la Germania non si rafforza significativamente per l'eliminazione delle imposte. **La riduzione delle barriere non tariffarie al di là dei dazi come parte di uno scenario di ampia liberalizzazione ha effetti molto più vasti.**
- 2.
3. Per altri paesi europei, la crescita del commercio su una scala simile è auspicabile. **Con la semplice eliminazione dei dazi, la crescita è trascurabile.**
- 4.
5. **Le politiche di scambio commerciali fra i paesi della UE diminuiscono.**
- 6.
7. Il commercio degli USA con i BRICS declina più rapidamente che con la UE.
- 8.
9. **La riduzione delle barriere non tariffarie ha certamente effetti sull'incremento del reddito pro-capite, ancor più che l'abolizione dei dazi.**

1. L'azzeramento delle imposte transatlantiche avvantaggia principalmente i paesi più poveri della UE.

2.

3. Se si eliminano le barriere non tariffarie tra la UE e gli USA insieme ai dazi, il reddito pro capite crescerà, a livello globale, del 3,27% circa. Pertanto si incoraggiano altri partner commerciali degli Stati Uniti, come Messico, Canada, Cile, Australia, Giappone e Israele a partecipare alla negoziazione della liberalizzazione delle barriere non tariffarie.
- 4.
5. In media nei Paesi OCSE, la disoccupazione scenderà dello 0,5% circa.
- 6.
7. Nell'ambito dell'OCSE si creeranno circa due milioni di nuovi posti di lavoro.
- 8.
9. Nei paesi OCSE il salario reale crescerà intorno al 2,3%.
- 10.
11. Il TTIP conduce alla convergenza dei mercati del lavoro.

1.5.- Contropartite

Evidentemente, tutti i benefici per le istituzioni europee esposti fin qui richiedono una serie di contropartite.

La CE ha incaricato al *Centre for Economic Policy Research*⁶ uno studio in merito. Il gruppo di lavoro creato ad hoc per tale studio intende come contropartite necessarie ma non uniche, le seguenti:

- I) **Eliminazione o riduzioni di ostacoli convenzionali al commercio di beni, come tasse e dazi.**
- II) **Eliminazione, riduzione o prevenzione di ostacoli agli scambi di merci, servizi e investimenti.**
- III) **Miglioramento e rafforzamento della compatibilità delle normative e degli standard.**
- IV) **Eliminazione, riduzione o prevenzione dei cosiddetti ostacoli allo scambio di beni e servizi e agli investimenti stranieri, volendo con questo alludere ai presunti ostacoli burocratici e normativi presenti in ogni paese.**
- V) **Rafforzamento della cooperazione sia per stilare norme e principi in materie globali di interesse comune, così come per l'ottenimento di azioni globali con obiettivi economici.**

Per raggiungere gli obiettivi prefissi, il dossier mette l'accento su tre grandi aree su cui operare:

A) Accesso al Mercato

Un accordo in materia di commercio transatlantico dovrebbe -secondo il dossier- fare ampiamente fronte agli ostacoli relativi a imposte, servizi, investimenti e profitti. C'è di più, si afferma con enfasi che il futuro accordo andrà molto oltre agli accordi realizzati precedentemente.

Le raccomandazioni appaiono suddivise nel seguente modo:

- Dazi Si raccomanda quale obiettivo dell'accordo: eliminare tutti gli obblighi commerciali bilaterali, con la sostanziale eliminazione dei dazi una volta attuato l'accordo e un'eliminazione più progressiva delle altre aliquote più sensibili in un breve periodo di tempo. - Servizi Si raccomanda che nell'area l'obiettivo superi i livelli i più elevati di liberalizzazione raggiunti fino ad ora. - Investimenti Si raccomanda: un ampio accordo UE-USA deve includere la liberalizzazione degli investimenti, nonché garanzie a tutela degli investitori, basate sui più alti livelli di liberalizzazione e i più alti standard di tutela che entrambe le parti abbiano negoziato fino ad ora. - Vantaggi Si raccomanda: l'obiettivo dei

negoziati dovrebbe essere quello di rafforzare e proteggere le opportunità di business.

B) Problemi di regolamentazione e barriere non tariffarie

Il documento segnala che gran parte dell'eventuale successo del TTIP risiederà nella capacità degli Stati Uniti e dell'Unione europea di ridurre l'impatto negativo che hanno sul commercio e gli investimenti le cosiddette *no-tariff barriers* o barriere non tariffarie, con l'obiettivo di spostarsi progressivamente verso un mercato transatlantico molto più integrato; cioè generare un spazio normativo condiviso, che rimuova gli ostacoli burocratici e normativi.

L'accordo tra le due parti dovrebbe incidere sullo sviluppo di procedimenti e meccanismi per ridurre i costi associati delle differenti normative, promuovendo la massima compatibilità, compresa, se il caso lo richiede, l'armonizzazione di future normative; allo stesso modo dovrebbe promuovere la risoluzione dei conflitti derivanti dalle differenti normative e ridurre gli oneri derivati dai regolamenti vigenti.

Si raccomanda ad entrambe le parti (UE e USA)

-Un'ambiziosa sezione "SPS-plus", che includa meccanismi per migliorare il dialogo e la cooperazione volti a sviluppare una normativa comune in materia sanitaria e fitosanitaria (SPS). Si raccomanda che le misure SPS prese da entrambe le parti siano basate sulla scienza e sugli standard internazionali, o in rischi stimati e calcolati.

-Un'ambiziosa sezione "TBT-plus" (acronimo inglese di Barriere Tecniche al Commercio), costruita su elementi orizzontali attraverso due importanti accordi sulle TBT volti a rafforzare la cooperazione e il dialogo e ad ottenere una normativa bilaterale in materia. L'obiettivo di questa sezione sarebbe quello di assumere una grande ampiezza di vedute, trasparenza e convergenza in materia di regole e requisiti. Puntare ad una standardizzazione globalizzata delle normative.

-Coerenza normativa e trasparenza nello sviluppo e attuazione di norme efficienti, economicamente efficaci e più compatibili a beni e servizi. Revisione periodica delle misure normative esistenti e attuazione di buone pratiche normative.

I)

II) **C) Regole per le sfide e le opportunità di un Commercio Globale.**

III)

IV) Data la dimensione e l'influenza degli Stati Uniti e dell'Unione europea, questo studio raccomanda di normare in molteplici aree che hanno rilevanza nel commercio bilaterale e che contribuiscono anche al progressivo rafforzamento del sistema commerciale. A tal fine, i negoziati dovrebbero essere diretti a normare:

V) - Diritti d'autore (IPR) Istituzione di norme comuni in materia. Elaborazione di un numero limitato di norme in materia di diritti di proprietà intellettuale.

VI) - Ambiente e Lavoro Esistono alti livelli di tutela dell'ambiente e del lavoro. Si consiglia ad entrambe le parti di esplorare le opportunità per affrontare tali importanti questioni, tenendo conto dei lavori realizzati dagli organi preposti UE e USA in materia di ambiente e lavoro.

VII) - Altre sfide e opportunità globali. Il commercio globale e lo scenario degli investimenti sono cambiati notevolmente negli ultimi anni. È urgente sviluppare nuovi modelli di produzione. Vi sono nuove politiche e comportamenti che ostacolano la competitività. I sussidi e altri privilegi garantiti da imprese statali, le restrizioni all'esportazione di materie prime, i requisiti di

localizzazione e di altri problemi su cui l'UE e gli USA hanno convergenze di interesse invitano le parti a prepararsi per affrontare accordi bilaterali e multilaterali. Gli accordi in questi settori potrebbero essere sviluppati sulla base di una forte regolamentazione commerciale multilaterale, un potenziamento dell'accesso al mercato e un compromesso normativo plasmato in un accordo transatlantico.

VIII)

A questo proposito, il HLWG raccomanda:

- Agevolazioni tariffarie per il commercio e per gli scambi in entrambe le direzioni, con un livello di ambizione che vada molto oltre gli accordi già in vigore.- Politiche di competitività. - Monitorare e limitare imprese statali che sfruttano i diritti speciali concessi dai loro governi. - Ostacoli al commercio: misure intese a proteggere, promuovere o stimolare l'industria nazionale, i fornitori di servizi e la proprietà intellettuale a scapito delle merci importate, i servizi, la proprietà straniera o i diritti d'autore di stranieri. - Materie prime ed energie. - Piccole e medie imprese. - Trasparenza.

2. Una revisione critica del TTIP

Come abbiamo detto fino qui, tutti i dati e i riferimenti sono tratti da documenti ufficiali e studi elaborati dai governi statunitensi ed europei, o attraverso fondazioni e centri di ricerca. È ciò che abbiamo denominato nella prima parte di questo dossier “versione ufficiale”, alla quale non intendiamo risparmiare critiche e opinioni divergenti in ambito economico, politico e sociale. A partire dalla seconda guerra mondiale, l'eliminazione degli ostacoli al commercio internazionale e agli investimenti è stata essenzialmente funzionale al progetto egemonico degli Stati Uniti. Il conflitto tra i due blocchi geopolitici della Guerra Fredda ha costretto l'Occidente a tollerare -e persino incoraggiare- modelli sviluppati e protezionisti per mantenere la stabilità e la pace sociale nei paesi avanzati e il consenso dei paesi nati dalla decomposizione dei vecchi imperi. Tuttavia, con la progressiva erosione del movimento operaio, tali impegni sono diventati inutili: tutti i governi hanno cominciato a dare priorità economica agli investimenti stranieri e a catturare nuovi mercati di esportazione, alimentando una competizione dinamica tra i paesi che non è, come una volta, in guerra con gli interessi imperiali, ma è una crescente condiscendenza alla volontà e agli interessi del capitale transnazionale. Questo processo, che ha visto il FMI e la Banca Mondiale come suoi migliori guardiani, si è normalizzato in campo commerciale e di investimenti con gli accordi multilaterali della *Ronda de Uruguay* (1986 - 1995), che ha portato alla formazione della *World Trade Organization* (OMC). Tuttavia, l'OMC si è rivelata meno efficace per gli interessi neoliberisti della vecchia Bretton Woods: il *Doha Round*, lanciato nel 2001, illanguidisce a causa degli interessi divergenti del Nord e le nuove potenze del Sud, in particolare in materia di agricoltura e relativamente ai brevetti. Esisteva una strategia globalizzatrice alternativa, in forma embrionale, rappresentata dalla firma di trattati tra gli Stati. Consultando il rapporto dell'UNCTAD (Conferenza delle Nazioni Unite sul Commercio e lo Sviluppo) *Bilateral Investment Treaties 1959-1999*, negli anni '80, e a ritmo più sostenuto negli anni '90, possiamo rilevare che vi fu una vera esplosione di trattati bilaterali di investimento (TBI) volti a proteggere gli investitori stranieri dalla Corte permanente di arbitrato, cosa che giustifica la “debolezza” degli ordinamenti giuridici di uno (o entrambi) i paesi partecipanti. Tra il 1989 e il 1999, il numero di TBI tra i paesi avanzati e gli altri è aumentato da 260 a 737 e da 385 a 1.857 in totale. A partire dal trattato del NAFTA (che univa Messico, Canada e Stati Uniti), i TBI sono stati completati con lo smantellamento delle imposte e delle quote che impedivano la libera circolazione delle merci tra i paesi firmatari, ed è la combinazione di questi assi portanti cui si riferisce l'espressione Accordo di libero commercio (TLC). Gli Stati Uniti

hanno firmato il TLC con i paesi su cui, con frequenza, esercitano una forte tutela politica ed economica: America latina, paesi arabi, Israele, Canada, Australia e Corea del sud. La maggior parte di questi Stati hanno, a loro volta, accordi di libero commercio con la UE, e quest'ultima ne ha sottoscritti con la maggior parte dei suoi vicini europei (tra i quali forse presto conteremo l'Ucraina) e mediterranei.

Il TTIP sarà di gran lunga l'accordo politico e commerciale più ambizioso mai effettuato, poiché non solo stabilirà un nuovo modo di intendere i rapporti commerciali, ma modificherà la nostra realtà in questioni tanto delicate come le relazioni materiali, sociali, economiche, di lavoro, ambiente e salute pubblica. Pertanto, e dato che nel mezzo vi sono innumerevoli interessi pubblici e privati, sorprende e allarma la mancanza di dibattito, informazione e dialogo pubblico di governi e gruppi di controllo circa il TTIP. Le ragioni di questo stato di cose radica sia nella mancanza di trasparenza e credibilità per quanto riguarda le conseguenze che potrebbero derivare da un accordo di questa portata, sia dall'enorme quantità di interessi privati che motivano l'accordo. Si devono chiarire e mettere nero su bianco questioni dirimenti, con il supporto di studi e documentazione. Le previsioni sono affidabili? I presunti benefici ricadranno diffusamente sulla popolazione? Che impatto avrà sulle economie nazionali e familiari il TTIP? Sono a rischio la nostra salute e quella del pianeta a causa di queste misure? Sono tutte questioni che necessitano risposte critiche che quanto meno cerchino, come in qualsiasi dibattito etico e scientifico, di formulare le questioni in termini di tesi, antitesi e sintesi. Detto ciò, dobbiamo constatare che tale dibattito, tale formulazione in termini dialettici, fin qua non è avvenuta ed è improbabile che avvenga; ma piuttosto il contrario, perché nel corso dei negoziati, quale esigenza di una o di entrambe le parti, si è messo l'accento sull'importanza di mantenere la discussione e la negoziazione in ambito privato⁸, considerando l'adozione di tali accordi come una questione che riguarda organi e istituzioni di potere, non il comune cittadino⁹. Di seguito esporremo ad una ad una e attraverso diversi approcci le questioni critiche del TTIP, proponendo scenari differenti da quelli ufficialmente previsti, e portando alla luce questioni che la CE o il governo degli Stati Uniti hanno nascosto con o senza intenzione.

2.1.- Al di là degli interessi pubblici

L'8 Maggio del 2014, il quotidiano inglese The Guardian ha pubblicato un articolo intitolato “*30.000 lobbyists and counting: is Brussels under corporate sway?*”, nel quale si mette in rilievo la questione della pressione esercitata su Bruxelles dalle lobby.

L'autore dell'articolo segnala che una misura via l'altra, i lobbisti influiscono sul 75% circa delle decisioni adottate da Bruxelles. Si indicava, per esempio, come le compagnie di telefonia mobile abbiano sistematicamente frenato qualsiasi tentativo del Parlamento Europeo di limitare i prezzi abusivi che gli europei pagano per usare il cellulare.

E ancora: “*Migliaia di aziende, banche, studi legali, ditte di relazioni pubbliche, associazioni professionali stazionano lì per vedere il vento che tira e influire sulle normative e leggi che configurano il mercato unico europeo, fissare accordi commerciali e governare il comportamento economico e commerciale nell'unione di 507 milioni di persone*”.

Secondo una campagna di vigilanza per ottenere una maggiore trasparenza, riferisce il Corporate Europe Observatory, vi sono per lo meno 30.000 gruppi di pressione a Bruxelles che cercano di influenzare le normative, numero che coincide quasi con quello del personale impiegato nella Commissione Europea (31.000) e tale concentrazione numerica è solo superata dalle lobby presenti a Washington. I gruppi di pressione, per questioni di trasparenza, dovrebbero firmare un registro del Parlamento e della Commissione, ma la firma non è obbligatoria.

Di base, i gruppi di pressione politica danno suggerimenti durante il processo decisionale. I corridoi

del parlamento sono spesso affollati di persone in attesa di incontrare i deputati nei loro uffici o in altri spazi come il “banco di Mickey Mouse” (così chiamato per la forma delle sue poltrone) all'interno del Parlamento.

I gruppi di pressione, manifestano le loro inquietudini, consegnano “documenti di posizione” e elargiscono suggerimenti per emendamenti e proposte legislative. Naturalmente, la decisione finale viene presa dai deputati, però possiamo immaginare con quali condizionamenti.

Questa forma di controllo e pressione è parte integrante del clima che si respira a Bruxelles che ha dato luogo ai documenti “chi dirige realmente la UE?” e “ai peggiori premi di pressione”. Non è sorprendente che coloro che manovrano i fili siano a loro volta manovrati dalle grandi industrie che più hanno da guadagnare – e da perdere- dalla legislazione europea.

Se mettiamo i riflettori sullo scenario delle politiche per il cambiamento climatico, vediamo quanto la lobby dell'energia sia attiva e abbia grande successo a Bruxelles, con aziende come BP e Shell, che sostengono grandi affari destinati a dare forma ai loro interessi. “In poche parole i gruppi di pressione di alto consumo energetico dicono di non essere competitivi, soprattutto con gli USA, per la deregolamentazione in materia ambientale e i bassi prezzi statunitensi” sostiene una fonte di un'industria della lobby energetica che gravita a Bruxelles. E prosegue: “Loro dicono che siamo troppo proiettati verso le energie rinnovabili e il cambiamento climatico e che dovremmo essere molto più aperti e meno restrittivi nelle normative energetiche, così come lo sono gli USA”.

L'articolo segnala come uno dei mali endemici di Bruxelles: “la porta girevole”, fenomeno molto noto in Spagna. L'esempio è Jean de Ruyt, un belga che conosce molto bene Bruxelles dentro e fuori i palazzi. Come ambasciatore delle UE e diplomatico in carriera, occupò la presidenza belga della UE quattro anni fa, poi si ritirò e si mise a lavorare in uno studio di famosi avvocati USA. Ora è una figura chiave nella lobby del gas di scisto (shale, in inglese), uno dei tasselli chiave per capire il conflitto ucraino. Il numero due dell'ambasciatore era Herman Van Rompuy, attuale Presidente del Consiglio Europeo.

Per la lobby del gas di scisto¹⁰, l'Ucraina e Putin più che una crisi potrebbero rappresentare una grande opportunità. “La crisi in Ucraina è vista come una benedizione poiché dà l'opportunità alla lobby del gas di dire che volendo sbarazzarsi della dipendenza dal gas russo...”, ha detto Antoine Simon, dell'associazione “Amici della Terra”, che analizza le politiche industriali estrattive. Allo stesso modo si può fare riferimento alle lobby di gestione per il tabacco o altri settori industriali. C'è di più, dato il carattere corporativo di molte di queste aziende, esse si uniscono in gruppi e lobby di pressione che lavorano per favorire i loro interessi. Un altro esempio significativo descritto nell'articolo di The Guardian è quello di Erika Mann che dirige la lobby di Facebook, una delle più grandi lobby di Bruxelles. Questa signora ha trascorso 15 anni con i socialdemocratici tedeschi prima di passare ai gruppi di pressione. Gli ultimi dati disponibili nel registro ufficiale della EU rivelano che la lobby di Facebook ha speso meno di 500.000 euro di gestione a Bruxelles nel 2012. Questa cifra è sorprendentemente bassa, dal momento che Facebook ha investito circa 2,8 milioni di dollari nel primo trimestre del 2014 nei soli USA. Ma le aziende tecnologiche degli Stati Uniti come Facebook, Google, Amazon e Microsoft raramente funzionano come singole imprese, più spesso fanno parte di alleanze corporative. Jan-Philipp Albrecht, l'eurodeputato dei Verdi tedeschi estensore della legge per la riforma del diritto alla protezione dei dati del Parlamento, stima che più della metà delle aziende che entrano in contatto con lui siano statunitensi. Altri deputati dicono che l'entità della pressione attuale non ha precedenti.

Nel febbraio del 2013, il sito web www.lobbyplag.eu riferì che non solo alcuni deputati presentarono emendamenti suggeriti dalle lobby, ma addirittura fecero copia e incolla di ampi stralci di testi inviati da gruppi di pressione.

Dopo quanto esposto, appare evidente che la tutela del consumatore è il parente povero della grande famiglia delle influenze sulla politica di Bruxelles. L'unica voce dei consumatori a Bruxelles è il Beuc,

l'Ufficio delle organizzazioni europee dei consumatori. Dispone di 35 associazioni dei consumatori e quasi la metà del suo bilancio deriva dalla stessa UE, quindi si può supporre quanto siano complesse le trattative che intraprende. Se, per esempio, un consumatore viene ingannato da un tour operator inaffidabile, c'è poco che la UE possa fare. Talvolta il Beuc ha vinto le proprie battaglie dalla parte dei consumatori, come per i prezzi della telefonia mobile in roaming e l'etichettatura informativa sugli alimenti. "Il nostro compito è quello di bilanciare i gruppi di pressione industriali", dice il suo portavoce Johannes Kleis Beuc. Ma in termini di lotta contro i lobbisti del settore, la sua forza è pressapoco come quella di Davide contro Golia. Dal tenore delle informazioni raccolte, più quelle integrate da altre fonti (che peraltro vanno nella medesima direzione) e aggiungendo ciò che già sappiamo attraverso le politiche nazionali, come nel caso della Spagna, possiamo prevedere, senza margine di errore, che gran parte delle informazioni fornite da fonti ufficiali sul TTIP è edulcorata e manipolata da questi gruppi di pressione che lavorano per e nell'interesse di grandi aziende e gruppi di investitori. La domanda che sorge qui spontanea è: a chi obbediscono le politiche portate avanti dai parlamentari europei? e, in ultima istanza, chi sono i beneficiari di norme, accordi e trattati come quelli formulati nel TTIP? Ne consegue la facile risposta che sono questi gruppi di potere che propongono e attuano le linee guida a livello europeo e statunitense per favorire i loro interessi e i loro investimenti. Gli stessi documenti presentati per motivare l'attuazione del TTIP sono stati forniti da agenzie la cui imparzialità e obiettività è molto dubbia, non solo a parere di altre istituzioni o personalità, ma proprio a causa dalle medesime azioni e pratiche che le guidano.

2.2.- Sono realmente fedeli le previsioni economiche?

Fra gli effetti economici più benefici che si mettono sul tavolo come argomenti per promuovere il TTIP, troviamo quanto segue:

Aumento del reddito pro capite.

La relazione fornita dalla Fondazione Berstelsmann indica che in Spagna, il reddito pro capite delle famiglie spagnole aumenterebbe del 6,6%, mentre il reddito pro capite dei paesi OCSE aumenterebbe di circa 500 USD. Ma la verità è che questa previsione solleva due dubbi fondamentali: a) Il primo affonda le sue radici nella mancanza di dati sui modelli econometrici utilizzati per questi calcoli. Sono molteplici gli economisti che hanno sottolineato la mancanza di rigore scientifico degli studi realizzati, essi affermano che il modello econometrico non si adatta alla realtà economica globale e a situazioni reali evidenti, pertanto introduce ipotesi irrealistiche. b) Il trasferimento degli utili societari al reddito familiare, è provato storicamente che non va in logica conseguenza. Di fatto, nello scenario economico attuale e prendendo ad esempio la Spagna, le grandi società hanno aumentato i loro profitti anno dopo anno mentre, all'opposto, le famiglie hanno costantemente regredito (circa il 10%) dal 2008. Ma c'è più, l'aumento delle entrate non è un indicatore affidabile a garantire l'incremento della ricchezza delle famiglie, dal momento che una maggiore pressione fiscale così come impone la politica conservatrice di Bruxelles e dell'FMI agli Stati membri, toglie credibilità agli ipotetici aumenti del reddito contemplati dallo studio.

Creazione di posti di lavoro

I modelli utilizzati attribuiscono alla Spagna una perdita d'impiego dello 0,68 nello scenario di una "profonda liberalizzazione". Anzitutto i dati usati per lo studio sono quelli della disoccupazione dell'anno 2010 e l'attuale situazione è molto peggiorata da allora, ne deriva che nel caso spagnolo le

previsioni accumulino un ampio margine di errore.

Ma anche volendo far fede a questi pronostici che ci dicono che in Spagna, in uno scenario di “profonda” liberalizzazione, deregolamentazione tariffaria e omologazione normativa agli USA, si creerebbero 40.000 posti di lavoro, tenendo conto dei quasi sei milioni di disoccupati, qualsiasi provvedimento efficace ad affrontare il problema dovrebbe avere un'obiettivo un po' più ambizioso.

“È possibile invece che si distruggano posti di lavoro” -segnala Alberto Garçon¹¹, economista e deputato di Izquierda Unida, e di fatto persino la Commissione Europea conferma l'ipotesi anche se ritiene che sarà solo un effetto parziale circoscritto ad alcuni settori economici e zone geografiche e che sarà compensato dagli effetti positivi in altri settori economici e in altre regioni. Anche alcuni intellettuali liberisti pensano che gli effetti negativi sull'impiego saranno compensati dallo spostamento produttivo verso attività più dinamiche.

D'altra parte, non si affronta in nessun momento la questione della normativa in materia di occupazione; al contrario, il documento, avvolto nell'oscurità che caratterizza questo tipo di studi, menziona solo velatamente la necessità di deregolamentare il mercato del lavoro e, seppur detto in modo sottile, sollecita ad adottare il modello di occupazione degli Stati Uniti.

Volume d'affari.

Le tabelle di dati forniti dal *Centre for Economic Policy Research* mostrano chiaramente che la rimozione della tassazione sul commercio comporterebbe una diminuzione, in termini netti, del volume commerciale per la maggior parte dei paesi della UE. C'è di più, nella maggior parte dei casi, le tariffe sugli scambi tra Stati Uniti e paesi dell'UE sono molto basse, si aggirano mediamente sul 4%. Viene segnalato in tutti i documenti che è necessario aggiungere altre misure che rendano possibile l'eliminazione delle cosiddette barriere non tariffarie -vale a dire l'eliminazione di tutta la normativa che si oppone al commercio transatlantico- e l'omologazione della normativa in materia di lavoro e ambiente.

La relazione¹² elaborata da uno dei più prestigiosi centri di ricerca austriaci, l'Öfse (Austrian Foundation for Development Research), stima che la penetrazione dei prodotti USA a basso costo sul mercato europeo ridurrà in modo significativo il commercio intra-europeo (si calcola una diminuzione del 30%) danneggiando le economie meno orientate all'esportazione. Allo stesso modo, l'Istituto austriaco segnala che il TTIP avrà un impatto negativo nelle esportazioni e nel PIL dei paesi meno sviluppati, in violazione degli impegni della UE a promuovere la coesione delle politiche di sviluppo.

I dati non fanno cenno a chi saranno i veri beneficiari di TTIP (solo la relazione dell'Öfse riconosce il prevedibile aumento delle esportazioni della UE nel suo complesso, ma che avranno come unici beneficiari i grandi gruppi industriali a scapito delle piccole e medie imprese); ma possiamo facilmente indovinare che saranno le grandi aziende nel settore energetico, alimentare, farmaceutico, chimico e dei servizi a goderne i benefici. Con regole più permissive sulle tasse e sul lavoro, le grandi aziende non avranno alcun concorrente a livello locale perché le imprese locali, con meno risorse e meno potere competitivo, saranno spazzate via. Nel contempo, la rimozione delle normative in materia sanitaria permetterà a molte aziende statunitensi ed europee di inondare il mercato di prodotti manipolati geneticamente e di composti fitosanitari ora vietati nella UE per i loro effetti nocivi su salute e ambiente. Inoltre, si prevede di includere norme che garantiscano il monopolio sui brevetti che detengono le grandi multinazionali in campo chimico e farmaceutico, preservando in tal modo il loro status quo. D'altra parte, assistiamo da decenni alla cannibalizzazione del mercato da parte di questi grandi gruppi industriali che spesso assorbono un gran numero di aziende e mercati. Questa stessa considerazione smonta un altro argomento degli studi ufficiali sul TTIP, quello del calo generalizzato dei prezzi, perché, come è noto, una politica di completa liberalizzazione genera monopolio o oligopolio (il minore dei due mali), che a sua volta permette le politiche di prezzi concordati al rialzo,

come accade oggi con il combustibile e la telefonia. Pertanto, non solo ipotesi e modelli econometrici utilizzati lasciano molto a desiderare, ma le previsioni sono forzate a una valutazione positiva del TTIP.

2.3.- La questione ambientale e la salute pubblica

Probabilmente, questo è il punto che maggiori controversie e polemiche ha prodotto. Sono molte le voci che si sono alzate contro il TTIP relativamente alle conseguenze per l'ambiente che un trattato commerciale di questo genere può provocare.

Nello spirito del trattato del libero commercio è con chiarezza riscontrabile la volontà dei proponenti di un'omologazione normativa. Nell'aspetto ambientale questa questione è cruciale. Fino ad oggi, la politica ambientale della UE è stata molto più vincolante rispetto a quella USA, fatto che ostacola gli interessi economici di molte aziende statunitensi ed europee coinvolte nel TTIP. I prodotti fitosanitari sono paradigmatici rispetto al TTIP, poiché i regolamenti europei sono molto diversi da quelli USA: vi è una solida legislazione sulla protezione che è un ostacolo nel percorso dell'accordo commerciale transatlantico. Tutti i regolamenti europei sono soggetti ad essere modificati dal trattato, ma i negoziatori statunitensi hanno segnalato specialmente i prodotti sanitari e fitosanitari come obiettivi principali da rivedere. Si può dire, senza margine di errore, che un trattato concepito nei termini che abbiamo visto non solo sarebbe una grave minaccia per l'ambiente ma anche un pericolo per la salute pubblica, poiché si introdurrebbero nel mercato europeo prodotti notoriamente dannosi per la salute o altri le cui conseguenze per la salute non si conoscono e che attualmente sono vietati proprio per queste ragioni.

I supermercati europei sarebbero inondati di prodotti che abitualmente circolano negli USA e che oggi sono vietati in Europa per motivi sanitari ed ecologici. Per esempio, il 70% di tutto il cibo venduto negli USA contiene ingredienti modificati geneticamente, qualcosa d'impensabile oggi nella UE.

Negli anni ottanta e novanta l'Unione europea introdusse restrizioni all'importazione di molti prodotti USA per motivi di salute. Per esempio, le fattorie statunitensi incrementano la propria produttività attraverso l'impianto di ormoni negli animali che li fanno ingrassare e crescere più rapidamente. Tali ormoni, applicati sul bestiame e i polli, sono sospettati di essere legati alla proliferazione dei tumori negli uomini. Questa è la ragione per la quale l'Unione europea ha bloccato sistematicamente molte importazioni, malgrado le dure critiche dell'industria USA.

D'altra parte, il protocollo di Kyoto entrerebbe così in una nuova fase critica, dato che i grandi emittenti di CO₂ avrebbero strada libera per aumentare la contaminazione.

2.4.- Perdita di diritti

Come abbiamo sottolineato, l'attuazione del TTIP provocherebbe una grave perdita di diritti per lavoratori, piccole imprese locali, consumatori e cittadini in generale, poiché l'omologazione richiesta dalla normativa statunitense, così come l'eliminazione delle barriere non tariffarie, spazzerebbero via le attuali garanzie. Lo spirito che permea gli organismi europei del potere è insito nel neoliberismo, così le normative in materia di lavoro, sociale e ambientale significano maggiori ostacoli alle ambizioni espansionistiche dei gruppi di potere. Basti dire che gli Stati Uniti hanno rifiutato di ratificare le convenzioni dell'Organizzazione internazionale del lavoro (OIT), rifiutando questioni relative alla libertà di associazione e di pratiche commerciali sindacali. La legislazione USA -ironicamente chiamata *diritto al lavoro*- è in realtà contro la negoziazione collettiva e il sindacalismo e ha modellato negli USA un sistema al ribasso in materia di impiego fra gli Stati. Questi lottano per attrarre investimenti internazionali e nazionali a causa dei quali si vanno a degradare ulteriormente le condizioni dei lavoratori. Una equiparazione della normativa con il sistema statunitense è compatibile

con la crociata che la Commissione Europea ha avviato nei confronti dei salari e dei redditi. Il TLC potrebbe fungere da catalizzatore per livellare gli standard europei del lavoro a quelli statunitensi. Un'omologazione nella corsa al ribasso.

2.5.-La questione democratica

La già compromessa democrazia della maggior parte dei paesi della UE e degli stessi USA, riceverebbe un nuovo colpo mortale con l'impianto di TTIP. Oltre al fatto che i negoziati per l'accordo commerciale vengono sistematicamente celati alla stragrande maggioranza dei cittadini, l'interesse dei partner è che l'accordo non sia sottoposto a referendum, ma al più ad un'approvazione parlamentare. Questa manovra dimostra i timori degli interessati all'eventualità che la società possa partecipare a decidere nel merito di questa pietra miliare della politica. Abbiamo molti esempi per valutare il grado di trasparenza e partecipazione offerto ai cittadini: veniamo da una campagna elettorale europea in cui informazioni, riferimenti e dibattiti sul TTIP sono stati completamente assenti. Questo accordo è stato negoziato soltanto ai più alti livelli e con la consulenza delle lobby e delle ONG controllate per lo più da gruppi di pressione tramite finanziamenti privati. Questo trattato di libero commercio attenta all'uguaglianza davanti alla legge di tutti i cittadini e alla sovranità nazionale e concede maggior tutela giuridica alle grandi imprese che ai cittadini.

2.6 -. Le sovranità nazionali

Il TTIP includerà una clausola di protezione degli investitori stranieri (nota come risoluzione delle controversie investitore-Stato, ISDS) permettendo alle multinazionali di citare in giudizio gli Stati i cui governi approveranno leggi dannose ai loro benefici economici presenti e futuri. Sarà come una sovra-costituzione. E la Corte Permanente di Arbitrato, che non è composta da giudici indipendenti, potrà condannare uno Stato per violazione dei possibili benefici di una multinazionale. Le grandi aziende potranno ignorare i tribunali nazionali e denunciare direttamente lo Stato attraverso la Corte internazionale, cosa che invece nessun cittadino potrà fare. Questa Corte permanente di arbitrato, solitamente formata da avvocati d'affari di dubbia imparzialità, è così poco affidabile che sembra che l'Unione europea abbia chiesto garanzie supplementari su alcune questioni: la necessità che le prove siano rese pubbliche e chi la compone dichiari l'esistenza di potenziali conflitti di interesse. Tuttavia la UE non ha giustificato la necessità della probabile adozione del TTIP, che appare tutt'altro che chiara poiché le leggi nazionali ed europee dovrebbero essere sufficienti per armonizzare il bene comune e gli interessi degli investitori. Esempi: la multinazionale statunitense Philip Morris ha citato in giudizio l'Uruguay per 2.000 milioni di dollari per avere scritto avvertenze sanitarie sui pacchetti di tabacco da fiuto. Un'altra società come la Vattenfall ha citato in giudizio la Germania per 3.700 milioni di dollari per avere spento le sue centrali nucleari. Un'altra ancora, la Lone Pina, ha citato in giudizio il Canada per 250 milioni di dollari canadesi per una moratoria sul fracking approvata dal governo del Quebec.

Vi sono molti esempi di sentenze di condanna. L'Ecuador, ad esempio, fu condannato a pagare 2.300 milioni di dollari all'Occidental Petroleum per avere interrotto la costruzione di un pozzo di petrolio in Amazzonia. E persino la Libia dovette pagare 900 milioni di dollari per "benefici persi" a fronte di un progetto turistico nel quale erano stati investiti solo cinque milioni di dollari. Di base le imprese denunciano che i governi hanno loro sottratto la possibilità di futuri benefici economici. Il concetto si estende a presunti profitti persi a causa di determinate politiche. Ciò implica che il comportamento dei governi cambi quando esiste una minaccia permanente di denunce multimilionarie. Come il ministro della salute della Nuova Zelanda che volle aspettare di conoscere il risultato della sentenza che vide contrapposta la Phillip Morris all'Australia, prima di annunciare il suo pacchetto di provvedimenti per la salute al paese.

I margini degli Stati per cambiare le proprie politiche diventano così quasi inesistenti perché essi saranno carne da cannone per tutte le multinazionali che ritengono che questo cambiamento incida sui loro benefici presenti e futuri. Il caso paradigmatico è l'Argentina che dopo la crisi del 2001 ha cambiato radicalmente le proprie politiche economiche per cercare di proteggere i suoi cittadini e da allora ha ricevuto più di 40 denunce da varie multinazionali. Da ciò ne consegue che difficilmente gli Stati potranno vincere le cause. Le multinazionali hanno frotte di avvocati specializzati in materia che di solito sono molto più preparati rispetto degli avvocati degli stessi Stati. Inoltre, sono pochi gli Stati che possono permettersi di pagare gli alti compensi percepiti dagli avvocati delle grandi multinazionali e sono ancora meno quelli che possono permettersi di mantenere un intero team specializzato in materia. Segnaliamo, per concludere, che alla fine del 2013 vi erano minimo 268 cause pendenti contro 98 paesi (UNCTAD) mentre negli anni '90 le cause erano solo una dozzina. Questo è un nuovo business in sé, che ha fatto sì che molti studi legali si siano specializzati e siano disposti a creare qualsiasi pretesto buono a spillare soldi agli Stati, i quali devieranno così importanti quantità di risorse e di fondi pubblici alle multinazionali, invece di impegnarsi per migliorare i servizi pubblici fondamentali a garantire una vita dignitosa ai propri cittadini.

2.7.- I diritti d'autore

Il Trattato includerà disposizioni per promuovere i cosiddetti diritti digitali, vale a dire, ciò che servirà presumibilmente per proteggere le imprese dalla pirateria digitale. Ma in realtà ciò può provocare la restrizione all'accesso alla conoscenza e alzare barriere all'innovazione.

Il tema, già dibattuto in sede parlamentare europea -il TLC cerca di recuperare lo spirito dell'Accordo Commerciale Antifalsificazione (ACTA, nella sigla inglese)- è stato, fortunatamente, respinto nel 2012. Ma le grandi imprese e le loro lobby non si sono arrese e cercano ora di includere tutti gli aspetti fondamentali della questione all'interno del TLC.

È necessario ricordare che negli USA le grandi imprese possono accedere senza limiti a tutta l'informazione privata dei loro clienti. Così multinazionali come Facebook, Google, Microsoft hanno la possibilità di utilizzare questa informazione come meglio credono. Tuttavia nella UE vi sono limiti a protezione dello spazio personale di ciascuno. L'ACTA e ora il TLC tentano perciò di cancellare i regolamenti europei e omologarli all'assenza di limiti degli USA. Ciò prevede la possibilità che i provider di internet possano dare tutta l'informazione -compreso la cronologia storica di tutta la navigazione- ai governi e alle grandi imprese. In definitiva, con la scusa di voler proteggere i diritti di proprietà intellettuale delle grandi imprese si danneggiano chiaramente i diritti individuali dei cittadini.

Quanto precedentemente detto riguarda inevitabilmente la questione farmaceutica, dato che il TLC cerca di rinforzare i diritti di proprietà intellettuale e questo include il rafforzamento dei brevetti delle imprese farmaceutiche. Questa politica prevede maggiori costi per il bilancio sanitario pubblico, ritardi nella commercializzazione di farmaci generici e maggiori costi per i cittadini. Va ricordato che quando un medicamento generico è in competizione con uno sotto brevetto, si produce un ribasso del prezzo che beneficia i cittadini e l'amministrazione pubblica.

Il Trattato tocca tutti i settori dell'economia, compreso il comparto pubblico. Molti settori che sono pubblici in Europa sono invece privati negli USA e vi è una minaccia reale che le grandi imprese americane vedano l'Europa come un grande mercato per la propria espansione. In concomitanza con le politiche di austerità promosse dalla Commissione Europea e il conseguente deterioramento della qualità dei servizi pubblici nei vari paesi, la scusa è buona per una futura ondata di privatizzazioni di numerosi servizi pubblici. Ciò implica una riduzione della capacità dello Stato di intervenire nell'economia.

3.-CONCLUSIONI

Quando un'istituzione come la UE, formata da una grande quantità di governi che si presumono democratici, conduce una trattativa su un trattato di libero commercio della portata del TTIP con un altro governo che si presume democratico ed entrambi mettono il silenziatore sull'informazione nelle mani dei più alti livelli della propria dirigenza; quando le trattative prelieve, sono nascoste ai cittadini e pertanto ostacolano lo svilupparsi del necessario dibattito e scambio di opinioni, significa che qualcosa non funziona a dovere. E poi, se le conseguenze per economia, società, ambiente e benessere di centinaia di milioni di persone che vivono nella UE e negli USA sono tanto rassicuranti, perché preoccuparsi di tenere segreta tutta la trattativa previa alla firma del trattato? Il fatto è che purtroppo col il TTIP non ci saranno benefici sociali per la maggior parte dei cittadini, ma ancora una volta la società sarà alla mercé dei grandi gruppi di potere e delle classi privilegiate, sarà un nuovo tentativo di legittimare la barbarie economica nella quale l'occidente vive. Le nostre attuali leggi su lavoro, ambiente e società, già carenti, sono evidentemente a rischio a causa dell'entrata in vigore del trattato di libero commercio transatlantico. Incombono sulle nostre leggi gli interessi insaziabili delle multinazionali e delle classi economiche dominanti. Neppure nei loro più rosei sogni i guru ufficiali dell'economia, i pensatori e gli intellettuali liberisti, si riterrebbero capaci di vendere alla cittadinanza un prodotto tossico fino al midollo come quello in questione. Per questa ragione fondamentale vi è tanto interesse ad occultare l'informazione per evitare il dibattito e la partecipazione dei cittadini, mentre diventa urgente procedere con la firma del trattato. Fonti progressiste mettono l'accento sull'incertezza dei dati e delle previsioni, dato che molti degli accordi finali devono ancora definirsi. Tuttavia appaiono ben chiari gli interessi e le motivazioni ultime, come la stessa Commissione europea ha dovuto ammettere: il 90% di coloro che intrattengono i negoziati per il trattato sono multinazionali e grandi investitori. Con TTIP si cerca di creare un quadro politico e un sistema normativo che legalizzi e garantisca gli interessi dei gruppi di potere. Sarà lo strumento giuridico che consentirà alle aziende di situarsi al di sopra dei nostri diritti; sarà il meccanismo atto a immolare sull'altare del dio denaro i nostri posti di lavoro, i diritti sindacali, la salute pubblica e l'ambiente. Sono i popolari e i socialdemocratici coloro che fanno uso da tempo memorabile delle prebende che l'ufficio concede loro, costoro conoscono alla perfezione il meccanismo de "la porta girevole" che offrirà all'oligarchia mondiale il tanto agognato patto Transatlantico. Per la stragrande maggioranza della società, il TTIP diventerà un altro onere storico cui far fronte; un nuovo cappio all'orizzonte. Con esso si vuole l'Europa indicata dai trattati di Maastricht e di Lisbona; si cerca di costruire e rafforzare questa Europa dei mercati, degli usurai e dei commercianti. Questa Europa del capitale.