



Dipartimento di Scienze Politiche

Cattedra Politica Economica

**IL TTIP: TRANSATLANTIC TRADE AND INVESTMENT
PARTNERSHIP. DALLE ORIGINI AL PERICOLO POST-BREXIT.**

RELATORE

Prof. Paolo Garonna

CANDIDATO

Filippo Maria Guizzardi

Matr. 074522

ANNO ACCADEMICO 2015-2016

Indice

1. Introduzione.....	4
2. Come nasce il TTIP: accordi globali e regionali.....	7
2.1 Perché il TTIP adesso?.....	8
2.2 Il processo di negoziazione.....	12
3. Verso un accordo commerciale tra Ue ed Usa: un'analisi in ottica europea.....	15
3.1 I tre pilastri.....	16
3.2 Il TTIP visto da vicino.....	17
3.2.1 Accesso al mercato.....	17
3.2.2 Cooperazione in campo normativo.....	20
3.2.2 (1) Questioni sanitarie e fitosanitarie (SPS).....	22
3.2.3 Norme.....	24
4. Definizione di Standard Globali.....	26
4.1 Declino e disillusione americana con il potere di mercato in Europa.....	30
4.2 Valori condivisi?.....	31
4.3 Cooperazione normativa.....	36
4.4 Con il TTIP potrebbe essere improbabile raggiungere degli Standard Globali..	40

5. Stop-TTIP.....	43
6. Il TTIP Post-Brexit.....	49
6.1 Gli effetti positivi di Brexit.....	50
6.2.1 ...e quelli negativi.....	51
6.2 “Cosa significa Brexit per il TTIP”?.....	52
6.3 Sopravviverà il TTIP a Brexit?.....	54
7. Conclusione: un trattato in continuo cambiamento.....	56
7.1 La prova del G20 cinese.....	57
<i>Abstract</i>	61
Bibliografia.....	63

INTRODUZIONE

I sostenitori e gli oppositori del Transatlantic Trade Investment Partnership (TTIP) sono d'accordo su molto poco, ma entrambi condividono l'opinione che i negoziati rappresenterebbero un “*game-changer*”, per creare un accordo di libero scambio tra le due più grandi economie del mondo, l'Unione Europea e gli Stati Uniti. Secondo i sostenitori, il TTIP è una soluzione semplice, che potrebbe rendere la popolazione più ricca e permettere all'UE e agli USA di impostare standard normativi per un' economia globale. I critici, d'altra parte, avvertono che il TTIP andrà a beneficio solo delle grandi imprese, lasciando tutti con posti di lavoro peggiori e meno sicurezza sulla salute ambientale ed alimentare, minando la nostra democrazia attraverso negoziati segreti e con la creazione di tribunali aziendali con il diritto di contestare le leggi nazionali. George Monbiot non è andato lontano a definire il TTIP come un “pieno attacco frontale alla democrazia¹”. Ma chi ha ragione? Sarà in grado l'accordo di uscire dalla crisi economica e consentire all'Europa e agli Stati Uniti di continuare ad esercitare la

¹ MONBIOT, G. (2013) “This transatlantic trade deal is a full-frontal assault on democracy”, *The Guardian*, 4 November, www.theguardian.com/commentisfree/2013/nov/04/us-trade-deal-full-frontal-assault-on-democracy.

leadership globale nel XXI secolo, come sostengono i suoi fautori? O sarà il momento per gli Europei di acquistare a loro insaputa, pollo lavato nel cloro e carne colma di ormoni? Le loro scelte politiche democratiche saranno minate dai tribunali aziendali, come invece sostengono i critici?

Mentre il dibattito è estremamente polarizzato, possiamo vedere come nessuna di queste rigide previsioni seguiranno l'accordo. Il dibattito è troppo concentrato sulle "storie dell'orrore" e poco attento sugli effetti che il trattato potrebbe avere in chiave economica, geopolitica e normativa. Tuttavia, anche i sostenitori del TTIP stentano a presentare chiare e convincenti argomentazioni su come, questo accordo potrebbe portare i tanto proclamati vantaggi economici e politici. Il punto fondamentale, è provare ad andare oltre a queste prime impressioni sul TTIP e cercare di capire con più attenzione quali saranno le conseguenze più probabili. In questo momento, il trattato è ancora lontano dalla ratifica, ed il suo esito rimane incerto, ma è importante cercare di guardare l'ampio impatto della trattativa sulle politiche del commercio globale. Queste negoziazioni stanno già avendo alcune interessanti ed inaspettate conseguenze: anche se alcune volte il dibattito ha avuto la tendenza ad andare verso la troppa semplificazione, è estremamente positivo che l'interesse pubblico nella politica commerciale sia aumentato significativamente nel corso dei negoziati, con una grande mobilitazione sul tema di vari gruppi della società civile. Il TTIP potrebbe rappresentare un potenziale "game-changer" nei propri diritti e dovrebbe essere colto al volo per approfondire il dibattito sulla politica del commercio del ventunesimo secolo.

Nel capitolo "Come nasce il TTIP: accordi globali e regionali", vi è l'intenzione di ripercorrere storicamente come è nata l'idea di concludere un trattato di tale portata in questo momento, con un occhio di riguardo al processo di negoziazione e sul percorso dovuto affrontare dalle due parti per cercare diversi punti di incontro. Nel capitolo successivo, "Una visione europea" l'attenzione è spostata sull'analisi di documenti ufficiali diffusi dalla Commissione Europea, che ha voluto fare chiarezza sul trattato sempre più vittima di attacchi da parte di un gran

numero di critici. Questi documenti, in modo semplice e conciso descrivono la struttura a tre pilastri che caratterizza la formazione del trattato ovvero: l'accesso al mercato, la cooperazione in campo normativo, le questioni fitosanitarie e le norme. Successivamente, è stato a mio avviso fondamentale, soffermarsi forse sul punto più importante che caratterizza il TTIP, ovvero la definizione di standard globali: “come possono Europa e Stati Uniti trovare economicamente e politicamente un accordo comune che possa consentire la conclusione del trattato?” “Quanta differenza c'è veramente tra gli standard dell'uno e dell'altro paese?”. Non poca importanza va data ai movimenti quali Greenpeace e Stop TTIP, i quali si indirizzano nella direzione opposta rispetto alla conclusione del trattato; la loro tesi è che vi sia troppa segretezza tra i due continenti e che l'accordo alla fine soddisferebbe non tanto i cittadini di entrambi i paesi ma solamente le multinazionali ed i loro interessi. Il sesto capitolo analizza invece l'impatto che ha/avrà l'uscita della Gran Bretagna dall'Unione Europea, sugli sviluppi dell'accordo; l'Inghilterra è stata da sempre un pezzo importante dell'Europa specialmente in ambito economico ed inoltre è il maggior partner commerciale degli Stati Uniti con i quali, condivideva la buona riuscita del TTIP. Con il referendum che ha visto trionfare il “*leave*” e con la Francia e la Germania che hanno così acquisito maggior peso decisionale, sarà importante vedere come gli Stati Uniti si muoveranno per portare in porto l'accordo e come i governi d'Europa cambieranno gli obiettivi prima maggiormente definiti. Nella “Conclusione”, dopo aver analizzato gli ultimi cambiamenti riguardo il trattato, ho voluto interpretare in maniera sociologica l'impatto che potrebbe avere la ratifica dell'accordo sull'Europa, eliminando quegli standard che garantiscono sicurezza e tranquillità su ciò che mangiamo: ho utilizzato la “teoria dell'aggressione culturale” proposta e sviluppata da Arnold Toynbee.

CAPITOLO SECONDO

COME NASCE IL TTIP: ACCORDI GLOBALI E REGIONALI

2.1 PERCHE' IL TTIP ADESSO?

Capire le motivazioni e le conseguenze del TTIP è sicuramente il punto focale di questo lavoro, ma prima di arrivare a ciò, bisogna analizzare la scena da un punto di vista della storia, cercando di dare al lettore un background sufficiente sulle relazioni tra USA ed UE e perché queste negoziazioni sono avvenute proprio in questo momento. Prima del TTIP, EU e US hanno discusso i problemi commerciali all'interno dell'accordo multilaterale noto come *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT), trasformato poi nel 1995 nel WTO. Inizialmente gli US hanno assunto la leadership nel sistema globale, promuovendo una graduale liberalizzazione del commercio, con l'EU che li ha seguiti adottando una posizione di leadership più attiva dall'Uruguay Round (1986-1984), l'ultimo e più importante di tali negoziati. Attraverso questi accordi multilaterali, dalla nascita del GATT nel 1947, i dazi (tasse imposte sulle importazioni) sono scesi drasticamente. Nel frattempo, i membri del GATT/WTO hanno avuto una significativa espansione, contemporaneamente al programma per le negoziazioni. Nel caso dell'EU e degli US, questo nuovo programma sul commercio è nato poiché i dazi erano diventati una barriera quasi trascurabile alle importazioni. La media delle tariffe della “*most-favoured-nation*” sono del 5.2% per l'EU e del 3.5% per gli US con entrambe le parti che in realtà applicano tariffe ancora più basse su reciproche importazioni intorno al 3% di media². I negoziatori commerciali dal 1970 si sono concentrati sulle “non-tariff barriers” al commercio; queste includono differenze nel prodotto e nella regolamentazione dei servizi, nella mancanza di investitori e di diritti della proprietà intellettuale, nei mercati degli appalti pubblici chiusi e così via. Ciò ha portato all'introduzione di nuovi accordi su tali questioni durante l'Uruguay Round. ³L'accordo di Doha (nato nel 2001) aveva lo scopo di approfondire ulteriormente la portata del sistema

² EUROPEAN COMMISSION, (2013) “European Commission Staff Working Document: impact assessment report on the future of EU-US trade relations” SWD (2013), Brussels

³ DILIP K. DAS (2005), *Doha Round of Multilateral Trade Negotiations: Arduous Issues and Strategic Responses*, New York, Palgrave Macmillan

commerciale globale, ma finora ancora non è riuscito in questa impresa. Esso è stato l'ultimo ciclo di negoziati del WTO e si è tenuto a Doha (Qatar) nel Novembre del 2001. Al termine di questi negoziati sono state adottate le dichiarazioni che costituiscono la DDA (*Doha Development Agenda*), documento che sancisce l'avvio dei *Doha Rounds*.⁴La DDA si inserisce in un contesto più grande per le tematiche dello sviluppo, la cui massima espressione sono i *Millennium Development Goals* approvati dalle UN nel 2000. I temi trattati durante la conferenza sono stati molti tra i quali agricoltura, accesso al mercato dei prodotti non agricoli (NAMA), servizi, rapporto tra investimento e commercio, interazione tra commercio e politica di concorrenza e così via. Inoltre nella conferenza ministeriale di Doha si è raggiunto un accordo sull'avvio del negoziato sui "Temi di Singapore" lanciati due anni dopo alla Conferenza di Cancun. Proprio quest'ultima fallisce per l'emergere di vari contrasti di natura politica ed economica: i PVS non erano disposti ad accettare l'avvio dei negoziati sui Temi di Singapore. Sulle tematiche agricole gli US e l'EU da una parte e il G20 dall'altra avevano creato un forte contrasto così da concludere la Conferenza di Cancun con un nulla di fatto facendo entrare in crisi la DDA e l'approccio multilaterale al tema del commercio mondiale. Il Doha Round entra così in una fase di stallo dimostrando il declino dell'economia occidentale e l'ascesa, nel contempo, di alcuni paesi BRICS in ambito internazionale, come la Cina ed il Brasile. Nel 2005 però, si arriva alla conclusione dei Doha Round con l'Accordo di Bali sancito definitivamente nel 2013. Secondo il rapporto stilato dal Peterson Institute for International Economics, il pacchetto di Bali⁵ doveva creare 1000 miliardi di dollari di ricchezza in più ma tuttavia esso rappresentava circa meno del 10% del vasto programma di riforme lanciato originariamente a Doha poiché si concentrava solo sull'eliminazione di ostacoli di natura burocratica e amministrativa del commercio e

⁴GUERRIERI P.- SALVATICI L. (2008), *Il Doha Round e il Wto. Una valutazione quantitativa degli scenari di liberalizzazione*, Bologna, Il Mulino

⁵HOHMANN H. (2008), *Agreeing and Implementing the Doha Round of the WTO*, Cambridge, University Press

non sulle tariffe o restrizioni quantitative. Si chiudono parzialmente solamente tre⁶ dei diciannove capitoli negoziali originariamente aperti: Il primo è la semplificazione burocratica delle pratiche doganali, attraverso un migliore utilizzo delle tecnologie della rete. Il secondo riguarda l'eccezione indiana, che chiedeva una deroga all'apertura delle frontiere, consentendo allo Stato di acquistare a prezzi sussidiati dai propri contadini derrate alimentari per fronteggiare il rischio di fame e povertà. Infine il terzo riguarda i PVS, eliminando parte dei dazi a scalare, cui erano sottoposti in caso di esportazione di prodotti lavorati solo in parte sul loro territorio.

Chiusa la parentesi del *Doha Round* vediamo quindi come il fallimento di questi trattati multilaterali e il procedere della “profonda globalizzazione” abbia spinto prima gli US poi l’EU a concludere successivamente accordi di libero scambio economicamente motivati, i cosiddetti *Free Trade Agreements (FTAs)*. Entrambi i continenti hanno concluso o stanno negoziando accordi, in gran parte con paesi dell’America Latina e dell’Asia tra cui si aggiungono Canada, Korea, Perù, Colombia e Singapore. Gli Stati Uniti inoltre, sono in una fase di avanzamento su un accordo bi-regionale con undici paesi asiatici conosciuto come TPP (*Trans-Pacific Partnership*). Il TTIP rappresenta così l'ultima iterazione di una tendenza sempre più ampia a negoziare un elenco, in continua espansione, di questioni commerciali non esclusivamente nell'ambito dell'OMC, ma attraverso accordi con partner privilegiati.

⁷Vi sono altri due fattori che spesso vengono presi come giustificazione per l’inizio delle negoziazioni del TTIP; *in primis* la crisi globale economica e finanziaria iniziata nel 2008 che ha reso necessario cercare una fonte di crescita interna, in secondo luogo il TTIP è accorso contro lo sviluppo di uno scenario che ha visto in forte aumento le economie di Cina ed altri paesi emergenti di fronte ad Europa e Stati Uniti, non solo come *competitors* nello sviluppo dell’economia globale, ma anche come concorrenti

⁶ RAVI DEVARAKONDA K. (2013), “Asymmetries mark WTO's Bali Accord”, *Asia Times Online*, 17 December (http://www.atimes.com/atimes/Global_Economy/GECON-02-171213.html)

⁷ FERDI DE VILLE & GABRIEL SILES-BRUGGE (2016), “TTIP: The truth about the Transatlantic Trade and Investment Partnership pp. 4-5

nella governance dell'economia globale stessa, con i *policymakers* che stanno esprimendo preoccupazioni sul fatto che stiano perdendo rilevanza in ambito geopolitico ed economico⁸. La stagnazione dei *Doha Round* infatti è da comprendersi anche a causa della crescita e lo sviluppo di queste economie emergenti, le quali hanno rotto il duopolio US/EU⁹.

Ciò che caratterizza il TTIP è il grado di profonda globalizzazione ricercata. I negoziatori stanno esplicitamente provando ad allineare le pratiche di regolamentazione tra EU e US quanto più possibile. Su questo vale la pena analizzare il contesto anche in una sua visione storica; L'Europa e gli Stati Uniti dopo la Guerra Fredda, hanno provato numerose volte a stabilire il TAFTA (*Transatlantic Free Trade Area*). Il primo passo verso questa direzione fu la “*Transatlantic Declaration*” del 1990, nella quale, per la prima volta, essi istituzionalizzarono la loro relazione bilaterale, promettendo cooperazione in problemi di sicurezza, culturali ed economici. I risultati, fin da subito si dimostrarono deludenti, a causa della mancanza di interesse degli Stati Membri e per il desiderio della Commissione di preservare l'identità dell'EU, prima di intraprendere la cooperazione transatlantica. Realizzato quindi che il TAFTA sarebbe stato un accordo troppo delicato, nel 1995 l'EU e gli US conclusero l'accordo sulla “*New Transatlantic Agenda*” (NTA). I principali risultati della NTA furono i “*mutual recognition agreements*” (MRAs), firmati nel 1997 per un ristretto numero di settori, creati per eliminare i sistemi di certificazioni e favorire un più facile accesso ai sistemi di conformità. Alla fine del 1990 si è visto anche un tentativo, dell'allora Commissario al Commercio Europeo Leon Brittan, di stabilire un “*New Transatlantic Marketplace*” che avrebbe sostanzialmente rimosso le barriere commerciali tariffarie e non¹⁰. Questo piano fu abbandonato definitivamente nel 1998 per un “molto meno ambizioso e vago” partenariato economico transatlantico;

⁸ NARLIKAR, A. (2010) “New powers in the club: the challenges of global trade governance”, *International Affairs*.

⁹ GRANT, W. (2007) “The shift from duopoly to oligopoly in agricultural trade”

¹⁰ POLLACK, M. A., SHAFFER, C. G. (2001) “*Transatlantic Governance in the Global Economy*. Latham, MD: Rowman & Littlefield.

nessuna di queste iniziative sono state mai davvero prese in considerazione. Negli anni 2000 Europa e Stati Uniti hanno provato a rinvigorire il processo di cooperazione moltissime volte ma scontrandosi sempre con risultati più che limitati. L'ultimo tentativo di stabilire una libera area di scambio commerciale transatlantica, prima del TTIP , quindi è stato visto come troppo ambizioso e di difficile attuazione¹¹.

2.2 IL PROCESSO DI NEGOZIAZIONE

Dopo una breve e necessaria panoramica sulla storia delle relazioni commerciali transatlantiche, adesso possiamo introdurre il lettore al processo di negoziazione del TTIP e alla rispettiva definizione della meccanica delle politiche commerciali in EU e US. L'attuale serie di negoziati commerciali transatlantici trae origine da un summit svoltosi nel Novembre 2011 tra il presidente americano Barack Obama, il presidente del Consiglio Europeo Herman Van Rompuy ed il presidente della Commissione Europea Josè Manuel Barroso. Questo ha istituito l'HLWG (*High Level Working Group on Jobs and Growth*) ovvero un comitato di lavoro volto a concentrarsi su occupazione e sviluppo, guidato dal Direttore Generale della Commissione Europea per il commercio e dal Rappresentante per il Commercio degli Stati Uniti d'America (USTR), ai quali è stato affidato il compito di identificare come l'aumento degli scambi e degli investimenti potrebbero contribuire alla creazione di lavoro, sviluppo economico e competitività. Il rapporto finale è stato pubblicato a Febbraio del 2013 e ha concluso che “un accordo globale, che affronta una vasta gamma di questioni relative al commercio e agli investimenti bilaterali compresi gli aspetti normativi, e contribuisce allo sviluppo di regole globali, fornirebbe il più significativo vantaggio reciproco delle varie opzioni prese in considerazione¹²”.

¹¹ PETERSON, J., DOHERTY, R., VAN CUSTEM, M., WALLACE, H., EPSTEIN, R., BURWELL, F., POLLACK, M. A., QUINLAN, J.P., and YOUNG, A. R. (2004) “Review of Framework for Relations between the European Union and the United States: An Independent Study (Final Report). Brussels: European Commission.

¹² HLWG (2013) “Final Report: High Level Working Group on Growth and Jobs”, 11 February, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc_150519.pdf.

A seguire, le negoziazioni per il TTIP sono state formalmente annunciate durante il discorso sullo stato dell'Unione del presidente Obama del 2013. Da allora, dal lato dell'Europa, gli Stati Membri, hanno autorizzato la Commissione Europea a dare il via alle negoziazioni. Dopo varie discussioni sulle linee guida di negoziazione da seguire, il Consiglio dell'Unione Europea ha dato semaforo verde nel Giugno del 2013. Le negoziazioni sono iniziate un mese dopo; esse sono state divise in 3 pilastri e in un gran numero di trattative¹³. Il primo pilastro del TTIP è il “*market access*”, il quale ricopre ambiti quali tariffe per beni, liberalizzazione di servizi e investimenti, protezione degli stessi e liberalizzazione degli appalti pubblici. Il secondo pilastro si riferisce alla “*regulatory cooperation*” ovvero agli argomenti riguardanti le TBT (barriere tecniche al commercio), le SPS (misure sanitarie e fitosanitarie) o come l'Europa e gli Stati Uniti dovrebbero cooperare in modo sistematico per rendere le regolamentazioni presenti e future più compatibili tra di loro. Questo è il pilastro-chiave delle negoziazioni e si occupa di determinare un maggiore allineamento tra i sistemi regolatori di EU e US. Il terzo ed ultimo pilastro, è dedicato alle “regole” per affrontare le questioni connesse agli scambi condivisi in aree quali lo sviluppo sostenibile, i diritti di proprietà intellettuale, energia e materie prime, o facilitazione agli scambi.

Quando (o se) i negoziati saranno eventualmente conclusi l'accordo deve essere ratificato a livello nazionale da ciascuna delle parti. Nell'Unione Europea questo significa avere bisogno almeno della maggioranza qualificata degli Stati Membri nel Consiglio e della maggioranza semplice all'interno del Parlamento Europeo. Tuttavia, l'aspettativa è che, per la grandezza dei negoziati, rendendo questo un accordo misto con competenza condivisa tra UE e Stati membri, l'accordo dovrà anche essere approvato all'unanimità dal Consiglio e accettato dai Parlamenti Nazionali di tutti i ventotto Stati Membri¹⁴. Dal lato americano, dove al Congresso è dato formalmente il

¹³ COUNCIL OF THE EU (2013) “Directives for the negotiation on the Transatlantic Trade and Investment Partnership between the European Union and the United States of America”, 17 June, <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-11103-2013-DCL-1/en/pdf>.

¹⁴ WOOLCOCK, S. (2012) *European Union Economic Diplomacy: The Role of the EU in External Economic Relation*. Farnham: Ashgate

potere di stabilire la politica commerciale ai sensi della Costituzione, il meccanismo di ratificazione dipende largamente dalla precedente decisione del Congresso stesso di concedere l'Ufficio Esecutivo all' "Autorità di Promozione Commerciale" (TPA), conosciuta anche come "fast track", ovvero la possibilità data al presidente degli Stati Uniti di negoziare accordi internazionali che il Congresso può approvare o negare ma non emendare. Inoltre con il "fast track" le due camere devono dare il consenso all'accordo internazionale con una maggioranza semplice, mentre, senza il TPA, il Senato ha bisogno di una maggioranza più alta dei tre-quinti per resistere ad un ostruzionismo. Una mancanza del TPA è quindi vista come dannosa per le prospettive di una ratifica del TTIP. Ad Aprile 2015 parecchi senatori USA hanno introdotto la "TPA Fast-track legislation"¹⁵; la legge è stata approvata dal Senato il 21 maggio 2015, con un voto di 62 contro 38, con l'opposizione di 31 democratici, cinque repubblicani e due Indipendenti. Il disegno di legge è andato successivamente alla Camera dei Rappresentanti, che ha approvato la legge 218-208, ed ha anche rimosso le *Trade Adjustment Assistance* in campo di regolazione commerciale dal disegno di legge del Senato. Il TPA è stata approvata dal Senato il 24 giugno 2015, senza le disposizioni del TAA, che richiede solo la firma del presidente prima di diventare legge. Obama ha espresso il desiderio di firmare il TPA e il TAA insieme, ed ha firmato entrambi in un progetto di legge il 29 giugno¹⁶. L'approvazione di questa normativa ha conferito all'amministrazione Obama "maggior potere di negoziare importanti accordi commerciali con l'Asia e l'Europa. Il successo di questi accordi bilaterali è stato necessario prima che gli altri dieci membri del TPP potessero completare l'accordo commerciale.

¹⁵ WEISMAN, J. (2015) "Congressional panels approve fast track for trade deal, with conditions", *New York Times*, 23 April, www.nytimes.com/2015/04/24/business/international/congressional-panels-approve-fast-track-for-trade-deal-with-conditions.html?_r=0.

¹⁶ DESTLER, I. M. (2005) *American Trade Politics*. 4th ed, Washington, DC: Institute for International Economic.

CAPITOLO TERZO

VERSO UN ACCORDO COMMERCIALE UE-USA: UNA VISIONE EUROPEA

3.1 I TRE PILASTRI

Nel precedente capitolo abbiamo descritto la struttura del TTIP in tre pilastri i quali si caratterizzano nell'accesso al mercato, nella cooperazione in campo normativo e nelle norme. Analizzando vari documenti vediamo come soprattutto la Commissione Europea sia intenzionata ad offrire massima trasparenza nel campo delle negoziazioni, semplificando al massimo la spiegazione delle modalità di accordi del TTIP. Questa delucidazione può essere vista come un punto di partenza per avvicinarci di più alla comprensione di questo delicato ed importante accordo in fase di negoziazione.

Analizzando il primo pilastro ovvero l'accesso al mercato, vediamo come l'Unione Europea tenti di aiutare le piccole medie e grandi imprese ad accedere più facilmente ai mercati al di fuori dell'Europa favorendo così le esportazioni verso gli USA, le importazioni per realizzare i propri prodotti finali, la determinazione dell'origine di un prodotto ovvero quando esso è "*Made in EU*" o "*Made in USA*" e l'investimento facilitato verso gli Stati Uniti.

Nel secondo pilastro, si tenta di stabilire una collaborazione molto più stretta di quella attuale tra le autorità di regolamentazione europee e quelle statunitensi. Le aziende per esportare negli Stati Uniti devono rispettare delle norme statunitensi in materia standard che possono essere diverse per quanto riguarda i dettagli tecnici e le procedure per verificare se le aziende abbiano rispettato le norme; ciò può essere oneroso, specialmente per le piccole imprese che potrebbero teoricamente con questa cooperazione in campo normativo, ridurre questi oneri.

Nel terzo pilastro, si tenta di stabilire nuove norme per aiutare le aziende europee a sfruttare al massimo i vantaggi che porterebbe il TTIP, accedere all'energia e alle materie prime di cui hanno bisogno, proteggere la loro proprietà intellettuale, investire con una certa fiducia sapendo che godranno di una certa tutela se le cose andranno male e risparmiare tempo e costi per le pratiche doganali. Inoltre in questa

parte si tenta di mettere al centro del TTIP lo sviluppo sostenibile ed un meccanismo per risolvere le controversie tra governi UE e USA su cui tutti facciano affidamento¹⁷.

3.2 IL TTIP VISTO DA VICINO

3.2.1 *Accesso al mercato*

Vediamo ora, dopo uno sguardo d'insieme, le caratteristiche che nel particolare, distinguono queste tre parti dell'accordo.

L'accesso al mercato, prima parte del TTIP, si divide in 4 sottocapitoli che sono: le tariffe e dazi doganali, i servizi, gli appalti pubblici e le norme di origine.

Gli scambi di merci e i dazi doganali rendono più onerosi gli scambi di merci e sono chiamati anche più gergalmente tariffe. Le aziende europee hanno difficoltà maggiori a vendere le proprie merci in territorio americano, proprio perché, accusa dei dazi, risultano più care di quelle prodotte negli Stati Uniti. L'aliquota media dei dazi doganali tra Europa e USA è generalmente bassa, sotto il 2%, tale media tuttavia nasconde una situazione differente per i singoli prodotti; alcuni dati forniti dalla Commissione Europea, illustrano che: più della metà degli scambi tra UE e USA non è soggetta a dazi doganali; la maggior parte degli altri scambi è soggetto a dazi variabili, i quali vanno dall'1 al 3% per i prodotti di base come le materie prime, fino al 30% per prodotti come vestiti e calzature; alcuni dazi sono talmente alti da proibire ogni scambio, ad esempio abbiamo un' aliquota del 140% su alcuni prodotti lattiero-caseari o del 130% per le arachidi; in alcuni casi UE e USA impongono dazi differenti per lo stesso prodotto come per le auto, dove l'aliquota dei dazi UE sulle importazioni dagli USA è del 10% mentre quella dei dazi USA sulle importazioni dell'UE è solo dell'2,5%; per i vagoni ferroviari infine gli USA impongono un dazio del 14% sulle importazioni, mentre il dazio che impone l'UE agli USA è solo dell'1,7%.

L'Unione quindi intende abolire questi dazi e molti altri ostacoli che caratterizzano gli scambi ed il loro elevato costo.

¹⁷ <http://bookshop.europa.eu/en/inside-ttip-pbNG0215971/>

Questo capo del trattato abolirebbe quasi tutti i dazi doganali sugli scambi USA-UE generando risparmi ed altri vantaggi come la riduzione del costo delle merci e un aumento dei posti di lavoro; inoltre sarebbero incoraggiati gli scambi tra le due potenze occidentali.

Naturalmente ciò non esclude questioni delicati e controversie poiché l'immediata eliminazione dei dazi doganali potrebbe portare difficoltà per le aziende europee; per questo si intende concordare un periodo di soppressione graduale per consentire alle imprese di adeguarsi e nel caso questo arco di tempo non bastasse all'adeguamento si effettuerebbe solo una parziale apertura del mercato.

Passando al secondo capo troviamo i servizi. Compito del trattato è quello di aiutare le imprese europee ad entrare nel mercato statunitense. Sicuramente i servizi sono il motore dell'economia europea e di quella americana; rappresentano infatti circa il 60% dell'economia e dei posti di lavoro nell'Unione. Tra USA e Europa esistono già cospicui scambi di servizi ma le imprese europee talvolta incontrano ancora ostacoli quando cercano di vendere al mercato americano questi ultimi. Con il TTIP l'intento è quello di ridurre o addirittura eliminare i limiti esistenti sulla quota massima di un'azienda USA che un azionista europeo può possedere. Queste norme dovrebbero inoltre proteggere settori come i servizi pubblici e preservare il diritto dei governi a disciplinare i servizi diversamente e di fissare standard qualitativi e di sicurezza. Vi è quindi una ricerca da parte dell'Unione di far superare alle imprese degli ostacoli presenti in vari settori come quello delle telecomunicazioni o portuale. Inoltre si intende aumentare la mobilità per permettere ai professionisti di esercitare su entrambe le sponde dell'Atlantico grazie al riconoscimento reciproco delle qualifiche e di accedere di fatto più facilmente al territorio statunitense. Il tentativo del trattato è inoltre, di rilasciare in maniera più semplice, licenze ed approvazioni, concordando così standard elevati che accelerino l'ottenimento da parte delle persone fisiche o giuridiche di questi permessi per aumentare l'offerta di servizi quali l'audio, la consulenza legale e gestionale. Non meno importante è l'intento di concordare nuove norme per settori fondamentali per l'economia europea come le telecomunicazioni, il

commercio elettronico, i servizi finanziari, i servizi postali e di corriere ed il trasporto marittimo. Esse contribuirebbero ad aumentare le esportazioni europee garantendo che le aziende di entrambi i continenti competano a parità di condizioni su entrambi i mercati e che i governi riservino eguale trattamento alle imprese europee e statunitensi. In questo settore naturalmente vi sono alcune questioni delicate o controverse; possiamo riassumere tre principali problemi riguardanti: i servizi pubblici, con l'accusa che il TTIP minaccia il loro ruolo speciale in settori come la sanità, l'istruzione, i servizi sociali o l'acqua; la cultura, con il pericolo che il TTIP minacci la diversità culturale in Europa; la protezione dei dati, con il trattato ad incombere sulla nostra privacy. Al primo problema l'UE ha risposto che non assumerà alcun impegno per il finanziamento pubblico della sanità, dei servizi sociali e dell'istruzione. Per quanto riguarda questi settori gli Stati Membri potranno adottare qualsiasi misura decideranno di attuare. Sul problema culturale l'Europa ha risposto che non assumerà nessun impegno in campi come quello cinematografico o televisivo lasciando campo aperto agli Stati Membri. Sul terzo problema si è assicurato che il TTIP garantirà che le leggi in materia di privacy prevalgano su qualsiasi tipo di impegno.

Passiamo ora, dopo aver esaminato gli scambi di merci ed i servizi, alla spinosa questione degli appalti pubblici. L'obiettivo dell'Europa è quella di garantire alle imprese nostrane di avere maggiore accesso alle gare d'appalto pubbliche negli USA e quindi di competere con le aziende statunitensi in uguali condizioni. Le gare per gli appalti pubblici sono legate al modo in cui le autorità statali spendono i soldi dei contribuenti per acquistare beni servizi o opere; in questo campo Europa e Stati Uniti dispongono dei maggiori mercati al mondo nonché di norme per garantire una spesa pubblica trasparente e non discriminatoria. Purtroppo attualmente, le aziende hanno difficoltà ad ottenere permessi in territorio americano e a volte non sono nemmeno autorizzate a presentare un'offerta. Il TTIP vuole offrire l'opportunità di rimuovere gli ostacoli per l'accesso alle gare delle aziende europee ed americane a condizioni di parità per entrambe; inoltre secondo la Commissione Europea un'ulteriore apertura degli appalti pubblici al mercato transatlantico sarebbe vantaggiosa non solo per i due

paesi ma anche in ambito economico per le autorità pubbliche, in quanto godrebbero di un miglior rapporto qualità-prezzo, di una scelta più ampia, di una maggiore efficienza economica e di una buona governance. Le aziende in questo modo avrebbero un incremento della domanda dei prodotti che forniscono con conseguenti opportunità di crescita conservando così posti di lavoro già esistenti ma soprattutto avrebbero l'opportunità e le condizioni sufficienti di crearne di nuovi. Riassumendo, notiamo come l'Unione lotti per una non-discriminazione delle aziende europee in campo americano, rendendo la trasparenza un obiettivo fondamentale del trattato. Il TTIP in ogni caso non vuole influire sulla possibilità delle autorità pubbliche di scegliere se esternalizzare un servizio o produrlo internamente o di scegliere bene servizi che promuovano la salute ed il benessere dei cittadini, la tutela dell'ambiente, il processo sociale ed il rispetto dei diritti delle persone in ambito lavorativo.

L'ultimo passo da percorrere riguardante l'accesso al mercato è quello che riguarda le norme di origine. La domanda da porsi è quali prodotti possano beneficiare dei vantaggi del TTIP. Le norme di origine rappresentano un punto cruciale di ogni trattato commerciale e determinano in quali casi un prodotto possa essere fabbricato nei paesi che hanno ratificato l'accordo. Queste norme garantiscono che solo i prodotti legati davvero a tali paesi possano beneficiare dei vantaggi di un accordo commerciale, per esempio con l'esenzione dai dazi doganali. Il TTIP vuole assicurare che queste norme soddisfino le esigenze industriali, promuovendo gli investimenti oltreoceano; gli obiettivi sono quelli di stabilire norme di origine chiare e semplici che possano essere comprese ed applicate da produttori ed esportatori europei tenendo conto dell'innovazione e delle tendenze future dell'innovazione.

3.2.2 Cooperazione in campo normativo

Il problema della globalizzazione è che sempre più imprese esportatrici incontrino problemi di osservanza delle norme e dei regolamenti di paesi diversi. Per esportare in America, le aziende europee devono rispettare le normative statunitensi, il che può gravare non poco specialmente per le piccole imprese in termini di costi e soprattutto

quando le regole tra i due paesi sono molto diverse tra di loro. Il TTIP intende abbassare i costi senza però alterare gli standard di protezione per la salute dei cittadini, il loro benessere, l'ambiente ed ulteriori aspetti che costituiscono un vantaggio per la società nel suo complesso. Ciò contribuirebbe ad aumentare il tasso di crescita dei posti di lavoro in Europa e a rendere più ampia la scelta dei consumatori europei. Per ottenere questi risultati è necessaria una stretta collaborazione tra le autorità di regolamentazione europee e statunitensi affinché elaborino nuovi regolamenti e rivedano quelli già esistenti in particolare sugli investimenti tra UE e USA. In questo modo ci sarebbero maggiori opportunità per migliorare la qualità dei prodotti e si definirebbero, per questi ultimi, requisiti maggiormente simili tra loro rispetto a quelli attuali. Oltre a cooperare maggiormente sia Europa, sia Stati Uniti dovranno garantire il diritto di ognuna delle parti a legiferare nell'interesse pubblico e l'indipendenza delle autorità di regolamentazione. Cooperare a livello internazionale con gli USA servirà per definire una collaborazione più stretta tra i due paesi, garantendo approcci alla regolamentazione che siano concordati appunto a livello internazionale. In campo normativo sarà importante che il TTIP costruisca istituzioni che aiutino l'Unione ad applicare le misure concordate in questo campo del trattato e che individuino eventuali nuove iniziative su cui le autorità di regolamentazione possano lavorare insieme. Troviamo anche in questo settore delle controversie che caratterizzano il settore della cooperazione in campo normativo. La minor tutela, il diritto di regolamentare ed i principi di regolamentazione sono tre questioni che hanno suscitato dei dubbi; per cominciare si pensa che le trattative del TTIP comporteranno una diminuzione della tutela dei consumatori e dell'ambiente; la risposta dell'UE è stata la sicurezza a mantenere alti i livelli di protezione che già sono stabiliti nell'Unione per alcuni settori dove gli standard con gli USA sono entrambi molto elevati, mentre per altri settori l'UE garantisce il mantenimento dei propri livelli di protezione. Il diritto dell'UE, per quanto riguarda il successivo problema, potrebbe essere "minacciato" dal TTIP che potrà influire sul diritto comunitario di adottare nuovi regolamenti; anche qua l'Unione ha assicurato che il diritto dei governi di regolamentare per conseguire

gli obiettivi legittimi delle politiche pubbliche sarà garantito. Per quanto riguarda i principi di regolamentazione si teme che il TTIP, e in particolare l'”organismo di cooperazione in campo normativo” che istituirà, eluderanno i ruoli dei parlamenti, dei governi e delle parti interessate al procedimento normativo. L'UE ha risposto che il trattato non modificherà i ruoli determinati dai trattati dell'Unione.

3.2.2 (1) Questioni sanitarie e fitosanitarie (SPS)

Cooperare per sostenere le esportazioni di alimenti preservando le norme rigide dell'Unione è un punto fondamentale per la cooperazione in campo normativo. Questo tema rappresenta uno dei passaggi più controversi e discussi del TTIP che discuteremo in seguito approfondendo in maniera più dettagliata l'argomento. Sappiamo che la negoziazione di questo tema è delicata in quanto per l'Europa i regolamenti per l'importazione di bestiame, sostanze vegetali e prodotti alimentari, sono molto rigidi in quanto se non rispettati potrebbero consentire lo sviluppo di importanti rischi per la popolazione umana e gli animali europei. In questo ambito i regolamenti possono avere un notevole impatto sugli scambi. Le leggi americane ed europee ricorrono a mezzi diversi per imporre il loro livello di protezione e ciò potrebbe produrre un oneroso esborso per verifiche sui prodotti di cui è già stata dimostrata la sicurezza. Il seguente capo del TTIP quindi, si propone di far collaborare autorità americane ed europee riducendo al minimo gli effetti dei regolamenti sugli scambi, di rimuovere gli ostacoli superflui agli scambi di rispettare gli obiettivi di salute umana, animale e vegetale. Ulteriore scopo è quello di creare una “partnership” privilegiata con gli USA che preveda maggiore velocità sui regolamenti relativi agli scambi, un'unica procedura di approvazione per le esportazioni da tutti i paesi dell'UE e viceversa, trasparenza e chiarezza per confermare che l'UE è il partner privilegiato degli USA ed una base per collaborare sui regolamenti per superare le divergenze che ostacolano gli scambi. Qua entrano in gioco la sicurezza alimentare, gli OGM ed il benessere degli animali. Necessario, dal mio punto di vista, soffermarsi su questi problemi di grande

attualità. Secondo i critici il TTIP potrebbe allentare le norme dell'UE sulla sicurezza alimentare, che sono più severe rispetto a quelle presenti negli Stati Uniti. Il TTIP darà il via ad una corsa al ribasso. Dopo lo scandalo “mucca pazza” l'Europa si è dotata di un sistema legislativo abbastanza rigido riguardo il tema alimentare; se esiste un minimo rischio che un prodotto possa fare male, le autorità sono autorizzate ad intervenire in attesa di riscontri scientifici. negli States invece vige il principio opposto, dove alimenti e procedure sono sicuri fino a prova scientifica contraria. E' impensabile che il principio di precauzione possa essere scalfito dal negoziato. Altro punto da analizzare è la sicurezza alimentare lungo tutta la filiera produttiva che deve essere garantita “*from farm to fork*”. Il sistema europeo predispone di requisiti come i controlli igienici effettuati dal produttore e la tracciabilità del prodotto che garantiscono un determinato standard di sicurezza mentre gli USA verificano per lo più la sicurezza del prodotto finito (ecco perché sono così diffusi trattamenti di decontaminazione chimica delle carni come la clorina). Anche le procedure di controllo sono diverse: le autorità americane si fidano molto delle aziende che possono autodichiarare la sicurezza dei prodotti alla *Food and Drug Administration*, l'autorità americana per la sicurezza alimentare e dei farmaci, che non ha alcun obbligo di rivedere la loro valutazione. In Europa, invece, i prodotti regolamentati vengono autorizzati solo dopo i controlli dell'autorità competente, l'EFSA e dopo l'approvazione della Commissione Ue, del Parlamento e dei singoli Stati Membri. In Europa è proibito inoltre somministrare ormoni al bestiame per farlo crescere di più, perché mancano ancora sufficienti studi sulla loro sicurezza. In America, è ammesso l'uso di queste sostanze che riducono i tempi di allevamento e quindi fruttano moltissimo alle industrie. Il divieto europeo si applica anche alle importazioni nonostante l'insistente richiesta degli Usa che spingono per regimi differenti da quelli adottati. Inoltre negli allevamenti americani gli antibiotici possono essere usati anche per scopi di crescita più rapida degli animali, cosa severamente proibita in territorio europeo, il quale permette l'uso di antibiotici solo per proteggere il bestiame dalle malattie. Il problema comunque, continua a sussistere in quanto il loro uso spropositato ha reso i batteri più resistenti, resistenza che può trasferirsi anche agli

antibiotici usati per gli uomini che perdono il loro effetto (25 mila morti l'anno in Europa e 23 mila negli Usa per problemi riguardanti la resistenza dei batteri). Per ovviare a questo problema, in America, le carcasse di pollame vengono disinfettate con prodotti chimici. Nell'Ue l'utilizzo di prodotti come il cloro, sono vietati per garantire un elevato standard di sicurezza e di igiene¹⁸.

3.2.3 *Norme*

Le nuove norme proposte con il TTIP hanno l'obiettivo di rendere più agevole ed equo esportare, investire ed importare. L'argomento si rifà in ambiti quali lo sviluppo sostenibile per tutelare i cittadini sul lavoro e l'ambiente, sull'energia e sulle materie prime per facilitarne l'utilizzo da parte delle aziende, sulla facilitazione degli scambi, riducendo gli oneri burocratici alla dogana e semplificando le pratiche. Inoltre vi è l'intenzione di aiutare le piccole e medie imprese a beneficiare pienamente dell'accordo commerciale in quanto costituiscono la spina dorsale dell'economia europea. Vi sono due capi che invece si occupano della risoluzione delle controversie tra investitore e stato, della protezione degli investimenti e delle controversie tra governi. lo scopo è di favorire e incoraggiare gli investimenti degli Usa nell'Ue proteggendo al contempo il diritto dei governi europei a legiferare quando lo ritengano utile. In ambito concorrenza è necessario che le aziende europee e statunitensi possano competere alle stesse condizioni proponendo un modello di politica mondiale per la promozione della concorrenza libera ed equa. Ultimo, ma non per importanza è la garanzia che le aziende possano trarre benefici dalla ricerca e tutelare la proprietà intellettuale collegando a questo argomento anche il delicato tema delle indicazioni geografiche che permettono di scegliere prodotti alimentari di una determinata regione, proteggendo la reputazione vantata dai produttori locali, i quali hanno a garanzia degli istituti che contribuiscono a valorizzarne significativamente i prodotti, consentendo loro di sostenere la competizione cui li ha progressivamente

¹⁸ <https://www.altroconsumo.it/alimentazione/sicurezza-alimentare/news/trattative-ue-usa>

esposti l'internazionalizzazione dei mercati ed assicurandone di conseguenza la sopravvivenza economica.

CAPITOLO QUARTO

DEFINIZIONI DI STANDARD GLOBALI

Oltre ad essere il "proiettile d'argento", portando la crescita e l'occupazione tanto necessaria per la UE e gli USA, un secondo argomento per il TTIP è che consentirà ad entrambe le parti di continuare a definire degli standard per l'economia globale nel ventunesimo secolo. Argomenti di carattere geo-economico strategico e geopolitico hanno avuto sempre più ampia diffusione, accompagnando il caso economico più tradizionale ad accordi di libero scambio di maggiore efficienza, maggiore reddito e di occupazione aggiuntiva. Questo discorso sulla "impostazione di standard globali" serve ad una doppia funzione; enfatizzando la prospettiva che la Cina ed altre economie emergenti potrebbero in un prossimo futuro essere padroni della governance economica globale, se l'UE e gli USA non riescono a collaborare, gli scettici del TTIP verranno accusati di contribuire alla morte dell'Occidente. Allo stesso tempo, invocando l'idea della Cina come "l'altro", l'impressione è rafforzata che le norme di regolamentazione dell'UE e degli USA sono piuttosto simili, aprendo la strada per la cooperazione normativa. Questo capitolo esamina criticamente le ipotesi e le conseguenze di questa analisi.

Anche prima della crisi finanziaria scoppiata nel 2008, che ad un primo impatto ha danneggiato maggiormente le economie sviluppate rispetto alle economie emergenti, vi era stato un grande dibattito riguardo l' (economico) "*decline of the West and the rise of the rest*¹⁹". In particolare, i paesi BRIC, sono stati visti come giocatori di una sfida al predominio sull'economia globale del dopoguerra riguardante prima esclusivamente Stati Uniti e Unione Europea. Da allora, vi è stata una crescente consapevolezza in America e, in particolare, dei politici Europei del declino nel controllo della governance economica globale. Questo punto di vista è stato rafforzato dalla mancata conclusione del Round di Doha di fronte alla resistenza di India e Cina. Tutto questo ha portato gli attori politici chiave su entrambi i lati dell'Atlantico, come il segretario di Stato Hillary Clinton e l'allora segretario generale dell'Organizzazione del Trattato Nord Atlantico Anders Fogh Rasmussen²⁰, a riferirsi al TTIP come "Nato

¹⁹ ZAKARIA, F. (2009) *The Post-American World and the Rise of the Rest*. London: Penguin

²⁰ RASMUSSEN, A. F. (2013) "A new era for EU-US trade", speech delivered at the Confederation of Danish Industry, Copenhagen, 7 October, www.nato.int/cps/en/natolive/opinions_103863.htm.

economica²¹". La logica alla base di questa argomentazione è la seguente. L'UE e gli USA possono contrastare la loro caduta in ambito economico e geopolitico solo attaccando insieme; creando uno "Spazio economico transatlantico comune", come Barroso ha indicato, regolato con norme e regole comuni che coprirebbero quasi la metà del PIL mondiale e un terzo del commercio mondiale, consentendo agli europei e agli americani di continuare a fissare le regole della globalizzazione. Si tratta di "ora o mai più", perchè, in un paio d'anni, la Cina sarà la più grande economia del mondo e dello *Stato-setter* globale, con i potenti governi occidentali relegati a diventare acquirenti regolari. Questo fatto è emerso come punto di difesa a favore del TTIP su come il mondo, e l'Europa in particolare, è apparentemente diventato un luogo più insicuro, a causa delle turbolenze sia al confine meridionale dell'UE, con il mondo arabo, e nei paesi limitrofi orientali, dato il conflitto tra la Russia e l'Ucraina. In questo contesto geo-economico e geopolitico turbolento, i sostenitori del patto transatlantico vedono quest'ultimo come un punto di integrazione economica alla relativa omogeneità di interessi e valori europei e americani che non deve interferire con le "relativamente piccole" differenze di opinione del passato.

Questo secondo argomento chiave sull' "impostazione di standard globali" a fronte della crescita di potenze del calibro della Cina, fornisce così un ulteriore tema per convincere coloro che sono piuttosto scettici sul discorso dei "vantaggi economici" procurati dal trattato. Quanto più è stata contestata questa logica economica, ed il TTIP in generale, tanto più ha preso piede una giustificazione geo-economica. Si tratta di una scusa forte, soprattutto perché vi è una minaccia velata diretta a coloro che temono che il TTIP influirebbe negativamente sulla qualità della regolazione socio-sanitaria, ambientale o pubblica, probabilmente la principale preoccupazione dei critici. I sostenitori del trattato hanno avvisato che l'alternativa a cooperare da una parte all'altra dell'Atlantico ora, è che le norme saranno decise entro un paio di anni da parte della Cina, che è molto meno preoccupata per questioni come protezioni sociali e ambientali. Il messaggio appare chiaro: "E' questo quello che vogliamo?"

²¹ VAN HAM, P. (2013) "The geopolitics of TTIP", Clingendael Policy Brief, no. 23. The Hague: Clingendael.

Questo argomento sembra contenere qualche ondeggiamento tra i responsabili politici chiave. Nella UE, molti socialdemocratici, che hanno sentimenti contrastanti circa il TTIP, sono fondamentali per garantire una maggioranza nel Parlamento europeo a favore dell'accordo e sono anche al governo in una serie di importanti Stati membri, come la Francia, l'Italia e la Germania. In Germania, vi è stato un intenso dibattito sul TTIP, soprattutto per quanto riguarda la sicurezza alimentare e l'ISDS (Risoluzione delle controversie tra investitore e stato). Ma, nel febbraio 2015, il ministro dell'Economia socialdemocratico tedesco Sigmar Gabriel ha parlato con forza a favore del TTIP, dicendo che la mancanza di un accordo ambizioso costerebbe l'influenza dell'UE nell'economia globale. In risposta agli avversari del Trade Promotion Authority all'interno del suo partito democratico, il presidente Obama ha sempre invocato questo argomento come sostegno alla sua tesi.

Nel resto di questo capitolo, esamineremo il tema geo-economico. Analizziamo brevemente i dibattiti sulla posizione degli Stati Uniti e dell'UE nella post-guerra fredda in ambito economico e politico globale. Queste discussioni sono passate dal parlare dell'unipolarismo dominato dagli USA, assecondati da una "morbida" UE, ad un'idea più recente, che entrambe le potenze occidentali siano in declino rispetto ai mercati emergenti. Quest'ultima percezione ha portato alla conclusione che l'UE e gli USA hanno bisogno di porgersi la mano nella definizione della *governance* economica globale. Essere in grado di impostare le regole globali quindi è un obiettivo particolarmente importante per l'UE, che, in assenza di una capacità militare sviluppata, considera i suoi "poteri di mercato" essere la sua principale fonte di forza nella politica internazionale. Prestiamo attenzione, tuttavia, che la cooperazione normativa UE-USA non comporterà automaticamente l'impostazione di standard globali comuni, come sostengono i *pro*-TTIP. In particolare, tracciamo un'importante distinzione tra le conseguenze dell'armonizzazione ed il riconoscimento reciproco delle regole quando si tratta di capacità di normazione del TTIP. Questi ultimi non solo comportano il rischio di innescare una dinamica "corsa al ribasso" in termini di livelli di regolamentazione del rischio attraverso l'Atlantico, ma fornirà anche poco o nessun incentivo per i paesi terzi per allineare le loro norme e le loro regole con quelle

dell'UE e degli USA. C'è anche un secondo problema con lo sviluppo della vicenda di standard globali che va a favore del TTIP. Punto chiave per lo sviluppo della leadership normativa transatlantica è cercare di giungere ad una quanto più possibile somiglianza degli obiettivi normativi e delle filosofie su entrambi i lati dell'Atlantico, in contrasto con la veduta nel primo decennio del ventunesimo secolo che vedeva l'UE e gli Stati Uniti con filosofie normative fundamentalmente in conflitto l'una con l'altra. Sminuire l'approccio distintivo dell'UE alla regolamentazione del mercato potrebbe ridurre anziché promuovere, la prospettiva di standard globali ambiziosi in futuro.

4.1 DECLINO E DISILLUSIONE AMERICANA CON IL POTERE DI MERCATO IN EUROPA

Il punto di vista che gli Stati Uniti e l'Unione Europea attualmente necessitano di portare avanti per impedire alla Cina di diventare la prossima superpotenza sulle regolazioni è vista come un obiettivo comune. Negli Stati Uniti, questo risuona con l'idea del declino egemonico americano nel sistema economico e politico globale che ha attraversato diverse ondate di “declinismo²²”. Mentre nel primo periodo della Guerra Fredda la paura era che gli Stati Uniti stessero perdendo la loro forza a favore dell'Unione Sovietica, il Giappone tra il 1970 e il 1980, è emerso come il principale spauracchio commerciale in un momento in cui il suo modello di capitalismo liberale stava trionfando sulle alternative. La visione dominante, tuttavia, è molto meno ottimista in questi ultimi tempi, con la "minaccia cinese" che sembra essere stata presa molto più seriamente rispetto alle precedenti sfide al potere degli Stati Uniti²³. L'integrazione europea è sempre stata perseguita con un occhio al raggiungimento dell'eguaglianza del potere economico e politico con gli Stati Uniti; e per un decennio

²² HUNTINGTON, S. P. (1989) “The United States: Decline or Renewal?”, *Adelphi Papers*, 235, pp.63-80

²³ RACHMAN, G. (2012) “Think again: American decline”, in J. M. McCormick (ed.), *The Domestic Sources of American Foreign Policy: Insights and Evidence*. Latham, MD: Rowman & Littlefield, pp.47-54.

o giù di lì, i responsabili politici europei ed alcuni osservatori sembravano concordare sul fatto che il *soft power* dell'UE avrebbe permesso di condurre il XXI secolo. Questo è stato in parte a causa del carattere distintivo, con gli Stati Uniti, delle politiche socio-economiche e geopolitiche. Ma gli effetti prolungati della crisi economica hanno mandato in frantumi le speranze di un secolo tutto Europeo sulla base di tale leadership normativa. In ciò che segue, dobbiamo scucire i temi che presentano la cooperazione transatlantica come una questione attuale per contrastare il declino occidentale. Vediamo come, durante il breve periodo in cui c'era ottimismo sul potere normativo o di mercato dell'UE, esso è stato visto più come un contrappeso per gli Stati Uniti, piuttosto che come un partner "*linkminded*", come nel discorso riguardante il TTIP. Dobbiamo prendere in considerazione, che la cooperazione normativa transatlantica si tradurrebbe automaticamente in una continua leadership globale UE-USA

4.2 VALORI CONDIVISI?

Come cambiano le cose. Mentre oggi i leader dell'UE e degli Stati Uniti sottolineano l'importanza del partenariato, solo una decina di anni fa, il rapporto transatlantico era teso riguardo le divergenze sulla guerra in Iraq o riguardo le minacce terroristiche più in generale, così come circa l'urgenza e il modo di combattere il cambiamento climatico o il giusto approccio per proteggere i cittadini dagli incerti rischi ambientali e di sicurezza alimentare attraverso l'applicazione del "principio di precauzione". L'UE e gli Stati Uniti erano impegnati in feroci controversie prima della decisione dell'organo di conciliazione dell'OMC sul divieto dell'UE sulla carne agli ormoni, pollo al cloro e un divieto sugli OGM. Nello stesso periodo, il Dipartimento di Stato degli Stati Uniti ha fatto pesanti pressioni contro il nuovo sistema dell'UE per la regolamentazione delle sostanze chimiche, così come per la simile e rigorosa regolamentazione sull'obbligo di riciclaggio per le apparecchiature elettriche ed elettroniche e il divieto di sostanze pericolose in queste ultime. Inoltre, durante il

protocollo di Kyoto sui cambiamenti climatici, gli Stati Uniti non erano riusciti a ratificare una serie di accordi internazionali in materia ambientale difesi dalla UE, come nella Convenzione di Stoccolma, sugli agenti chimici e pesticidi pericolosi, e in sei delle otto convenzioni fondamentali dell'Organizzazione internazionale del lavoro. Riflettendo su questi sviluppi, Robert Kagan, ha aperto il suo famoso libro *"Of Paradise and Power"*²⁴, con le seguenti parole: "è il momento di smettere di fingere che gli europei e gli americani condividano una visione comune del mondo, o anche che lo occupino allo stesso modo". Questa divergenza tra l'UE e gli Stati Uniti ha coinciso con un periodo di sicurezza sul lato europeo e della sua capacità di influenzare il mondo attraverso l'adozione di norme e regole elevate. Dopo il successo percepito della nuova moneta "euro" e il "big bang" dell'allargamento dell'Europa orientale del 2004, e nonostante il rifiuto da parte dell'elettorato francese e olandese del Trattato costituzionale, non c'era molta fiducia in merito al progetto di integrazione europea²⁵. E' davvero difficile immaginare oggi, dopo poco più di cinque anni di crisi economica, politica e sociale nell'UE, che il primo decennio del ventunesimo secolo sia caratterizzato da un notevole entusiasmo per il potere e le prospettive della UE - se non in mezzo al pubblico, almeno tra una serie di importanti politici ed esperti politici. Uno dei libri più discussi di oggi riguardante la politica internazionale, è sicuramente quello di Mark Leonard *"Why Europe Will Run the 21st Century"*²⁶, nel quale si parla dell'abilità dell'Unione Europea ad influenzare il resto del mondo attraverso il suo soft-power regolatore. L'anno seguente l'allora primo ministro belga Guy Verhofstadt, ha pubblicato *"The United States of Europe"* (2006), supplicando per una maggiore e profonda integrazione europea che avrebbe lasciato il segno in un mondo globalizzato. L'attuale ambasciatore americano in Europa, Rockwell Schnabel, ha dichiarato malinconicamente: "diciamo la verità - si ha a che fare con loro. Loro hanno il potere del Mercato." Anche "The Economist" nel 2007,

²⁴ KAGAN, R. (2004) *Of Paradise and Power: America and Europe in the New World Order*. New York.

²⁵ CAFRUNY, A. W., and RYNER, J. M. (2007) *Europe at Bay: In the Shadow of US Hegemony*. Boulder, CO: Lynne Rienner

²⁶ LEONARD, M. (2005) *Why Europe Will Run the 21st Century*. London: HarperCollins

conosciuto per il suo non-entusiasmo verso l'Europa, ha titolato così: "Brussels governa bene: come l'Unione Europea sta diventando il maggiore regolatore del mondo." Seguendo questo filone il giornalista investigativo Mark Shapiro ha scritto nel suo libro *"Exposed: the Toxic Chemistry of Everyday Products and What's at Stake for American Power"*²⁷ (2007), che gli Usa stanno fallendo nella protezione dei loro cittadini da sostanze pericolose e prodotti a rischio come stava facendo l'UE, perdendo lentamente il potere di plasmare il mondo. Gli studiosi lodano il potere normativo dell'Unione Europea da tempo; già nel 1995, David Vogel sosteneva che l'Europa, grazie al suo largo mercato interno²⁸ ed ai suoi alti standard di regolamenti di produzione, è stata in grado di influenzare le norme oltre i suoi confini. Ian Manners successivamente ha coniato il termine "normative power Europe" per dare un senso al ruolo dell'Unione Europea nel mondo, costruito sull'abilità di cambiare le percezioni di cosa è normale nel mondo degli affari²⁹. Più recentemente è stato dimostrato come questo potere sia determinato dalla grandezza del mercato europeo e dalle capacità istituzionali di adottare ed esternalizzare regole ambiziose, insieme al supporto dei gruppi di interesse per diffondere le norme a livello globale³⁰. L'UE alcune volte, ha ufficialmente preso coscienza della sua abilità di esportare modelli, regole e valori al di fuori dei propri confini. Nel 2005, la Commissione Europea ha pubblicato un documento sui "Valori Europei in un Mondo Globalizzato", dove è esplicitamente distinto il "modello Europeo" da quelli nel resto del mondo, incluso il modello Americano; è stato reso noto inoltre che i cittadini Europei hanno maggiori aspettative rispetto a quelle di altri popoli stranieri come quelli dell'Asia o dell'America³¹. Con l'avvento della crisi ed un aumento della competizione da parte dei mercati emergenti,

²⁷ SHAPIRO, M. (2007) *Exposed: The Toxic Chemistry of Everyday Products and What's at Stake for American Power*. White River Junction, VT: Chelsea Green

²⁸ VOGEL, D. (1995) "Trading up: Consumer and Environmental Regulation in a Global Economy. CAMBRIDGE, MA: HARVARD UNIVERSITY PRESS

²⁹ MANNERS, I. (2002) "Normative Power Europe: a contradiction in terms?", *Journal of Common Market Studies*, pp.235-58

³⁰ DAMRO, C. (2012) "Market power Europe", *Journal of European Public Policy*, pp.682-99

³¹ EUROPEAN COMMISSION (2005) "Communication from the Commission to the European Parliament: European Values in the globalized world".

questa fiducia è sembrata diminuire negli ultimi anni, spianando la strada ad una maggiore cooperazione transatlantica. In Europa, la concentrazione ha preso sempre più le distanze dalle “regole di esportazione”, in favore, della regola imperativa di aumentare la competitività, la quale è diventata un concetto fondamentale per la definizione delle politiche dell’UE dall’agenda di Lisbona 2000 e rinvigorita nella metà del decennio. Nell’ Atto Unico di Mercato del 2010, il “Single Market” è stato percepito meno come strumento per impostare regole globali e più come un “campo base che ha permesso al business europeo di preparare meglio se stesso per la competizione internazionale e la conquista di nuovi mercati³²”.

La crisi ha infatti, colpito duramente l’Europa, non solo in termini economici, ma anche in termini di percezione dei politici riguardo la posizione dell’Unione nel mondo. La visione dei leader europei dall’ inizio della crisi è che il continente deve diventare sempre più competitivo per sopravvivere, e prosperare in quella che è la “corsa globale”. Ciò che nei primi dieci anni è stato visto, con un certo orgoglio, come un tratto distintivo del modello Europeo, è adesso dipinto spesso come un trascinarsi insostenibile sulla competitività europea. Un mantra ripetuto instancabilmente durante gli anni passati, prima da Angela Merkel e successivamente dagli altri leader europei, è che l’Europa ha il 7% della popolazione mondiale, il 25% del suo PIL e il 50% delle sue spese sociali³³. L’implicazione di queste statistiche è che l’Unione Europea non può più essere così generosa o perderà nella competizione con le economie emergenti. I politici Europei dovrebbero smettere di essere così ingenui nel credere che le potenze emergenti prenderanno in adozione il modello elevato dell’UE ed i suoi valori. Il distintivo “modello sociale Europeo” è stato così ridotto ad un onere che grava sull’UE nella corsa all’ economia globale. In un tale contesto di rapido declino della leva economica, il ragionamento da fare è che gli Stati Uniti e l’UE “hanno

³² EUROPEAN COMMISSION (2010) “Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the Economic and Social Committee and the Committee of the Regions: towards a Single Market Act: for a highly competitive social market economy: 50 proposal for improving our work, business and exchanges with one another”, COM(2010) 608 final, Brussels: European Commission.

³³ THE ECONOMIST (2013), “The Merkel Plan: Germany’s vision for Europe is all about making the continent more competitive” 15 June.

bisogno di massimizzare la loro influenza a restare uniti³⁴”. Questa visione è condivisa appieno dal Commissario per il Commercio, la liberale svedese Cecilia Malmstrom. Secondo lei “c’è una dimensione strategica per il lavoro di regolamentazione del TTIP”. “Se le due più grandi potenze, quando si tratta di commercio, riuscissero a concordare norme comuni, queste sarebbero la base per la cooperazione internazionale per creare standard globali³⁵.” La stessa cosa è accaduta dalla parte Americana. Per esempio nel 2015, il presidente Obama ha dichiarato che “ mentre parliamo, la Cina vuole scrivere le regole regionali per una più rapida crescita del mondo. Perché dovremmo lasciare che accada? Noi dovremmo scrivere quelle regole³⁶”.

Per concludere, l’argomento centrale per i sostenitori del TTIP, è il bisogno e la capacità di stabilire standard globali comuni di fronte l’ascesa della Cina. Questa tesi è in linea con la percezione che i mercati europei ed americani sono in declino. Esso ha portato a notevoli ridefinizioni del rapporto tra USA ed UE quando si tratta di valori normativi e cultura. Nei primi anni del nuovo millennio vi era stata molta enfasi sul “modello Europeo” unico, diverso dalla visione del capitalismo più *laissez-faire* degli USA, specialmente riguardo la responsabilità dello stato, le politiche sulle tasse e sociali ed il ruolo del principio di precauzione riguardo le politiche ambientali e della salute. Questo modello unico doveva essere protetto di fronte alla globalizzazione attraverso distintive politiche commerciali finalizzate alla gestione della globalizzazione stessa³⁷.

Nel frattempo, la rilevanza sulle differenze tra l’Europa e l’America ha dato modo di sottolineare le somiglianze fondamentali tra valori e modelli di politiche attraverso l’Atlantico per rendere la cooperazione transatlantica più naturale almeno all’apparenza. Tuttavia, anche se l’UE e gli USA riuscissero a superare le differenze

³⁴ DE GUTCH K (2014), “TTIP: strengthening our values”, speech delivered at the Wroclaw Global Forum, 6 June, http://europa.eu/rapid/press-release_SPEECH-14-439_en.htm

³⁵ EUROPEAN PARLIAMENT (2014), “Hearing of Cecilia Malmstrom, Commissioner-Designate, 29 September, Brussels.

³⁶ WHITE HOUSE (2015) “Remarks by the President in State of the Union Adress” 28 January, Washington, DC

³⁷ JACOBY, W., and MEUNIER, S. (2010) “Europe and the management of globalization”, *Journal of European Public Policy*, 17, pp. 299-317

normative, questo non porterà automaticamente alla creazione di standard globali. Ci sono modi diversi per raggiungere l'allineamento normativo, e questi hanno conseguenze molto diverse.

4.3 COOPERAZIONE NORMATIVA

Le differenze di regolamentazione che prescrivono i requisiti di prodotti o servizi specifici, o regolano il modo in cui un prodotto o un servizio è fabbricato e consegnato, sono state spesso identificate nel corso degli ultimi decenni come i più importanti ostacoli rimasti al commercio internazionale. Questo vale anche per le relazioni commerciali transatlantiche. Mentre la valutazione d'impatto prepara il terreno per i negoziati del TTIP, si afferma che, “le misure di regolamentazione costituiscono i maggiori ostacoli ad un maggiore commercio e investimenti tra l'UE e gli Stati Uniti, ciò è identificato in numerosi studi, indagini e consultazioni pubbliche, così come per mezzo di prove aneddotiche³⁸”. Come possono gli stati affrontare queste differenze nelle normative durante il tentativo di limitare gli effetti negativi che queste hanno sul commercio? Una delle regole di negoziazione generale dell'OMC è conosciuta come "trattamento nazionale"; i membri sono liberi di decidere quali norme applicare, ma devono farlo in modo non discriminatorio a tutti i fornitori, siano essi stranieri o nazionali. Gli accordi TBT (*technical barriers to trade*) e SPS (*sanitary and phytosanitary*) dell'OMC comprendono un certo numero di altre prescrizioni, per lo più procedurali, per l'adozione di misure di regolamentazione; ma l'UE e gli Stati Uniti hanno chiaramente affermato che la loro intenzione, è quella di fare molto di più nel TTIP ed “eliminare le divergenze regolamentari” in misura significativa. Tuttavia, essi non hanno ancora specificato chiaramente come tutto questo sarà realizzato. Nonostante ciò, questo è cruciale per la giustificazione geo-economica del TTIP. Se gli Stati vogliono andare oltre per quanto riguarda la

³⁸ EUROPEAN COMMISSION (2013), “Towards a Single Market Act: for a highly competitive social market economy: 50 proposal for improving our work, business and exchanges with one another”.

cooperazione normativa, che va al di là del trattamento nazionale, hanno due opzioni principali: o un' "armonizzazione" delle loro vecchie regole o semplicemente un "riconoscimento reciproco" delle norme vigenti. Nel caso di un' armonizzazione normativa "la diversità è superata trovando un comune denominatore³⁹". Se l'UE e gli USA hanno esigenze diverse, per esempio, per i fari, i paraurti o le cinture di sicurezza per le automobili, potrebbero decidere, in futuro, semplicemente di applicare norme della UE o norme degli Stati Uniti o congiuntamente potrebbero decidere di adottare uno standard internazionale comune. Però, con una lettura attenta dei documenti da parte della Commissione Europea, e con la ulteriore conferma in una serie di interviste che hanno condotto sui politici, l'approccio all'armonizzazione non può essere ancora adottato completamente, se non del tutto, nel TTIP. La Commissione nella webpage Q&A sugli accordi, è molto chiara riguardo questo tema: "l'armonizzazione non è in agenda⁴⁰". Il motivo è che è visto come molto difficile e macchinoso un eventuale accordo da gestire per i negoziatori per ogni regolamento, che le regole tra le parti possono essere superiori e saranno adottati dall'altra parte, o di riconoscere che entrambe hanno in passato adottato l'applicazione di standard che sono inferiori a un già esistente normativa internazionale che d'ora in poi dovrà essere applicata. Inoltre, il risultato di armonizzazione verso una delle parti, di una regola o standard esistenti è visto come somma zero da una prospettiva economica politica: solo una delle parti deve subire il costo completo dell'adattamento, mentre l'altra non ne deve sopportare nessuna. Perciò sarà più probabile che l'approccio da seguire sarà quello del mutuo riconoscimento. Questo modo di cooperazione normativa può essere definita come "creare le condizioni in base alle quali parti partecipanti si impegnano al principio che se un prodotto o servizio può essere venduto legalmente in una giurisdizione, può essere venduto legalmente in altra giurisdizione⁴¹". Secondo questo approccio, l'UE e

³⁹ SCHMIDT, S K. (2007) "Mutual recognition as a new mode of governance", Journal of European Public Policy.

⁴⁰ EUROPEAN COMMISSION, (2015) "About TTIP - basics, benefits, concerns", http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/about-ttip/question-and-answers/index_en.htm

⁴¹ NICOLAIDIS, K., and SHAFFER, G. (2005) "Transnational mutual recognitions regimes: governance without global government", Law and Contemporary Problems.

gli USA manterrebbero le loro divergenze sugli standard della sicurezza delle macchine per i paraurti o le cinture di sicurezza ma dovrebbero formalmente riconoscere che queste parti dei loro sistemi normativi per i motoveicoli sono sostanzialmente gli stessi in termini di impatto sulla sicurezza. Questo modello ha il vantaggio pratico di evitare di dover avere entrambe le parti d'accordo su quale standard è superiore e del gravare l'altro lato con i costi di adeguamento. Ma, mentre il mutuo riconoscimento potrebbe essere considerato preferibile da un punto di vista dei negozianti, ci sono alcuni problemi che possono derivare nell' adottare tale modalità di convergenza normativa. Con i trattati nazionali, vi è il primato della politica nazionale, nella misura in cui i governi hanno una notevole libertà di fissare gli standard che serviranno per uno scopo di politica pubblica. Con il riconoscimento reciproco, vi è il primato del mercato, nella misura in cui le imprese hanno la scelta di quale standard decidono di rispettare. Infine, con l'armonizzazione la governance politica del mercato è ripristinata a livello sovranazionale, con un nuovo standard che è determinato come risultato di una negoziazione politica. Di conseguenza, Joel Trachtman sostiene che il mutuo riconoscimento è per sua natura pura deregolamentazione, in quanto consente alle imprese di *bypassare* standard più elevati.⁴² Ora è importante rivolgersi alla questione di come la scelta del modello di cooperazione normativa colpisce insieme la capacità dell'UE e degli USA ad impostare "gli standard normativi globali". Dobbiamo perciò fare delle ulteriori sottili, ma importantissime distinzioni. Innanzitutto, le parti per gli accordi di cooperazione normativa possono decidere di non andare fino in fondo ma in realtà di riconoscersi reciprocamente le rispettive norme sostanziali e accettare che le loro differenze negli standard attuali sono legittime e ragionevoli; inoltre potrebbero essere anche d'accordo sul fatto che è inutilmente costoso per gli esportatori avere doppi test sui loro prodotti, non solo nella loro nazione ma anche nel paese di destinazione. In quel caso potrebbero decidere di lasciare le differenze di norme sostanziali esistenti, ma di riconoscere reciprocamente le rispettive procedure e organismi di certificazione di conformità. In alternativa potrebbero fare un' ulteriore passo e decidere di riconoscere

⁴² TRACHTMAN, J. P. (2007) "Embedding mutual recognition at WTO" *Journal of European Public Policies*.

reciprocamente le rispettive norme sostanziali come ad esempio riguardo la sicurezza dei veicoli. Questo potrebbe avere un'ulteriore divisione. I vantaggi del mutuo riconoscimento potrebbero essere ampliati al resto del mondo, il che significa che tutti gli esportatori dovrebbero trarre profitto verso l'UE e gli Stati Uniti così da dover rispettare solo una delle normative imposte dai partner del TTIP per accedere al mercato. Questo è quello che viene chiamato mutuo riconoscimento *erga omnes* ed è la dimostrazione di come funziona il mercato unico Europeo, ovvero contrastando le paure tra i paesi terzi durante la fine degli anni '80 con la creazione di una protezionistica "Fortezza Europa"⁴³. Al contrario, i benefici del riconoscimento reciproco potrebbero essere limitati ai fornitori situati in una delle due parti in quello che è conosciuto come il mutuo riconoscimento bilaterale. In questo caso, una macchina prodotta nella UE secondo le norme di sicurezza dell'Unione Europea potrebbe essere commercializzata negli Stati Uniti senza dover subire l'adeguamento agli standard americani. Ma questo vantaggio all'accesso al mercato non sarebbe stato esteso a fornitori esterni all'UE. Questo implicherebbe una riduzione dei costi per i produttori di automobili dell'UE e degli USA con le vendite da una parte all'altra dell'Atlantico, ma non concederebbe gli stessi vantaggi ai produttori di paesi terzi. Per gli *outsiders*, questo potrebbe essere anche uno svantaggio competitivo poiché dovrebbero produrre modelli di auto differenti soddisfacendo standard regolatori diversi, mentre i *competitors* di UE e USA sarebbero esenti da tali oneri. Mentre i negoziatori non hanno ancora comunicato nel dettaglio come si sta organizzando la cooperazione normativa per i diversi settori, sosteniamo che è ragionevole aspettarsi che, per quei settori in cui viene perseguito una sostanziale convergenza regolamentare, il mutuo riconoscimento bilaterale sarà l'approccio scelto dai negoziatori. L'Europa ha dichiarato la sua preferenza per il mutuo riconoscimento bilaterale poiché farebbe la cooperazione normativa più attraente per quei settori che sperano di guadagnare qualcosa da quest'ultima, limitando i costi per quei settori che rischiano di perdere dal vero allineamento normativo. Analizzando su come sarà perseguita questa

⁴³ HANSON, B. T. (1998) "What happened to Fortress Europe: external trade policy liberalization in the European Union", *International Organization*.

cooperazione nel TTIP, vediamo come il mutuo riconoscimento sia la strada più percorribile rispetto all'armonizzazione, e la sua applicazione sia migliore a livello bilaterale piuttosto che in ottica *erga omnes*.

4.4 CON IL TTIP POTREBBE ESSERE IMPROBABILE RAGGIUNGERE DEGLI STANDARD GLOBALI.

Negli ultimi due anni , il TTIP è stato vittima di numerose critiche, ma i più ardui sostenitori del trattato hanno invocato a loro favore delle ragioni seguendo una logica geo-politica e geo-economica. Queste motivazioni sono dirette ai critici più progressisti promettendo a questi ultimi il raggiungimento di elevati standard globali qualora si dovesse portare a termine il trattato. Al contrario in caso di mancata ratifica, si prospetterebbero scenari cupi con la prospettiva di un adeguamento agli standard normativi cinesi, sicuramente più leggeri e meno sicuri rispetto quelli europei. Come abbiamo visto però, il TTIP non può tradursi automaticamente in una prolungata *leadership* economica per l'UE e gli USA. Per di più, l'accordo potrebbe anche accelerare il declino della *leadership* di regolamentazione di entrambe le entità, e di quella dell'UE, in particolare. La probabilità che il TTIP genererà un “potere normativo transatlantico” dipende dalle modalità dell'accordo e più specificatamente sulla modalità di cooperazione normativa. Una norma armonizzata si trova con una più alta probabilità di essere adottata da paesi terzi e, quindi, di diventare una vera e propria regola globale. I negoziatori però, hanno concluso che questo non è un risultato raggiungibile per le negoziazioni in molte aree. Il mutuo riconoscimento *erga omnes* potrebbe similmente fornire un attraente incentivo per i paesi terzi per allineare le loro norme con quelle di Europa e Usa, poiché questo consentirebbe immediatamente l'accesso al mercato della controparte. Se sia Ue che Usa scegliessero solo le regolamentazioni bilateralmente, i paesi terzi non sarebbero in alcun modo incentivati ad allineare i loro standard con quelli transatlantici. Questo vorrebbe dire che le imprese degli altri paesi non godrebbero dei vantaggi del TTIP, e

conseguentemente non avrebbero alcuna ragione per cambiare le loro pratiche correnti. Al contrario, si distinguerebbero per essere svantaggiate nella competizione di fronte ad aziende situate su entrambi i lati dell'Atlantico e potrebbero perdere la loro presenza nel mercato transatlantico. Il mutuo riconoscimento potrebbe avere anche un impatto negativo nella *leadership* sulle norme globali anche se venissero applicate *erga omnes*. In caso vi siano differenze significative tra gli standard correnti dell'UE e degli USA, le imprese dei paesi terzi potrebbero semplicemente conformare gli standard meno costosi e godere così del libero accesso negli altri mercati. Per l'entità con il più alto livello attuale di protezione, questo significherebbe perdere l'influenza sulle pratiche di regolamentazione dei paesi terzi rispetto alla situazione attuale, in quanto si sentirebbe la pressione della concorrenza da tutte le imprese che optano per standard più bassi; dato che gli standard europei sono generalmente più severi, questo vedrebbe l'Europa perdere comparativamente più influenza rispetto gli Stati Uniti. Infine il TTIP potrebbe minare il *soft-power* dell'UE, come il presunto carattere distintivo del suo modello economico e normativo, molto apprezzato durante la metà degli anni 2000.⁴⁴ E' un errore pensare che il TTIP condurrà automaticamente all' "impostazione di standard globali" da parte di Europa e Stati Uniti, in tal modo da contenere la rinascita della Cina.

⁴⁴ DEFRAIGNE, P. (2013) "Choosing between Europe and the TTIP" *Madariaga Paper*, November.

CAPITOLO QUINTO

STOP-TTIP

Il TTIP è visto come un'opportunità per l'Europa importantissima, capace di modificare positivamente il ruolo delle piccole e medie imprese ed il concetto di "import-export", garantendo maggiore crescita economica pur mantenendo determinati standard di sicurezza. Molte associazioni però, non sono di questa idea, molti partiti politici si discostano da un pensiero positivo sul trattato, addirittura alcuni Stati accusano il TTIP di essere un trattato impari, favorendo maggiormente gli USA rispetto all'Europa. Per questo è importante dedicare spazio a chi dice no a questo trattato ed è ancora più fondamentale capire il perché di questo no.

La campagna STOP-TTIP è un'alleanza di più di 500 organizzazioni europee che porta avanti campagne e azioni contro il trattato transatlantico tra UE e USA⁴⁵. Il motivo è presto detto, con l'idea di queste associazioni di bloccare non solo questo trattato ma anche il CETA ovvero un accordo economico tra UE e Canada negoziato di recente. Questi due trattati rappresenterebbero una minaccia alla democrazia, per l'ambiente, per lo stato di diritto, per i servizi pubblici, per la salute, così come per i diritti dei lavoratori e dei consumatori. I dubbi sul trattato transatlantico non sono pochi e si sono radicalizzati specialmente per la grande segretezza con cui si sono condotti i negoziati. Le grandi imprese multinazionali hanno spinto non poco per la ratifica del trattato che appunto si propone come uno strumento "armonizzatore" degli scambi tra i due continenti. Le promesse in termini di aumento del volume economico globale sono mirabolanti (+100 mld) con un' importante crescita del PIL sia in Ue (+4,9 in Italia) che in Usa e con un importante aumento sul reddito delle famiglie

⁴⁵ <https://stop-ttip.org/it/che-cose-stop-ttip/>

(+545 euro in Europa e +645 euro in America)⁴⁶. In base alle stime la conclusione del trattato porterebbe ad un aumento di circa il 2% dell'export dall'UE verso gli USA e del 6% dagli Stati Uniti all'Unione Europea⁴⁷. Il primo dubbio si caratterizza in ottica di sovranità internazionale con l'accusa da parte di associazioni ma anche politici europei che il trattato, per abbassare le barriere tariffarie e far convergere le regolamentazioni per accrescere i commerci, mette l'Europa in una posizione di non poter difendere i suoi interessi nei confronti degli USA. La composizione privatistica delle controversie tra Stati ed imprese è oggetto di discussione in quanto analizzando la proposta americana, un'azienda che un domani si ritenesse lesa dalla decisione politica di un governo vi potrebbe ricorrere erodendo ancor di più la sovranità degli Stati. Questo è il punto sicuramente più delicato e controverso tra i sette proposti poiché riguarda i "Tribunali speciali" a uso delle multinazionali, come possiamo anche vedere dalla lettera che due membri del gruppo di esperti della UE, Jos Dings e Pieter de Pous⁴⁸, hanno rivolto al *Financial Times* che li aveva etichettati come "attivisti nemici del libero mercato". I due esperti scrivono che, la clausola di risoluzione tra investitori e Stato che si vuole introdurre consentirebbe alle imprese di aggirare i sistemi giudiziari ordinari e citare direttamente in giudizio i governi, in collegi arbitrali speciali, per qualunque cosa non ritenessero non essere un trattamento giusto ed equo: solitamente si tratta di talune norme volte a tutelare l'interesse pubblico. Quindi viene creata un'istanza giuridica davanti alla quale un investitore potrà trascinare uno Stato Membro, se questo ha messo in atto misure che possono danneggiarlo, riducendone il profitto e potrà costringere lo Stato a pagare i danni. In paesi dove vigono accordi simili è già capitato qualcosa del genere. In Canada per esempio le autorità nazionali hanno revocato due brevetti della Eli Lilly

⁴⁶ Commissione europea, European Union and United States to launch negotiations for a Transatlantic Trade and Investment Partnership, memo 13/95, Bruxelles, 13 febbraio 2013.

⁴⁷ Koen G. Berden et al., Non-Tariff Barriers in EU-US Trade and Investment: An Economic Analysis, cit.

⁴⁸ <http://vocidallestero.blogspot.it/2014/02/lettera-al-financial-times-di-esperti.html>

(multinazionale farmaceutica) perchè questa non aveva apportato prove sufficienti degli effetti benefici che affermava che i due farmaci avessero. Ora Ely Lilly ha richiesto al governo canadese danni per 500 milioni di dollari, pretendendo anche che le leggi canadesi sui brevetti sanitari siano cambiate. Questo, secondo il *Guardian* che cita il *Democracy Center*, è un "sistema di giustizia privatizzata"⁴⁹. Secondo problema è la denominazione di origine controllata in quanto se l'avessero vinta gli Usa ci sarebbe esclusivamente un registro non vincolante e solo per i vini ed i liquori. Una riforma di questo tipo ucciderebbe molte produzioni locali europee il cui valore poggia sull'origine certificata. Il terzo dubbio riguarda la garanzia della privacy dei cittadini europei, in quanto alcuni sostengono che l'accordo non protegga sufficientemente i dati personali dei cittadini comunitari e americani. Il quarto problema lo possiamo identificare in ambito finanziario; gli Usa hanno proposto uno spazio finanziario comune transatlantico, ma rifiutano categoricamente una regolamentazione comune della finanza, come rifiutano di abolire le sistematiche discriminazioni fatte dalle piazze finanziarie americane contro i servizi finanziari europei. L'idea di questo "spazio comune" è quindi oggetto di critica poiché manterrebbe le discriminazioni commerciali. Quinto problema è la protezione sanitaria europea che deve essere garantita in ogni forma, non permettendo all'America di permettere l'importazione in Europa di animali trattati con l'ormone della crescita, né di prodotti OGM, né sementi geneticamente modificati, né antibiotici non terapeutici nell'alimentazione animale. Il sesto punto si sofferma sulla richiesta che preveda la fine del dumping monetario americano. Dal termine della convertibilità del dollaro in oro e al passaggio del sistema dei cambi fluttuanti, il dollaro è al medesimo tempo la moneta nazionale statunitense e l'unità di riserva di scambi mondiale. La *Federal Reserve* pratica dunque senza interruzione il *dumping* monetario agendo sulla quantità di dollari disponibili per favorire le esportazioni americane. L'eliminazione di questo svantaggio sleale suppone, come propone la Cina, di fare dei "diritti speciali di prelievo del FMI, la nuova moneta mondiale di riferimento". In termini di competitività, l'arma monetaria ha lo stesso effetto dei dazi doganali. Infine

⁴⁹ <http://vocidallestero.blogspot.it/2013/11/guardian-laccordo-commerciale.html>

il settimo interrogativo che possiamo porci è che venga garantita e difesa ogni “eccezione culturale”; sarebbe rischioso lasciare che i servizi digitali nascenti europei siano spazzati via dai giganti americani come Amazon, Google o Netflix. Giganti che essendo padroni dell’“ottimizzazione fiscale” ossia del pagare le tasse nei paesi di loro scelta, dove la tassazione è minore, fanno dell’Europa una colonia digitale⁵⁰.

Un’altra faccenda particolarmente delicata per quanto riguarda l’agroindustria è quella riguardante i prodotti alimentari già citati nel precedente capitolo. Molte normative adottate in Europa proteggono tutti i prodotti alimentari sia dal punto di vista commerciale (origine controllata, Doc, Dop) che sanitario. Con il TTIP che entrerebbe in vigore saremmo invasi da prodotti americani non solo concorrenziali ai nostri ma senza alcuna origine controllata né garanzia di qualità; di questo comparto *in primis* per quanto riguarda il territorio nazionale se ne occupa il viceministro Calenda.

Ma l’abolizione delle “barriere non tariffarie” rischia di avere conseguenze anche in altri settori: diritti sul lavoro, principi di precauzione a tutela dei consumatori, sistemi sanitari che in Europa hanno standard più alti rispetto agli USA che al contrario ha norme più rigide in ambito farmaci e finanza.

Personaggi autorevoli hanno sollevato obiezioni riguardo la ratifica del TTIP; sul NYT Paul Krugman (economista statunitense), si è detto scettico sulla reale portata dell’accordo che in molti a suo dire, tendono a sopravvalutare⁵¹. Secondo lui bisognerebbe in ogni caso, coinvolgere la Cina. Il premio Nobel Joseph Stiglitz dubita che i negoziati abbiano lo scopo di dar vita ad un libero commercio. Si tende piuttosto secondo l’economista, ad un “regime commerciale amministrato, nel senso di funzionale ai particolari interessi che da tempo dominano la politica commerciale occidentale”. I membri della *US Trade Representative* rappresentano “gli interessi delle grandi *corporations*” e quindi vorranno che siano garantiti standard regolamentari del più basso livello possibile. Del tutto negativa Lori Wallach, direttrice del *Public Citizen’s Global Trade Watch* di Washington, la quale sostiene

⁵⁰ <http://www.lefigaro.fr/vox/politique/2014/04/10/31001-20140410ARTFIG00323-jean-arthuis-7-bonnes-raisons-de-s-opposer-au-traite-de-libre-echange-transatlantique.php>

⁵¹ http://krugman.blogs.nytimes.com/2015/01/19/suspicious-nonsense-on-trade-agreements/?_r=0

che “il TTIP unisce aggravandoli gli elementi più nefasti degli accordi del passato. Se dovesse entrare in vigore i privilegi delle multinazionali avrebbero forza di legge e legherebbero completamente le mani dei governi”.

Un'altra notizia è datata primo maggio 2016. Greenpeace avrebbe trafugato e divulgato 248 pagine di documenti riservati che rivelerebbero finalmente cosa c'è nelle negoziazioni del TTIP⁵². Il 2 maggio quelle pagine, sono state rese pubbliche. L'accusa di Greenpeace è quella che il TTIP metterebbe le multinazionali al centro del processo decisionale politico a discapito delle garanzie ambientali dei cittadini creando polemica e accuse verso la Commissione Europea. Analizzando le 248 pagine trafugate possiamo andare più in là rispetto a chi ha interpretato questi commenti, conducendo già da tempo una battaglia contro il trattato. Il documento numero 16, dal titolo “*Tactical state of play of the TTIP Negotiations*” è una nota di un anonimo negoziatore europeo che offre uno spaccato su affinità e divergenze, tra i negoziatori americani ed europei. Secondo la nota si può evincere come vi sia stata una certa tendenza alla sovrainterpretazione da parte degli oppositori dell'accordo. Infatti si può constatare come “le discussioni stanno procedendo in un'atmosfera aperta e costruttiva” e l'obiettivo è quello “di negoziare un accordo di alto livello che risponda sia agli interessi europei sia a quelli americani” facendo prevalere la sostanza alla velocità. Proseguendo possiamo notare come vi sia la maggior propensione degli Usa alla *deregulation*, rispetto ad una maggiore rigidità europea rispetto a regolamentazioni pre-esistenti; ad esempio sui prodotti chimici si legge nella nota che, “gli Stati Uniti hanno sollevato alcune questioni sulla sensibilità europea” ma “su tali prodotti l'UE non ha offerto alcun margine di trattativa. Anche gli americani si dimostrano protezionisti. Nella parte dedicata agli appalti pubblici. Quello degli appalti americani, risulta un mercato che fa gola a molte imprese europee, limitate dai patti di stabilità. Gli americani però, a febbraio, hanno approvato il *Fast Act*, una legge che offre agli Stati federali la possibilità di consentire una corsia preferenziale negli appalti infrastrutturali alle imprese statunitensi. I negoziatori europei hanno più

⁵² <http://www.greenpeace.org/eu-unit/en/News/2016/TTIPleaks-confidential-TTIP-papers-unveil-US-position/>

volte richiesto spiegazioni ma “gli Stati Uniti non sono stati in grado di dare risposte”. A volte per attendere determinate risposte occorre attendere che i negoziatori statunitensi si consultino con le grandi lobby americane ad esempio relativamente ai servizi di comunicazione, che ritengono il mercato europeo molto interessante. Ugualmente per i beni non agricoli gli USA hanno richiesto di poter consultare le industrie chimiche per capire come posizionarsi nell’accesso a questo mercato. Quel che possiamo dedurre è un’analisi di un patto diviso sicuramente su molte questioni, ma nemmeno sul punto di rottura imminente. Greenpeace rimane preoccupata soprattutto per i mancati riferimenti agli accordi sul clima presi a Parigi in occasione della Cop21. La commissaria europea al commercio Cecilia Malmström ha riportato sul suo blog che “nessun accordo commerciale abbasserà il nostro livello di protezione dei consumatori, o della sicurezza alimentare, o dell’ambiente⁵³”.

⁵³ <http://www.brecorder.com/world/north-america/293437-us-denounces-wrong-views-on-ttip-leaks.html>

CAPITOLO SESTO

IL TTIP POST-BREXIT

Il 23 Giugno 2016 si è assistito all'uscita della Gran Bretagna dall'Unione Europea. Il referendum è stato di tipo consultivo, e non di tipo vincolante. Per uscire definitivamente dall'UE secondo l'ART. 50 del Trattato di Lisbona, il Regno Unito dovrà comunque ridiscutere i trattati e concordare le condizioni per il suo ritiro. La procedura potrebbero richiedere un paio di anni. In questo periodo l'UK sarà formalmente parte dell'UE, ma non potrà partecipare alla creazione di nuove leggi e regolamenti in ambito europeo.

6.1 GLI EFFETTI POSITIVI DI BREXIT...

Le dimissioni del premier Cameron hanno smosso un ambiente già sull'orlo della crisi attivando critici e favorevoli a questa mossa che ha comunque segnato la storia della politica occidentale. Sicuramente con *Brexit* si è provocato un forte scossone nel mondo politico, finanziario ed economico. L'incertezza regna sovrana. Ma prima di analizzare gli effetti negativi bisogna anche capire cosa potrebbe portare di positivo l'uscita della Gran Bretagna dall'Europa. Secondo le stime del *think tank Open Europe*, favorevole ad una UE riformata rispetto alla struttura attuale, le tasse per la popolazione britannica scenderanno, visto che l'UK risparmierà circa 8,5 miliardi di sterline non dovendo dare più fondi all'UE. Inoltre se Londra riuscirà a rinegoziare gli accordi commerciali ottenendo uno schema di libero scambio ed una *partnership* importata su una "deregulation ambiziosa", il PIL potrebbe salire dell'1,6%. I sostenitori del "Leave", Farage da una parte e Johnson dall'altra, hanno sempre sostenuto che liberare il Regno Unito dalla stretta della UE, porterebbe uno slancio nelle iniziative, nel libero scambio e nell'innovazione. *Brexit* inoltre spingerebbe molti stati a spingersi nella stessa direzione della Gran Bretagna, tra questi ci potrebbero

essere i cosiddetti paesi “sanguisughe” come Polonia e Ungheria, i quali necessitano di fondi UE per andare avanti. Di conseguenza se questi dovessero seguire la strada dell’Inghilterra l’Ue finirebbe solo per rinforzarsi. La *City* occupa un ruolo di primo piano in questo contesto in quanto si tratta del centro finanziario di Londra, di dimensioni troppo grandi per un’ economia modesta. Per di più nel 2008 l’intero sistema inglese bancario andò in crisi. Un danno che *Brexit* potrebbe ridurre evitando un effetto domino sull’economia globale⁵⁴.

6.1.2 ... E QUELLI NEGATIVI

La vittoria del fronte “*Leave*” ha implicazioni dirette sull’economia di mercato europea, con l’Unione che interromperà il versamento di fondi al Regno Unito, ridisegnerà i negoziati commerciali e perderà il 17% del Pil e il 12% della sua popolazione. La scelta dei cittadini britannici avrà conseguenze globali. Dopo *Brexit* la stabilità è in pericolo, la paura delle grandi istituzioni è stata palpabile con pressioni ed appelli di votare per la permanenza nell’UE in quanto, una scelta contraria, annuncerebbe un impatto negativo in ambito socio-economico. Ora che però oltre il 52% dei cittadini che sono andati a votare, hanno optato per uscire dall’Europa, la stabilità economica commerciale dei mercati è a rischio. FMI, Banca Mondiale, Banca d’Inghilterra e WTO, tutti questi organismi hanno espresso una reale preoccupazione per l’uscita di Londra dall’Europa. I timori potrebbero diventare realtà. *Brexit* peserà sull’economia, nulla sarà come prima. Nel breve termine non accadrà nulla sul sistema economico ma le aspettative cambieranno pesantemente e sarà questo a pesare sui mercati finanziari. Le banche centrali dovranno intervenire per evitare una ricaduta dopo lo *shock* inglese e fornire liquidità ai mercati finanziari globali come dopo la crisi 2008/2009. Anche per i cittadini inglesi la situazione non si pronuncia così tanto rosea; l’*Independent*, favorevole alla permanenza del Regno Unito nell’Unione Europea, ha elencato sei aspetti principali che andranno a impattare sulla vita

⁵⁴ <http://www.wallstreetitalia.com/brexit-cosa-cambia-ora-le-conseguenze-positive/>

quotidiana dei cittadini britannici ma anche sull'economia inglese. Come primo punto, le vacanze per gli inglesi saranno più care dato l'indebolimento della sterlina, per l'immigrazione per due anni non cambierà nulla ma già recentemente l'Inghilterra ha annunciato di voler costruire un muro anti-immigrazione. L'inflazione, terzo punto, salirà, poiché le importazioni saranno più care e i tassi di interesse saliranno di conseguenza proprio per contrastare l'inflazione. La fuga dei capitali delle aziende porterà una perdita di fiducia nell'economia britannica con meno investimenti e meno assunzioni con l'ultimo punto che si rivolge al fronte del "Leave" accusandolo di far tardare i soldi promessi a causa della recessione⁵⁵.

6.2 "Cosa significa *Brexit* per il TTIP"?

Con la polvere che lentamente si sta diradando, dopo che gli elettori britannici hanno scelto di lasciare l'Unione Europea, è il momento di discutere le più ampie implicazioni che si potrebbero verificare dopo questa scelta di massa. C'è chi è preoccupato (o felice), sostenendo da più parti che *Brexit* rappresenterebbe la fine del TTIP, ma possiamo notare che le conclusioni a sostegno di questa tesi potrebbero essere state date con un po' troppo anticipo. Nonostante l'accordo possa essere posticipato oltre il 2017/2018, quest'ultimo è tutt'altro che morto; piuttosto, *Brexit* può rafforzare la determinazione di chi vuole negoziare l'accordo nell'interesse dell'unità europea. Il primo intervento in questo senso è venuto dal rappresentante commerciale americano Mike Froman, che il giorno dopo il referendum ha sottolineato che la "logica economica e strategica per il TTIP rimane forte". Naturalmente, molto dipende dal prossimo governo statunitense, da prendere in consegna a gennaio 2017. Ma, mentre sia Donald Trump che Hillary Clinton, hanno criticato l'agenda commerciale attuale, i politici di ogni partito sono già stati conosciuti per fare marcia indietro dalla retorica primaria. Barack Obama ha continuato a perseguire un'agenda di libero accordo commerciale dopo essere stato

⁵⁵ <http://formiche.net/2016/06/24/ecco-gli-8-effetti-della-brexit/>

molto critico nei confronti del NAFTA durante la stagione delle primarie del 2008. Il Commissario del Commercio Europeo Cecilia Malmström ha utilizzato un recente discorso al Consiglio Atlantico per sottolineare che "la logica del TTIP rimane forte oggi come lo era prima del referendum". Leggendo la parte finale del discorso di certo non suggerisce una discesa delle posizioni chiave dell'UE, come ad esempio sugli appalti pubblici o di protezione degli investimenti. Ma la Malmström ha anche sottolineato il desiderio di completare l'accordo in fretta, affermando come l'UE sia "pronta a fare le scelte politiche necessarie". Dato che l'influenza dell'UE nei negoziati è stata indebolita dopo il referendum *Brexit*, questo tipo di affermazione potrebbe essere letta come la volontà di fare delle concessioni. Data l'importanza economica del Regno Unito, il mercato dell'UE per i prodotti degli Stati Uniti è potenzialmente ridotto, rendendo l'Unione un *partner* commerciale meno attraente. E l'esclusione della *City* di Londra può significare un pomo della discordia (insistenza degli Stati Uniti sul non discutere la regolamentazione dei servizi finanziari nel TTIP) poiché verrebbe rimossa, o per lo meno perderebbe la sua importanza (ci sono infatti altri che vogliono prendere il posto a Londra come il centro europeo per i servizi finanziari). Se esaminiamo il panorama politico più ampio dell'UE, gli "Euro-realisti" possono uscirne da vincitori; il termine già usato in precedenza, è di recente stato associato al Gruppo europeo dei Conservatori e Riformisti (ECR), la cui visione è di riformare l'Unione Europea per liberalizzare ulteriormente il mercato unico. Vogliono soprattutto poter combattere il "protezionismo nascosto che si trova nelle leggi sul lavoro nazionale o nelle prassi sindacali" e che "indebolisce la capacità dell'Europa di competere sul mercato globale". Anche se può sembrare che il progetto "Euro-realista" abbia subito un duro colpo da parte di *Brexit*, le sue idee possono sembrare vincenti sull'interpretazione del referendum del Regno Unito. Nonostante le richieste di rispondere con una maggiore integrazione, coloro che occupano posizioni-chiave sembrano essere a favore di una reazione "realista" piuttosto che di una utopista. Il Presidente del Consiglio Europeo Donald Tusk, ha criticato il concetto di avere "più Europa", dicendo che rafforzerebbe solamente i capricci degli Euroscettici. Nonostante le speranze dei 'Lexiteers' e della Sinistra fuori del Regno Unito, un'

Europa sociale 'che promuove condizioni di lavoro eque e la protezione sociale sembra essere diventata solo più difficile da raggiungere *post-Brexit*. Se l'Euro-realismo diventasse il nuovo senso comune in Europa, la conclusione del TTIP potrebbe diventare sempre più probabile. Il TTIP porterebbe a liberalizzare gli scambi con gli Stati Uniti e potrebbe indirettamente condurre ad un'ulteriore deregolamentazione del mercato unico, in linea con la visione euro-realista⁵⁶.

6.3 SOPRAVVIVERA' IL TTIP A BREXIT?

Senza dubbio, l'Unione europea è consapevole delle enormi opportunità economiche e delle prospettive di crescita che verranno con la conclusione del trattato; ma allo stesso tempo l'UE è ansiosa di proteggere i suoi valori ed i suoi standard. Il presidente del Consiglio europeo, Donald Tusk, ha invitato tutti gli Stati membri a proseguire i negoziati sul TTIP e ha ribadito che la Commissione ha ancora una volta ricevuto il mandato di concludere i negoziati entro la fine dell'anno. Al contrario, potrebbe anche accadere che una volta che la Gran Bretagna facesse scattare l'articolo 50 per uscire dalla UE, le risorse sia di Londra che di Bruxelles, saranno deviate e verrà elaborato un accordo su ciò che accadrà al Regno Unito per il suo accesso al mercato unico, a scapito della continuazione dei lavori sul TTIP. Un altro fattore che potrebbe rallentare i negoziati sono le elezioni che si svolgeranno sia in Germania che in Francia nel 2017. Quasi il 70 per cento dei tedeschi si è opposto all'accordo sul TTIP e il Presidente Francese ha anche annunciato che il paese ha problemi con i principi essenziali dell'agricoltura e di reciprocità sull'accesso ai mercati degli appalti pubblici. D'altra parte, i tedeschi hanno espresso preoccupazioni che il TTIP ridurrebbe la tutela dei consumatori e sono stati accontentati con il modo reticente con cui il governo ha gestito le trattative. Quindi un quadro chiaro emergerà solo dopo le elezioni alla fine del 2017 o all'inizio del 2018. Eppure vediamo come sia altamente improbabile che per il termine del 2016 si raggiunga un accordo per il TTIP,

⁵⁶ <https://www.die-gdi.de/en/the-current-column/article/what-does-brexit-mean-for-ttip/>

trovandoci di fronte un rischio enorme come quello delle elezioni americane. Per entrambi i candidati, sia repubblicani che democratici, la transazione dell'accordo è ancora lontana, con importanti questioni spinose da risolvere da entrambe le parti. La maggior parte delle persone nell'UE credono che gli Stati Uniti stiano spingendo per l'abbassamento del livello di protezione nell'UE e c'è anche una diffusa preoccupazione circa il ruolo dei tribunali arbitrali commerciali, indipendentemente dal giudice nazionale, in cui le imprese possono citare in giudizio i governi. Questo è uno dei problemi maggiori nella trattativa del TTIP. Con il Regno Unito fuori dai giochi, con le proteste contro l'accordo su larga scala in tutta Europa e con le elezioni presidenziali degli Stati Uniti che si profilano nel novembre di quest'anno, il futuro del TTIP appare incerto. Questo anche se, probabilmente, i vantaggi reciproci sono significativi e che l'operazione verrebbe ad incrementare le economie su entrambi i lati dell'Atlantico. Discussioni approfondite sull'affare probabilmente cominceranno il prossimo anno, quando il nuovo governo degli Stati Uniti avrà preso forma, ed il TTIP vedrà la luce alla fine del tunnel a tempo debito⁵⁷.

⁵⁷ <http://bruegel.org/2016/07/will-ttip-survive-brexite/>

CAPITOLO SETTIMO

CONCLUSIONE: UN TRATTATO IN CONTINUO CAMBIAMENTO

7.1 LA PROVA DEL G20 CINESE

Per la prima volta i grandi della Terra si sono riuniti nell'ex impero celeste, trattando temi di forte rilevanza politica tra cui *Brexit* ed il TTIP, un trattato che proprio con l'uscita dalla Gran Bretagna dall'Unione Europea ha subito un brusco stop. Obama con questo evento ha concluso le uscite internazionali prima della fine del suo mandato cercando un'intesa di largo respiro tra l'Europa e l'Asia. L'intesa da raggiungere per il Presidente Americano è sempre più difficile, ma l'intenzione è quella di accelerare in negoziati per concludere il TTIP il prima possibile⁵⁸. Il piano è arduo poiché constatava l'adozione di un testo consolidato entro la fine dell'estate ma l'esito è tutt'altro che vicino. Se sulle tariffe si è raggiunto un accordo per la liberalizzazione del 97% dei prodotti, il problema vero riguarda l'agricoltura e gli appalti pubblici. I commissari al commercio, Malmström per l'Europa e Froman per gli Stati Uniti, si sono incontrati due volte nel corso dell'estate, durante il termine dei negoziati tecnici per permettere ai politici di mettere la firma sul trattato. L'accordo però, è ancora molto lontano poiché gli americani chiedono profonde liberalizzazioni, inconciliabili con la cultura europea⁵⁹. A mancare però, è proprio la volontà politica con Germania e Francia che sono entrate in clima elettorale. Hollande ha dichiarato il suo "no" al TTIP mentre in Germania è forte il contrasto tra la Merkel, forte sostenitrice del trattato, ed il suo vice Sigmar Gabriel che in vista del voto cerca di distanziarsi dal suo alleato.

Gli americani non hanno problemi riguardo all'accesso alle loro gare da parte di imprese europee ma, non sono disposti a derogare la cosiddetta legge "*buy american*", la quale afferma che chiunque può aggiudicarsi l'appalto ma il 50% dei prodotti utilizzati per la costruzione deve essere americano. Condizione di difficile accettazione da parte di Bruxelles che accusa l'America di discriminare i prodotti europei, non creando lavoro e non aumentando il PIL per il Vecchio Continente.

⁵⁸ http://www.repubblica.it/economia/2016/04/26/news/ttip_francia_germania-138482110/?ref=search

⁵⁹ http://www.repubblica.it/economia/2016/05/02/news/ttip_appalti_publici-138923563/

Legge quindi utile solo alle multinazionali, ma in contrasto con gli obiettivi dichiarati dal TTIP che punta ad una crescita dell'economia nell'ordine di 120 miliardi di euro con l'aumento dell'occupazione⁶⁰. La difficoltà più grande sembra essere dal punto di vista politico, su quante concessioni sia disposta a fare l'UE in ambito agricoltura e tutela dei nomi, in cambio di un più ampio accesso ai mercati. Gli USA giocherebbero all'attacco per quanto riguarda le materie alimentari, soprattutto per la libera circolazione delle sue carni, ma si metterebbero sulla difensiva in ambito appalti pubblici. La Francia e soprattutto l'Italia sicuramente non ne guadagnerebbero da una mancata tutela delle denominazioni Igp e Doc, poiché gran parte della loro economia si basa proprio su queste garanzie che attribuiscono qualità ai prodotti europei che con un abbassamento dei prezzi ed una riduzione di qualità, ne uscirebbero più che danneggiati. Un ulteriore scoglio riguarda la protezione degli investimenti, con l'Unione Europea che vorrebbe superare le corti arbitrali con l'istituzione di un tribunale internazionale, una scelta che creerebbe non pochi problemi a Obama dal momento che, gli USA faticano a riconoscere le giurisdizioni internazionali.

Capitolo *Brexit*. A complicare tutto ha contribuito anche l'addio della Gran Bretagna all'Unione Europea. Senza gli inglesi, agli Stati Uniti viene a mancare il più grande partner economico. *Brexit* resta un tema delicato, soprattutto per comprendere quale sarà realmente l'impatto sull'economia globale. I ministri hanno convenuto che il Regno Unito dovrebbe cercare un accordo unico con l'UE: " Questo deve significare dei controlli sul numero di persone che vengono in Gran Bretagna dall'Europa, ma anche un risultato positivo per coloro che desiderano poter scambiare beni e servizi⁶¹". Il primo ministro britannico Theresa May ha messo sotto pressione, al vertice del G20, il tema sui legami commerciali della Gran Bretagna con gli Stati Uniti e con gli altri paesi dopo l'uscita dall'Unione europea. Il presidente Obama ha detto che gli Stati Uniti avranno la priorità sui negoziati commerciali con l'UE e le nazioni del Pacifico oltre che per un accordo con il Regno Unito. Il Giappone ha messo in guardia contro

⁶⁰REPUBBLICA (2015), http://www.repubblica.it/economia/2015/04/18/news/scheda_ttip-112255344/ 18 Aprile

⁶¹ BBC (2016), <http://www.bbc.com/news/uk-politics-37270060> September 4th

eventuali "drastici cambiamenti" dopo *Brexit* e ha detto che gli "effetti nocivi" dovranno essere ridotti al minimo. Mrs. May ha insistito sul fatto che il Regno Unito potrà prosperare anche al di fuori dell'UE e diventare un "leader globale nel libero commercio". La May ha anche affrontato delle domande sul tema "più investimenti cinesi nel Regno Unito" in una riunione con il leader cinese Xi Jinping. Alla domanda se ha "fiducia" nel governo cinese - in mezzo ad affermazioni che lei starebbe esaminando investimenti previsti della Cina in un nuovo reattore nucleare ad Hinkley Point per motivi di sicurezza - ha detto che il Regno Unito vorrebbe costruire un importante rapporto commerciale con la Cina⁶². Le trattative per l'uscita definitiva dalla Ue della Gran Bretagna, non inizieranno prima del prossimo anno e l'incertezza fa da padrona a questa delicata situazione. Per ora l'impatto non è stato forte, grazie soprattutto all'intervento della Banca d'Inghilterra che con una serie di iniezioni di liquidità ha impedito il crollo dei mercati e della sterlina. L'effetto quindi, paradossalmente è stato quasi positivo perché l'eccesso di liquidità sui mercati ha sostenuto le quotazioni dei titoli azionari. Gli economisti, comunque, continuano a prevedere una corsa dei prezzi in Gran Bretagna e una caduta della sterlina con la conseguenza di spingere in recessione il Paese. Per adesso, il G20 non può fare altro che aspettare, in attesa che i negoziati tra Bruxelles e Londra prendano il via. Sicuramente il TTIP rappresenta un'opportunità non indifferente per due economie che si sentono minacciate dal rilancio delle economie dei paesi emergenti, specialmente di quella cinese che si prepara a dettare legge nel campo del commercio globale. Il trattato ha forse commesso l'errore di occultare in buona parte i punti rilevanti dell'accordo, portando su di sé non pochi sospetti, soprattutto per quanto riguarda il sistema normativo e giurisdizionale. L'interrogativo da porsi è se l'Europa possa davvero assorbire senza troppe conseguenze l'impatto economico che causerebbero gli Stati Uniti con la loro potenza finanziaria e industriale eliminando o comunque riducendo i livelli degli standard normativi; un impatto che forse porterebbe ad un nuovo livello di globalizzazione, creando a mio parere ciò che

⁶² BBC (2016) , <http://www.bbc.com/news/uk-politics-37269916>

Toynbee ha definito “teoria dell’aggressione culturale⁶³”. Secondo questa teoria, l’“incontro” tra due civiltà potrebbe provocare effetti devastanti se una delle due è dotata di maggiore potenza radioattiva, ovvero se è capace di modificare e sconvolgere usi, costumi e tradizioni della società aggredita. Quando ciò accade, la civiltà più debole, viene disorganizzata, fino a precipitare in una crisi che segna l’inizio della sua decadenza. Questo, in termini sociologici, potrebbe accadere se l’Unione Europea accettasse un trattato condizionato dagli Stati Uniti che rechi vantaggi più a questi ultimi che ai primi, creando così una “teoria dell’aggressione culturale 2.0” dove l’economia del Vecchio Continente rischierebbe di essere assorbita da quella americana.

FINE

⁶³ ORSINI, A. (2009) “Anatomia delle Brigate Rosse: Le radici ideologiche del terrorismo rivoluzionario” pp. 359-360

ABSTRACT

On July 2013 it took place in Washington the first negotiating session for the conclusion of the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) between EU and US. The deal is presented as a comprehensive agreement that should address the issues about non-tariff barriers to trade in goods and services, access to public contracts, the definition of new and more ambitious standards in some industrial sectors and investment. According to some estimates, the conclusion of the TTIP would lead to extremely positive impact on jobs and growth on both sides of the Atlantic. The European Commission believes that between now and 2027 would benefit from the EU's GDP by an average of 0.4% annual increase, and American by 0.5%. Other estimates point to large increases in GDP per capita (almost 5% more for Italy). Moreover, thanks to the TTIP, US and EU could recover the initiative in terms of the definition of the standards and rules of international trade. However, the agreement could be greatly reduced during the negotiations. There are many difficulties like the difficult harmonization of technical standards and approaches to regulation in key industrial sectors, the regulation of financial markets and the protection of personal data and intellectual property to public contracts and subsidies for local businesses. In addition, the timing of the negotiations does not seem optimal: the European Commission's mandate is expiring, while the US is also engaged in negotiations for the Trans-Pacific Partnership (TPP). In short, it seems to be still too early to offer an optimistic assessment of the prospects of what is still the most ambitious transatlantic cooperation project. TTIP negotiations cover a wide range of issues aimed at agreeing on ambitious provisions in a number of fields like market access, regulatory provisions, intellectual property rights and public procurement. TTIP wants to give new rules about sustainable development, competition, investment and regulatory cooperation. The EU also proposed specific chapter on energy and the

former arbitration system for solving disputes arising between states and foreign investors by referring them to an investment court.

The USA remains the EU's top trading partner and export market. However some tariff peaks remain, and substantial gains would be achieved by reducing duplication in regulatory procedures and requirements. Sometimes, producers have to adapt inputs in order to sell their products on the other market, and different procedures require different tests to prove that a product respects domestic regulatory requirements and increasing the costs of exporting. The negotiations on a Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) between the EU and the USA aim at achieving a comprehensive trade agreement with renewed liberalisation efforts in trade, services and investments, while at the same time aiming at regulatory cooperation and rule-based trade. Since the completion of the 14th round of negotiations on TTIP in July 2016, the European Commission and the USA have been working to achieve substantial progress before the next round. Discussion took place in a good atmosphere. The EU committed to develop further provisions on exceptions and definitions by the next negotiations Round

Bibliografia

ACKERMAN, F. (2004) “Still dead after all these years. interpreting the failure of general equilibrium theory”, in F. Ackerman and A. Nadal (eds), *The Flawed Foundations of General Equilibrium: Critical Essays on Economic Theory*, Abingdon: Routledge.

ALEMANNI, A. (2014) *The Transatlantic Trade and Investment Partnership and the Parliamentary Dimension Of Regulatory Cooperation*, Study for the Directorate-General for External Policies, Directorate B, Policy Department. Brussels: European Parliament.

BBC (2016), <http://www.bbc.com/news/uk-politics-37270060> September 4th

BBC (2016) , <http://www.bbc.com/news/uk-politics-37269916>

CAFRUNY, A. W., and RYNER, J. M. (2007) *Europe at Bay: In the Shadow of US Hegemony*. Boulder, CO: Lynne Ripenner

CAPALDO, J. (2014) *The Transatlantic Trade and Investment Partnership: European Disintegration, Unemployment and Instability*, Global Development and Environment Institute Working Paper.

Commissione Europea, European Union and United States to launch negotiations for a Transatlantic Trade and Investment Partnership, memo 13/95, Bruxelles, 13 febbraio 2013.

COUNCIL OF THE EU (2013) “Directives for the negotiation on the Transatlantic Trade and Investment Partnership between the European Union and the United States of America”, 17 June, <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-11103-2013-DCL-1/en/pdf>.

DAMRO, C. (2012) “Market power Europe”, *Journal of European Public Policy*, pp.682-99

DE GUTCH K (2014), “TTIP: strengthening our values”, speech delivered at the Wroclaw Global Forum, 6 June, http://europa.eu/rapid/press-release_SPEECH-14-439_en.htm

DEFRAIGNE, P. (2013) “Choosing between Europe and the TTIP” *Madariaga Paper*, November.

DESTLER, I. M. (2005) *American Trade Politics*. 4th ed, Washington, DC: Institute for International Economic.

DILIP K. DAS (2005), *Doha Round of Multilateral Trade Negotiations: Arduous Issues and Strategic Responses*, New York, Palgrave Macmillan

EUROPEAN COMMISSION, (2013) “European Commission Staff Working Document: impact assessment report on the future of EU-US trade relations” SWD (2013), Brussels

EUROPEAN COMMISSION (2005) “Communication from the Commission to the European Parliament: European Values in the globalized world”.

EUROPEAN COMMISSION (2010) “Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the Economic and Social Committee and the Committee of the Regions: towards a Single Market Act: for a highly competitive social market economy: 50 proposal for improving our work, business and exchanges with one another”, COM(2010) 608 final, Brussels: European Commission.

EUROPEAN COMMISSION (2013), “Towards a Single Market Act: for a highly competitive social market economy: 50 proposal for improving our work, business and exchanges with one another”.

EUROPEAN COMMISSION, (2015) “European Commission publishes TTIP legal texts as part of transparency initiative”, 7 January, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1231>

EUROPEAN COMMISSION, (2015) “About TTIP - basics, benefits, concerns”, http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/about-ttip/question-and-answers/index_en.htm

EUROPEAN PARLIAMENT (2014), “Hearing of Cecilia Malmstrom, Commissioner-Designate, 29 September, Brussels.

FERDI DE VILLE & GABRIEL SILES-BRUGGE (2016), “ TTIP: The truth about the Transatlantic Trade and Investment Partnership pp. 4-5

GRANT, W. (2007) “The shift from duopoly to oligopoly in agricultural trade”

GUERRIERI P.- SALVATICI L. (2008), Il Doha Round e il Wto. Una valutazione quantitativa degli scenari di liberalizzazione, Bologna, Il Mulino

HANSON, B. T. (1998) “What happened to Fortress Europe: external trade policy liberalization in the European Union”, *International Organization*.

HLWG (2013) “Final Report: High Level Working Group on Growth and Jobs”, 11 February, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc_150519.pdf.

HOHMANN H. (2008), Agreeing and Implementing the Doha Round of the WTO, Cambridge, University Press <http://bookshop.europa.eu/en/inside-ttip-pbNG0215971/>

<https://www.altroconsumo.it/alimentazione/sicurezza-alimentare/news/trattative-ue-usa>

<http://vocallestero.blogspot.it/2014/02/lettera-al-financial-times-di-esperti.html>

<http://vocallestero.blogspot.it/2013/11/guardian-laccordo-commerciale.html>

<http://www.lefigaro.fr/vox/politique/2014/04/10/31001-20140410ARTFIG00323-jean-arthuis-7-bonnes-raisons-de-s-opposer-au-traite-de-libre-echange-transatlantique.php>

http://krugman.blogs.nytimes.com/2015/01/19/suspicious-nonsense-on-trade-agreements/?_r=0

<http://www.greenpeace.org/eu-unit/en/News/2016/TTIPleaks-confidential-TTIP-papers-unveil-US-position/>

<http://www.brecorder.com/world/north-america/293437-us-denounces-wrong-views-on-ttip-leaks.html>

<http://www.wallstreetitalia.com/brexit-cosa-cambia-ora-le-conseguenze-positive/>

<http://formiche.net/2016/06/24/ecco-gli-8-effetti-della-brexit/>

<https://www.die-gdi.de/en/the-current-column/article/what-does-brexit-mean-for-ttip/>

<http://bruegel.org/2016/07/will-ttip-survive-brexit/>

http://www.repubblica.it/economia/2016/04/26/news/ttip_franca_germania-138482110/?ref=search

http://www.repubblica.it/economia/2016/05/02/news/ttip_appalti_publici-138923563/

<https://stop-ttip.org/it/che-cose-stop-ttip/>

HUNTINGTON, S. P. (1989) “The United States: Decline or Renewal?”, *Adelphi Papers*, 235, pp.63-80

JACOBY, W., and MEUNIER, S. (2010) “Europe and the management of globalization”, *Journal of European Public Policy*, 17, pp. 299-317

KAGAN, R. (2004) *Of Paradise and Power: America and Europe in the New World Order*. New York.

Koen G. Berden et al., Non-Tariff Barriers in EU-US Trade and Investment: An Economic Analysis, cit.

LEONARD, M. (2005) *Why Europe Will Run the 21st Century*. London: HarperCollins

MANNERS, I. (2002) “Normative Power Europe: a contradiction in terms?”, *Journal of Common Market Studies*, pp.235-58

MONBIOT, G. (2013) “This transatlantic trade deal is a full-frontal assault on democracy”, *The Guardian*, 4 November, www.theguardian.com/commentisfree/2013/nov/04/us-trade-deal-full-frontal-assault-on-democracy

NARLIKAR, A. (2010) “New powers in the club: the challenges of global trade governance”, *International Affairs*.

NICOLAIDIS, K., and SHAFFER, G. (2005) “Transnational mutual recognitions regimes: governance without global government”, *Law and Contemporary Problems*.

ORSINI, A. (2009) “Anatomia delle Brigate Rosse: Le radici ideologiche del terrorismo rivoluzionario” pp. 359-360

PETERSON, J., DOHERTY, R., VAN CUSTEM, M., WALLACE, H., EPSTEIN, R., BURWELL, F., POLLACK, M. A., QUINLAN, J.P., and YOUNG, A. R. (2004) “Review of Framework for Relations between the European Union and the United States: An Independent Study (Final Report). Brussels: European Commission.

POLLACK, M. A., SHAFFER, C. G. (2001) “Transatlantic Governance in the Global Economy. Latham, MD: Rowman & Littlefield.

RACHMAN, G. (2012) “Think again: American decline”, in J. M. McCormick (ed.), *The Domestic Sources of American Foreign Policy: Insights and Evidence*. Latham, MD: Rowman & Littlefield, pp.47-54.

RASMUSSEN, A. F. (2013) “A new era for EU-US trade”, speech delivered at the Confederation of Danish Industry, Copenhagen, 7 October, www.nato.int/cps/en/natolive/opinions_103863.htm.

RAVI DEVARAKONDA K. (2013), “Asymmetries mark WTO's Bali Accord”, *Asia Times Online*, 17 December (http://www.atimes.com/atimes/Global_Economy/GECON-02-171213.html)

REPUBBLICA (2015), http://www.repubblica.it/economia/2015/04/18/news/scheda_ttip-112255344/ 18 Aprile

SCHMIDT, S K. (2007) “Mutual recognition as a new mode of governance”, *Journal of European Public Policy*.

SHAPIRO, M. (2007) *Exposed: The Toxic Chemistry of Everyday Products and What's at Stake for American Power*. White River Junction, VT: Chelsea Green

THE ECONOMIST (2013), “The Merkel Plan: Germany's vision for Europe is all about making the continent more competitive” 15 June.

TRACHTMAN, J. P. (2007) “Embedding mutual recognition at WTO” *Journal of European Public Policies*.

VAN HAM, P. (2013) “The geopolitics of TTIP”, *Clingendael Policy Brief*, no. 23. The Hague: Clingendael.

VOGEL, D. (1995) "Trading up: Consumer and Environmental Regulation in a Global Economy. CAMBRIDGE, MA: HARVARD UNIVERSITY PRESS

WEISMAN, J. (2015) "Congressional panels approve fast track for trade deal, with conditions", *New York Times*, 23 April, www.nytimes.com/2015/04/24/business/international/congressional-panels-approve-fast-track-for-trade-deal-with-conditions.html?_r=0

WHITE HOUSE (2015) "Remarks by the President in State of the Union Address" 28 January, Washington, DC

WOOLCOCK, S. (2012) *European Union Economic Diplomacy: The Role of the EU in External Economic Relation*. Farnham: Ashgate

ZAKARIA, F. (2009) *The Post-American World and the Rise of the Rest*. London: Penguin