

# FREE TRADE VS FAIR TRADE

PERCHÉ IL TTIP  
È IL CONTRARIO  
DEL COMMERCIO EQUO



**Testi** a cura di Alberto Zoratti - Fairwatch/Campagna Stop TTIP, Giorgio Dal Fiume - AGICES- Equo Garantito  
Luca Martinelli - ALTRECONOMIA

**Edizione a cura di** AGICES - Assemblea Generale Italiana del Commercio Equo e Solidale ([www.equogarantito.org](http://www.equogarantito.org))

**Grafica ed editing:** Altreconomia - [www.altreconomia.it](http://www.altreconomia.it)

Febbraio 2015

*Foto di copertina: Una protesta contro TTIP and CETA a Berlino, Foto by Jakob Huber/ECI Stop TTIP!*  
([https://www.flickr.com/photos/eci\\_ttip/with/15316824199/](https://www.flickr.com/photos/eci_ttip/with/15316824199/))



AGICES  
Assemblea Generale Italiana  
del Commercio Equo e Solidale

Quest'opera è pubblicata con licenza Creative Commons

Attribuzione - Non commerciale - Condividi allo stesso modo 3.0 Unported

Per consultare una copia di questa licenza: <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/legalcode>



# INDICE

<b>PERCHÈ IL TTIP È IL CONTRARIO DEL COMMERCIO EQUO</b>	<b>2</b>
<i>di Giorgio Dal Fiume, AGICES-Equo Garantito</i>	
<b>1. IL TTIP. QUESTO SCONOSCIUTO</b>	<b>4</b>
<b>2. GLI IMPATTI DEL TTIP SULL'AGRICOLTURA</b>	<b>5</b>
<b>3. E I SERVIZI PUBBLICI?</b>	<b>7</b>
<b>4. LA QUESTIONE AMBIENTALE</b>	<b>9</b>
<b>5. LA DEMOCRAZIA A RISCHIO</b>	<b>10</b>
<b>APPENDICE GLI INTERESSI SULL'ACCORDO</b>	<b>11</b>

# PERCHÈ IL TTIP È IL CONTRARIO DEL COMMERCIO EQUO

Giorgio Dal Fiume, AGICES-Equo Garantito

***Il Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP), il trattato di libero scambio tra Unione europea (UE) e Stati Uniti d'America (USA) attualmente oggetto di negoziati, è assai di più dell'ennesimo accordo internazionale di liberalizzazione commerciale, come viene invece spesso presentato.***

E ciò non solo per le sue dimensioni colossali: riguarda “qualsiasi cosa abbia valenza economica” (merci, alimenti, servizi, investimenti), crea la più grande zona di libero scambio del pianeta (circa 800 milioni di consumatori), rappresenta quasi la metà del prodotto mondiale lordo e un terzo del commercio mondiale.

Ma soprattutto perché il TTIP – se approvato nella formulazione attuale – costituirebbe una radicale modifica dell'equilibrio dei diritti legali riconosciuti a Stati e imprese private. Arrivando cioè a modificare sostanzialmente il “potere” dei cittadini, normalmente espresso tramite percorsi democratici il cui fulcro sono governi frutto del voto dei cittadini, e parlamenti ove i “rappresentanti del popolo” emanano leggi in nome di quel “popolo sovrano” che dovrebbero rappresentare.

Ebbene, tale sovranità troverebbe un limite secco nella legittimazione che il TTIP riconosce strutturalmente alle imprese economiche di tutelare i propri investimenti anche contro governi e parlamenti, consentendogli di denunciare legalmente gli Stati/nazioni, trascinandoli in giudizio in tribunali internazionali extraterritoriali (cioè esterni alle legislazioni di quegli stessi Paesi), allorquando essi emanino normative (fossero anche a tutela dell'ambiente o della salute) che in qualche modo ne danneggino il profitto potenziale derivante dagli investimenti fatti, o più in generale la loro legittima aspirazione economica.

Siamo quindi di fronte a una operazione la cui profonda portata politica viene spesso celata sotto la valenza economica, e cioè l'attesa (ma discussa da economisti ed esperti internazionali) crescita di esportazione, di fat-

turato, di occupazione che deriverebbe per USA ed UE dall'applicazione del TTIP. Questo è l'argomento principale utilizzato per promuovere i contenuti di questo trattato, e giustificarne le innovazioni.

Ma in realtà più importante di tale aspetto è l'obiettivo geopolitico che sta alla radice del TTIP, la cui origine è nello studio pubblicato nel 2007 dall'americano “Consiglio Atlantico”, che proponeva un “Accordo di Libero Commercio UE-USA” come risposta all'incombente crisi finanziaria. Il TTIP costituisce cioè – nell'intenzione dei suoi promotori – uno strumento di politica economica funzionale all'obiettivo di mantenere l'attuale preminente peso politico del mondo occidentale, sempre più minacciato dall'insorgere della potenza economica cinese, e dall'emergere di altri macro-accordi politico/commerciali in grado in futuro di mettere in discussione la *leadership* dell'Occidente. Da ciò la necessità di mantenere riservati obiettivi e contenuti delle trattative in corso.

Nelle pagine che seguono si spiegheranno i dettagli e i possibili effetti del TTIP. Ciò che è importante cogliere ora è l'invito a chiunque si occupi di Commercio Equo e Solidale o di Economia Sociale/Solidale, di seguire con attenzione questa vicenda, di informarsi, di farsi parte attiva. Diciamo e scriviamo spesso che il Fair Trade non è solo commercio, e che assieme ai prodotti veicoliamo informazioni, educazione, valori...

Sosteniamo con forza che il Commercio Equo è una avanguardia che concretamente pratica una economia di giustizia, che rende evidente che l'alternativa di una economia che si subordini al rispetto di criteri sociali, ambientali, di sostenibilità esiste ed è possibile, qui ed ora. Rivendichiamo che il vero interesse del consumatore è di poter scegliere prodotti – di qualità ed a prezzi accessibili – realizzati senza provocare danno alle comunità umane ed all'ambiente, e che la sua vera libertà di scelta sta nel poter acquistare prodotti dei quali conosce bene la provenienza, il processo produttivo, gli ingredienti, gli effetti. Non possiamo quindi rimanere indifferenti di fronte a una proposta di regolazione del mercato economico che per tanti aspetti ci sembra l'opposto del Fair Trade.

Il nostro movimento da cinquant'anni rispetta volon-

tariamente i propri standard internazionali sociali ed ambientali, e chiede che essi (ad esempio il “*living wage*”, la sicurezza sul lavoro, i diritti sindacali...) vengano estesi a tutta l’attività economica, mentre il TTIP al contrario interpreta le barriere al commercio – ed in particolare quelle “non tariffarie”, cioè leggi, regolamenti, limiti, divieti... – come ostacoli all’attività economica; e mentre il Commercio Equo ha tra i suoi vincoli l’obbligo alla trasparenza ed al “rendere conto”, il TTIP procede in trattative segrete e finora non rende conto ai cittadini europei che hanno eletto un Parlamento impotente; se il Fair Trade ha tra i suoi obiettivi la massima redistribuzione del reddito su tutta la filiera produttiva, il TTIP persegue la legalizzazione del diritto delle imprese private al “massimo profitto”. Chi è quindi, il Fair Trade od il TTIP, ad essere più coerente con l’Articolo 41 della Costituzione Italiana, che dice che “l’iniziativa economica [...] non può svolgersi in contrasto con l’utilità sociale o in modo da recare danno alla sicurezza, alla libertà, alla dignità umana. La legge determina i programmi e i controlli opportuni perché l’attività economica pubblica e privata possa essere indirizzata e coordinata a fini sociali”?

Nel modello di giustizia economica che il Fair Trade persegue il ruolo della “buona politica” sta proprio nel “tur-

bare” i mercati, cioè “regolarli” al fine di limitare il potere dei forti, ridurre le disuguaglianze e l’emarginazione, riconoscere il valore insopprimibile dell’ambiente e delle comunità umane.

Questa, e non l’abdicazione dei poteri pubblici che comporterebbe l’applicazione del TTIP così com’è ora, ci sembra la priorità, in un pianeta dove l’Onu certifica quasi 900 milioni di affamati e 1.400 milioni di obesi, e dove le liberalizzazioni che hanno preceduto il TTIP hanno contribuito a costruire un mercato globale ove 10 mega-transnazionali controllano oltre il 70% di tutti i prodotti alimentari che vengono commercializzati e consumati nel mondo, e una società globale dove (come dimostra un report di Oxfam, pubblicato nel gennaio del 2015) nel 2016 si raggiungerà il record della disuguaglianza economica mondiale, dato che l’1% della popolazione mondiale si avvia a possedere più ricchezza dell’altro 99%, e che il 79% della popolazione mondiale si spartisce appena il 5,5% della ricchezza globale.



Una protesta contro la Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership promossa a Berlino

# 1. IL TTIP. QUESTO SCONOSCIUTO

Il **Transatlantic Trade and Investment Partnership**, in breve “TTIP” è uno tra i più grandi accordi di libero scambio mai negoziati, che coinvolge Stati Uniti e Unione Europea. Un progetto che, a detta dei sostenitori, creerebbe la più grande area di libero commercio al mondo, del valore di oltre il 46% del Prodotto interno lordo mondiale, creando le condizioni per un colosso economico e finanziario.

Ma il commercio tra le due sponde dell’Atlantico non è già libero? In parte sì, basterebbe pensare che gli scambi commerciali assommano già oggi circa 800 miliardi di dollari all’anno. Ma ci sono ancora alcune questioni che non lo rendono pienamente fluido, si tratta dei dazi ancora rimasti e delle barriere non tariffarie, in poche parole le regolamentazioni, che non permettono alle grandi imprese di poter sfruttare al massimo le potenzialità offerte da un mercato così grande.

La situazione, ad oggi, vede la stragrande maggioranza delle linee tariffarie (merci e servizi) caricate di dazi già piuttosto bassi (tra il 3 e il 5%), ma la parte rimanente con tariffe che possono raggiungere anche le due cifre percentuali, soprattutto in ambito agricolo. Ma per liberalizzare del tutto, diversi studi concordano che il solo abbattimento dei dazi non basta e che sia necessario mettere mano alle regolamentazioni che limitano gli scambi.

Quando si parla di regolamentazioni e standard non ci si riferisce solamente ad alcuni settori, come per esempio l’industria automobilistica, ma a tutti i comparti economici, agricoltura in testa, dove le regolamentazioni troppo spesso fanno rima con qualità del prodotto e tutela dei consumatori. La prima idea di liberalizzare il commercio transatlantico focalizzandosi sulle regolamentazioni viene avanzata a metà degli anni duemila dal Trans Atlantic Business Dialogue (TABD, oggi Trans Atlantic Business Council, TABC) uno dei più grandi gruppi di interesse commerciale, che rappresenta oltre 60 aziende multinazionali. Il negoziato vero e proprio inizierà nel 2013, con il mandato negoziale concesso alla Commissione Europea, nel giugno dello stesso anno.

I Commissari al Commercio dell’Unione Europea, assieme al US Trade Representative, loro corrispettivo USA, saranno tra i maggiori sostenitori dell’opportunità di concludere il trattato, facendo riferimento ad alcuni studi di impatto

commissionati dalla stessa Unione Europea ad alcuni centri studi. Di quelle analisi, Governi e Commissione sottolineeranno solo le letture più ottimistiche, omettendo gli aspetti più controversi.

*Si parlerà di aumento del Prodotto interno lordo dell’UE che in alcune stime sembra raggiungere un +0,48% all’anno, omettendo spesso che si tratta di previsioni medie a partire dal 2027.*

Così come si sottolineerà la possibilità di un aumento del reddito per famiglia europea di quattro persone di 545 euro all’anno, omettendo che si tratta di stime medie ed anch’esse a partire dal 2027.

Viene omesso che in uno studio sviluppato dalla Bertelsmann Stiftung, per quanto ottimistico, si parla di “*trade diversion*” cioè di ristrutturazione del commercio tra i Paesi membri dell’UE a tutto vantaggio di scambi transatlantici. Ciò significherebbe un crollo del commercio tra Germania e Italia, ad esempio, del 29%, o tra Germania e Regno Unito del 40%. Con quali impatti ce lo spiega uno studio della Tufts University, pubblicato nell’ottobre del 2014, che cambiando modello di analisi evidenzia scenari tutt’altro che ottimistici. Si parla di crollo del PIL europeo e di aumento della disoccupazione di oltre 600mila unità. Insomma, gli studi non coincidono e sembrerebbe che non tutto è oro ciò che luccica.

Per questo il TTIP è stato negoziato fino ad oggi con una certa aura di segretezza, con un atteggiamento da parte dei Governi e della Commissione Europea più simile a una promozione acritica che non a un atteggiamento cauto e razionale. Un elemento di preoccupazione per la cittadinanza, anche perché il TTIP andrà a incidere sulla vita quotidiana di ognuno, a partire dall’agricoltura, per arrivare ai servizi, agli investimenti e allo stesso potere regolatorio degli Stati. ●

## 2. GLI IMPATTI DEL TTIP SULL'AGRICOLTURA



highwayharz / istockphoto.com

A fare l'agricoltore o il piccolo trasformatore nelle filiere agricole non c'è molto da guadagnare, quindi basta poco per chiudere.

Nel caso dei prodotti freschi, per ogni 100 euro spesi dal consumatore finale (considerando i soli consumi domestici), circa 7 sono indirizzati a prodotti agricoli importati e poco meno di 22 euro rimangono come valore aggiunto ai produttori agricoli (erano quasi 22 e mezzo nel 2008), mentre quasi 36 euro diventano valore aggiunto dei settori del trasporto e del commercio e 17 euro il valore aggiunto degli altri attori della filiera.

In questo quadro, ogni posto di lavoro messo a repentaglio dal TTIP, o una riduzione di mercato minacciata, potrebbe essere la mazzata finale per l'intero sistema.

Uno degli studi d'impatto più positivi rispetto agli effetti del TTIP (quello condotto dalla società CEPR) ci dice che in virtù del TTIP dovrà cambiare lavoro tra lo 0,2% e lo 0,5% della forza lavoro europea. Considerando pari a circa 228 milioni di persone la forza lavoro Ue, parliamo di almeno 460mila persone.

Quando, per di più, è il Parlamento europeo a fare i conti macroeconomici si scopre che un 25% di riduzione delle barriere non tariffarie transfrontaliere porterebbe ad una profonda modifica dei flussi commerciali reciproci, che per il settore agroalimentare si tradurrebbe in un 60% di aumento delle esportazioni europee verso gli USA, ma ad un aumento entro il 2025 del 120% delle importazioni europee di settore dagli Usa.



***Possiamo immaginarci cosa può significare un aumento così pesante delle importazioni per il comparto agricolo europeo, basato su piccola e media impresa e su appezzamenti di terra più dimensionati rispetto ai grandi latifondi statunitensi.***

Ma c'è anche una differenza di base, nella gestione delle filiere, che va considerata. L'Ue applica il principio "dall'azienda agricola alla forchetta" (farm to fork), dove ogni passaggio della produzione è, almeno sulla carta, monitorato e tracciabile. Il sistema Usa, invece, verifica solo la sicurezza del prodotto finale. In assenza di una chiara prova di collegamento evidente tra un'intossicazione e un alimento, l'alimento resta in commercio. La posta in gioco a livello di sicurezza alimentare, in realtà, è altissima.

Negli Stati Uniti, ha recentemente segnalato la ONG Grain, citando i calcoli pubblici del Centers for Disease Control

and Prevention, ogni anno almeno 48 milioni di persone si ammalano per aver mangiato cibo contaminato (in pratica un cittadino ogni 6) e 3mila muoiono per le conseguenze. In Europa nel 2011, ultimo dato disponibile, sono state 70mila le persone che si sono ammalate per la stessa causa, e 93 sono morte. Dimensioni talmente lontane che non permettono di essere sottovalutate.

Il Mandato spiega anche che le misure dovranno essere "basate sulla scienza e sugli standard internazionali di previsione del rischio", e che le Parti stesse avranno il diritto di gestire prontamente rischi eventuali per umani, animali, piante o la salute pubblica, e solo in questi casi, anche quando non c'è rilevante evidenza scientifica.

Ma è proprio sul ruolo delle evidenze scientifiche, e del rischio per piante, umani e animali in base al quale reagire, che si gioca da anni la lotta commerciale tra Usa e Ue intorno a temi come gli OGM, il pollo clorinato, la carne agli ormoni,

i livelli dannosi di antibiotici, o di pesticidi ammessi nei mangimi o nell'alimentazione umana. E se si considera che "l'Accordo sarà vincolante per tutte le autorità regolatorie e regolamentari attive ad oggi, e su tutte le altre autorità competenti di entrambe le parti" si capisce cosa c'è in gioco. ●



### 3. E I SERVIZI PUBBLICI?



vilevi / istockphoto.com

A leggere il mandato negoziale delle trattative in corso fra Usa e Ue, per quanto riguarda il settore dei servizi pubblici, sembrerebbe che i servizi pubblici siano tutelati. Questo, per lo meno, dicono le fonti istituzionali e la Commissione Europea. Leggendo tra le righe, però, le questioni si complicano, ed emerge che grazie a rimandi e a sottintesi, ciò che sembrava protetto in verità rischia di essere sul tavolo dei negoziati.

Gli unici servizi esclusi dalla trattativa, secondo il testo del mandato del giugno 2013, risultano essere solamente gli audiovisivi, andando incontro così ad una richiesta del Governo francese di proteggere la propria industria culturale. Vengono invece citate le multi utilities, e quindi le aziende partecipate di servizi che, operando sul mercato, dovranno sottostare alle impostazioni date, come quella del trattamento nazionale per cui nessuna impresa locale

o nazionale potrà avere un trattamento di favore rispetto a un suo *competitor* estero. Ad esempio nella partecipazione a gare pubbliche.

Il mandato non esclude automaticamente la messa sul mercato dei servizi pubblici, anzi evidenzia come “i servizi forniti nell’esercizio della competenza esclusiva del Governo (Governmental Authority) come definito dall’articolo 1.3 del Gats (l’Accordo Generale sul Commercio dei Servizi portato avanti per anni dall’Organizzazione Mondiale del Commercio), saranno esclusi da questi negoziati”. L’articolo 1.3 del Gats precisa come un servizio fornito in Governmental Authority indichi “ogni servizio che è fornito né in forma commerciale né in competizione con un altro fornitore di servizi”. Il servizio offerto da una clinica pubblica, così come da una scuola pubblica, non è quindi automaticamente escluso dal negoziato.



www.getholistichealth.com

Nel documento “Schedule of specific commitments and reservations - European Union”, che riguarda le “offerte” avanzate nel campo dei servizi da parte dell’Unione Europea (<https://data.awp.is/filtrala/2014/06/13/4.html>) le uniche limitazioni al “Trattamento nazionale” che l’Italia ha inserito nel capitolo sui servizi educativi (pag. 18) riguardano i diplomi riconosciuti dallo Stato siano quelli solamente forniti da persone giuridiche italiane (per la scuola primaria e secondaria).

Limitazioni al “Trattamento nazionale” poste dall’Unione Europea e quindi anche dall’Italia riguardano i servizi sanitari e sociali (pag. 20). Non c’è però nessuna esclusione né limitazione all’accesso al mercato, cosa che non impedisce la privatizzazione di servizi pubblici o sociali. Un’altra limitazione riguarda la richiesta che servizi di interesse strategico possano rimanere di monopolio pubblico o di diritto esclusivo garantito a operatori privati (pag. 36).

C’è poi l’aggravante, prevista dal presente Trattato, della possibilità per le multinazionali di chiamare direttamente gli Stati e gli enti pubblici a giudizio presso un Tribunale speciale per violazione dello stesso, con possibilità di pesantissime sanzioni a carico dei cittadini.

***Per fare un esempio, se il Parlamento italiano approvasse la legge d’iniziativa popolare sull’acqua per dare realizzazione all’esito referendario del giugno 2011, a Trattato vigente potrebbe essere chiamato in causa da qualsiasi multinazionale fosse interessata alla gestione del servizio idrico. Lo stesso varrebbe per ogni altro servizio pubblico, dalla scuola alla salute.●***

***Secondo il Governo italiano e la Commissione Europea, gli alti standard ambientali non sono negoziabili, cercando di tranquillizzare un'opinione pubblica preoccupata.***

Il problema è che, ad oggi, una tale affermazione non può essere verificabile.

Al contrario il rischio di una messa in discussione degli standard è ancora sul tavolo negoziale, attraverso una loro armonizzazione, quella che viene espresso è il desiderata della Commissione Europea, ma all'inizio della trattativa che, nessuno ad oggi, può prevedere come andrà a finire. Tra le regolamentazioni ambientali su cui c'è un obiettivo rischio c'è il Reach e la sua regolamentazione delle sostanze chimiche. Le differenze con l'attuale sistema in vigore negli Stati Uniti (il Toxic Substances Control Act, del 1976) sono molte. Secondo l'UE, "il sistema REACH obbliga le imprese che fabbricano e importano sostanze chimiche a valutare i rischi derivanti dal loro uso ed a prendere le misure necessarie per gestire qualsiasi rischio venga individuato.

L'onere della prova con riguardo alla sicurezza delle sostanze chimiche fabbricate o commercializzate spetta all'industria", mentre il Toxic Act USA ha un approccio molto meno vincolante, sia nel tipo che nel numero di restrizioni, sia nel potere che concede all'autorità di controllo (EPA). Il Congresso statunitense da diversi anni sta cercando di riformare il Toxic Substances Control Act, con il Chemical Safety Improvement Act (CSIA): se approvato, potrebbe rendere più stringenti le normative, ma l'onere della prova rimarrebbe comunque a carico del pubblico e non dell'azienda e non presenterebbe requisiti minimi obbligatori (vedi uno studio della Cambridge University: <http://blog.journals.cambridge.org/2013/07/reach-hardly-reaching-into-us-chemicals-regulation-reform/>). Come si possa trovare un'armonizzazione o un riconoscimento mutuo tra le due normative, anche quella riformata, senza che ci sia un allentamento degli standard è tutto da capire. Altra questione è legata ai combustibili fossili e alla loro

concentrazione di CO<sub>2</sub>. La Fuel Quality Directive si focalizza soprattutto sulle emissioni di CO<sub>2</sub>, il contenuto in zolfo, altri additivi e i criteri di sostenibilità per le biomasse. Una normativa che, secondo l'"ENVI Relevant Legislative Areas of the EU-US Trade and Investment Partnership Negotiations (TTIP)" sarà chiaramente sotto attacco delle lobby industriali. Sulla parte delle regolamentazioni e della loro armonizzazione (sia per la questione ambientale, che agricola, che per tutti gli altri settori), difficilmente viene detto che il tutto verrà definito da una struttura ad hoc, che vedrà la luce a trattato concluso.

L'organismo che sarà coinvolto nella supervisione e lo sviluppo della cooperazione regolatoria sarà il "Regulatory Cooperation Council".

Consisterà in un pugno di funzionari del Segretariato generale della Commissione Europea, delle autorità statunitensi e europee delegate al commercio e dell'US Office of Information and Regulatory Affairs (OIRA). Il lavoro di armonizzazione procederebbe con un controllo molto relativo da parte degli organi democraticamente eletti, lasciando così maggiore spazio di intervento alle lobbies economiche. ●



UN Photo/Klaae Park, UN Photo/Klaae Park

## 5. LA DEMOCRAZIA A RISCHIO

*Ma il TTIP non è solo questione economica. Prevede dispositivi e una procedura di approvazione che va a toccare i gangli vitali delle nostre democrazie.*

La Commissione europea infatti ha proposto l'inserimento, nel negoziato sul TTIP, di un meccanismo di risoluzione delle dispute tra investitori e Stati.

Si chiama ISDS (Investor-to-State-Dispute Settlement: organismo di risoluzione delle controversie tra Stato e investitore) e permetterebbe alle multinazionali statunitensi che investono in Europa di aggirare ogni corte nazionale o europea e accusare direttamente i governi europei presso i tribunali privati internazionali ogni volta che ritenessero le leggi in materia di salute pubblica, ambiente e protezione sociale interferenti con i loro profitti.

Le multinazionali europee che investono negli Stati Uniti godrebbero dello stesso privilegio a discapito dell'amministrazione USA.

Esiste dunque una concreta possibilità che si verifichino molti casi in cui imprese statunitensi richiederebbero indennizzi ai governi europei da pagare con i soldi dei contribuenti.

I governi europei potrebbero presto vedere le proprie leggi nazionali che proteggono l'interesse pubblico (dalla salute all'ambiente) messe in stato di accusa in tribunali internazionali privati e semisegreti – le cosiddette corti di arbitrato commerciale – in cui le leggi e la politica nazionale non hanno alcun potere di intervento. Questi tribunali sono composti da collegi di tre membri, scelti volta per volta da una lista ristretta di avvocati privati. Il processo si svolge a porte chiuse, senza controllo pubblico. Non esiste possibilità di appellarsi alla sentenza del giudice, che dalla sua valutazione esclude qualsiasi impatto sociale e ambientale dell'operato dell'investitore.

La decisione dell'inserimento dell'ISDS, così come delle altre questioni di cui tratta il TTIP, è competenza esclusiva della Commissione Europea.

La possibilità da parte del Parlamento europeo di ratificare i

trattati di libero scambio (come il TTIP) è considerata ma solo a trattativa conclusa con un approccio "prendere o lasciare". Non c'è possibilità di controllare il processo negoziale da parte dei parlamentari europei se non tramite l'INTA Committee, la Commissione sul commercio internazionale del Parlamento europeo, partecipata solo dai parlamentari competenti. Sul TTIP diversi deputati europei hanno lamentato una mancanza di comunicazione adeguata e approfondita tra i negoziatori del TTIP e i membri dell'INTA. Di fatto il TTIP viene negoziato da un'istituzione europea non eletta (la Commissione europea) con un suo settore (il DG Trade) in cui i negoziatori sono per lo più tecnici e funzionari.

La questione della mancanza di trasparenza è sottolineata non solo dalle prese di posizione dello stesso Governo italiano, ma anche dall'intervento dell'Ombudsman dell'Unione Europea (l'istituzione europea che tutela i diritti dei cittadini) che ha portato avanti una consultazione pubblica sull'argomento. Mai era successo che per un accordo di libero scambio si mobilitasse persino l'Ombudsman.

Gli incontri che il DG Trade tiene con la società civile sono esclusivamente informativi, come spesso avviene con i meeting del Civil Society Dialogue. Da una ricerca svolta dal centro studi indipendente CEO (Corporate Europe Observatory) dei 154 meeting organizzati dalla Commissione Europea sul TTIP: 113 si sono svolti con le lobbies delle industrie (74%), il 12% con gruppi che si occupano di interesse pubblico (19), un altro 12% con altri e un 2% non identificato. ●



Un'iniziativa della campagna "Stop TTIP" a Bruxelles (luglio 2014)

figh/cci/stop ttip

Luca Martinelli, *Altreconomia*

Carlo Calenda, 42 anni, romano, è l'uomo dell'accordo di partenariato economico tra Unione europea e Stati Uniti d'America (nella foto a destra). Viceministro dello Sviluppo economico nel governo di Matteo Renzi, dopo aver ricoperto lo stesso incarico con Enrico Letta, la sua carriera negli ultimi dieci anni -prima di entrare nell'esecutivo- è legata a filo doppio con Luca Cordero di Montezemolo, di cui è diventato (nel 2004) primo assistente in Confindustria. Uomo d'impresa, con un passato da responsabile Customer Relationship Management della Ferrari, non ha timore di dire le verità:

**“Il Trattato transatlantico sul commercio e gli investimenti serve all'Occidente, che così potrà riprendere la guida della globalizzazione”,**

riparando agli errori commessi dalla metà degli anni Novanta, quando ha aperto “squilibri profondi nei rapporti commerciali con l'obiettivo di allargare la platea dei consumatori”. Nel corso di un incontro organizzato a Milano dall'Istituto di studi di politica internazionale (ISPI), intorno a metà dicembre 2014, Calenda ha ribadito che “se chiudiamo gli accordi” -al plurale, perché il viceministro associa al TTIP con gli USA anche l'Accordo economico e commerciale globale (CETA) tra Unione europea e Canada, firmato a fine settembre 2014- “esisterà un'area omogenea cui corrisponde il 63 per cento del prodotto interno lordo mondiale senza alcun Paese BRIC”, cioè escludendo Brasile, Russia, India e Cina.

In vista dell'ottavo round negoziale sul TTIP, che si è tenuto a Bruxelles nei primi giorni del febbraio 2015, *Altreconomia* ha interrogato l'industria italiana, dall'ANFIA (Associazione Nazionale Fra Industrie Automobilistiche) a Cosmetica Italia, che cosa si aspettano da questa *partnership*, per capire se è davvero così importante. Secondo autorevoli commentatori, il 2015 è l'anno decisivo per la firma dell'accordo. Un insuccesso potrebbero comportare il venir meno della possibilità di raggiungere il risultato: gli USA, infatti, sono “attivi” anche sul Pacifico, dove un'altra decina di Paesi (tra questi il Giappone)



stanno negoziando un altro accordo commerciale che si chiama Transpacific Partnership (TPP).

Quindi, il futuro è del TTIP o del TPP. Sembra uno scioglilingua, ma non è così: gli Stati Uniti d'America potranno scegliere di spostare il proprio asse commerciale sull'Asse Atlantico o su quello Pacifico, con importanti modifiche anche sulla governance globale. Il perché, ce lo spiega Confindustria: “Perché il TTIP è importante? Per una ragione inerente a dinamiche del commercio internazionale. La sfera multilaterale (cioè l'Organizzazione mondiale del commercio, o WTO, ndr) non garantisce più la necessaria liberalizzazione dei mercati. Ecco che proliferano accordi bilaterali. Molti, però, sono di carta, perché la loro ‘copertura’ è minima, sia per il tipo di riduzione di barriere tariffarie sia perché escludono settori strategici come l'agricoltura, il chimico, il tessile, i prodotti tecnologici, gli appalti pubblici o i servizi, e finiscono col valere soprattutto nei rapporti intra-company”, cioè tra filiali di una stessa impresa. In questa pletora di accordi che possono essere definiti “farlocchi” (così, almeno, fa il mio interlocutore di Confindustria), ve ne sono tre o quattro che sono epigoni del Transatlantic Trade and Investment Partnership, cioè il (già ricordato) TPP, quello tra Cina, Corea del Sud e Giappone, quello tra Stati Uniti e Corea del Sud e -infine- quello tra Unione europea e Corea del Sud. Questi accordi tra i grandi scriveranno il futuro assetto commerciale globale. E il timore del rappresentante di Confindustria è che “se i negoziati del TTIP si piantano, noi siamo fuori mentre i grandi continuano ad andare avanti”. È in corso una partita di un nuovo gioco da tavolo che mette insieme il risiko e gli scacchi: ogni Paese (o blocco di Paesi) si

gioca una fetta del proprio potere, ma solo noi -con l'America- avremmo il potere di costringere il mondo a subire uno scacco matto, perché -come ricorda il rappresenta di Confindustria- "quando uno standard relativo a un processo produttivo o alle caratteristiche di un bene è valido qui e là, diventa mondiale".

***Anche i contenuti delle analisi d'impatto, realizzate utilizzando modelli econometrici statici, sarebbero "aleatorie", ma sono uno degli strumenti utilizzati per convincere l'opinione pubblica, un'ossessione per Calenda, che ha iniziato la sua conferenza all'ISPI attaccando i media e la lettura -a suo avviso distorta- che stanno dando del TTIP.***

Le truppe dell'industria italiana avanzano sparse. Se guardiamo ai servizi pubblici, "Utilitalia", che riunisce Federambiente e Federutility, e rappresenta 577 imprese nei settori dell'igiene ambientale, dell'energia, del gas e dell'acqua, per un valore della produzione pari a 40 miliardi di euro, spiega che "al momento il tema non è stato minimamente affrontato, né dal punto di vista normativo, né tecnico". "Si comincerà a lavorarci quando il trattato diverrà più concreto e arriverà a toccare in modo più diretto i servizi e gli appalti pubblici, al momento tema marginale" commentano dall'ufficio stampa.

Dai servizi agli appalti pubblici, un mercato che gli Stati Uniti d'America hanno "chiuso a chiave" nel 2009, con l'approvazione dell'American Recovery and Reinvestment Act, e che non intendono riaprire. L'Istituto grandi infrastrutture ([www.igitalia.it](http://www.igitalia.it)), un centro studi sugli appalti pubblici che vede tra i propri soci alcune tra le maggiori imprese di costruzioni di opere pubbliche del nostro Paese -da Impregilo a Pizzarotti, da Astaldi a CMC-, fa sapere che non c'è stata alcuna riflessione



sul possibile impatto della nuovo TTIP. I conti in tasca a servizi e appalti pubblici sono rimandati, mentre è più facile guardare ai settori manifatturieri, a partire da un dato: secondo un documento del ministero dello Sviluppo economico, che per "sfatare" alcuni miti e raccontare #laforzadellexport ha reso pubblico in gennaio un testo intitolato Pride and Prejudice, la bilancia commerciale per il nostro Paese registra un saldo positivo di 122 miliardi di euro nel 2013, e l'Italia dal 2000 ha perso solo il 26% dell'export, contro il 41% degli USA, il 35% del Regno Unito, il 39% della Francia. Di più: esisterebbero ben 935 prodotti per i quali l'Italia detiene una delle prime tre posizioni al mondo per surplus commerciale (2012).

Tra questi c'è il vino. "L'export verso gli Usa per noi vale circa 1,5 miliardi di euro, ed è il miglior mercato al mondo" racconta ad Ae Domenico Zonin, presidente dell'Unione italiana vini ([www.uiv.it](http://www.uiv.it)), associazione cui aderiscono circa 500 aziende, che detengono il 70% dell'export italiano. Secondo Zonin, il TTIP potrebbe andare a sistemare "alcune cosine", come i problemi che riguardano "la tutela delle indicazioni geografiche, perché esistono, ad esempio, aziende americane che vendono prodotti a marchio 'Chianti' e 'Marsala', poiché considerano le nostre indicazioni semi-generiche". Il problema principale all'export, riconosce Zonin, è legato a barriere non tariffarie: da una parte, il presidente di UIV lamenta "carichi eccessivi di autorizzazioni, legate anche alla norme sul bio-terrorismo", definiti "appesantimenti burocratici", che hanno un impatto negativo in particolare per le aziende più piccole. Un altro intervento dovrebbe riguardare le pratiche enologiche, "perché noi aderiamo all'Organizzazione internazionale della vigna e del vino ([www.oiv.int](http://www.oiv.int)), mentre gli USA ne sono usciti" spiega

Zonin. Nel biologico, però, dal 1° giugno 2012 è possibile esportare negli USA il vino certificato nell'UE, grazie ad un accordo di equivalenza reciproca. Un agreement frutto di un negoziato settoriale, "forse più rapido, auspicabile", anche se -secondo Zonin- "riuscire ad inserire il vino nel negoziato bilaterale complessivo potrebbe portare a maggiori vantaggi per l'Italia". Sono gli Stati Uniti d'America, infatti, a frenare. Allargando lo sguardo a tutto il comparto agro-alimentare (l'export verso gli USA vale per l'Italia circa 1,9 miliardi di euro tra gennaio e agosto 2014), è difficile che l'Unione europea raggiunga un accordo valido sul fronte della protezione dei prodotti tipici. Luigi Scordamaglia, presidente di Federalimentare, spiega ad Ae che tra i "freni" a un'ulteriore crescita dell'export c'è una "difesa del tutto insufficiente delle identità dei nostri prodotti, primi in Europa in fatto di denominazioni protette (Dop, Igt, Sgt, cioè specialità tradizionale garantita). Il mercato USA è quello in cui la contraffazione e l'Italian Sounding raggiungono le soglie più elevate". Ci sono poi dazi, ad esempio sull'export di pasta, dolciario, sul tonno in olio d'oliva. Secondo Scordamaglia, tuttavia, "le vere barriere sono quelle non tariffarie", e tra questi ricorda i "divieti di importazione per la carna bovina e i prodotti a base di carne bovina dell'UE", o le norme che impongono di lavorare i suini esportati all'interno di stabilimenti approvati dal Dipartimento di agricoltura USA. Anche Sistema Moda Italia, l'associazione che in seno a Confindustria rappresenta il settore tessile-moda italiano (export complessivo a 1,3 miliardi di euro nei primi nove mesi del 2014), dopo aver individuato una serie di "limiti" all'export - legati a profili daziari (che per alcuni prodotti, come gli abiti maschili in lana restano alti, intorno al 20%), passa in rassegna numerosi ostacoli non tariffari, che riguardano -in particolare- la man-

cata convergenza regolamentare (sulle etichette, sui vestiti per bambini o sul livello di infiammabilità) o la protezione di certe "nicchie di mercato", come quella che prevede l'utilizzo di prodotti interamente realizzati (compresi i semilavorati) negli USA nell'ambito militare. Per quanto riguarda la cosmesi, l'export italiano verso gli Stati Uniti nel 2013 è stato di circa 215 milioni di euro, mentre il valore complessivo del mercato è di 47 miliardi di euro. Anche in questo settore, spiega ad Ae Cosmetica Italia ([www.cosmeticaitalia.it](http://www.cosmeticaitalia.it)), il TTIP è visto come "un'opportunità per risolvere le divergenze normative che da decenni costituiscono una barriera al commercio e all'innovazione". Cosmetics Europe e l'omologa statunitense, PCPC (Personal Care Product Council) starebbero cooperando per fornire stimoli e spunti ai negozianti di entrambe le delegazioni. Cosmetica Italia aggiunge un elenco di voci da indirizzare nella lista "mutuo riconoscimento e/o armonizzazione", dagli ingredienti alle procedure di testing, dalle etichette alla classificazione come farmaci (negli USA) di prodotti che nell'UE sono cosmetici (come i solari o gli anti-forfora).

Dagli shampoo alle automobili, la "ricetta" non cambia. "La massima parte della componentistica sui due lati dell'Atlantico è identica" spiega ad Ae Roberto Vavassori, presidente di ANFIA, l'Associazione Nazionale Filiera Industria Automobilistica, che con 240 aziende associate rappresenta l'intera filiera automotive italiana (1,2 milioni di addetti, di cui 275.000 nella filiera produttiva) ed è una delle principali associazioni di categoria di Confindustria. "Ad essere diversi sono perlopiù i requisiti di omologazione -aggiunge-. Solo a titolo di esempio, negli USA gli airbag si testano con le cinture slacciate, mentre in Europa è richiesto che siano allacciate". L'export verso gli Stati Uniti della componentistica prodotta in Italia arriva a 1,2 miliardi di euro (dato 2013). E -secondo Vavassori- "se non ci fossero queste 'gabelle regolamentari' potrebbe crescere del 40 per cento". Ammette, però, che "oggi siamo molto distanti". Vavassori ha partecipato a una missione con Calenda, negli USA, incontrando think tank, senatori ed alcune controparti, tra cui gli omologhi americani. "Le priorità dell'agenda politica -commenta- sembrano non coincidere". Difficile chiudere un trattato così complesso entro fine 2015. Poi per gli Stati Uniti inizia un anno elettorale. E il TTIP resterà una chimera. ●

\*L'articolo "Gli interessi sull'accordo", di Luca Martinelli, è tratto dal numero di febbraio 2015 della rivista "Altreconomia", mensile d'informazione indipendente ([www.altreconomia.it](http://www.altreconomia.it))



“Il Commercio Equo e Solidale è un approccio alternativo al commercio convenzionale; esso promuove giustizia sociale ed economica, sviluppo sostenibile, rispetto per le persone e per l’ambiente, attraverso il commercio, la crescita della consapevolezza dei consumatori, l’educazione, l’informazione e l’azione politica.

Il Commercio Equo e Solidale è una relazione paritaria fra tutti i soggetti coinvolti nella catena di commercializzazione: dai produttori ai consumatori”

**Carta italiana dei Criteri del Commercio Equo e Solidale**



AGICES  
Assemblea Generale Italiana  
del Commercio Equo e Solidale



**WORLD FAIR TRADE WEEK**

MILANO 2015  
WORLDFAIRTRADEWEEK.ORG

In collaborazione con la “Campagna Stop TTIP Italia”



Per maggiori informazioni

web: <http://stop-ttip-italia.net>

facebook: <https://www.facebook.com/StopTTIPItalia>

La raccolta di firme Stop TTIP: <http://stop-ttip.org/firma>

*Fanno parte della stessa collana:*

- *Quaderno del commercio equo e solidale - Monografia sul cioccolato / Settembre 2014*
- *Quaderno del commercio equo e solidale - Monografia sul tessile / Febbraio 2015*

