

Contro il TTIP, con i piedi per terra

Sovranità, agricoltura, OGM, cibo: tutto quello che vorreste sapere sul negoziato USA e UE e vi stanno raccontando solo in parte

Indice

1. Il commercio è malato
2. Buco nero Italia, con un'eccezione
3. Quanto importiamo e quanto esportiamo, dai campi alle cucine
4. L'agroalimentare fa cassa
5. La presunta "fuga" sui mercati esteri
6. Chi paga il prezzo della competitività dell'agroalimentare italiano
7. TTIP: un attacco alle regole dell'agricoltura di qualità
8. Chi vince e chi perde in agricoltura: cosa dicono gli studi ad oggi
9. Il paradigma agricoltura
10. Italia: tra vantaggi vantati e danni nascosti
11. Sicurezza alimentare e regolamenti: tutte barriere non tariffarie?
12. Ogm e dintorni: TTIP, la tomba della sostenibilità
13. Doc, Igp e lo specchietto per le allodole delle Indicazioni geografiche
14. Per non dire addio all'agricoltura contadina
15. Mc cibo: una grossa parte del problema
16. Sostiene Confindustria... ma chiariscono i sindacati
17. Contro il TTIP, con i piedi per terra



“The Council underlines the importance to better communicate the scope and the benefits of the (TTIP) agreement and to enhance transparency and dialogue with civil society in order to highlight the benefits for European citizens and the opportunities it would create for EU companies, in particular small and medium sized businesses”.

Consiglio Europeo, Conclusioni del 21/11/2014)

Caro Consiglio Europeo, questa pubblicazione è un modesto tentativo di fare ciò che auspichi, cioè informare meglio i cittadini europei, ma in direzione diversa da quella che immagini nei tuoi corridoi, confortato dai dossier confezionati “a colore” delle lobbies che hai scelto di rappresentare. Nella tua riunione del 14 Ottobre ti sei occupato del TTIP, e hai deciso, su suggerimento italiano, che nei momenti di maggior critica pubblica, moltiplicherai i briefing con i giornalisti i convegni di alto livello, le iniziative prestigiose in cui spiegare come il popolo, come al solito, è somaro e bue, e protesta, per giunta, mentre tu ti stai soltanto preoccupando di farlo stare meglioⁱ. Questa che leggi è una operazione-verità dal basso, che mette insieme dati ufficiali e studi reputati, ed usa il caso emblematico dell’agricoltura per dimostrare che nel TTIP non ci sono benefici potenziali per i cittadini europei nel TTIP, per la loro salute, cultura, e tantomeno per le piccole e medie imprese. Per l’Italia non ne parliamo. Anzi sì, non sperarci: ne parliamo. E continueremo a parlarne. Diffusamente. Prima che sia troppo tardi.

Sommario: TTIP, le chiacchiere e i fatti

Il sistema commerciale globalizzato è malato. Siamo lontani dalle percentuali di crescita a due cifre degli anni Novanta, ma il motore degli scambi è in Asia (+4,2% nel 2014), al secondo posto ci sono gli Usa (+2,8%), mentre **l'Europa produce poco, consuma meno e commercia ancor meno:** le esportazioni UE crescono appena dell'1,2%, mentre le importazioni si fissano all'1,9%. **Quel che ancora gira è monopolizzato dalle grandi filiere globali, all'interno delle quali gira oltre l'80% del commercio internazionale.** Le stesse che stanno spingendo perché il TTIP costringa dentro i propri meccanismi – deregolati e ademocratici - il più grande mercato globale, cioè quel mercato transatlantico che esso andrà a costruire. (p. 4).

L'Italia, in ambito europeo, è tra i Paesi più in difficoltà. Dal punto di vista commerciale, come Italia nel 2013 siamo scesi dal nono all'11esimo posto tra i primi 20 esportatori globali di merci, rappresentando il 2,8% dei loro volumi. **Abbiamo venduto di meno all'Europa (-1,2%),** ma di più ai Paesi extra UE (+1,3%), abbiamo anche importato meno dall'Europa (-5,5%), **ma essa rimane pur sempre il nostro primo mercato di sbocco, che assorbe ancora oltre il 50% delle esportazioni italiane. Gli USA, invece, sono il nostro terzo partner commerciale,** dove arriva il 6.9% delle nostre esportazioni che rappresentano l'1,6% di tutte le merci che entrano negli USA (p. 5)

Le esportazioni italiane di prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca, però, costituiscono un'eccezione, valgono 5 miliardi 973 milioni di euro, +2,6% rispetto al 2013, le importazioni valgono 12 miliardi 652 milioni di euro, +2,8% rispetto all'anno precedente. In questo settore gli esportatori censiti dall'ICE sono davvero pochi: 6.870. I nostri prodotti vengono in larga parte esportati verso l'UE (per 4 miliardi 730 milioni di euro) ed importati dall'Ue (per 7 miliardi 284 milioni di euro). Solo 82 milioni di euro in valore raggiungono tutta l'America settentrionale, ma ben 800 milioni ce ne arrivano di lì in importazioni.

Nel settore manifatturiero, se le esportazioni di prodotti alimentari, di bevande e tabacco valgono 27 miliardi 468 milioni di euro, con un 5,6% in più rispetto al 2012, le importazioni valgono 28 miliardi 037 milioni, con un +3,6% in più rispetto al 2012. Qui il numero degli esportatori sale a 17.672 e anche in questo caso il mercato principale per le esportazioni è l'UE, che assorbe prodotti per 17 miliardi 522 milioni di euro (+4,5%), ma è anche la nostra fonte principale d'importazioni per 21 miliardi 900 milioni (+2,6%). In tutta l'America settentrionale esportiamo merci per 3 miliardi 430 milioni di dollari (+4,5%) e ne importiamo per 314 milioni (+29% rispetto al 2009).

L'Italia, insomma, importa materia agricola prima per esportare, in misura crescente, prodotti del Made in Italy alimentari: nel 2013, dice Coldiretti, abbiamo importato ben 105 milioni di chili di concentrato di pomodoro dei quali 58 milioni dagli USA e 29 milioni dalla Cina, altro che sugo all'italiana... (p. 6) E' così che contribuisce in maniera costante al Pil, nonostante la crisi e il fatto che gli italiani spendano sempre meno (p. 7).

Invece di capire chi consuma meno e perché, lavorando a monte per qualificare la domanda e il mercato interno con politiche redistributive e orientate alla buona occupazione e alla buona vita, si indica alle aziende italiane l'uscita di sicurezza nelle filiere internazionali. Il risultato però di questa politica è sostanzialmente distorsivo. La bilancia agroalimentare italiana, infatti, nel 2013, ha registrato un passivo di oltre 7 miliardi di euro: 33,4 miliardi di euro di esportazioni, a fronte di oltre 41 miliardi di euro di importazioni.

Ma c'è di più: la stragrande maggioranza degli operatori lavora nei mercati territoriali, nazionali, al massimo europei (p.9). Per l'industria alimentare nazionale, l'export rappresenta circa il 16% del fatturato (stima riferita al 2011, ultimo dato disponibile per il confronto del fatturato nei paesi dell'UE), rispetto al 23% dell'UE27, e dunque il rischio che l'invasione del mercato europeo e nazionale di prodotti Usa a basso costo ne spazzi via il grosso o ne snaturi la vocazione territoriale senza che essa possa cogliere alcuna opportunità oltreoceano, in un Paese come il nostro dove il pubblico non investe e il privato piccolo e medio non trova credito, è più che tangibile (p. 10)

I rischi per l'occupazione nel settore dovrebbero far pensare: ci sono **oltre un milione e trecentomila occupati nel settore agroalimentare (5,6% del totale occupati), di cui circa 900 mila nel settore agricolo e 456 mila nell'industria di trasformazione**, senza considerare quelli coinvolti nella ristorazione e nei bar comunque connessi in maniera stretta al mondo alimentare (p.10).

A fare l'agricoltore o il piccolo trasformatore in queste filiere non c'è molto da guadagnare, quindi basta poco per chiudere. **Nel caso dei prodotti freschi, per ogni 100 euro spesi dal consumatore finale (considerando i soli consumi domestici), circa 7 sono indirizzati a prodotti agricoli importati e poco meno di 22 euro rimangono come valore aggiunto ai produttori agricoli (erano quasi 22 e mezzo nel 2008), mentre quasi 36 euro diventano valore aggiunto dei settori del trasporto e del commercio e 17 euro il valore aggiunto degli altri attori della filiera.**

Gli agricoltori sono il segmento più fragile: dei 22 euro che gli dovrebbero arrivare in tasca per ogni 100 spesi dai consumatori, oltre 19 vanno a coprire salari (7,2 euro) e ammortamenti (11,9), limitando così a 2,9 euro il guadagno, al netto dei contributi PAC; erano oltre 4 euro nel 2008, con una riduzione del 30% in cinque anni (p. 11).

Nel caso dei prodotti trasformati, dei 100 euro spesi dal consumatore finale, 8,7 sono destinati a prodotti finiti importati, 16,5 a beni e servizi intermedi utilizzati dai vari attori della filiera, 24 euro al commercio e trasporto, poco più di 10 euro all'industria alimentare (che ne paga 5,3 in salari) e 5 euro all'agricoltore che fornisce le materie prime per la trasformazione. Anche in questo caso, dedotti i salari (1,6 euro) e gli ammortamenti, il risultato netto dell'agricoltore si riduce sostanzialmente: siamo a 70 centesimi (era 1,1 euro nel 2008, con un calo di oltre un terzo), mentre al produttore industriale restano 2 euro (2,4 nel 2008) (p. 11).

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

Uno degli studi d'impatto più positivi rispetto agli effetti del TTIP, quello condotto dalla società Cepr, ci dice che in virtù del TTIP dovrà cambiare lavoro tra lo 0,2% e lo 0,5% della forza lavoro europea. Cioè, dando circa a 228 milioni di persone la forza lavoro Ue, parliamo di **almeno 460mila persone** (p. 15). Secondo le stime dell'Università Usa Tufts si arriva a contarne **oltre 600mila in meno** (p. 18)

Anche rispetto agli scambi, c'è molta chiarezza da fare. Il concetto da introdurre nella nostra riflessione è quello chiamato "trade diversion": quanto, cioè, del commercio intra-europeo "cambiarebbe strada" verso Oltreoceano riducendo drasticamente le quote di interscambio tra i confini europei. L'analisi della Bertelsmann Foundation prevede, ad esempio, che se **le esportazioni tedesche verso gli Usa aumenterebbero probabilmente del 93,54%, diminuirebbero quelle verso la Gran Bretagna del 40,91%, quelle verso la Francia del 23,34%, perché contemporaneamente aumenterebbero quelle Usa, che verso la Germania aumenterebbero del 93,56%, come anche verso tutti gli altri Paesi Europei** (p.14) .

L'Italia, ad esempio, registrerebbe una riduzione delle proprie esportazioni verso la Germania del 29,45%, e altrettanta perdita registrerebbe la Germania nelle esportazioni dirette verso l'Italia (p. 16). Si prevede, inoltre, una riduzione consistente delle importazioni europee dalla sponda sud del Mediterraneo, dove pure tanta nostra agricoltura ha investito in questi anni, ma un aumento delle esportazioni. L'Italia, d'altro canto, aumenterebbe di oltre il 90% le sue esportazioni negli USA, ma aumenterebbe anche di cifra pari le importazioni da quel Paese, sempre in uno scenario di abbattimento delle misure non tariffarie. Incremento che, con una riduzione delle sole tariffe, si attesterebbe a un aumento delle nostre esportazioni verso gli USA dell'1%, e un aumento delle loro verso di noi dell'1,71% (p.19).

Oltre a questo nodo, ne intravediamo molti altri. Il primo, e il più dirimente, è che stando alle previsioni della stessa Commissione, l'80% dell'accelerazione promessa degli scambi arriverebbe dall'abbattimento delle **Barriere Non tariffarie**, ossia il cambiamento radicale della qualità e della sicurezza alimentare per come la intendiamo oggi.

Il mandato negoziale con cui il Consiglio e il Parlamento europei hanno affidato il negoziato alla Commissione il 17 giugno del 2013, in effetti, sembrerebbero rassicurarci. Ci spiega che UE e USA "sono impegnati nello sviluppo sostenibile, nelle sue dimensioni sociali, economiche e ambientali, compreso lo sviluppo economico, la piena e produttiva occupazione e il lavoro dignitoso, come la protezione e difesa dell'ambiente e delle risorse ambientali". Non esclude, però, in nessuna sua parte esplicitamente tema alcuno che non sia quello degli audiovisivi (esplicitamente citato come non liberalizzabile per volontà della Francia), e tantomeno argomenti cari agli USA come OGM, carne agli ormoni, pollo clorinato, livelli di pesticidi e delizie affini (p. 15)

il mandato, dobbiamo sottolineare, descrive il quadro negoziale attuale; non il suo svolgimento, che già ad oggi contraddice la cornice di principi da esso disegnata; ne' i suoi esiti, ne' le sue specifiche declinazioni in documenti e dispositivi specifici, visto che l'accordo è vivente, animato, mentre il mandato è bello che archiviato.

Era dal 2009 che la Commissione europea aveva chiesto all'istituto di ricerca Ecorys di mettere in piedi una prima analisi economica sulle barriere non tariffarie tra Usa e Ue, nel quale **l'istituto di ricerca spiegava che almeno il 50% delle Misure non tariffarie (NTMs) poteva essere eliminato**, Quali sono le principali regole che allontanano i nostri commerci? Innanzitutto **l'etichettatura dei cibi**: la legislazione sulla sicurezza alimentare europea porta ad autorizzare il cibo sulla base del flusso di informazioni raccolte lungo la filiera. Gli Usa la garantiscono a valle, testando il prodotto finale. **Per di più gli attori in campo, chiarisce Ecorys, sono particolari: le multinazionali, che sono l'1% delle imprese attive nel settore, tra Ue e Usa, ma accumulano circa il 52% del turnover, e le Piccole e medie imprese (SMEs), che costituiscono il 99% delle compagnie attive ma "solo" il 48% dei profitti (p. 79, fonte CIAA)** e che affrontano difficoltà del tutto diverse. Alcune delle difficoltà che affrontano: ad esempio che **il 100% dei container provenienti cibo venga analizzato, cosa che al commercio fa problema, ma alla salute riteniamo di no (p. 80)**. Gli Usa hanno direttive molto stringenti sul latte **pastorizzato**, misure tacciate di protezionismo. Poi si cita **il bando – oggi armonizzato alle regole della World Organisation for Animal Health (OIE) – dell'importazione da parte USA di carne bovina dall'Ue dopo lo scandalo della Mucca pazza**. Poi **la protezione dei delfini, il Bando della carne agli ormoni in vigore dal 1980** (e listata come uno dei principali 'danni' alle imprese esportatrici degli Usa), insieme alle **Indicazioni Geografiche, ai limiti alle tossine nelle commodities, oltre alle misure contro il Bioterrorismo e gli Ogm: tutto in un gran calderone di ostacoli e difficoltà (p.81)**.

Si ammette, di striscio, che la Commissione europea ha poche chances di ridurre in autonomia queste protezioni, perché gli Stati membri hanno autonomia normativa in questo, e sono coadiuvati nel farlo da un numero importante di autorità regolatorie nazionali e comunitarie. E dunque, ecco trovata la modalità per superare l'empasse: prevedere nel futuro trattato di creare un bel sistema ad hoc che affronti in via tecnica e sovranazionale (p. 15)

Anche con l'abolizione delle sole protezioni commerciali sul sistema alimentare, è l'Europa a perderci potenzialmente di più: **le tariffe medie europee sul cibo trasformato sono al 14,6%, almeno 4 volte più alte di quelle Usa, al momento al 3,3%. Per l'agricoltura, i prodotti della pesca e delle foreste, le tariffe medie sono circa al 3,7% senza sostanziali differenze tra le due coste atlantiche (p. 14 e 19) Per le barriere non tariffarie, invece, confermati per il cibo trasformato e le bevande i livelli più alti, con un 56,8% e un 73,3% tariffa equivalente per le merci provenienti, rispettivamente da Usa e UE. Con la liberalizzazione delle sole tariffe, secondo il Cepr le esportazioni dell'agricoltura di base europea potrebbe crescere entro il 2027 del 17,53%, con un guadagno di 2,024 milioni di euro, e il cibo trasformato dell'8,15%, con un guadagno però da 2,402 milioni di euro in più (p. 38). Quelle Usa, a pari condizioni, crescerebbero del 19,33%, con un guadagno presunto di 978 milioni di euro, mentre il cibo processato crescerebbe del 39,82%, con un guadagno a stelle e strisce di 2,173 milioni di euro (p. 18).**

Quando, però, è il Parlamento europeo a fare i conti, cominciando a introdurre qualche elemento di Trade diversion nei suoi calcoli, si scopre che un 25% di riduzione delle barriere non tariffarie transfrontaliere porterebbe ad un aumento dei flussi commerciali reciproci di circa il 40%. **Questo per il settore agroalimentare si tradurrebbe in un 60% di aumento delle esportazioni europee verso gli Usa, ma ad un aumento entro il 2025 del 120% delle importazioni europee di settore dagli Usa** (p. 20). Le esportazioni europee che aumenterebbero di più sarebbero di Carne rossa (+404%), carni bianche (289%), zucchero (+297%), farina bianca (289%), e latte (+240%). Le importazioni Usa aumenterebbero di più sostanzialmente negli stessi settori, ma con proporzioni ancora più importanti, e solo con una riduzione delle barriere non tariffarie. **Il valore aggiunto dei prodotti, però, quello che abbiamo inseguito qualche paragrafo fa lungo le filiere agricole italiane, scenderebbe dello -0,5% in Ue e crescerebbe dello 0,4% negli Usa. In Italia, addirittura cadrebbe del -0,1 nel caso di rimozione delle sole barriere tariffarie, e del -0,4% in presenza di "armonizzazione" ampia: a testimoniare come a guadagnare di questa apertura di mercato non sarebbero certo i produttori né i primi trasformatori. Anzi: l'Italia, con un 13,6% raggiunto nell'interscambio di frutta e vegetali, perderebbe un 2,1% di valore aggiunto (p.42). Perderemmo un secco -3,9% di valore aggiunto anche nelle fibre vegetali e un 2,4 negli oli vegetali (p.44). Alcuni settori subirebbero una competizione diretta fortissima, se il mercato diventasse unico: vacche da latte, etanolo, pollo e cereali, tra cui mais e farine di bassa qualità. A guadagnare esportazioni sarebbe solo il settore del latte, e forse vino e alcolici tra i trasformati.**

Lasciando da parte almeno per un attimo, però, il mero conto della serva, dobbiamo ammettere che **USA e UE divergono profondamente nel funzionamento stesso dell'elaborazione e dell'applicazione delle misure Sanitarie e fitosanitarie (SPS) entro i propri confini. L'Ue applica il principio "dall'azienda agricola alla forchetta" (farm to fork), dove ogni passaggio della produzione è, almeno sulla carta, monitorato e tracciabile. Il sistema Usa, invece, verifica solo la sicurezza del prodotto finale. In assenza di una chiara prova, tutta a carico dell'eventuale vittima di alterazione o sofisticazione, di collegamento evidente tra un'intossicazione e un alimento, l'alimento resta in commercio.**

La posta in gioco a livello di sicurezza alimentare, in realtà, è altissima. Negli Stati Uniti, ha recentemente segnalato l'ONG Grain citando i calcoli pubblici del Centers for Disease Control and Prevention, negli Stati

Uniti ogni anno almeno 48 milioni di persone si ammalano per aver mangiato cibo contaminato (in pratica un cittadino ogni 6) e 3mila muoiono per le conseguenze. In Europa nel 2011, ultimo dato disponibile, sono state 70mila le persone che si sono ammalate per la stessa causa, e 93 sono morte. Dimensioni talmente lontane che non permettono di essere sottovalutate (p. 22).

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

Ma è proprio sul ruolo delle evidenze scientifiche, e del rischio acclarato per piante, umani e animali in base al quale reagire, che si gioca da anni la lotta commerciale tra Usa e Ue intorno a temi come gli OGM, il pollo clorinato, la carne agli ormoni, i livelli dannosi di antibiotici, o di pesticidi ammessi nei mangimi o nell’alimentazione umana. E quello che spaventa di più è che a p. 13 del mandato si chiarisce che “l’Accordo sarà vincolante per tutte le autorità regolatorie e regolamentari attive ad oggi, e su tutte le altre autorità competenti di entrambe le parti”. Venendo a creare così un diritto di primo livello sovraordinato, in tema di regolamenti, a tutti gli attori, istituzionali e di terza parte ad oggi attivi e cancellando con un’agile giro di tastiera la sovranità di ciascuno ad esprimere il proprio mandato. Sostituendosi, così alle autorità nazionali il Regulatory Cooperation Council, sulla base di quanto stabilito sin dall’inizio dall’US-EU High Level working group report che ha dato l’abbrivio al negoziato, ha l’unico obiettivo “di ridurre gli avversi impatti sul commercio e gli investimenti ... (dei) costi non necessari e dai ritardi amministrativi derivati dai regolamenti”, da raggiungere con una progressiva “compatibilità regolatoria”. Obiettivo segnalato come prioritario anche dalle lobbies industriali, e ripreso pari pari nel testo del Mandato (p. 24).

Rispetto agli OGM, tema tra i più sensibili da ricondurre al TTIP, una delle battaglie di civiltà che rischia di essere archiviata con discrezione per via regolamentale, è quella del fronte, imponente anche negli USA negli ultimi anni, che si oppone alla circolazione di prodotti a base di OGM senza specifica etichettatura (p. 26). All’inizio del 2014, infatti, quando lo Stato del Vermont ha approvato per primo la richiesta di etichettatura dei cibi OGM, la Grocery Manufacturers Association gli ha subito fatto causa. Per assicurarsi comunque una via d’uscita i produttori USA stanno chiedendo di inserire nel trattato TTIP una norma specifica contro le etichette “parlanti”, nel nome della già tanto esplorata “armonizzazione regolatoria”.

Ma il concetto scientifico di pericolosità è variabile nel tempo, basti pensare al tabacco, e talvolta le aziende nascondono i risultati degli studi interni quando emergono pericolosità dei loro prodotti, per cui il relativo accertamento potrebbe verificarsi con anni di ritardo. **Significativo che una delle richieste dell’industria riguarda proprio il rafforzamento delle regole sulla riservatezza delle informazioni aziendali, al fine di evitare fuoriuscite di informazioni chiave. Inoltre c’è una forte opposizione alle iniziative dell’EFSA (Autorità europea per la sicurezza alimentare) per facilitare l’accesso del pubblico ai dati provenienti da studi di sicurezza effettuati dall’industria (p. 27)**

Se pensiamo, poi, all’italiana, di sacrificare un po’ della nostra sicurezza per esportare un po’ di cibi a denominazione controllata al di là dell’Oceano, e diventare così più ricchi e più felici, abbiamo fatto male i nostri conti. A memoria potrei fare il conto di tutti i ministri al commercio e all’agricoltura europei – italiani in particolare, da Fassino (2000), Urso (2003) ad Alemanno (2005), da De Castro (2000 e 2007) all’attuale Calenda – ai quali da oltre dieci anni a questa parte ho sentito spergiurare che avremmo

portato a casa il riconoscimento commerciale delle indicazioni geografiche (o GI) in casa Wto o in quella o nell'altra trattativa commerciale. Fino ad oggi non è mai successo (p. 28).

La loro fortuna, anche in Paesi molto lontani da quelli che li originano, fa sì che le registrazioni in Europa, tra DOP e IGP, abbiano raggiunto il considerevole numero di 1.268. L'introduzione del regolamento unico europeo nel 1992, divenuto operativo dal 1996, ha dato un fortissimo impulso al settore con il numero di riconoscimenti che è passato da 322 prodotti registrati nei singoli Stati membri prima della sua entrata in vigore al numero attuale. Sono soprattutto i paesi della fascia meridionale ad alimentare questo segmento del mercato. E' una partita da non sottovalutare, quella del segmento Dop-Igp il cui fatturato vale circa 6,7 miliardi di euro, ovvero il 17,6 per cento dell'intero fatturato del settore agroalimentare italiano (bevande escluse).

Una prima sperimentazione di quel "mutuo riconoscimento" tra prodotti autenticamente IG e i marchi registrati (quasi sempre da oriundi), "IG sounding" che vorrebbe essere introdotto nel TTIP, è stata introdotta nell'Accordo sul Commercio tra Canada ed Europa (o CETA). Ma i chiaroscuri di questa scelta sono ben presto evidenti anche agli occhi meno esperti (p.30). **Chi in Europa, vedendosi esportare un prosciutto italian style a prezzo più che accessibile, visto che il trattato prevede una reciprocità negli scambi, starà a fare il difficile e rifiuterà sdegnato il prosciutto canadese accaparrandosi, al contrario, la nostrana unicità costi quel che costi.** Come reagiranno quelle imprese di "prosciutto semplice" italiane, che vendono al massimo in Europa, quando vedranno calare gli ordini nei propri mercati di riferimento perché ci è sbarcato, con migliore capacità organizzativa e di prezzo, il Parma Ham? Quando questa cosa si ripeterà anche per molti dei formaggi che tradizionalmente popolano la nostra tavola? E anche noi, ammettiamolo, in quanti resisteremo a un tre per due, a un sette per tre del supermercato sotto casa, arrivati alla terza settimana del mese, quando i cordoni della borsa si stringono e il conto in banca non sorride?

Ricordiamoci poi che formaggi e carni conservate valgono più dei quattro quinti dell'intero segmento, in particolare solo quattro prodotti – Parmigiano reggiano, Grana padano, prosciutto di Parma e prosciutto San Daniele – rappresentano circa i due terzi dell'intero fatturato DOP-IGP nazionale. Siamo disposti, per il successo di soli quattro prodotti, a barattare tutto il sistema di sicurezza alimentare che ad oggi ci tutela bene, stando ai risultati? (p. 30) L'Ismea ci dice, infatti, che per competere l'Italia non riesce a fare sistema dal campo al container. In parole povere, trasformatori e distributori hanno a che fare con una struttura piccola e media che spolpano all'osso, ma anche così facendo, non volendo ridurre i propri profitti, non riescono a raggiungere i principali competitori e quindi comprano materia prima, tutt'altro che Made in Italy, sempre più lontano. Se immaginiamo aumenti nei volumi di importazioni in Europa dagli USA, del calibro di quelli ipotizzati dalla Bertelsmann Foundation, cioè intorno al 90%, sui quali abbiamo ragionato qualche capitolo fa, tra concorrenza diretta e indiretta, non solo rischia di mortificare alcune filiere nazionali che avrebbero potenzialità di sviluppo, ma minaccia la cancellazione dell'agricoltura di base media in gran parte del continente (p. 32).

E' una nuova alleanza tra campo e città, quella che si cerca di stringere a livello globale, un nuovo patto sociale, e un nuovo patto ambientale, che si integrano con fatica e lottano per richiamare la responsabilità degli Stati nel considerare il cibo non una merce ma un diritto, al di là di tutta la retorica che porta la comunità internazionale a celebrare il 2014 come Anno internazionale dell'agricoltura familiare ma a tollerare, d'altro canto, che siano ancora i cittadini che vivono più vicini alla terra a soffrire di più la fame (p. 33). In Italia i prezzi alla produzione, ad esempio dell'ortofrutta, sono in caduta libera da anni, e l'unica proposta che sembra avanzare è quella del Mc cibo, a volte mascherato col vestito delle feste, come nel modello Eataly (p. 34).

Negli Stati Uniti e in Europa, però, un numero crescente di persone sta guardando con più attenzione in fondo al proprio carrello della spesa e sta scegliendo con più attenzione che cosa metterci dentro. Molti, addirittura, scelgono di uscirne e di ridare fiducia al mercato regionale, all'azienda del proprio territorio, perché nella crisi l'unione fa la forza e quei pochi soldi che ciascuno di noi spende per il pasto quotidiano, che rappresentano una percentuale sempre più importante di quei redditi che si contraggano, vogliamo in Italia come in USA spenderli bene. Ma la rilocalizzazione produttiva e dei consumi come possibilità per i sistemi democratici di autodeterminarsi a partire dalle comunità locali, esercitando la propria sovranità alimentare e generale, è sotto attacco. Gli accordi di libero scambio nascono proprio per limitare la capacità dei Governi di mettere in campo regole e programmi che favoriscano i produttori locali rispetto alle imprese straniere. Il TTIP, rispetto a questa deriva rappresenta la soluzione finale, dove il mercato transatlantico, egemonico intorno al pianeta, rappresenterà il golden standard, il modello unico, e tutto il resto sarà condannato alla minorità o all'illegalità. Non tutto quello che è illegale, però, è illecito, ci insegna il buon senso. E per questo pensiamo che le ragioni della sovranità alimentare debbano essere anteposte ad ogni altro pur ragionevole interesse di bottega.

L EFFAT (l'European Federation of Food, Agriculture and Tourism Trade Unions), in una mozione approvata al Congresso che si è svolto a Vienna il 20 e 21 novembre 2014, in linea con la posizione già espressa dalla Confederazione sindacale europea CES, ha ribadito che “i settori dell'agricoltura e dell'alimentazione devono essere esclusi dai negoziati”, proprio perché troppo legati ai diritti essenziali degli individui, e perché “la Commissione europea e i Governi nazionali che la sostengono evidentemente non hanno intenzione di condurre trattative trasparenti per i propri cittadini e la società civile” (p. 38)

Il trattato Frankenstein, che minaccia di vivere ed evolversi vive oltre la chiusura stessa dei negoziati, punta con questa modalità ad amalgamare sussidi, tariffe e regole che oggi condizionano i sistemi agricoli statunitense ed europeo senza però puntare a consentire un accesso equo alla terra e ad un cibo sano e sostenibile per tutte e tutti. Anzi: ha il compito specifico di spingere i contadini, sotto il ricatto dei redditi in caduta libera, ad entrare nelle filiere globali, considerato il fatto che, ad oggi, l'agricoltura rappresenta appena il 2% di tutte le esportazioni a livello globale, e che quella percentuale, come dimostra la WTO nel suo Report 2013, è destinata a non crescere nei prossimi vent'anni se non a fronte di ulteriore forzature dei trend determinati dalle regole attuali (p. 39).

Invece di dar manforte alla pressioni corporative dirette ad espandere l'invasione dei cibi spazzatura, i nostri Governi dovrebbero trovare modi sempre nuovi di rafforzare le produzioni agricole ed alimentari locali e regionali, alimentando la coesione sociale tra cittadini produttori e consumatori e sostenendo le forme più sane e “verdi” di agricoltura contadina. Per questo il TTIP va fermato, e subito.

1. Il commercio è malato

Il commercio internazionale è un malato ormai cronico. Per la terza volta di seguito almeno il 26 settembre scorso l'**Organizzazione Mondiale del Commercio** (World trade organization - Wto) **ha dovuto rivedere le proprie stime di crescita degli scambi per il 2014, ridimensionandole al 3,1%** (rispetto alla previsione del 4,7% fatta in aprile) **e tagliare la previsione per il 2015 al 4,0% dal 5,3%** precedente fissato. **Il buco nero del commercio internazionale è senz'altro l'Europa, le cui esportazioni crescono appena dell'1,2%, mentre le importazioni si fissan**o all'1,9%. L'Asia, il motore della globalizzazione al momento, vede crescere i suoi scambi del 4,2%, mentre gli Stati Uniti si piazzano al secondo posto, con un +2,8% rispetto allo scorso anno. Gli USA, però, sono tra le aree del pianeta più dipendenti dalle importazioni (+3,5%), mentre l'Asia riesce ancora a far crescere le esportazioni più delle importazioni, nonostante un tasso di import che cresce del 2,1% rispetto all'anno precedenteⁱ. Questo fa vedere che siamo chiaramente lontani, anche per l'Asia, ai tassi di crescita di produzione e vendite a due cifre degli anni Novanta. E che **chi si riprende, come gli USA, lo fa a colpi di fracking** – l'ultra inquinante modalità di estrarre gas dalle antichissime rocce di scisto fracassando la crosta terrestre diffusasi oltreoceano che ha reso gli Usa energeticamente indipendenti abbassando drasticamente i loro costi di produzione – **o di redditi ai minimi storici e livelli di diseguaglianze nei Paesi industrializzati mai sfiorati dagli anni della Grande Guerra**ⁱⁱⁱ.

Quando la WTO punta il dito contro l'Europa, lo fa spiegando che essa rappresenta un buon terzo delle importazioni globali, e per questo il calo di produzione - amplificato dalla delocalizzazione - e di consumi finali - sostenuto dalla disoccupazione - chiaramente appesantisce l'intero sistema-mondo.^{iv} Chi non lavora non consuma: è una conclusione cui ormai sono arrivati anche alcuni tra i neoliberisti più radicali, che cominciano a chiedere all'Europa iniziative concentrate sull'occupazione. Non fa eccezione, in questo coro, Confindustria, che negli Scenari industriali del giugno 2014 (ne parleremo più avanti) rimprovera l'Italia di non aver investito nemmeno un tallero nell'impedire la fuga della manifattura dai nostri territori^v. Dovrebbe, a nostro avviso, più propriamente, rimproverare i propri associati di essere schizzati in ordine sparso in giro per il globo a caccia dei luoghi in cui rispettare meno diritti sociali e ambientali, pagare meno salari, allargare i profitti quanto più possibile.

Nel mare ampio, popolato di grandi monopolisti come il mercato globalizzato, però, sopravvivono solo i più adatti. Le catene del valore globali, all'interno delle quali gira ormai oltre l'80% del commercio internazionale^{vi}, **sono in mano a pochi "registi"** per ciascun settore, e funzionano così: o scegli di diventare un piccolo pezzo di un insieme reticolare in grado di funzionare perfettamente nel meccanismo, e alle condizioni date – costi quel che costi – o chiudi. Non importa quanto investi, come produci, chi sei, come lo fai o dove: importante è che tu sia funzionale ed efficiente. Per stare nei tempi e nei costi dati, le corsie dove corrono queste lunghe filiere devono essere oliate e senza ostacoli. Una legge a difesa dell'ambiente? Una regola che tutela uno specifico territorio o categoria sociale? Un provvedimento che ti mette fuorilegge, che so, un pesticida cancerogeno o un colorante malsano? Un piccolo aumento contrattuale, anche di pochi spicci? Tutto questo per chi impegna a queste condizioni ha un costo decisivo, e se non vuoi perdere il giro, o i tuoi profitti, devi lottare per abbatterlo. **Il TTIP serve a quello: a creare una corsia preferenziale liscia e protetta per i grandi investitori, tra le due sponde dell'Atlantico, senza l'incomodo della democrazia.** Poco importa se saranno il clima già compromesso, o altre centinaia di migliaia di lavoratori espulsi dal proprio già precario posto di lavoro, o la qualità del nostro cibo a farne le spese:

avremo tanti nuovi prodotti a poco prezzo e qualità da poter comprare con i pochi soldi dei nostri salari informali da working poors^{vii}.

2. Buco nero Italia, con un'eccezione

L'Italia, in ambito europeo, è tra i Paesi più in difficoltà rispetto al paradigma economico classico “produci-commercia-consuma-cresci-crepa”, rimanendo abbastanza schiacciata sull'ultimo passaggio. **Il nostro Pil nel 2013 è sceso dell'1,9%- riportando il volume dell'attività economica ai livelli del 2000.** (ICE2014 p. 83). Le stime più aggiornate ci dicono che il nostro Pil nel 2014 si attesterà a -0,4% , mentre quello dell'area Euro è al +0,8% e gli USA viaggiano al +2,2%. L'occupazione, d'altro canto, recupera lo 0,4% nell'Area Euro, perde la stessa percentuale in Italia mentre cresce del 2,4% negli Stati Uniti, anche se alle condizioni note.^{viii} **La disoccupazione è al 12,6% in Italia**, all'11,6 nell'Area Euro e negli Usa al 6,3%. **Dal punto di vista commerciale, come Italia nel 2013 siamo scesi dal nono all'11esimo posto tra i primi 20 esportatori globali di merci, rappresentando il 2,8% dei loro volumi.** Abbiamo esportato per 518 miliardi di euro, cioè il 3,3% in più in valore rispetto al 2012. **Siamo stabilmente al 10mo posto nella classifica dei primi 20 Paesi importatori, tra i quali rappresentiamo un 2,5% di volumi importati.** Abbiamo importato per 477 miliardi di euro, -2,3% rispetto al 2012.^{ix}

L'Italia, ci dice l'ICE, ha registrato un andamento di segno negativo per le vendite destinate all'Unione Europea (-1,2 per cento), le cui economie sono state caratterizzate da una domanda rimasta stagnante, e **compensate da quelle dirette verso i Paesi extraeuropei (+1,3 per cento),** cresciute con il sostegno della ripresa dell'economia statunitense. In generale le esportazioni in volume sono aumentate dello 0,2% appena rispetto al 2013. **Le nostre importazioni di merci, al netto delle variazioni di prezzi, sono scese del 5,5% rispetto al 2012; quelle dei prodotti intermedi sono calate del -5,2%, mentre sono lievemente aumentate quelle dei beni di consumo (+0,9%).** Sono calate significativamente le nostre importazioni dall'Unione Europea (-1,9%). L'Europa, però, è pur sempre il nostro primo partner commerciale, che assorbe ancora oltre il 50 per cento delle esportazioni italiane. Gli USA, invece, sono il nostro terzo partner commerciale, dove arriva il 6.9% delle nostre esportazioni che rappresentano l'1,6% di tutte le merci che entrano negli Usa.^x

In questo quadro non brillante **il settore agroalimentare costituisce un'eccezione redditizia: + 2,6% nelle esportazioni italiane dei prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca, e +5,6% per i prodotti alimentari, le bevande e i derivati dal tabacco.** I prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca rappresentano il 13% delle esportazioni italiane nel mondo, i prodotti alimentari, le bevande e il tabacco il 23,7%.

D'altronde l'agricoltura tiene duro in tutta Europa: nel 2013 le esportazioni dell'UE-28 per i prodotti agricoli incassano un +17%^{xi}. Le esportazioni europee verso gli States valgono 287 miliardi di euro 962mila euro e gli States rappresentano il 16,4% dei mercati di sbocco per l'Ue. L'Asia nell'insieme vale il 31,1%, la Cina l'8,6%. Per quello che riguarda le importazioni dell'Europa dal resto del mondo, il 10,5% arriva dagli Stati Uniti, poco più di quanto ci arrivi dall'intera Africa (10% del totale). Sono calate le importazioni agricole (-1,0%) che valgono 53 miliardi 826milioni di euro, e di pochissimo anche quelle di prodotti alimentari (-0,1%) che valgono 66 miliardi 900milioni di euro^{xii}

3. Quanto importiamo e quanto esportiamo, dai campi alle cucine

Le esportazioni italiane di prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca, dunque, valgono 5 miliardi 973 milioni di euro, con un +2,6% rispetto al 2013, le importazioni valgono 12 miliardi 652 milioni di euro, con un +2,8% rispetto all'anno precedente. Se consideriamo le quantità, però nelle esportazioni si osserva in realtà una flessione del -4,8%, mentre nelle importazioni un aumento dell'1,3%, "effetti ottici" dovuti entrambi all'apprezzamento dell'euro. In questo settore gli esportatori censiti dall'ICE sono 6.870 (ICE p. 177). I nostri prodotti vengono in larga parte esportati verso l'Ue (per 4 miliardi 730 milioni di euro) ed importati dall'Ue per 7 miliardi 284 milioni di euro. Solo 82 milioni di euro in valore raggiungono tutta l'America settentrionale, ma ben 800 milioni ce ne arrivano di lì in importazioni.

Così, nel settore manifatturiero, se le esportazioni di prodotti alimentari, di bevande e tabacco valgono 27 miliardi 468 milioni di euro, con un 5,6% in più rispetto al 2012, le importazioni valgono 28 miliardi 37 milioni, con un +3,6% in più rispetto al 2012. Le esportazioni in questo settore aumentano in volume solo dell'1,1%, mentre le importazioni calano dell'1% almeno nello stesso periodo. (ICE pagg 62-63) Qui il numero degli esportatori sale a 17.672 e anche in questo caso il mercato principale per le esportazioni è l'UE, che assorbe prodotti per 17 miliardi 522 milioni di euro (+4,5%), ma è anche la nostra fonte principale d'importazioni per 21 miliardi 900 milioni (+2,6%). In tutta l'America settentrionale esportiamo merci per 3 miliardi 430 milioni di dollari (+4,5%) e ne importiamo per 314 milioni (+29% rispetto al 2009)

In totale Per i prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca l'Italia rappresenta l'1,7% delle esportazioni globali e il 7% delle esportazioni dell'area Euro, mentre per i prodotti alimentari, bevande e tabacco rappresenta il 3,9% delle esportazioni globali, il 10,4% di quelle dei Paesi dell'area Euro^{xiii}.

Interscambio commerciale con l'estero dell'Italia (mln di euro)

	mln €	Peso % ¹	Var. % annue				T.v.m.a.	
	2013		10/09	11/10	12/11	13/12	03-13	08-13
Export								
Totale, di cui:	389.854		15,6	11,4	3,8	-0,1	3,9	1,2
Agroalimentare, di cui:	33.441	8,6	12,8	8,7	5,6	4,8	5,5	5,3
- Agricoltura	5.973	17,9	21,7	3,3	0,4	2,6	3,6	2,7
- Industria alimentare	27.468	82,1	10,7	10,1	6,8	5,3	6,0	6,0
Import								
Totale, di cui:	359.454		23,4	9,3	-5,3	-5,5	3,5	-0,4
Agroalimentare, di cui:	40.689	11,3	12,6	11,2	-2,2	2,7	3,8	3,0
- Agricoltura	12.652	31,1	14,6	17,0	-5,4	2,8	3,2	3,2
- Industria alimentare	28.037	68,9	11,8	8,6	-0,7	2,7	4,1	3,0
Saldo								
Totale, di cui:	30.400		411,3	-15,0	-	207,4		
Agroalimentare, di cui:	-7.248	-	12,1	19,0	-25,2	-5,9		
- Agricoltura	-6.679	92,1	8,2	30,9	-10,0	2,9		
- Industria alimentare	-569	7,9	19,8	-2,0	-60,7	-52,9		

1) Il peso % si riferisce agli scambi totali per la voce "agroalimentare" e agli scambi di prodotti agroalimentari per le voci "agricoltura" e "industria alimentare".

Fonte: elaborazione ISMEA su dati Istat

Come si vede chiaramente nella figura seguente, nell'industria alimentare noi importiamo sempre più materie prime e semilavorati per esportare sempre di più: tanti prodotti di carne per i nostri insaccati e salse, tanti oli e grassi per condirle, tanto pesce, crostacei e molluschi per i nostri preparati, tanti prodotti lattiero-caseari, da consumare direttamente o da ritrasformare. Quanto Made in Italy c'è nel nostro piatto tricolore, si chiede Coldiretti nel rapporto "La crisi nel piatto degli italiani 2014", e di fronte a flussi come

questi c'è da chiederselo con una certa urgenza: pensiamo che, ad esempio, nel 2013 abbiamo importato ben 105 milioni di chili di concentrato di pomodoro dei quali 58 milioni dagli USA e 29 milioni dalla Cina^{xiv}

Settori	Esportazioni		Importazioni		Saldi		Quota ⁽¹⁾	
	2013	Var. % 2012-13	2013	Var. % 2012-13	2012	2013	2012	2013
Prodotti alimentari	20.725	4,5	24.653	3,8	-3.912	-3.928	3,3	3,4
Carne lavorata e conservata e prodotti a base di carne	2.900	2,6	6.182	3,4	-3.150	-3.282	2,6	2,6
Pesce, crostacei e molluschi lavorati e conservati	347	8,2	3.350	0,9	-2.999	-3.002	0,4	0,5
Frutta e ortaggi lavorati e conservati	3.076	2,5	1.600	3,8	1.459	1.476	4,9	4,9
Oli e grassi vegetali e animali	1.960	10,1	3.923	5,9	-1.923	-1.962	1,9	2,1
Prodotti delle industrie lattiero-casearie	2.600	5,1	4.008	10,3	-1.161	-1.408	4,4	4,1
Granaglie, amidi e prodotti amidacei	1.126	2,6	733	-4,1	333	393	3,5	3,6
Prodotti da forno e farinacei	3.241	4,7	722	10,0	2.440	2.519	14,0	13,6
Altri prodotti alimentari	4.959	3,9	3.400	-0,5	1.354	1.558	3,8	3,9
Prodotti per l'alimentazione degli animali	515	10,3	735	0,3	-265	-219	2,1	2,1
Bevande, di cui:	6.717	7,9	1.366	-1,2	4.843	5.352	8,5	8,9
Vini di uve	5.039	7,3	325	5,0	4.387	4.715	19,1	19,8
Tabacco	25	1,5	2.018	-6,8	-2.141	-1.993	0,1	0,1
Totale	27.468	5,3	28.037	2,7	-1.209	-569	3,8	3,9

(1) Quota di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali.

Fonte: elaborazioni Ige su dati Istat, Eurostat e istituti nazionali di statistica

4. L'agroalimentare fa cassa

Il contributo al PIL nazionale del settore alimentare negli ultimi anni nonostante la crisi è rimasto costante: attorno al 2%. Il settore agricolo ha subito un'erosione limitata della propria quota, passando dal 2,8 al 2,1%, ci dice Ismea^{xv}. In termini di Valore Aggiunto (VA), quindi, il peso del settore agroalimentare nel PIL nazionale è pari complessivamente al 4% (2,1% dell'agricoltura e 1,9% dell'industria alimentare), ovvero circa 57 miliardi di euro. Nel 2013 il settore complessivamente ha contribuito in maniera rilevante a limitare il calo del PIL (-1,9% a valori costanti), attraverso l'apporto positivo della componente agricola (+0,3%) e a un dato meno negativo dell'industria alimentare (-1,5% rispetto a -3,2% dell'industria in senso stretto), come ci fa notare Ismea^{xvi}.

Dalla contabilità nazionale emerge come il valore dei prodotti agroalimentari nazionali, valutato ai prezzi d'acquisto sul mercato finale, può essere stimato in circa 162 miliardi di euro (che si fa sommando consumi finali domestici delle famiglie, della pubblica amministrazione e delle altre istituzioni, più gli investimenti e le esportazioni, al netto delle importazioni): è il 10,5% del PIL. Aggiungendo la quota del consumo extradomestico e cioè del valore generato dai servizi di ristorazione, la stima sale a 208 miliardi di euro. Questo valore rappresenta il 13,4% del PIL, assumendo davvero un ruolo ragguardevole e preminente anche su altri settori –anche molto quotati del “made in Italy” –come il tessile e l'abbigliamento, l'arredamento e mobili, che inciderebbero sul PIL con una quota rispettivamente del 5,4% e del 3,1%. In questo conto, però, si comprendono tutti i servizi connessi al conferimento dei prodotti dal cancello dell'azienda.

Focalizzando l'attenzione sulla domanda, in Italia la spesa per beni alimentari, bevande e tabacco, calcolata dall'ISTAT a valori concatenati, però è diminuita nel 2013 del 3,1%. Si tratta della terza contrazione consecutiva (dopo il -1,1% del 2011 e il -3% del 2012). Entrambe le voci dell'aggregato, “alimentari e bevande non alcoliche” e “bevande alcoliche e tabacchi”, segnano un calo di pari intensità. Tale flessione è quindi dovuta a una riduzione delle quantità acquistate dalle famiglie e non a un rallentamento dei prezzi. A valori correnti, infatti, il calo risulta più contenuto (-0,9%)^{xvii}.

Nel 2013, le strategie di risparmio delle famiglie, sempre a giudizio Ismea, sembrano essere state guidate da due traiettorie principali. In primo luogo, emerge una riduzione dei volumi acquistati, anche al fine di contenere gli sprechi, soprattutto per i prodotti freschi e freschissimi (carni, ortofrutta, pesce, latte), mentre tengono i prodotti da dispensa e maggiormente conservabili (biscotti, conserve, surgelati). Inoltre, si assiste a uno spostamento dei consumatori verso prodotti dai prezzi competitivi, quindi primo prezzo, *private label* (peraltro non necessariamente in fascia primo prezzo) o in promozione. In particolare, fa pensare a quest'ultima tendenza il calo della spesa complessiva relativa a molti segmenti merceologici superiore rispetto a quello dei corrispondenti volumi. Esso, peraltro, non è giustificato da un rallentamento dei prezzi, che invece segnano un aumento ^{xviii}.

5. La presunta “fuga” sui mercati esteri

La necessità dell'export per la produzione agroalimentare nazionale, e la spinta anche a modellare le regole internazionali per facilitare la proiezione del sistema italiano sui mercati internazionali, viene in qualche modo “necessitata” dalla contrazione dei consumi interni. **Invece di capire chi consuma meno e perché, lavorando a monte per qualificare la domanda e il mercato interno con politiche redistributive e orientate alla buona occupazione e alla buona vita, si indica alle aziende italiane l'uscita di sicurezza nelle filiere internazionali.** Il risultato però di questa politica è sostanzialmente distorsivo.

La bilancia agroalimentare italiana, infatti, nel 2013, ha registrato un disavanzo di oltre 7 miliardi di euro, determinato da 33,4 miliardi di euro di esportazioni, a fronte di oltre 41 miliardi di euro di importazioni. La contemporanea crescita dell'import del comparto agroalimentare (+2,7%), in controtendenza rispetto a quanto accaduto nel 2012 (-2,2% rispetto al 2011), è un fenomeno che secondo Ismea meriterebbe qualche attenzione in più visto che non è stata certo la domanda interna, in contrazione, a spingere gli acquisti all'estero; piuttosto, può essere stata proprio la necessità di approvvigionamento dell'industria nazionale per soddisfare la domanda straniera a stimolare gli acquisti extra-confini. E' vero che il disavanzo agroalimentare nel complesso, comunque, ha subito un calo del 5,9% rispetto all'anno precedente, dovuto ad un'impressionante flessione (-52,9%) del deficit dell'industria alimentare.

E' vero che pure c'è da un lato la domanda dei consumatori di prodotti finiti per i quali vi è un basso grado di autoapprovvigionamento (ad esempio, carni fresche, pesce, frutta esotica e in contro-stagione), dall'altro il fabbisogno di materie prime e semilavorati (ad esempio animali vivi, cereali, olio d'oliva, cacao) che la nostra industria alimentare trasforma e spesso successivamente esporta. La crisi dell'Eurozona, ha evidentemente stimolato le imprese europee a trovare nuovi sbocchi tra le economie emergenti. Tale fenomeno si è rafforzato nell'ultimo decennio: la quota di export agroalimentare verso i paesi extra-UE da parte dell'Unione è aumentata di 3 punti percentuali negli ultimi 10 anni. La specializzazione verso l'export extra-UE è stata la strategia migliore per superare la stagnazione dei consumi interni all'UE. L'Italia, con 33,4 miliardi di euro di export agroalimentare, si colloca al sesto posto nel *ranking* europeo. Di fatto, esporta la metà del valore esportato dalla Germania e il 45% di quanto esportato dai Paesi Bassi. Entrambi i paesi, tuttavia, hanno un modello agroalimentare assai diverso dall'Italia; essi, in particolare, si propongono ormai da anni anche nel settore dell'agroalimentare come piattaforma logistica del continente europeo in grado di raccogliere, organizzare e ridistribuire produzioni da tutto il mondo nel corso di tutto l'anno.

L'elemento che più distingue il contesto nazionale dai principali competitori, però, è un altro, che se per la narrativa mainstream può essere letta come un limite del sistema italiano, per chi legge invece viene letta come una caratteristica di salute e di opportunità ulteriore. **Malgrado si collochi come si è detto tra i**

maggiori esportatori dell'UE, l'Italia, infatti, presenta una bassa propensione all'export sia del settore agricolo, sia dell'industria alimentare nella maggioranza della sua realtà produttiva e di trasformazione: l'incidenza delle esportazioni sulla produzione agricola e sul fatturato dell'industria alimentare è inferiore alla media comunitaria e ai principali paesi competitor. Per quanto riguarda l'agricoltura, la stima della propensione all'export dell'Italia si è attestata nell'ultimo triennio all'11% circa, rispetto ad una media UE del 25%, in progressiva crescita tra il 2005 e il 2013. Per l'industria alimentare nazionale, l'export rappresenta circa il 16% del fatturato (stima riferita al 2011, ultimo dato disponibile per il confronto del fatturato nei paesi dell'UE), rispetto al 23% dell'UE27.

Il rischio, dunque, di snaturarne la natura, saldamente radicata nei confini nazionali, che la rende potenzialmente più sostenibile se ben gestita, diffusa, e meno esposta agli choc e alla dipendenza dal mercato globale, erodendone la base d'approvvigionamento ma anche di vendita, è il peggior attacco alle nostre radici che noi potremmo mai muovere. **Modellare le regole sulle imprese che si assicurano al massimo il 16% del fatturato di settore, è un'operazione sbagliata e azzardata, che rischia di spingere verso la crisi anche chi ancora si difende bene, o meno peggio.** L'Organizzazione Mondiale del Commercio ci dice che le imprese italiane che esportano sono oltre 210mila, ma è la top ten che si porta a casa il 72% delle esportazioni nazionali ^{xix}, Come già scritto qualche pagina indietro, nel settore agricolo gli esportatori censiti dall'ICE sono 6.870, e nel settore manifatturiero il numero degli esportatori sale a 17.672, ma come possiamo vedere rappresentano una minoranza del giro d'affari complessivo dei loro settori. Probabilmente, però, sono quelli che più fanno sentire la propria voce, e che più di altri stanno riuscendo a condizionare l'immaginario comune prefigurando oltre Atlantico chissà quali opportunità in attesa per la maggioranza degli operatori nazionali.

6. Chi paga il prezzo della competitività dell'agroalimentare italiano

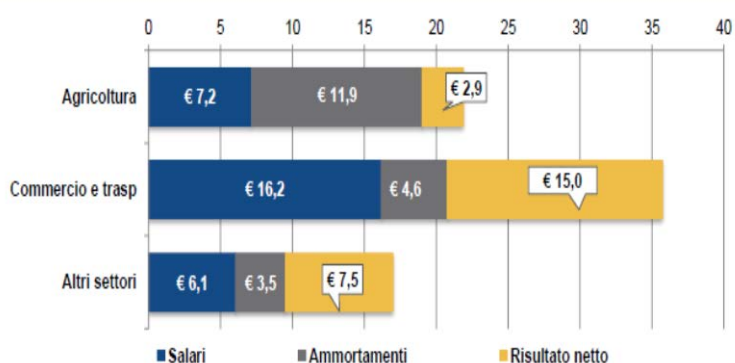
Rispetto alla competitività del comparto agroalimentare italiano, l'ICE ci dice che secondo l'indice di posizionamento dei paesi del G-7, di Cina e Corea del Sud nelle classifiche mondiali di competitività settoriale elaborate dall'International Trade Centre nel 2012, che valuta la posizione di ciascun Paese nelle classifiche di competitività settoriale nel commercio mondiale su 189 Paesi complessivamente analizzati l'Italia è 37esima in classifica per la competitività dei suoi prodotti alimentari freschi, e gli Usa settimi, mentre per gli alimentari trasformati l'Italia è sesta e gli Stati Uniti 37esimi ^{xx}

A fare questo valore, si contano oltre un milione e trecentomila occupati nel settore agroalimentare (5,6% del totale occupati), di cui circa 900 mila nel settore agricolo e 456 mila nell'industria di trasformazione, senza considerare quelli coinvolti nella ristorazione e nei bar comunque connessi in maniera stretta al mondo alimentare. Sia nel settore agricolo che in quello alimentare, nell'ultimo quinquennio, si è registrata però una contrazione degli occupati che ha interessato soprattutto i lavoratori indipendenti, il che significa che questa riduzione è riconducibile soprattutto alla chiusura di imprese in ambito agricolo, mentre per l'alimentare il saldo positivo tra aperture e chiusure ha determinato una crescita dello stock di imprese in tutti gli anni tra il 2010 e il 2013. Ismea, per altro, sottolinea che proprio con in armonia la tendenza di selezione darvinista che si registra nel mercato globale nel suo complesso, la moria di aziende registrata negli ultimi anni ha prevalentemente interessato quelle di piccole e piccolissime dimensioni, ossia proprio quelle che assicurano un presidio diffuso e biodiverso sul territorio. ^{xxi}

Il tema della ripartizione del valore finale prodotto lungo la filiera e della bassa remunerazione dei produttori, soprattutto gli agricoltori, rispetto agli altri attori coinvolti nella filiera, è una delle questioni spinose discusse non solo a livello nazionale. La catena del valore è differentemente elaborata a seconda che si tratti di prodotti freschi non trasformati (fondamentalmente frutta e ortaggi) e prodotti che passano dall'industria di trasformazione. Nel caso dei prodotti freschi, seguendo l'analisi di Ismea, per ogni 100 euro spesi dal consumatore finale (considerando i soli consumi domestici), circa 7 sono indirizzati a prodotti agricoli importati e poco meno di 22 euro rimangono come valore aggiunto ai produttori agricoli (erano quasi 22 e mezzo nel 2008), mentre quasi 36 euro diventano valore aggiunto dei settori del trasporto e del commercio e 17 euro il valore aggiunto degli altri attori della filiera.

E' anche possibile evidenziare, come fa la figura seguente, ciò che resta all'imprenditore in ciascun settore, una volta pagati i salari e dedotti gli ammortamenti. Dei quasi 22 euro del Valore Aggiunto agricolo, oltre 19 vanno a coprire salari (7,2 euro) e ammortamenti (11,9) limitando così a 2,9 euro il risultato operativo dell'agricoltore, al netto dei contributi PAC; erano oltre 4 euro nel 2008, con una riduzione del 30% in cinque anni. Considerando l'alto tasso di "familiarità" delle aziende italiane, pagati se stessi e i familiari, alle aziende agroalimentari in quanto tali non resta molto in tasca.

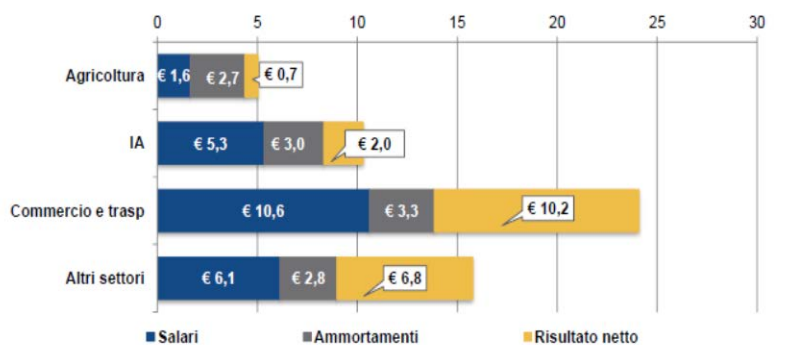
Scomposizione del valore aggiunto nella catena dei prodotti agricoli nel 2011 (euro)



Fonte: elaborazione ISMEA su dati Istat e Eurostat.

Nel caso dei prodotti trasformati, dei 100 euro spesi dal consumatore finale, 8,7 sono destinati a prodotti finiti importati, 16,5 a beni e servizi intermedi utilizzati dai vari attori della filiera, 24 euro al commercio e trasporto, poco più di 10 euro all'industria alimentare (che ne paga 5,3 in salari) e 5 euro all'agricoltore che fornisce le materie prime per la trasformazione. Anche in questo caso, dedotti i salari (1,6 euro) e gli ammortamenti, il risultato netto dell'agricoltore si riduce sostanzialmente portandosi a 70 centesimi (era 1,1 euro nel 2008, con un calo di oltre un terzo), mentre al produttore industriale restano 2 euro (2,4 nel 2008).

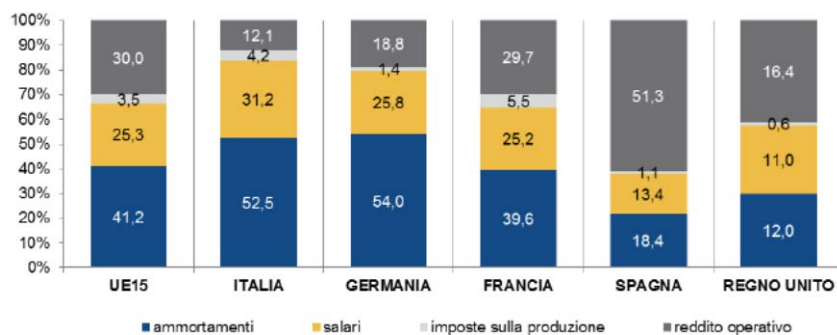
Scomposizione del valore aggiunto nella catena dei prodotti alimentari nel 2011 (euro)



Fonte: elaborazione ISMFA su dati Istat

Questo livello di salari sul campo si raggiunge in due soli modi: autosfruttamento e sfruttamento. Livello che, peraltro, nel resto d'Europa s'assottiglia ancora di più.

Componenti del valore aggiunto agricolo a prezzi correnti in alcuni dei principali Paesi dell'Unione Europea (valori medi 2012-2013)



Fonte: elaborazione Ismea su dati Eurostat

Come possiamo non capire che è la quota sproporzionata riservata agli ammortamenti, risultato di anni e anni di capannoni costruiti senza vero scopo, di trattori ipertecnologici, di impianti di irrigazione sovradimensionati, di serre e cemento, insomma di valanghe di soldi della Politica agricola comune e delle politiche clientelari nazionali, indirizzati a foraggiare più gli speculatori e la meccanica italiana che la nostra agricoltura, la palla al piede dei redditi agricoli nazionali? Non le tasse, non i redditi, che non possono essere ridotti ai livelli da fame osservati in Spagna? **Chi fa finta di non vedere il lavoro schiavo, il bracciantato nazionale o immigrato ridotto in schiavitù, che più spesso si nasconde tra le pieghe discrete dei grandi interessi, piuttosto che dell'agricoltura familiare, in nome della competitività del nostro sistema agricolo, mente sapendo di mentire.** Descrive una realtà scegliendone un dettaglio, più patinato e apparentemente "moderno", schiacciando una realtà multidimensionale con molte caratteristiche e potenzialità anticicliche rispetto alla crisi.

7. TTIP: un attacco alle regole dell'agricoltura di qualità

In Parlamento, il ministro alle Politiche agricole italiane Maurizio Martina, durante un'audizione in Commissione Agricoltura della Camera nell'ambito di un'indagine conoscitiva sul TTIP, ha rassicurato il Paese sul fatto che "l'opinione pubblica è troppo allarmata, il trattato non comporterà alcuna riduzione delle tutele per i cittadini in favore dell'arricchimento delle multinazionali", ma addirittura che "il diritto di precauzione è una priorità per l'Unione europea, che si spenderà affinché nel mercato unico non

entrino prodotti considerati dannosi in Italia, come i polli trattati con la clorina". Non solo, ha assicurato che la Commissione europea si batterà anche per la tutela e la valorizzazione delle indicazioni geografiche, **"uno dei pochi obiettivi primari del mandato"**. Inoltre, **il trattato permetterebbe all'Italia e all'Unione una crescita delle esportazioni, aumentando possibilmente il saldo commerciale attivo, oggi pari a 6 miliardi. Dichiarazioni davanti alle quali verrebbe da farsi cadere la penna, o di mandarlo direttamente a zappare.**^{xxii}

Il **Trattato transatlantico su commercio e investimenti**, che vede al lavoro dall'agosto 2013 il gotha commerciale americano ed europeo per l'apertura di un mercato unico tra Usa e Ue, è un trattato che per scatenare al massimo le sue potenzialità di liberalizzazione – al netto dei danni che in un mercato delicato come quello agricolo – solo per il 20% del proprio raggio d'azione guarda alle barriere tariffarie, cioè dazi e dogane, e tutto quanto appartiene alle vecchie misure commerciali. Ricordiamo, peraltro, che per tutti i membri dell'Organizzazione Mondiale del Commercio è possibile richiedere azioni di armonizzazione al suo interno, visto che essa svolge un'attività regolare di revisione dei livelli tariffari nazionali (Trade policy review) e se insoddisfatti ci si può far "causa" tra stati ricorrendo al suo "tribunale", il Dispute settlement body, che è tra i pochi tribunali internazionali a poter comminare autentiche sanzioni commerciali, oltre che la rimozione degli ostacoli al libero commercio che dovesse riscontrare.

Come tutti i trattati di nuova generazione promossi dell'Ue coi suoi partner commerciali, invece, stando alla stessa valutazione d'impatto prodotta per la Commissione europea dal Centro studi Ecorys che fa il punto sulla maggior parte delle valutazioni ex ante prodotte, il TTIP punta per l'80% all'abbattimento di Barriere non tariffarie (NTBs)^{xxiii} D'altronde è stato lo stesso presidente di Confindustria Giorgio Napolitano a sottolineare che le regole siano il vero punto cruciale del trattato lo ha confermato esplicitamente. Per il presidente di Confindustria, infatti, "il vero problema non sono le barriere tariffarie ma quelle regolamentari"^{xxiv}.

Di quali tipo di barriere stiamo parlando ce l'hanno chiarito quasi all'apertura del negoziato gli entusiasmi sul TTIP dimostrati dalle due più grandi organizzazioni-ombrello europee di produttori (Copa) e cooperative (Cogeca) agricole. Ad oggi, hanno spiegato i presidenti della prima, Albert Jan Maat, e della seconda, Christian Pees, i produttori europei hanno dovuto aderire, per inserirsi nelle catene della grande distribuzione, a standard che vanno ben oltre il livello di tutela e qualità richiesto dalle regole perché i consumatori europei li hanno richiesti. E subire, a fronte del semi-bando europeo degli Ogm, della carne statunitense agli ormoni e del pollo igienizzato col cloro, il bando statunitense della carne bovina europea dopo la crisi della mucca pazza, o l'iper-regolamentazione dell'olio d'oliva o del latte. **Dunque la prospettiva di abbassare un po' il "peso" di normative e standard, a spese della sicurezza e della salute di tutti noi, fa sorridere le loro tasche e li fa guardare al TTIP con favore.**^{xxv} Le regole del gioco della sicurezza alimentare, come di tutti i livelli di regolazione differenti tra noi e gli USA – non di necessità migliori o peggiori, di fatto differenti – non hanno però bisogno del TTIP per essere armonizzati.

I sistemi di certificazione biologica delle due sponde dell'oceano, ad esempio, hanno raggiunto nel 2012 il mutuo riconoscimento della propria efficacia nel garantire la qualità dell'agricoltura biologica ai reciproci consumatori, tanto che oggi non è più necessario per i produttori certificarsi nuovamente. Come è avvenuto questo processo? Con un'attenta, pubblica e complicata negoziazione cui hanno preso parte, per il tempo giudicato necessario, gli organismi statali, i certificatori privati di terza parte, i produttori, i consumatori, gli esperti, su testi pubblici e con implicazioni dirette sui rispettivi disciplinari.^{xxvi} Perché, allora, si fa finta di ignorare queste possibilità e si punta dritti al TTIP?

Il mandato negoziale^{xxvii} con cui il Consiglio e il Parlamento europei hanno affidato il negoziato alla Commissione il 17 giugno del 2013, in effetti, sembrerebbero rassicurarci. Ci spiega che Ue e Usa “sono impegnati nello sviluppo sostenibile, nelle sue dimensioni sociali, economiche e ambientali, compreso lo sviluppo economico, la piena e produttiva occupazione e il lavoro dignitoso, come la protezione e difesa dell’ambiente e delle risorse ambientali”. Non esclude, però, in nessuna sua parte esplicitamente tema alcuno che non sia quello degli audiovisivi (esplicitamente citato come non liberalizzabile per volontà della Francia), e tantomeno esclude dal negoziato argomenti cari agli USA come OGM, carne agli ormoni, pollo clorinato, livelli di pesticidi e delizie affini. Ci ribadisce, e si vorrebbe ben vedere, il diritto delle parti di poter assumere le misure necessarie a raggiungere i legittimi obiettivi pubblici sulla base dei livelli di protezione della salute, della sicurezza, del lavoro, dei consumatori, dell’ambiente e della diversità culturale che ritengano appropriati. (p. 3) Ci dice inoltre (p. 4) che le Parti non attireranno il commercio e gli investimenti altrui ammorbidendo standard e normative ambientali, sul lavoro, la salute o la sicurezza. Ci dice anche che “tenderà a riconciliare gli approcci divergenti sulle regole d’origine dei prodotti per facilitare il commercio, ma tenendo in considerazione le regole e i produttori europei. Che le regole e i requisiti riguardanti il lavoro e le sue condizioni valide in Europa e negli Stati membri dovranno continuare ad essere valide. **Autorizza la creazione di un meccanismo di arbitrato specifico per la protezione dei diritti degli investitori (ISDS o Investor to State Dispute Settlement)** nel momento in cui operino Oltreatlantico, che supera i tribunali ordinari e ragiona esclusivamente in base alla lettera del trattato che verrà sottoscritto. **Che, per di più, ci si consentirà reciprocamente l’accesso a tutti i livelli degli appalti pubblici (Public procurement, a livello nazionale, regionale e locale), e delle Public utilities, garantendo parità di trattamento agli operatori altrui rispetto a quelli nazionali. Nel mirino il Buy American, ma anche le forniture delle mense scolastiche e pubbliche in genere, le forniture ospedaliere e degli uffici pubblici dove si sperimentano in Europa molti progetti di Green (and/or) Fair Public Procurement,** le assicurazioni delle infrastrutture e dei servizi pubblici, tutte quelle esperienze di ripubblicizzazione dei gestori dei servizi pubblici, che così non verrebbero soltanto riprivatizzate “per ragion di TTIP”, ma addirittura aperte alla concorrenza transatlantica.

Se non bastasse, ci sono molte altre cose che il Mandato non dice, perché non è il suo mestiere: **il mandato, infatti, descrive il quadro negoziale attuale; non il suo svolgimento, che come vedremo già ad oggi contraddice la cornice di principi da esso disegnata; ne’ i suoi esiti, ne’ le sue specifiche declinazioni in documenti e dispositivi specifici, visto che l’accordo è vivente, animato, mentre il mandato è bello che archiviato.** Mezze verità, che se chiarite con il necessario livello di approfondimento, si rivelano con chiarezza mezze bugie, che ripetute all’infinito e con molta faccia tosta da politici e lobbisti che vogliono sostenerlo – o dal club dei superficiali che non vogliono sentirsi esclusi dal coro degli entusiasti per calcolo o per frivolezza - rischiano di diventare verità per l’opinione pubblica in buona fede. Vediamone, di seguito, solo alcune.

8. Chi vince e chi perde in agricoltura: cosa dicono gli studi ad oggi

Il 28 novembre 2011 l’ex presidente della commissione Ue José Manuel Barroso e il Presidente USA Barack Obama crearono l’ High Level Working Group on Jobs and Growth (HLWG) come “cabina di regia” all’interno della quale identificare le politiche e le misure più idonee per rilanciare il commercio e gli investimenti come risposta alla crisi. Non era la prima volta che Usa e Ue tentavano di cooperare per risolvere i problemi commerciali che si trascinano da anni, ma quella volta, evocando la parola magica “crisi”, si riuscì ad ottenere già nel giugno 2012 un accordo tra il Commissario al Commercio Karel De Gucht

e il suo reciproco al ministero americano al USTR Ron Kirk, sul lancio del negoziato per un accordo ampio che mettesse in fila tutte le operazioni di deregulation e liberalizzazione tentate sia in ambito Wto sia faccia a faccia, e che fino a quel momento non erano mai riuscite^{xxviii}. Era dal 2009 che la Commissione europea aveva chiesto all'istituto di ricerca Ecorys di mettere in piedi una prima analisi economica sulle barriere non tariffarie tra USA e UE, ^{xxix}, nel quale **l'istituto di ricerca spiegava che almeno il 50% delle Misure non tariffarie (NTMs) poteva essere eliminato**, e quindi settava a questo livello lo scenario più ambizioso della sua analisi. Poi faceva anche una ipotesi più realistica, al 25% di eliminazione, chiarendo però che l'analisi non comprendeva i possibili effetti di "spillover" delle misure (benefici o danni indiretti), né le conseguenze sociali o ambientali delle stesse. E' il metodo di calcolo CGE (Computable General Equilibrium), in voga alla Banca Mondiale, derivato dall'esperienza della programmazione di quegli Aggiustamenti strutturali nei Paesi in via di sviluppo che hanno precipitato per decenni l'Africa nella spirale della svendita dei servizi essenziali, della mancata garanzia dei diritti per tutti, oltre che del Debito^{xxx}.

Secondo le proiezioni, **nello scenario più ambizioso a lungo termine gli Usa avrebbero avuto un incremento del 3% in più d'esportazioni di cibi trasformati verso l'Europa, mentre in quello più limitato e in pari tempo i benefici si riducevano a un +1,4%. (p. 69). Per l'Europa, negli stessi ambiti e scenari, ci sarebbe stato un aumento del 5,4% dell'export, che si riduceva al 2,4% nello scenario meno ambizioso.** Quali sono le principali regole che allontanano i nostri commerci? Innanzitutto **l'etichettatura dei cibi**: la legislazione sulla sicurezza alimentare europea porta ad autorizzare il cibo sulla base del flusso di informazioni raccolte lungo la filiera. Gli Usa la garantiscono a valle, testando il prodotto finale. **Per di più gli attori in campo, chiarisce Ecorys, sono particolari: le multinazionali, che sono l'1% delle imprese attive nel settore, tra UE e USA, ma accumulano circa il 52% del turnover, e le Piccole e medie imprese (SMEs), che secondo la CIAA costituiscono il 99% delle compagnie attive ma "solo" il 48% dei profitti (p. 79, fonte CIAA) e che affrontano difficoltà del tutto diverse. Alcune delle difficoltà che affrontano: ad esempio che il 100% dei container provenienti cibo venga analizzato, cosa che al commercio fa problema, ma alla salute riteniamo di no (p. 80).** Gli Usa hanno direttive molto stringenti sul latte **pastorizzato** che di fatto non permettono ai produttori europei di accedere al loro mercato: misura tacciata di protezionismo. Poi si cita il **bando** – oggi armonizzato alle regole della World Organisation for Animal Health (OIE) – **dell'importazione da parte Usa di carne bovina dall'Ue dopo lo scandalo della Mucca pazza.** Poi **la protezione dei delfini, il Bando della carne agli ormoni in vigore dal 1980** (e listata come uno dei principali 'danni' alle imprese esportatrici degli Usa), insieme alle **Indicazioni Geografiche, ai limiti alle tossine nelle commodities, oltre alle misure contro il Bioterrorismo e gli OGM: tutto in un gran calderone di ostacoli e difficoltà (p.81).** Si ammette, di striscio, che **la Commissione europea ha poche chances di ridurre in autonomia queste protezioni**, perché gli Stati membri hanno autonomia normativa in questo, e sono coadiuvati nel farlo da un numero importante di autorità regolatorie nazionali e comunitarie. E dunque, ecco trovata la modalità per superare l'empasse: prevedere nel futuro trattato di creare un bel sistema ad hoc che affronti in via tecnica e sovranazionale (individuato nel TTIP nel Regulatory Cooperation Council, come vedremo nel capitolo dedicato alle regole) le cosiddette barriere non tariffarie, considerato che il potenziale guadagno a seguito dell'abbattimento sarebbe notevole: **le barriere non tariffarie europee, cioè tutte le misure di sicurezza alimentare che abbiamo citato insieme a tutte quelle che vi vengono in mente, secondo Ecorys, 'caricavano' il commercio transatlantico di un 56,8% di costi indebiti, e quelle USA addirittura di un 73,3%.** Se consideriamo (tant'era all'epoca) un fatturato USA-UE di settore di 14,6 miliardi di euro (al 2007) Ecorys ipotizzava, con una completa liberalizzazione, un potenziale di beneficio economico per il settore di 10,4 miliardi di euro o, nello scenario peggiore, di 6,9 miliardi (p.86).

Quando il TTIP viene lanciato, le istituzioni, i think tanks e le "parti interessate" statunitensi ed europee cominciano a dare davvero i numeri. La Commissione incarica il Centre for Economic Policy Research^{xxxi} di

complementare questo primo studio con uno che tenga conto dei diversi pilastri del negoziato (tariffe, NTMs nel commercio dei beni, servizi, e appalti pubblici), cominciando ad integrare però il ragionamento con qualche elemento sociale e ambientale. Il Cepr prevede uno scenario tendenziale fino al 2027 (dando per scontato che il TTIP venga chiuso entro il 2017), ed usa la stessa metodologia e base annua di Ecorys (il 2007), con un'eliminazione del 100% delle barriere tariffarie e del 25% delle NTBs, ma nel caso dell'agricoltura, la distingue dal cibo trasformato, anche se non distingue le categorie. **Con la conclusione di un TTIP "ampio e ambizioso" il Cepr prevede al 2027 per l'UE un'entrata secca annua di 119 miliardi di euro l'anno e per gli Usa di 95 miliardi, che si traduce in 545 euro l'anno in più per ogni famiglia europea da 4 membri, e di 655 euro per ogni famiglia USA. L'impatto positivo sul commercio del resto del mondo (spillover) sarebbe stato almeno di 100 miliardi di euro l'anno. Certo, qualcuno in virtù del TTIP dovrà cambiare lavoro dice il Cepr: tra lo 0,2% e lo 0,5% della forza lavoro europea. Cioè, dando circa a 228 milioni di persone la forza lavoro Ue, parliamo sempre di almeno 460mila persone^{xxxii}. Dal rapporto del Cepr scopriamo che le tariffe medie europee sul cibo trasformato sono al 14,6%, almeno 4 volte più alte di quelle Usa, al momento al 3,3%. Per l'agricoltura, i prodotti della pesca e delle foreste, le tariffe medie sono circa al 3,7% senza sostanziali differenze tra le due coste atlantiche (p. 14) Per le barriere non tariffarie, invece, confermati per il cibo trasformato e le bevande i livelli più alti, con un 56,8% e un 73,3% tariffa equivalente per le merci provenienti, rispettivamente da Usa e Ue.**

Con un accordo limitato, cioè con la liberalizzazione delle sole tariffe, secondo il Cepr le esportazioni dell'agricoltura di base europea potrebbe crescere entro il 2027 del 17,53%, con un guadagno di 2,024 milioni di euro, e il cibo trasformato dell'8,15%, con un guadagno però da 2,402 milioni di euro in più (p. 38). Quelle USA, a pari condizioni, crescerebbero del 19,33%, con un guadagno presunto di 978 milioni di euro, mentre il cibo processato crescerebbe del 39,82%, con un guadagno a stelle e strisce di 2,173 milioni di euro (p. 39). Con un accordo più limitato, e sempre limitato alle tariffe, l'aumento delle esportazioni agricole UE crolla allo 0,58% entro il 2027, i guadagni a 1,303 milioni di euro, e le importazioni crescono del 2,64%, con un'uscita per le casse UE di 1,342 milioni di euro. Per il cibo processato l'aumento raggiunge l'1,33%, per 2,360 milioni di euro, e le esportazioni crescono del 2,66%, per un valore di 2,282 milioni di euro. E già qui è chiaro che **senza una decisiva mazzata alle regole i guadagni promessi in premessa si ridimensionano alquanto**. Anche perché maggiori esportazioni trainano maggiore import, e quindi debito commerciale, che nel caso dell'Europa aggraverebbe l'instabilità economica dell'Unione.

Lo studio finanziato dalla Fondazione Bertelsmann "Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) Who benefits from a free trade deal?"^{xxxiii} parte sempre dalla stessa metodologia, ma cerca di calarli nei contesti nazionali soprattutto per calcolare l'impatto occupazionale, considerando anche tra le barriere non tariffarie quelle naturali, come la distanza, le montagne, la facilità dei trasporti. Anche qui si fanno due scenari: uno che prevede il taglio "solo tariffe", l'altro che invece mette mano alle barriere non tariffarie. **Prendendo però, a modello gli scambi tra la Germania e gli Usa, si capisce che nel quadro del massimo azzeramento delle barriere non tariffarie, se le esportazioni tedesche verso gli Usa aumenterebbero probabilmente del 93,54%, diminuirebbero quelle verso la Gran Bretagna del 40,91%, quelle verso la Francia del 23,34%, perché contemporaneamente aumenterebbero quelle Usa, che verso la Germania aumenterebbero del 93,56%, come anche verso tutti gli altri Paesi Europei (p.14) . L'Italia, ad esempio, registrerebbe una riduzione delle proprie esportazioni verso la Germania del 29,45%, e altrettanta perdita registrerebbe la Germania nelle esportazioni dirette verso l'Italia. Per la prima volta, così, in una di queste quantificazioni, si introduce quel concetto di "Trade diversion" che è invece una chiave importante per valutare quanto caro costerà, soprattutto all'Italia agricola, che ha la maggioranza delle sue imprese concentrate nel mercato europeo, uno scenario di liberalizzazione ampio e comprensivo del settore, non soltanto in termini di qualità della produzione, ma anche di fatturati nel mercato interno.**

Uno scenario difficoltoso anche per i sostenitori del libero mercato europeo, per i quali la maggiore velocità di integrazione nei mercati globali rispetto a quelli interni non è un problema sempre che non si tratti “di una sostituzione tra il commercio intra-UE con il commercio globale”^{xxxiv} (comunicazione della Commissione europea del 28 novembre 2012 come contributo all’Annual Growth Survey 2013). Uno scenario più che probabile con il TTIP.

Si prevede, inoltre, una riduzione consistente delle importazioni europee dalla sponda sud del Mediterraneo, dove pure tanta nostra agricoltura ha investito in questi anni, ma un aumento delle esportazioni. (p.17). L’Italia, d’altro canto, aumenterebbe di oltre il 90% le sue esportazioni negli Usa, ma aumenterebbe anche di cifra pari le importazioni da quel paese, sempre in uno scenario di abbattimento delle misure non tariffarie. Incremento che, con una riduzione delle sole tariffe, si attesterebbe a un aumento delle nostre esportazioni verso gli Usa dell’1%, e un aumento delle loro verso di noi dell’1,71% (p. 17). L’Italia, con uno scenario “solo tariffe” potrebbe sperare in un aumento del reddito procapite dello 0,28% (p. 22). In uno scenario di liberalizzazione “profonda”, invece, potremmo aspettarci come Italia un 4,92% di aumento lordo nel reddito procapite, per una media europea del 4,95%, mentre l’aumento per i cittadini Usa sarebbe del 13,4% (p.30). L’aumento occupazionale, nel complesso, per l’Europa sarebbe di due milioni di posti di lavoro, ma in tutta l’Area dei Paesi industrializzati (Area Ocse). Oltre un milione si creerebbe negli Usa, 400 mila in Gran Bretagna, 181 mila in Germania, negli altri, spiccioli. Per l’Italia siamo a 141,979 nello scenario di massima liberalizzazione, 35,538 in quello “solo tariffe”.

La citazione dei “milioni di posti di lavoro” che da queste parti francamente fa sorridere per i nostri recenti trascorsi democratici, almeno ci viene risparmiata. Il beneficio per l’Italia in percentuale sarebbe di uno 0,16% di occupazione in più (è +0,20 negli Usa) e un -0,15% di disoccupazione in meno (-0,18% negli USA): numeri relativi rispetto all’8,4% considerato come base di calcolo della disoccupazione italiana dalla ricerca. Nello scenario ampiamente liberalizzato, l’Italia aumenta l’occupazione dello 0,62% (negli USA siamo a +0,78%) e vede calare la disoccupazione del -0,57% (siamo al -0,45% negli Usa). In Canada, che ha con gli USA un accordo “simil mercato interno”, per la stessa “Trade diversion” di cui si discuteva prima i posti di lavoro si perdono, e nel caso dell’ampia liberalizzazione superano le 100 mila unità.

9. Il paradigma agricoltura

La direzione generale per le politiche interne della Commissione europea, però, è l’istituzione che fa davvero i conti in tasca all’agricoltura europea. **Nello studio *Risks and opportunities for the agri-food sector in a possible EU-US trade agreement*^{xxxv}, richiesto dalla Commissione Agricoltura del Parlamento europeo, si chiarisce in premessa che gli Stati Uniti giocano un ruolo minore nella proiezione estera agricola dell’Europa e nell’interscambio tra le due aree: circa l’8% delle importazioni agroalimentari dell’Ue arrivano dagli Usa, e circa il 13% delle esportazioni europee del settore finiscono lì.** Sempre in premessa si chiarisce che non sono le nostre esportazioni verso gli Usa ad essere colpite dalle barriere tariffarie, ma le nostre importazioni dagli Usa. **E’ vero che le tre categorie merceologiche europee più colpite dalle tariffe Usa sulle importazioni (anno 2010) sono state il tabacco (tariffa media del 21,8% sul prezzo), latte e derivati (20,2%) e zucchero (18,7%), ma noi abbiamo applicato tariffe del 45,1% sulle carni, del 42% su latte e derivati, del 24,3% sullo zucchero e 22,4% sul tabacco, che ci dimostrano una piena reciprocità. Ci proteggiamo anche sulle preparazioni con carne (19,5%), dalle preparazioni con vegetali (18,4%), e da quelle con cereali (8,5%). Successive riduzioni si osservano però tra il 2004 e il 2010, quando la media protezione USA sui prodotti dell’agricoltura europea è calata dal 9,9% al 6,6%, mentre quella Europea sugli stessi prodotti Usa è scesa dal 19,1% al 12,8%. (p. 22)** La verità è che noi

europei abbiamo considerato l'agricoltura come volano della costruzione e del consolidamento del nostro mercato comune, e ce lo siamo protetto fino ad oggi con i denti e con le unghie. Lo abbiamo considerato, però, anche uno spazio di benessere condiviso da promuovere e qualificare progressivamente, E' per questo che sono le barriere non tariffarie il vero problema tra gli USA e noi, gli ostacoli che bloccano questo flusso molto più di quello tra noi e gli altri Paesi dell'OCSE. Se non fosse così non avrebbero senso i 62 richiami fatti contro l'Europa per misure Sanitarie e Fitosanitarie introdotte a danno del commercio all'interno dell'Organizzazione Mondiale del Commercio al 2012, 26 dei quali sostenuti dagli USA, contro i 35 sollevati contro gli Usa, 14 dei quali sostenuti dell'UE. (p. 32).

Per questo un 25% di riduzione delle barriere non tariffarie transfrontaliere porterebbe ad un aumento dei flussi commerciali reciproci di circa il 40%. Questo per il settore agroalimentare si tradurrebbe in un 60% di aumento delle esportazioni europee verso gli USA, ma ad un aumento entro il 2025 del 120% delle importazioni europee di settore dagli Usa (p. 11). Le esportazioni europee che aumenterebbero di più sarebbero di carne rossa (+404%), carni bianche (289%), zucchero (+297%), farina bianca (289%), e latte (+240%). Le importazioni Usa aumenterebbero di più sostanzialmente negli stessi settori, ma con proporzioni ancora più importanti, e solo con una riduzione delle barriere non tariffarie. Il valore aggiunto dei prodotti, però, quello che abbiamo inseguito qualche paragrafo fa lungo le filiere agricole italiane, scenderebbe dello -0,5% in Ue e crescerebbe dello 0,4% negli Usa. In Italia, addirittura cadrebbe del -0,1 nel caso di rimozione delle sole barriere tariffarie, e del -0,4% in presenza di "armonizzazione" ampia: a testimoniare come a guadagnare di questa apertura di mercato non sarebbero certo i produttori né i primi trasformatori (p. 12). Anzi: l'Italia, con un 13,6% raggiunto nell'interscambio di frutta e vegetali, perderebbe un 2,1% di valore aggiunto (p.42). Perderemmo un secco -3,9% di valore aggiunto anche nelle fibre vegetali e un 2,4 negli oli vegetali(p.44). Alcuni settori subirebbero una competizione diretta fortissima, se il mercato diventasse unico: vacche da latte, etanolo, pollo e cereali, tra cui mais e farine di bassa qualità. A guadagnare esportazioni sarebbe solo il settore del latte, e forse vino e alcolici tra i trasformati.

Per di più i produttori Ue sarebbero gravati dal peso dell'accondiscendere comunque alle regole di sicurezza valide per il mercato interno, si legge nel Rapporto che dedica un ampio spazio a valutare l'impatto depressivo del commercio UE-USA di molte delle misure restrittive più note e più "rassicuranti" per noi consumatori europei. **Esso si concentra senza pudori, ad esempio, sugli effetti negativi per la concorrenzialità dei produttori europei "quelle legate al divieto dell'uso degli Organismi geneticamente modificati, dei pesticidi e ad alcune misure di sicurezza alimentare nel settore delle carni"** (p. 12 e segg). Se i sistemi di regolazione fossero armonizzati, invece, il rischio di livellamento al ribasso dei requisiti di sicurezza alimentare è dato come accertato dagli esperti: non va sovrastimato, avvertono, ma le conseguenze dannose sulla cornice di gestione del rischio europea basata sul principio di precauzione non vanno nemmeno ignorate" (p. 12) Come non va dimenticato l'effetto della Trade diversion in una guerra fratricida tra Stati e produttori europei, evocato nello studio sostenuto dalla fondazione Bertelsmann ma qui appena accennato.

Ad aumentare le preoccupazioni per il possibile impatto del TTIP sull'economia e l'occupazione in Europa è arrivato uno studio condotto dalla Tuft University^{xxxvi}, che ha sostituito al set di indicatori della Banca Mondiale quello utilizzato dall'agenzia ONU UNCTAD per valutare le connessioni tra commercio e sviluppo nel suo report annuale. Rispetto ad uno scenario no-TTIP le economie del Nord Europa sarebbero colpite dall'entrata in vigore del Trattato con una perdita di esportazioni pari a ben il 2,07% del Pil, seguite dalla Francia (una perdita dell'1,9%), la Germania (1,14) e dal Regno Unito (0,95). L'Italia è a -0,36%. La parola d'ordine della Tufts University è proprio "trade diversion": nell'idea che, a consumi inalterati, la

crescita del commercio transatlantico andrà senz'altro a deprimere gli scambi intra-UE(p. 7). Come Pil, la perdita secca ulteriore sarebbe dello 0,50% per le economie del nord, del -0,48% della Francia e dello -0,48% della Germania. Per l'Italia dello 0,03%.

Si verificherebbe poi una perdita individuale da reddito di lavoro che colpirebbe innanzitutto la Francia (-5.500 euro per lavoratore), poi l'Europa del Nord (-4.800 euro), la Gran Bretagna (-4200 euro= e poi la Germania (-3.400 euro). 661 euro sarebbe quello che dovremmo calare dai nostri già magri stipendi italiani. E' insensato, corregge Tufts rispetto allo studio Cepr, pensare che meccanicamente si possa ridistribuire un presunto guadagno d'azienda in un presunto salario individuale. Innanzitutto perché sono anni che i redditi in Europa sono in contrazione, secondo perché su un guadagno commerciale incerto è davvero difficile pensare ad una redistribuzione lineare tra tutta la forza lavoro. (p. 9)

Ma i numeri più spaventosi li fa la disoccupazione: 600mila posti in meno, altro che milioni guadagnati, in tutta l'Europa, con i Paesi del sud tra cui l'Italia che si spartiscono un bel -90 mila occupati (almeno 3mila in casa nostra, altro che i 30mila occupati in più promessi dalla Cepr), come se di gente a spasso non ne avessimo già abbastanza. Altro impatto non trascurabile, è quello di entrate per lo Stato, che comunque arrivano tra tasse sulle imprese e quelle sul commercio: la Francia, ad esempio, perderebbe lo 0,64 del Pil nazionale e il deficit interno non potrebbe che aggravarsi. (p. 3-14)

10. Italia: tra vantaggi vantati e danni nascosti

Anche l'Italia ha condotto nel 2013 una sua piccola valutazione d'impatto: commissionata dal Ministero dello Sviluppo Economico, è stata condotta dal **Centro Studi Prometeia** e ha messo in fila un po' di dati degli studi precedenti, incrociandoli con alcune "specificità italiane". Qui l'indicatore "secco" Banca Mondiale-style la fa ancora da padrone, e la trade diversion è tutt'altro che considerata. Eppure qualche dato interessante emerge: innanzitutto anche **in Italia si conviene che "per tutte le parti coinvolte risulta evidente che una semplice abolizione delle barriere tariffarie non avrebbe apprezzabili ritorni in termini economici, se non per qualche isolato settore industriale"**, e che quindi la partita si giocherà sulle regole. Poi che per l'Italia è difficile competere con gli altri esportatori europei, un po' perché lavoriamo con i settori dai quali gli Usa si proteggono di più, dall'altro abbiamo come competitori esterni colossi come Cina e Messico. D'altronde noi, con 700mila euro di export medio aziendale annuo, il secondo più piccolo in valore tra i grandi esportatori europei, se potessimo pagare e/o dare un taglio alla costosa burocrazia ne avremmo grande vantaggio. Ma "noi" chi? Quale segmento della filiera? E quale taglia aziendale?

Il rapporto segnala da subito l'agricoltura, però, tra le "aree di cautela", nonostante un aumento ottimistico legato alla traslazione meccanica delle proiezioni di crescita delle esportazioni conteggiate da Cepr sui settori meccanica, moda, alimentare e bevande, che risultano tra quelle più colpite dalle barriere doganali in entrata negli Usa (per tutti prossimi al 40%). **Si calcola, in un passaggio, l'aumento delle quote d'esportazione verso gli Usa – inferiori al nostro 8%, rispettivamente al 6% entrambe - che nostri competitors come Spagna e Francia potrebbero guadagnare nello scenario ottimistico. Ma quanto questo andrebbe a saturare ulteriormente il mercato interno, non è dato** (p. 20). Si ammette che, anche in scenari minimalisti, l'export di alimentari e bevande provenienti dagli Usa verso l'Ue aumenterebbe tra il 2,5% e il 3%. In scenari di massima liberalizzazione l'export Usa in questi settori potrebbe aumentare di oltre il 20%. **Il calo delle materie prime sul mercato interno, dovuto alla crescita delle importazioni dagli Usa, è dunque visto come uno strumento di maggiore competitività sui mercati terzi.** Ma se torniamo alle catene del valore osservate in precedenza, e ai margini bassissimi che vediamo riservati ai produttori di

base, soprattutto, manca un'approfondita proiezione degli impatti potenziali su chi esporta prevalentemente in Europa, o su chi produce materia prima prevalentemente per il mercato interno – che rappresentano la maggior parte degli operatori di questo settore - di questa presunta valanga di importazioni a basso costo provenienti dagli USA. Se dovessimo applicare il pur riduttivo modello Bertelsmann sulla “trade diversion” chi ne uscirebbe vivo?

Semplicistica, d'altronde, risulta la considerazione che **“l'aumento della domanda interna ed estera stimolerebbe l'incremento dell'occupazione” (p. 6) Ma di quale domanda? E su quali filiere? E battendo la concorrenza europea di chi? Nello scenario “cauto” per l'agricoltura si prevedono aumenti di esportazioni negli USA tutti inferiori al 2%. Alimentari e bevande, nello scenario intermedio e ottimistico, potrebbero guadagnare da un 4 a un 8% in più di export verso gli Usa, cioè tra 100 e 200 milioni di euro l'anno (p. 17).** Nel migliore dello scenario, rifacendosi ai numeri degli studi precedenti, Prometeia prefigura **un aumento del Pil di 5,6 miliardi di Euro a tre anni dall'entrata in vigore del TTIP, e un aumento di 30mila unità occupazionale.** Come ha avuto modo di commentare pubblicamente il presidente del Movimento Consumatori Alessandro Mostaccio in un incontro sul TTIP organizzato a Roma dalla Fondazione Brodolini^{xxxvii} **“tanti rischi per dei numeri da trasferta di calcio in uno stadio piccolo”... Dovrebbe far pensare, però, quella forchetta tra l'11 e il 21% di incremento di prodotti Made in USA nel mercato italiano, a partire proprio da alimentare e bevande. Avverte infatti Prometeia, che loro sono riusciti a prevedere solo un piccolo calo della presenza in Italia degli altri esportatori europei che indietreggiano davanti all'export Usa, nell'ordine dello 0,2%, ma non calcolano, con parola elegante”, l'import substitution, cioè quante aziende italiane perderanno clienti e mercato per questa ingombrante presenza sul mercato interno (p. 23).** Qualcosa ci fa pensare che siamo ben oltre il “decimo di punto” conteggiato da Prometeia (p. 25).

C'è pure, in Italia, chi i numeri se li fa da se. Parliamo di Luca Sani (PD), Presidente della Commissione agricoltura della Camera dei deputati, che in un comunicato ripreso da su un sito di informazione parlamentare spiega che “Una simulazione dell'Ufficio studi del Parlamento mette in evidenza che se fossero azzerate le barriere tariffarie e ridotte di un quarto quelle non tariffarie, l'export europeo verso gli Stati Uniti aumenterebbe del 120%.” Il problema è che, come abbiamo visto, Sani inverte i dati: non è l'export verso gli Stati Uniti, ma è l'import agroalimentare dagli Stati Uniti ad aumentare del 116%. Il testo del report (nell'Executive summary a pagina 11 e meglio specificato a pagina 36 nel paragrafo Aggregate bilateral trade impacts) non è diversamente interpretabile^{xxxviii}: “A 25 % reduction of NTMs (with exceptions) across the board and a full phasing out of tariff protection would increase additional transatlantic trade by about 40 %. Effects in the agri-food sector would be stronger, with EU exports to the US increasing by about 60 % and EU imports from the US by about 120 % up to 2025”. Evidentemente la politica della disinformazione della maggioranza e del Governo per far digerire un trattato indigeribile come “grande opportunità”. Se fosse veramente un Accordo di Libero Scambio dove vincono tutti, non ci sarebbe bisogno di manipolare costantemente i dati e la verità.

11. Sicurezza alimentare e regolamenti: tutte barriere non tariffarie?

Se dobbiamo pensare alle Barriere non tariffarie che riguardano agricoltura e cibo, buona parte di esse si concentra sulle misure sanitarie e fitosanitarie (Sanitary and Phyto Sanitary measures, o SPS) adottate per proteggere la salute dei cittadini delle due parti dell'Oceano, anch'esse abbondantemente al centro del lavoro statutario dell'Organizzazione mondiale del Commercio e che dunque potrebbero agilmente essere affrontate in quella sede senza scomodare un intero trattato transatlantico. **USA e UE divergono, notoriamente, profondamente nel funzionamento stesso dell'elaborazione e dell'applicazione delle misure SPS entro i propri confini.**

La posta in gioco a livello di sicurezza alimentare, in realtà, è altissima. Negli Stati Uniti, ha recentemente segnalato l'ong Grain citando i calcoli pubblici del Centers for Disease Control and Prevention, negli Stati Uniti ogni anno almeno 48 milioni di persone si ammalano per aver mangiato cibo contaminato (in pratica un cittadino ogni 6) e 3 mila muoiono per le conseguenze.^{xxxix} In Europa nel 2011, ultimo dato disponibile, sono state 70 mila le persone che si sono ammalate per la stessa causa, e 93 sono morte^{xl}. Dimensioni talmente lontane che non permettono di essere sottovalutate. Gli approcci, per di più, sono diametralmente opposti: l'UE applica il principio "dall'azienda agricola alla forchetta" (farm to fork), dove ogni passaggio della produzione è, almeno sulla carta, monitorato e tracciabile. Il sistema Usa, invece, verifica solo la sicurezza del prodotto finale. In assenza di una chiara prova, tutta a carico dell'eventuale vittima di alterazione o sofisticazione, di collegamento evidente tra un'intossicazione e un alimento, l'alimento resta in commercio. Figuriamoci in quale considerazione si tengono gli effetti dei residui di pesticidi che si accumulano nel corpo umano perché presenti in concentrazioni dannose nei cibi industriali, gli effetti del consumo di OGM nell'alimentazione animale, per non parlare delle sostanze dannose per il sistema endocrino trasmesse ai cibi dagli involucri plastici, molti dei quali vietati da noi ma perfettamente legali negli USA^{xli}.

Il Mandato negoziale del 2013 spiega che le parti lavoreranno considerando come base il livello di protezione garantito dall'adesione al Trattato SPS dell'Organizzazione Mondiale del Commercio, introducendo discipline riguardanti piante e animali sulla scorta delle discipline esistenti, ma anche istituendo un non meglio precisato Forum bilaterale per migliorare il dialogo e la cooperazione su questi temi. **Il TTIP, dunque, come vedremo meglio anche nel capitolo dedicato alla gestione delle regole, si configura, come abbiamo visto, come un "living agreement" che continuerà ad operare su se stesso e sui livelli di liberalizzazione previsti anche dopo la sua stessa firma. Il Mandato spiega anche che le misure dovranno essere "basate sulla scienza e sugli standard internazionali di previsione del rischio", e che le Parti stesse avranno il diritto di gestire prontamente rischi eventuali per umani, animali, piante o la salute pubblica, e solo in questi casi, anche quando non c'è rilevante evidenza scientifica (p. 11).**

Ma è proprio sul ruolo delle evidenze scientifiche, e del rischio acclarato per piante, umani e animali in base al quale reagire, che si gioca da anni la lotta commerciale tra USA e UE intorno a temi come gli OGM, il pollo clorinato, la carne agli ormoni, i livelli dannosi di antibiotici, o di pesticidi ammessi nei mangimi o nell'alimentazione umana. E quello che spaventa di più è che a p. 13 del mandato si chiarisce che "l'Accordo sarà vincolante per tutte le autorità regolatorie e regolamentari attive ad oggi, e su tutte le altre autorità competenti di entrambe le parti". Venendo a creare così un diritto di primo livello sovraordinato, in tema di regolamenti, a tutti gli attori, istituzionali e di terza parte ad oggi attivi e cancellando con un'agile giro di tastiera la sovranità di ciascuno ad esprimere il proprio mandato. Sostituendosi, così alle autorità nazionali il Regulatory Cooperation Council, sulla base di quanto stabilito sin dall'inizio dall'US-EU High Level working group report che ha dato l'abbrivio al negoziato, ha l'unico

obiettivo “di ridurre gli avversi impatti sul commercio e gli investimenti ... (dei) costi non necessari e dai ritardi amministrativi derivati dai regolamenti”^{xlii}, da raggiungere con una progressiva “compatibilità regolatoria”. Obiettivo ripreso pari pari nel testo del Mandato.

La Commissione aveva discusso con BusinessEurope e la US Chamber of Commerce di cooperazione regolatoria in passato. Le due potenti lobbies industriali hanno chiaramente indicato che la loro ambizione era di assicurare alle aziende che avrebbero “essenzialmente co-redatto la regolamentazione” attraverso un processo “orientato a consentire alle parti interessate, nonché delle autorità di identificare interi settori e regolamenti all'interno dei vari settori che sono potenzialmente maturi per una valutazione di equivalenza, “e “con la quale le autorità di regolamentazione sarebbero tenuti a rispondere alle opportunità delle parti interessate identificati a verificare l'equivalenza”^{xliii} Per di più, come ha spiegato intervenendo al seminario interno promosso dal gruppo europeo GUE/NGL sul TTIP a Firenze ^{xliiv}l'esperto indipendente **Ronan O'Brien, spesso consulente della stessa Commissione Ue sulla disciplina regolamentale, “è ampia la letteratura che dimostra che per i funzionari e i tecnici addetti al commercio in tali condizioni l'impegno normativo al libero commercio e all'apertura dei mercati tende a sopravanzare le altre preoccupazioni normative e a retrocederle in secondo piano”.**^{xlv} Ci sono due modalità tecniche per procedere alla cosiddetta armonizzazione: il “riconoscimento dell'equivalenza” (**Recognition of Equivalence**) delle normative e il “mutuo riconoscimento” (**Mutual Recognition**). Quest'ultimo è invocato, ad esempio, dall'agenzia italiana per il Commercio estero Ice come “il meccanismo più semplice (analogo al sistema esistente all'interno dell'UE e già applicato ad alcuni comparti limitati negli scambi Stati Uniti-UE), che implica che se un bene è ritenuto sicuro e in linea con i requisiti richiesti in Europa avrà un'analogia omologazione anche in Stati Uniti, e viceversa.”

Purtroppo, nota l'ICE, “la sensibilità su queste tematiche non è del tutto analoga sulle due sponde dell'Atlantico, e le differenze esistenti tra Stati Uniti e UE rendono anche questo meccanismo di mutuo riconoscimento difficile”.^{xlvi} Quello che l'ICE non dice, però, e che ci spiega sempre O'Brien, è che sotto l'apparentemente innocua formula si nasconde **“la messa in competizione di diversi livelli di protezione o standard, che se hanno costi differenti si traduce in una competizione ancora più forte che solleva il tema della corsa al ribasso nel meccanismo di regolazione, come è successo, ad esempio, attraverso l'Atlantico sui temi della finanza in anni precedenti alla crisi, o nella tutela dei diritti umani e del lavoro in Messico dopo l'entrata in vigore dell'accordo di liberalizzazione con gli Usa Nafta.**^{xlvii}

Dopo l'entrata in vigore del TTIP, a quanto si apprende al livello attuale di conoscenza dell'avanzamento del negoziato^{xlviii}, **il RCC, assistito da un gruppo di lavoro orientato a coprire diverse tematiche settoriali, preparerà un Piano di lavoro annuale con le priorità da affrontare e si incontrerà un paio di volte l'anno. Sarà composto da rappresentanti senior degli organismi regolamentari e dai funzionari di Commissione e ministero del Commercio Usa competenti, ed esaminerà, con il sostegno del gruppo di lavoro “sostanziali casi sottoposti congiuntamente da portatori d'interesse di USA e UE, o casi sottoposti da una delle parti”.** E si cancella, così, agilmente, introducendo la parola “stakeholder/portatore d'interesse”, il coinvolgimento democratico delle rappresentanze elette – ad ogni titolo – da questo processo che, e lo sottolineiamo, continuerà ad operare DOPO la firma del trattato. **Anzi, si esplicita nello stesso documento il fatto che questo “meccanismo semplificato non prevede procedure di ratifica interne”. Per di più sarà il Gruppo di lavoro, nemmeno l'RCC, a svolgere il lavoro di dettaglio per raggiungere la “compatibilità regolatoria” tra le due sponde dell'Atlantico, usando il metodo già indicato: armonizzazione delle regole future e riconoscimento dell'equivalenza o del mutuo riconoscimento possibile tra quelle esistenti.**

Ultimo cadeau alle imprese, e solo a loro, è la previsione che l’RCC garantisca non soltanto che tutte le nuove proposte di legge e di regolamentazione in USA e UE (ad ogni livello di legislazione) debbano subire uno screening preventivo per verificare il loro impatto sul commercio transatlantico, ma **che esse abbiano addirittura diritto al cosiddetto “early warning”**: prima che una proposta normativa sia lanciata, ad esempio dalla Commissione Europea, deve essere notificata per iscritto agli Stati Uniti e viceversa, sempre sotto l’ombrello capiente del RCC. Questo, chiaramente, apre la porta a forti pressioni, a spifferi addirittura transatlantici qualora la normativa sul tavolo andasse contro gli interesse della *business community*, in grado, addirittura, di congelarla. Senza considerare il vantaggio comparato che avrebbero i portatori d’interesse rispetto ai cittadini semplici, ma anche ai loro rappresentanti democratici, considerato che, in perfetto stile TTIP, sarebbero consultati prima e in sede dedicata rispetto a tutti gli altri comuni mortali. **E’ lo stesso Financial Times a riportare che capi negoziatori statunitensi hanno spiegato loro che, nel nome della trasparenza, “gli USA stanno usando i negoziati transatlantici per spingere verso il cambiamento fondamentale del modo in cui la regolazione del business è strutturata in Europa, permettendo ai gruppi d’impresa di fornire input maggiori a monte del processo”.**^{xlix} Può, ci domandiamo, l’interesse generale essere correttamente perseguito in un setting così strutturato?

12. OGM e dintorni: TTIP, la tomba della sostenibilità

Anche se in Italia la politica fa finta di non essersene accorta, a Washington e a Bruxelles le lobby pro-OGM fin dall’avvio del negoziato TTIP, con la precedente commissione Barroso, insinua i suoi tentacoli nelle stanze del negoziato agricolo. **Fece clamore la scelta di Barroso di mettere a capo del suo gruppo di Scientific Adviser personale, Anne Glover, paladina della non nocuità degli ogm per l’alimentazione umana**, tanto che la più forte rete internazionale che vi si oppone, Gmwatch, sentì il dovere di rivolgerle una lettera pubblicaⁱ per chiederle conto della evidente pregiudiziale antiscientifica della sua posizione, indicandole, tra l’altro, un sito Usa in cui sono collezionati tutti gli studi arciscientifici che mettono in discussione la sua posizione.ⁱⁱ La Commissione Junker sembra voler voltar pagina, almeno a parole, rispetto all’esercizio precedente, tanto che il presidente ha affidato una specifica delega al suo vice Timmerman in materia di sostenibilità, TTIP compreso. **Potrebbe essere l’occasione d’oro per archiviare una volta per tutte la deriva OGM in Europa, anche perché negli ultimi anni negli USA è cresciuto un fronte molto ampio che si oppone alla circolazione di prodotti a base di OGM senza specifica etichettatura.** Mentre in Italia, ad esempio, il mangime animale a base di OGM è legale ma solo se etichettato con evidenza, oltreoceano gli umani tranquillamente ignorano se ne stanno consumando o no, perché le imprese considerano il marchio uno stigma troppo pericoloso per i propri profitti. L’amministrazione Obama ha bellamente ignorato l’oltre un milione di commenti alla sua pubblica consultazioneⁱⁱⁱ, che gli chiedevano di obbligare la U.S. Food and Drug Administration (FDA) ad etichettare i cibi OGM, e allora **il conflitto si è spostato a livello degli Stati e oltre 20 di essi, sotto la pressione di organizzazione e associazioni, stanno valutando la possibilità di etichettarli**ⁱⁱⁱⁱ. Il timore che si sta diffondendo tra le grandi organizzazioni anti-OGM degli States come l’Institute for Agriculture Trade Policies, è che la lobby transatlantica delle industrie utilizzi il TTIP per tappare loro per sempre la bocca.^{liv} **All’inizio del 2014, infatti, quando lo Stato del Vermont ha approvato per primo la richiesta di etichettatura dei cibi Ogm, la Grocery Manufacturers Association gli ha subito fatto causa**^{lv}. Il Maine e il Connecticut, che hanno approvato leggi analoghe, si sono fatti promotori dell’iniziativa presso gli Stati confinanti, il Colorado e l’Oregon probabilmente sono vicini ad imitarli, nonostante i milioni di dollari spesi da Monsanto per boicottarli^{lvi}. **Per assicurarsi comunque una via d’uscita i produttori Usa stanno chiedendo di inserire nel trattato TTIP una norma specifica contro le etichette “parlanti”, nel nome della già tanto esplorata “armonizzazione regolatoria”.**

Già Ecorys, nella valutazione d'impatto pre-TTIP del 2009, passando in rassegna tutte le regole di sicurezza, in gran parte alimentare, che pesavano sul commercio transatlantico, aveva citato la "paura" degli agricoltori europei, **"di non poter avere il diritto di usare biotecnologie, mentre i prodotti Usa che entrassero liberamente nel mercato UE possono, come nel caso della soia". Ecorys ricordava che "in molti settori gli Ogm generavano una riduzione dei costi di produzione attraverso un controllo più facile degli infestanti, un risparmio nel lavoro, e in molti casi maggiori raccolti"**, affermazioni queste tutte altamente questionabili. Su questa base Ecorys ricordava che "facilitare sia l'approvazione, sia il commercio degli OGM in ambito TTIP, è una richiesta importante avanzata dalle aziende agricole e dell'agribusiness USA". E anche che il Governo Usa li sosteneva in questo, oltre a chiedere "una maggiore tolleranza verso le tracce di OGM presenti nel cibo umano e nell'alimentazione animale", considerando "l'etichettatura obbligatoria degli Ogm ingiustamente discriminatoria rispetto a questi prodotti". Il che conferma fin dall'inizio del negoziato i timori delle organizzazioni americane, ma anche di chi in Europa non vuole che s'abbassi la guardia rispetto alla possibile contaminazione della nostra biodiversità^{lvii}. Anche perché la lista di Ecorys si arricchisce con analisi dello stesso tenore corporativo su tutti i capitoli "dolenti" del negoziato agroalimentare. Richard Eidlin, Policy Director dell'[American Sustainable Business Council](#), sottolinea come con l'etichettatura l'industria potrebbe diventare "più trasparente", e potrebbe aiutare "a proteggere sia le persone che una maggiore competizione e innovazione tra le imprese". **E d'altronde è del Giugno 2014 l'infelice intervento del ministro all'Agricoltura USA Tom Vilsack che non ha fatto mistero di avere come obiettivo negoziale importante quello di difendere gli interessi delle imprese USA rispetto ad OGM e carne agli ormoni, chiedendo che tutto quello che arriva sul tavolo negoziale sia almeno "sound science", ossia abbia comprovata matrice scientifica^{lviii}.**

L'industria sostiene che le attuali valutazioni di rischio dell'UE sono troppo burocratiche, comportano costo troppo alti e non sono (e quindi comportano costi). Infatti nell'UE, come abbiamo anche già illustrato, esiste una consuetudine di regolazione in cui ogni parte della catena alimentare è monitorata, e in molte aree si applica il principio di precauzione. Come anche il Mandato negoziale Ue per il TTIP ricorda, di fronte a un possibile pericolo per la salute umana, animale o vegetale, ovvero per la protezione dell'ambiente, si può reagire prontamente anche nel caso in cui i dati scientifici non consentano una valutazione completa del rischio. Questo principio ci consente di impedire la distribuzione dei prodotti che possano essere pericolosi, oppure di ritirarli dal mercato. Negli USA, invece, ci si concentra sul prodotto finale, che può essere vietato o permesso solo quando c'è un consenso scientifico sulla sua pericolosità o tossicità (sound science). **Ma il concetto scientifico di pericolosità è variabile nel tempo, basti pensare al tabacco, e non dimentichiamo che talvolta le aziende nascondono i risultati degli studi interni quando emergono pericolosità dei loro prodotti, per cui il relativo accertamento potrebbe verificarsi con anni di ritardo. Significativo che una delle richieste dell'industria riguarda proprio il rafforzamento delle regole sulla riservatezza delle informazioni aziendali, al fine di evitare fuoriuscite di informazioni chiave. Inoltre c'è una forte opposizione alle iniziative dell'EFSA (Autorità europea per la sicurezza alimentare) per facilitare l'accesso del pubblico ai dati provenienti da studi di sicurezza effettuati dall'industria^{lix}.**

Ad aggravare il quadro, l'analisi condotta, in realtà, da Corporate Europe Observatory rispetto al tamponamento serrato che le lobbies agroalimentari stanno conducendo anche rispetto alla Commissione europea, racconta che solo tenendo d'occhio le porte del Directorate-General for Trade, o 'DG Trade' tra gennaio 2012 e Aprile 2013, il numero di incontri, passaggi e riunioni accordate a questo settore risultava sovrabbondante al punto da diventare inappropriato rispetto alle altre presenze, figuriamoci rispetto a quelle della società civile (il 26% del totale, sindacati compresi). ^{lx} **Impropria, per dir poco, a parere di chi scrive, è la lettera datata 21 ottobre 2012, ottenuta sempre da Ceo, la DG Trade indirizzava al gruppo lobbistico sui pesticidi ECPA (European Crop Protection Association – dove troviamo BASF, Bayer Crop**

Science, Syngenta, Monsanto), dove si sottolineava che “un contributo di sostanza dal vostro punto di vista, idealmente co-sponsorizzato dai vostri partner USA, sarebbe vitale per cominciare a identificare opportunità di più stretta cooperazione e accresciuta compatibilità”^{lxi}

Nella lista più aggiornata di richieste, redatta proprio da Crop Life qualche tempo dopo il caldo invito “a partecipare” ricoltole dalla Commissione, troviamo tutte le solite richieste: mani lievi sulla chimica, sugli OGM, no all’etichettatura^{lxii}. Richieste tutte echeggiate anche dai grandi esportatori agricoli europei federati in Copa Cogeca nei loro documenti di posizione^{lxiii}. La “furbata”, però, la cui portata i nostri decisori non comprendono fino in fondo, è che le loro proposte non guardano soltanto al risultato immediato dell’inserimento della specifica previsione nel testo del TTIP. Se si leggono con attenzione i due documenti, il primo soprattutto, si capisce che la proposta guarda alla futura Cooperazione Regolatoria tra USA e UE. Insomma: si può confidare, più che sui clamori della cronaca, sulle tranquille pareti di un organismo tecnico come il CCR: discreto, coinvolgente, prevalentemente frequentato da lobbisti. Basta metterlo su e tutto sarà più facile. Almeno così pensano gli agroboss transatlantici.

Il rischio, però, a nostro avviso, non sta (soltanto) nella capacità di lobbying di organizzazioni come la North American Export Grain Association, la National Grain and Feed Association e la American Soybean Association. Ma in precedenti già acquisiti, come [il CETA, l'accordo di libero scambio tra UE e Canada](#)^{lxiv} recentemente finalizzato e considerato un accordo modello anche per il TTIP. A pagina 443 del testo, sotto il capitolo sul Dialogo e la Cooperazione Bilaterale, all’articolo *Bilateral Cooperation on Biotechnology*, il testo chiarisce come le due parti si impegneranno a “*promoting efficient science-based approval processes for products of biotechnology*” ed “*engaging in regulatory cooperation to minimize adverse trade impacts of regulatory practices related to biotechnology products*”. Non c’è una parola sul principio di precauzione europeo [...] ma c’è l’approccio science-based proposto dagli statunitensi e su cui si basa, ad esempio, la [Food and Drug Administration \(FDA\)](#). E la cooperazione regolatoria ha l’obiettivo di minimizzare gli impatti avversi sul commercio delle regolamentazioni sui prodotti OGM. Quindi la questione OGM non è una visione paranoica di qualche ansioso, e soprattutto non riguarda solo la sponda europea.

13. Doc, Igp e lo specchietto per le allodole delle Indicazioni geografiche

Tanto per amor di cronaca, torniamo al solito Mandato del giugno 2013, che se da un lato annuncia il rafforzamento degli scambi di prodotti e servizi ad alto valore di proprietà intellettuale – innovativi, tecnologici, o semplicemente corporativi – dall’altro spiega che il negoziato “dovrà tendere a offrire ulteriore protezione e riconoscimento delle indicazioni geografiche europee”, superiore a quella garantita dall’accordo TRIPS dell’Organizzazione mondiale del Commercio (di fatto nulla) e far chiarezza sul loro uso nel sistema USA, considerando anche la possibilità di sviluppare ulteriori forme di Diritti di proprietà intellettuale^{lxv}. A memoria potrei fare il conto di tutti i ministri al commercio e all’agricoltura europei – italiani in particolare, da Fassino (2000)^{lxvi}, Urso^{lxvii} (2003) ad Alemanno (2005)^{lxviii}, da De Castro (2000^{lxix} e 2007^{lxx}) all’attuale Calenda^{lxxi} – ai quali da oltre dieci anni a questa parte ho sentito speriare che avremmo portato a casa il riconoscimento commerciale delle indicazioni geografiche (o GI) in casa Wto o in quella o nell’altra trattativa commerciale. Fino ad oggi non è mai successo.

In Europa sono considerate Indicazioni geografiche quei nomi di prodotti agricoli e/o alimentari che provengono da specifici luoghi di origine e che da questi, appunto, prendono il nome. Dal punto di vista giuridico ed economico, si tratta di strumenti con una duplice natura. Sono, ci spiega nel dettaglio ICE in un approfondimento che dedica loro nel suo ultimo Rapporto annuale, marchi collettivi nel senso che

possono essere utilizzati da tutti i produttori del luogo indicato nel nome. Sono certificazioni in quanto la norma comunitaria stabilisce rigidamente le regole per l'utilizzo commerciale del nome protetto dalla denominazione e richiede che un organismo terzo verifichi che sussistano le condizioni per abilitare le imprese ad utilizzarla.

La norma si fonda sull'assunto secondo il quale per alcuni prodotti la provenienza geografica è una determinante fondamentale della qualità. Questo legame è tanto forte da far sì che usando il nome del luogo di produzione si definisce in modo univoco il prodotto, distinguendolo da tutti gli altri simili. È proprio l'intensità del legame con il luogo di produzione a determinare la distinzione tra i due livelli di protezione sanciti dal legislatore comunitario: **Denominazioni di origine protetta (DOP)**, per i prodotti con un legame più forte con il luogo di origine e per i quali l'intero processo produttivo deve esservi localizzato; e **Indicazioni geografiche protette (IGP)**, per i prodotti che presentano un legame con il luogo di origine di minore intensità e per i quali non tutte le fasi del processo sono vincolate al luogo di cui portano il nome

^{lxixii} **La loro fortuna, anche in Paesi molto lontani da quelli che li originano, fa sì che le registrazioni in Europa, tra DOP e IGP, abbiano raggiunto il considerevole numero di 1.268. L'introduzione del regolamento unico europeo nel 1992, divenuto operativo dal 1996, ha dato un fortissimo impulso al settore con il numero di riconoscimenti che è passato da 322 prodotti registrati nei singoli Stati membri prima della sua entrata in vigore al numero attuale. Sono soprattutto i paesi della fascia meridionale ad alimentare questo segmento del mercato.** ^{lxixiii}

Ma le IG non sono universalmente riconosciute. In paesi come gli Stati Uniti e il Canada – ma più in generale nei paesi di cultura anglosassone – alle indicazioni geografiche è attribuito il ruolo di veri e propri marchi commerciali (trademark), registrati da singole imprese che per prime ne hanno fatto richiesta e ne hanno ottenuto l'uso in esclusiva. **Nei casi non rari, in cui imprese di questi paesi abbiano registrato, per i propri prodotti, nomi di prodotti tipici europei – come il Parma, il Grana, il Gorgonzola, il Parmigiano, tanto per citare alcuni esempi di prodotti “italiani” (dove le virgolette stanno ad indicare che si tratta di prodotti che nella prospettiva europea, sono sedicenti tali) – i corrispondenti originali, benché protetti da Dop-Igp, non possono circolare in quei Paesi con il nome già registrato come marchio commerciale.** Di conseguenza non stupisce che le indicazioni geografiche, nonostante l'accordo TRIPS del 1994 – o forse proprio a causa delle scelte fatte a suo tempo in quella sede – abbiano rappresentato e rappresentino una delle questioni ancora ampiamente irrisolte in molti negoziati commerciali.

Una prima sperimentazione di quel “mutuo riconoscimento” che vorrebbe essere introdotto nel TTIP è stata introdotta nell'Accordo sul Commercio tra Canada ed Europa (o CETA). Ma i chiaroscuri di questa scelta sono ben presto evidenti anche agli occhi meno esperti. **Diversamente dal passato i nomi di alcuni prodotti protetti da indicazioni geografiche (come il prosciutto di Parma o il San Daniele) potranno essere utilizzati sul mercato canadese, e questo è bene, ammesso che importare maiali da ovunque, trasformarli ad alto tasso ecologico in Italia e spiarli a bomba in giro per il mondo costi quel che costi per il cambiamento climatico abbia ancora un senso nel 2014.** Ma il maiale è un po' la nostra cultura, e quindi facciamocelo andar bene. E' pur vero che, ad esempio, il Parma Ham prodotto in Canada continuerà a essere presente con il suo nome, essendo stato registrato da oriundi italiani nella notte dei tempi orgogliosi della oro tradizione.

I prodotti canadesi di nuova registrazione che si richiameranno a prodotti italiani dovranno riportare diciture quali italian style, italian type, italian imitation, e questo è, di nuovo, un bene ^{lxixiv}. **Ma chi in Europa, vedendosi esportare un prosciutto italian style a prezzo più che accessibile, visto che il trattato prevede una reciprocità negli scambi, starà a fare il difficile e rifiuterà sdegnato il prosciutto canadese**

accaparrandosi, al contrario, la nostrana unicità costi quel che costi. Come reagiranno quelle imprese di “prosciutto semplice” italiane, che vendono al massimo in Europa, quando vedranno calare gli ordini nei propri mercati di riferimento perché ci è sbarcato, con migliore capacità organizzativa e di prezzo, il Parma Ham? Quando questa cosa si ripeterà anche per molti dei formaggi che tradizionalmente popolano la nostra tavola? E anche noi, ammettiamolo, in quanti resisteremo a un tre per due, a un sette per tre del supermercato sotto casa, arrivati alla terza settimana del mese, quando i cordoni della borsa si stringono e il conto in banca non sorride?

E' una partita da non sottovalutare, quella del segmento DOP-IGP il cui fatturato vale circa 6,7 miliardi di euro, ovvero il 17,6 per cento dell'intero fatturato del settore agroalimentare italiano (bevande escluse). Questo dato aggregato, ci spiega l'ICE, è il risultato di valori molto differenziati per comparto, con cifre elevate nel caso dei formaggi e delle carni conservate (26,4 e 24,4 per cento, rispettivamente) e molto inferiori (pochi punti percentuali o anche meno) per tutti gli altri comparti. Formaggi e carni conservate valgono più dei quattro quinti dell'intero segmento, in particolare solo quattro prodotti – Parmigiano reggiano, Grana padano, prosciutto di Parma e prosciutto San Daniele – rappresentano circa i due terzi dell'intero fatturato DOP-IGP nazionale.

Tavola 1 - Produzione ed export di prodotti italiani Dop-Igp
Valori in milioni di euro, media 2010-2012

Comparti	Fatturato alla produzione ⁽¹⁾	Export	Peso % sull'export Dop-Igp	Quota % Dop-Igp sul fatturato del comparto	Rapporto % tra export e fatturato	Quota % Dop-Igp sull'export del comparto
Formaggi	3.962	1.465	61,3	26,4	37,0	61,3
Carni conservate	1.939	445	18,6	24,4	22,9	38,2
Ortofrutta e cereali	397	146	6,1	3,6	36,7	4,0
Aceti balsamici	259	228	9,5	-	87,9	..
Oli di oliva	78	46	1,9	1,9	59,0	3,7
Carni fresche	55	-	-	0,9	-	-
Altri comparti	2	61	2,6	-	..	..
Totale	6.692	2.391	100	17,6	35,7	27,7

(1) Stime.

Fonte: elaborazioni su Qualivita-Ismea e Inea

Tavola 2 - Le esportazioni agroalimentari dell'Italia verso i principali paesi
Valori in milioni di euro, media 2010-2012

Paesi	Export di prodotti Dop-Igp	Peso %	Graduatoria dei mercati per Dop-Igp	Graduatoria dei mercati di export agroalimentare	Quota % Dop-Igp su export agroalimentare	Export Dop-Igp pro capite per paese (in euro)	Var. % dell'export agroalimentare 2006/07-2011/12
Germania	428	17,9	1	1	7,2	5,2	23,3
Francia	201	8,4	3	2	5,2	3,1	38,0
Svizzera	53	2,2	6	5	4,2	6,6	27,5
Regno Unito	143	6,0	4	4	5,4	2,3	18,2
Stati Uniti	328	13,7	2	3	12,1	1,0	19,9
Giappone	36	1,5	7	10	5,1	0,3	nd
Canada	55	2,3	5	11	8,4	1,6	47,3
Totale paesi	1.243	52,0			7,0	1,8	nd
Totale mondo	2.391	100			7,5	0,3	20,7

Fonte: elaborazioni su dati Inea

Essi, tuttavia, non sono che una frazione di tutto il segmento dei prodotti del **Made in Italy alimentare**, che, nel 2013 hanno rappresentato, con un valore di 22 miliardi, il 66,1% del totale export agroalimentare italiano. Nonostante la crisi dei consumi all'interno dell'UE, in quest'ultimo anno, quasi tutti i prodotti che compongono l'aggregato presentano variazioni positive. Nel complesso, però, l'aggregato Made in Italy nel 2013 è cresciuto poco meno del totale delle esportazioni agroalimentari e, anche nell'arco del decennio, la performance non è stata superiore a quella del totale dei prodotti agroalimentari esportati.

Ismea ci racconta nel dettaglio di che cosa è fatto il grosso dell'esportazione italiana di agricoltura e cibo. L'agrobusiness dei grandi numeri negli ultimi anni si è caratterizzato per grandi flussi di scambio di *commodity* (cereali, semi e frutti oleosi, mangimi, oli e grassi, zucchero, caffè tè e spezie). In questa fase, quindi, i paesi maggiormente specializzati nei prodotti trasformati, si sono avvantaggiati in misura ridotta della crescita della domanda dei paesi in via di sviluppo fortemente orientata alle *commodities*. In particolare l'Italia, con un modello concentrato sulle esportazioni di prodotti alimentari trasformati, come bevande e derivati dei cereali (pasta, pane e prodotti da forno), che insieme pesano per circa il 33% sull'export totale, punta con una certa intensità ad entrare nei carrelli delle classi medie dei Paesi emergenti.

Per competere, però, l'Italia non riesce a fare sistema dal campo al container. In parole povere, trasformatori e distributori hanno a che fare con una struttura piccola e media che spolpano all'osso, ma anche così facendo, non volendo ridurre i propri profitti, non riescono a raggiungere i principali competitori e quindi comprano materia prima, tutt'altro che Made in Italy, sempre più lontano. Esiste, infatti, più di un'evidenza in ordine al fatto che alla crescita dell'export dell'industria di trasformazione faccia riscontro un incremento dell'import di materia prima e quindi di prodotti agricoli dall'estero. Quindi, a fronte della crescita dell'export dell'industria agroalimentare nazionale, avverte Ismea, aumenta la sua dipendenza dalla materia prima agricola estera.^{lxxv} Spaventa l'affacciarsi all'orizzonte di un Paese, gli USA, che con un attento sistema di sussidi e aiuti pubblici intensi ma ben camuffati alla propria produzione agricola, ha prezzi internazionali sempre bassissimi, competitivi, eccedenze di produzione che trasforma in business persino quando si parla di Paesi poveri e di aiuti alimentari. Certo: il grano USA è già ben presente come materia prima delle molte delle nostre paste e merendine più gettonate. Ma se immaginiamo aumenti nei volumi di importazioni in Europa dagli Usa, del calibro di quelli ipotizzati dalla Bertelsmann foundation, cioè intorno al 90%, sui quali abbiamo ragionato qualche capitolo fa, tra concorrenza diretta e

indiretta, non solo rischia di mortificare alcune filiere nazionali che avrebbero potenzialità di sviluppo, ma minaccia la cancellazione dell'agricoltura di base media in gran parte del continente.

14. Per non dire addio all'agricoltura contadina

“Mia moglie ed io, oberati dai debiti legati ai nostri studi, all'assicurazione medica, e alla nostra attività agricola, passiamo le sere in casa, a sognare di avere un bambino. Perché sognarlo costa meno che farlo”. Il 5 agosto 2014 sulla prima pagina del New York Times un giovane agricoltore americano, scrivendo una sorta di lettera aperta sulla sua realtà difficile di contadino nel cuore dello sviluppo, ha dato un bello schiaffone non soltanto alla retorica della vecchia e grande agricoltura corporativa americana, ma anche alle false alternative scic e scioc^{lxxxvi}. La comunità dei *foodies*, cioè giovani e non-giovani che passano la vita sulle tracce di ricercatezze gastronomiche, discettando di cibo e presidi in ambienti alla moda, costosi e ovattati, è anch'essa, a suo modo, sintomo di un malessere che dal campo arriva al piatto, ed ha fatto esplodere di rabbia il giovane imprenditore d'Oltreoceano. Trovandosi costretto a partecipare ad una di quelle degustazioni, dove a tavola vedeva imbandita anche alcune delle sue prelibatezze d'acquacoltura, e avendo imbandito se stesso, giovane piccolo contadino americano, come parte del circo delle specie in via d'estinzione, circondato da esperti e meno che non vivono d'agricoltura, ha sentito rimbombarsi in testa i dati di un rapporto recente redatto dal ministero dell'Agricoltura a stelle e strisce, ha lasciato la sala ed è andato a scrivere al popolare quotidiano.

“Non lasciare che tuo figlio da grande diventi un contadino”, è il titolo cubitale dato a quella email, dove abbiamo imparato che secondo il Governo Usa ben il 91% di tutti i titolari di piccole aziende agricole non vivono grazie ai frutti della terra, ma contano su un secondo, un terzo lavoro, o sul lavoro esterno, spesso nella grande distribuzione o nei servizi, degli altri membri della sua famiglia. Il reddito agricolo medio negli Usa, infatti, contando i grandissimi e i piccolissimi, ammontava nel 2012, sempre stando ai dati ufficiali, a - 1.453 dollari, un debito con il quale paghi appena la bolletta della luce e dai da mangiare ai polli, reclamava Bren Smith. Non era certo un caso che l'età media di contadini e rancheros negli Usa è di 56 anni, e che i giovani, impossibilitati a campare, vengono “forzati in relazioni neo-feudali –attacca Smith – dove lavorano la terra di ricchi latifondisti”.^{lxxvii} Per tenersi la terra negli ultimi dieci anni Smith dice d'aver fatto di tutto: persino vendere manufatti in legno per le strade di New York e lavorare part-time per tutte le associazioni non profit che riuscissero a sopportare la puzza di letame che saliva dai suoi stivali. Questa è l'agricoltura contadina che negli Usa prova a resistere, a ripagare i debiti fatti per andare al college con mille espedienti, e passando il tempo libero a sognare quei figli che non ci si possono permettere. Quanto questo somigli alla resistenza contadina che anche in Europa molte organizzazioni come la mia, nel proprio piccolo, sostengono e fiancheggiavano – dal network globale La Via Campesina^{lxxviii} fino alla rete nazionale Genuino Clandestino^{lxxix} in Italia, da Campagne in Lotta^{lxxx}, fino all'esperienza di lotta al latifondismo mafioso de le Galline felici in Sicilia^{lxxxi} e di Ressud^{lxxxii}, all'esperienza contro sfruttamento del bracciantato Sos Rosarno^{lxxxiii} – è evidente a prima lettura.

E' una nuova alleanza tra campo e città, quella che si cerca di stringere a livello globale, un nuovo patto sociale, e un nuovo patto ambientale, che si integrano con fatica e lottano per richiamare la responsabilità degli Stati **nel considerare il cibo non una merce ma un diritto, al di là di tutta la retorica che porta la comunità internazionale a celebrare il 2014 come Anno internazionale dell'agricoltura familiare ma a tollerare, d'altro canto, che siano ancora i cittadini che vivono più vicini alla terra a soffrire di più la fame.** E non per colpa del brutto tempo, ma dei cambiamenti climatici sì, e di tutte quelle scelte deliberate che in tutti questi anni hanno anteposto i profitti dell'agrobusiness a scapito dei diritti dei contadini, e dei cittadini tutti.

Queste stesse scelte, ad esempio, vedono in Italia crollare progressivamente i prezzi alla produzione dell'ortofrutta. A maggio 2014 le carote venivano pagate 30 centesimi al chilo alla produzione (-30,56% rispetto a maggio 2013) ma il consumatore le trovava in vendita a un euro e mezzo; cetrioli a 45 cent (-48,37%) al dettaglio arrivavano a costare un euro; pomodori cuor di bue a 50 cent (-37,48%) che si compravano a un euro e 60. Fra le cause di questa Caporetto, c'è l'abbondanza di prodotto sul mercato. Prodotti in grandi quantità, in tutte le stagioni, con varia provenienza europea. "Per fare un esempio – spiegava ai media Mauro Giuriolo presidente di Coldiretti Rovigo, al tempo della diffusione dei dati – in qualche ipermercato cittadino, attualmente si stanno vendendo pomodori cuore di bue del Belgio, proprio mentre siamo entrati in piena produzione coi nostri. Il prodotto di Belgio, Olanda e nord Europa, paesi che non hanno le temperature italiane, al 90% è coltivato fuori suolo e forzato nella maturazione a ciclo continuo, tutto l'anno, con una logica industriale. Il pomodoro nostrano che si trova adesso in commercio è maturato al sole e si trova solo ora – continua Giuriolo. – I nostri produttori sfruttano la stagionalità e non producono pomodoro cuor di bue a novembre. In autunno iniziano altre coltivazioni, adatte a quella stagione. Ci sentiamo di fare un appello al consumatore perché si renda conto che – prosegue Giuriolo – quando allunga una mano sullo scaffale decide della vita di un'azienda agricola: pretenda trasparenza ed etichette e, poi, scelga italiano". Il rovescio della medaglia è un protezionismo surrettizio che le grandi catene distributive, per lo più straniere, operano nei confronti del loro prodotto nazionale. "Il consumatore non è informato del fatto che i grandi brand distributivi tedeschi o francesi – spiega ancora il presidente Giuriolo – comprano da ovunque, ma quando è pronto alla commercializzazione il loro prodotto interno nazionale, bloccano gli acquisti dal resto d'Europa e comprano il loro prodotto. Facciamolo anche noi? No. – Risponde il presidente con sarcasmo. – I marchi italiani sono generosi sempre con tutti e non fanno preferenze. Neanche per il made in Italy. Per cambiare questo atteggiamento, serve la presa di coscienza del consumatore informato, che richieda sempre più prodotto italiano, almeno in stagione produttiva, perché è più sostenibile, più fresco, di qualità, più sicuro, più trasparente nei processi produttivi".^{lxxxiv}.

15: Mc cibo: una grossa parte del problema

Caro McDonald, abbiamo un problema. **E questo problema sei tu. Tu, insieme a Wendy's, Burger King, Taco Bell, KFC, Pizza Hut, Domino's e Papa John's: i giganti dell'industria del fast food. Entità che impiegano milioni di persone in tutti gli Stati Uniti, costringendole a orari estenuanti per salari da fame: il minimo federale, cioè 7,25 dollari lordi l'ora, o poco più. Al loro fianco ci sono tutti gli sfruttati nella grande distribuzione: da Wal-Mart a Macy's, con condizioni talmente insopportabili che dal 2013 e regolarmente fino ad oggi, sono scesi in strada in migliaia in oltre 60 città del Paese.** Da Chicago a New York, da Oakland, fino all'estremo Sud storicamente poco reattivo alle istanze sindacali, dalle 5.30 del mattino, quando parte il primo turno di lavoro, fino a sera inoltrata, per alcune tra le manifestazioni diffuse più riuscite negli ultimi vent'anni, con annessi centinaia di arresti in tutto il Paese. La parola d'ordine è Fight for 15^{lxxxv}, cioè lottare per portare il salario minimo ad almeno 15 dollari lordi l'ora. Una mobilitazione talmente d'impatto che numerosi think tank neoliberalisti, compreso il conservatorissimo Demos, si sono affrettati a dichiarare che se il salario minimo fosse realmente agganciato a produttività e inflazione non potrebbe scendere al di sotto dei 17 dollari. Il suo golden boy, l'analista Robert Hiltonsmith, ha dichiarato alla stampa che stando ai loro dati il 70% dei lavoratori di questo settore non ha l'età di un teenager al primo lavoretto, e che un terzo degli over 20 ha la licenza superiore in tasca. Ma c'è stato anche l'Employment Policies Institute, che vede molti dei giganti del retail tra i committenti dei suoi studi, che giovedì 29 agosto 2014 ha acquistato una pagina intera del Wall Street Journal perché pubblicasse un

sinistro avvertimento: l'immagine di un robot-cuoci-pancakes e una scritta " stipendi più alti uguale meno posti di lavoro e più distributori automatici".

Eppure per molti dei dimostranti non c'è altra scelta che lottare. Uno su quattro è un genitore che non riesce a comprare per i figli abiti o scarpe, figuriamoci cure mediche. E stando ai conti pubblicati dalla campagna, mentre il settore del fast food porta a casa 7,35 miliardi di profitti, in media i loro lavoratori non guadagnano più di 11.200 dollari l'anno. Una condizione che la crisi aggrava perché lo spettro sventolato davanti agli occhi di tutti questi lavoratori poveri è quello dei 10 milioni di americani (l'8,2% della forza lavoro) che oggi sono disoccupati. Peraltro, secondo un recente studio dell'Università di Georgetown, circa 4 su 5 dei posti di lavoro spazzati via dalla crisi, era da profili con la licenza media o meno, tra i quali anche negli anni della ripresa si sono persi ben 230mila posti.

Anche per i manager in questo settore c'è poco da star allegri: Dawn Hughey, 49 anni, quattro persone in staff, intervistata da HuffPost Business^{lxxxvi}, era manager di Dollar General, (il principale competitore di Walmart) in un punto vendita alla periferia di Detroit. Dopo una carriera interna di tutto rispetto, affrontava turni da oltre 70 ore a settimana per un salario da 34.700 dollari l'anno, cioè meno di 10 dollari l'ora. Dopo un permesso di malattia di tre giorni, prescritto dall'Ospedale più vicino per un grave incidente alla schiena che si era provocata spostando una cassa in negozio, è stata licenziata in tronco per "calo di produttività". Eppure di punti vendita questo gruppo ne ha aperti uno ogni sei ore nell'ultimo anno: oggi ne ha più di 25 mila, impiega 220 mila persone a tempo pieno e con la politica di un'ampia offerta di prodotti a 99 centesimi prolifera nei quartieri poveri all'ombra della crisi, tanto che il solo Dollar General nel 2010 ha incassato un fatturato da 16 miliardi di dollari. Per reggere i suoi prezzi stracciati, però, non può che ipersfruttare i suoi lavoratori. Tanto che 6 mila di essi hanno presentato a inizio 2013 un ricorso congiunto per le violazioni subite.

Sfioriamo il paradosso quando apprendiamo che i pragmaticissimi esperti dello staff del partito democratico nella U.S. House Committee on Education and the Workforce hanno quantificato che un solo Walmart da 300 dipendenti in Wisconsin, considerato che con le loro paghe essi non potranno che rivolgersi all'assistenza pubblica per campare, costerà ai contribuenti USA ogni anno almeno 904mila euro l'anno tra buoni pasto, assistenza medica gratuita, assistenza scolastica^{lxxxvii}. Il conto è facilmente fatto visto che chi lavora per meno di 10 dollari al giorno può accumulare benefit che vanno dai 10 ai 20mila euro l'anno se ha figli, è veterano, è inserito in programmi particolari, per minoranze o comunità specifiche. E le proporzioni del disastro annunciato si chiariscono definitivamente se si considera che, stando al National Employment Project, nel 2012 il 26% dei 29,6 milioni di posti di lavoro nel settore privato valevano meno di 10 dollari l'ora^{lxxxviii}. I poveri costano, insomma, avverte la politica progressista. E se s'incazzano lo scomodo raddoppia. Mentre il sogno americano è relegato ai consigli per gli acquisti tra una soap e l'altra.

16. Sostiene Confindustria... ma chiariscono i sindacati

Ritornando per un attimo con la mente all'audizione del Ministro Martina, ricolleghiamo quel passaggio in cui, a sostegno delle grandi opportunità offerteci dal TTIP, egli spiegava i parlamentari astanti che "il cambio di passo del consumatore americano, oggi più consapevole sulla qualità degli alimenti, sarebbe un'occasione "volano" per l'export agroalimentare italiano"^{lxxxix}.

E' vero, ministro Martina: in tutto il mondo, le comunità locali stanno cercando insieme nuove strade per ricostruire le economie locali. **Negli Stati Uniti e in Europa, un numero crescente di persone sta guardando con più attenzione in fondo al proprio carrello della spesa e sta scegliendo con più attenzione che cosa metterci dentro. Molti, addirittura, scelgono di uscirne e di ridare fiducia al mercato regionale, all'azienda del proprio territorio, perché nella crisi l'unione fa la forza e quei pochi soldi che ciascuno di noi spende per il pasto quotidiano, che rappresentano una percentuale sempre più importante di quei redditi che si contraggano, vogliamo in Italia come in USA spenderli bene.** In molte economie emergenti come il Brasile^{xc} e l'India^{xc}, ma anche la Cina^{xcii}, si moltiplicano le politiche pubbliche che favoriscono gli agricoltori locali. Si acquistano da loro, proprio come succede anche in molte nostre scuole pubbliche e in qualche ospedale, alimenti sostenibili per i programmi di refezione scolastica, e così facendo ad esempio in Brasile, il numero delle persone malnutrite o affamate si è ridotto drasticamente. In Italia molti studenti mangiano bio grazie a queste iniziative: politiche pubbliche che premiano la dimensione locale e che andrebbero generalizzate.

Ma la rilocalizzazione produttiva come possibilità per i sistemi democratici di autodeterminarsi delle comunità, esercitando la propria sovranità alimentare e generale, è sotto attacco. Gli accordi di libero scambio nascono proprio per limitare la capacità dei Governi di mettere in campo regole e programmi che favoriscano i produttori locali rispetto alle imprese straniere. L'Organizzazione Mondiale del Commercio è da anni che accumula carte su carte per verificare che in ogni bilaterale o regionale venga assicurato alle imprese straniere lo stesso trattamento che si garantisce alle imprese nazionali o locali. Non soppesa la differenza specifica che c'è tra multinazionale e stralocale, tra territorio e dimensione globale: così facendo le regole sono state modellate sulle esigenze dei più forti, e la principale conseguenza l'abbiamo già considerata in queste pagine: l'80% del commercio internazionale si può ricondurre a passaggi interni tra segmenti diversi di filiere medesime. Nei beni di primo consumo la concentrazione è talmente paradossale che tutto ciò che si può trovare in un comune supermercato è riconducibile, spiega ad esempio Oxfam, a 10 grandi 'sorelle' del cibo^{xciii}.

Il TTIP, rispetto a questa deriva rappresenta la soluzione finale, dove il mercato transatlantico, egemonico intorno al pianeta, rappresenterà il golden standard, il modello unico, e tutto il resto sarà condannato alla minorità o all'illegalità. Non tutto quello che è illegale, però, è illecito, ci insegna il buon senso. E per questo pensiamo che le ragioni della sovranità alimentare debbano essere anteposte ad ogni altro pur ragionevole interesse di bottega. E che dunque la dimensione locale, in agricoltura come nella trasformazione, vada salvaguardata anche in memoria di un Made in Italy non di facciata, che pure è frutto di questa unicità territoriale e antropologica del nostro Paese.

Gli uffici del Ministero al Commercio USA, riporta l'istituto statunitense IATP in un documento trafugato e pubblicato all'interno di un proprio documenti d'analisi, definiscono la rilocalizzazione come barriera al commercio perché lette come "misure disegnate per proteggere, favorire, o stimolare le industrie domestiche, i fornitori di servizi e di proprietà intellettuale (IP) a spese di beni, servizi ed IP provenienti da altri Paesi". Essi includono nelle loro liste di proscrizione le misure che riconoscono il contenuto locale delle merci e dei servizi, sussidi disponibili solo ai beni di produzioni locali, compreso il programma "Buy American" sotto attacco dei negozianti UE, i limiti al trasferimento tecnologico e anche gli standard localizzati^{xciv}.

E' stata Confindustria, nel giugno 2014, a lanciare nel suo Rapporto sugli Scenari industriali un alto grido d'allarme rispetto alla progressiva desertificazione manifatturiera del nostro Paese. Se negli USA, proprio spinta dalla presidenza Obama e dal Buy American, è proceduta la ripopolazione dell'industria nazionale su

base manifatturiera, l'Italia tra il 2000 e il 2013 fa peggio di tutte le altre economie avanzate: -25,5%^{xv}, registrando una massiccia erosione della base produttiva. Dove scappano le aziende italiane? In Asia orientale, Europa Occidentale, ma da ultimo anche in Nord America^{xvi}. **E quello che ha capito l'America, ci spiega Confindustria, e che la spinge tra l'altro a riportare le imprese in patria, è che una "Head Quarter Economy, specializzata esclusivamente nella produzione dei servizi, per quanto ad alto valore aggiunto, non è sostenibile nel lungo periodo". Senza manifattura, insomma, non c'è terziario, anche perché la perdita dei saperi legati alla manifattura "ha progressivamente diminuito la capacità di molti Paesi avanzati di far evolvere le proprie traiettorie tecnologico", aggiunge il Centro Studi^{xvii}.** Il valore aggiunto manifatturiero italiano, sottolinea, dipende sempre più dalla partecipazione alle catene globali del valore, alla regia delle quali, rispetto all'Italia, ci sono rispettivamente Germania, Francia e Cina^{xviii}.

C'è un'eccezione in questo deserto avanzante? Sì, e come al solito è legata alla trasformazione agroalimentare che registra una quota di crescita nel 2013 del 12,3%, segnando un +45% rispetto al 2000.^{xcix} Si sono perse, in realtà, molte aziende, macinate dall'invasione delle filiere globali e dalla competizione selvaggia: quasi 9 mila imprese del settore alimentare hanno chiuso i battenti (-12,5%) tra il 2001 e il 2011, e sono rimasti a casa oltre 19mila 600 addetti (-4,8%), per un manifatturiero che ha perso in tutto, nel periodo considerato, quasi un milione di posti di lavoro. Questo anche perché l'Italia è sempre meno capace di mantenere all'interno dei confini nazionali i progetti produttivi che generano maggiore reddito^c. Di che cosa segnala l'assoluta mancanza Confindustria, rivolgendo critiche abbastanza dirette a tutti gli esecutivi che si sono succeduti fino al momento in cui chiude il rapporto (dunque compreso quello in carica)? Politiche pubbliche: l'ultimo piano industriale per il Paese, si ricorda diffusamente, risale al 2005. Dopo? Vuoto pneumatico di iniziative e di pensiero.

In realtà, vien da notare a noi malpensanti, di marchette con soldi pubblici pubbliche se n'è viste diverse in giro anche nei confronti del patinato mondo del cibo, vedi, come massima espressione, la sequela corruttiva legata al super-blasonato Expo 2015. Ma la resilienza vera del tessuto produttivo agroalimentare locale non si ottengono con le prebende ma con l'esercizio della sovranità, a tutti i livelli, ricordiamo anche a Confindustria che oggi, col suo presidente Squinzi, è tra i sostenitori più accesi del TTIP nonostante l'acuta analisi svolta sul tessuto produttivo nazionale e sull'assenza di politiche pubbliche correlate che verrebbero da esso rese di fatto inutili, se non funzionali all'integrazione nelle filiere transatlantiche. A fargli da contraltare, infatti, si sono subito levate le organizzazioni sindacali.

L'International Union of Food, Agricultural, Hotel, Restaurant, Catering, Tobacco and Allied Workers' Associations è stata la prima a prendere la parola per definire il TTIP strumento per colpire la democrazia, rafforzando progressivamente le corporations a scapito dei servizi pubblici, sociali, la protezione ambientale e i diritti sindacali^{ci}.

Il linguaggio del trattato, sottolineano le categorie, "quando impegna le parti ad astenersi dal minare i diritti umani o le norme del lavoro, dimostra la sua stessa debolezza. Questi diritti, infatti, sono già riconosciuti nel diritto internazionale consuetudinario e non c'è da aggiungere nulla ai trattati. Questa terminologia si limita a sottolineare che il loro impegno non è vincolante". Nessun trattato di investimento prevede meccanismi attraverso i quali le responsabilità sociali delle imprese per la società possano essere efficacemente forzate. Il diritto internazionale dei diritti umani è soft, le leggi sugli investimenti sono flessibili. I principi guida delle Nazioni Unite per le imprese sui Diritti umani ribadisce il dovere dello Stato di tutelarli, ma di qui non ne nasce nessun obbligo legale. Anzi, si ricorda che le misure di protezione degli investimenti negli accordi commerciali, per esempio, vengono costantemente utilizzate per bloccare gli

stati nel vietare (o limitazione attraverso meccanismi di etichettatura) il proliferare di OGM, nonostante la vigenza del Protocollo di Cartagena per la Convenzione sulla biodiversità, un trattato internazionale che fornisce agli stati tale diritto sovrano. Nella gerarchia dei trattati, il diritto commerciale trionfa sui diritti umani”^{cii}.

L’EFFAT (l’European Federation of Food, Agriculture and Tourism Trade Unions), in una mozione approvata al Congresso che si è svolto a Vienna il 20 e 21 novembre 2014, in linea con la posizione già espressa dalla Confederazione sindacale europea CES, ha ribadito che “i settori dell’agricoltura e dell’alimentazione devono essere esclusi dai negoziati”, proprio perché troppo legati ai diritti essenziali degli individui, e perché “la Commissione europea e i Governi nazionali che la sostengono evidentemente non hanno intenzione di condurre trattative trasparenti per i propri cittadini e la società civile”^{ciii}.

La Cgil, dal canto suo, sottolinea che per i sindacati “la prima domanda riguarda il fatto se sia accettabile che due sole amministrazioni – per quanto democratiche e alla guida di Paesi o Unioni forti e importanti nello scacchiere globale – possano esplicitamente porsi l’obiettivo di determinare regole che poi andrebbero imposte a tutti nel contesto multilaterale globale”. E si pone – immediatamente e concretamente – anche un problema di democrazia interna: “Il negoziato è in corso da mesi sostanzialmente in maniera del tutto segreta. Il Parlamento Europeo i Parlamenti dei 28 paesi dell’Unione – per rimanere da questa parte dell’Atlantico – sono sostanzialmente esclusi da ogni conoscenza, dibattito, possibilità di influenza sull’andamento del negoziato. Perfino i governi dichiarano di non conoscere il contenuto reale delle proposte negoziali sul tappeto, anche di quelle avanzate dal Commissario Europeo. I Parlamenti saranno probabilmente chiamati ad un voto a negoziato concluso, con la formula del ‘prendere o lasciare’; A maggior ragione sindacati e società civile sono sostanzialmente esclusi dall’informazione e dalla consultazione reale: non si possono definire in questo modo, infatti, gli sporadici incontri che la Commissione organizza con la società civile durante i quali – in poche decine di minuti – vengono date informazioni del tutto generali sui temi del negoziato. Al contrario, le potenti lobby imprenditoriali e di impresa hanno accesso quotidiano ai negoziatori europei, sono a conoscenza dei particolari del negoziato e influenzano pesantemente il suo andamento”^{civ}.

Questo è chiaro, almeno a livello sindacale, in tutte e due le sponde dell’Oceano Atlantico: “L’obiettivo del TTIP è delocalizzare le produzioni dei brand europei negli Usa dove la manodopera costa meno, e poi rivendere i prodotti in Ue. Un po’ come sta succedendo con la Fiat-Chrysler. Ma se noi vi rubiamo il lavoro perché offriamo alle aziende salari più bassi, voi che cosa fate? I disoccupati. Che non comprano più nulla perché non hanno soldi. E così, non sarebbe solo la vostra economia a soffrire, ma quella mondiale”. Damon Silvers, avvocato e direttore politico dell’Afl-Cio, la più grande Confederazione sindacale degli Usa, formata da 57 sindacati nazionali e internazionali, per 13 milioni di lavoratori, in una recente intervista a Lettera 43 la taglia con l’accetta ma con grande efficacia. Il Trattato transatlantico su commercio e investimenti che Europa e Stati Uniti stanno negoziando dal giugno del 2013 mira a creare la più grande area di libero scambio del mondo, che però non regalerà opportunità per tutti^{cv}.

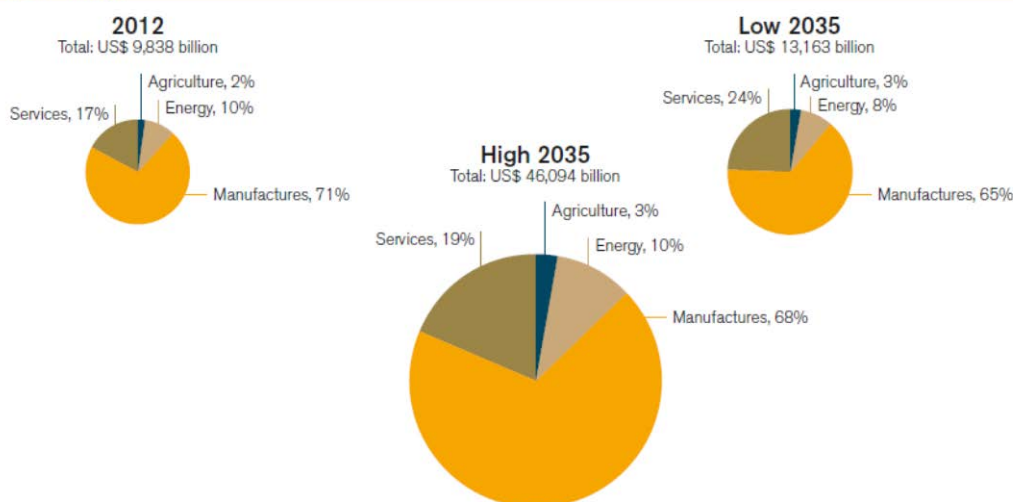
La sussidiarietà, al contrario, l’idea che le decisioni debbano essere effettuate al più piccolo, più basso livello o meno centralizzato possibile, è stato un tema al centro del dibattito che ha accompagnato la formazione dell’Unione Europea. L’articolo 4 del Trattato di Maastricht stabilisce questo principio come elemento fondamentale per l’equilibrio tra le autorità degli Stati membri e dell’Unione Europea nel suo complesso. Negli Stati Uniti, tale questione, anche se di solito non viene descritta in questi termini, è stata a lungo oggetto di tensione tra diritti degli Stati e l’autorità federale. Il nuovo accentramento transatlantico e sovranazionale delle decisioni importanti spinto occultamente dal TTIP, ci spinge a mettere i piedi a terra e

di ricominciare da lì per ricostruire la nostra stessa personalità individuale e comunitaria in questo quadro tanto fluido quanto potenzialmente esiziale.

17. Contro il TTIP, con i piedi per terra

Il trattato Frankenstein, che minaccia di vivere ed evolversi vive oltre la chiusura stessa dei negoziati, punta con questa modalità ad amalgamare sussidi, tariffe e regole che oggi condizionano i sistemi agricoli statunitense ed europeo senza però puntare a consentire un accesso equo alla terra e ad un cibo sano e sostenibile per tutte e tutti. Anzi: ha il compito specifico di spingere i contadini, sotto il ricatto dei redditi in caduta libera, ad entrare nelle filiere globali, considerato il fatto che, ad oggi, l'agricoltura rappresenta appena il 2% di tutte le esportazioni a livello globale, e che quella percentuale, come dimostra lo schema sottostante elaborato dalla WTO nel suo Report 2013, è destinata a non crescere nei prossimi vent'anni se non a fronte di ulteriore forzature dei trend determinati dalle regole attuali^{cvi}.

Figure B.29: Sectoral shares in global exports (excluding intra-trade), constant 2004 prices (percentage)



Sources: WTO Secretariat, based on Fontagné and Fouré (2013) and Fontagné et al. (2013).

Invece di dar manforte alle pressioni corporative dirette ad espandere l'invasione dei cibi spazzatura, i nostri Governi dovrebbero trovare modi sempre nuovi di rafforzare le produzioni agricole ed alimentari locali e regionali, alimentando la coesione sociale tra cittadini produttori e consumatori e sostenendo le forme più sane e "verdi" di agricoltura contadina. In realtà sia le istituzioni europee sia quelle statunitensi, ai loro massimi livelli, sembrano non voler muovere un dito di fronte alla moria costante delle aziende e dei presidi dell'agricoltura familiare e della piccola e media trasformazione sul territorio, decisivi, tra l'altro, per un contrasto efficace ai cambiamenti climatici.

Per questo, a nostro avviso, sono sotto attacco diretto, con l'approvazione del TTIP, è la faticosa costruzione di alternative che i nostri movimenti hanno messo in campo per contrastare gli effetti devastanti della crisi causata da queste stesse politiche con approcci sistemici diversi rispetto a quelli dominanti. Pensiamo, ad esempio, alla difesa della proprietà contadina collettiva dei semi: in tutti gli accordi analoghi al TTIP come il TPP che gli Usa negoziano con i Paesi della sponda Pacifica, o gli EPAs, che l'Europa tratta con le sue ex colonie di Africa, Caraibi e Pacifico, si sta spingendo per un rafforzamento della difesa della proprietà intellettuale privata sui semi o all'adesione alla Union for the Protection of New Plant Varieties (UPOV), che promuove diritti simil-brevettuali e protegge con forza, dopo la sua riforma del 1991,

il potere monopolistico dell'agrobusiness su molte varietà di coltivazione, a spese delle comunità contadine piccole o indigene, come denuncia l'ONG Grain^{cvii}. Ma c'è di più. L'Europa, nonostante tutta la retorica che diffonde sul tema degli Appalti pubblici verdi o sociali Green/Social Public Procurement) come motore di un'economia più sostenibile, sta insistendo fortemente perché si compia una liberalizzazione ampia e profonda di tutti gli appalti pubblici, per tutti i beni e servizi e in tutti i settori, tanto che la Ministro al Commercio francese Nicole Briq, tra le fan del TTIP, ha dichiarato si recente a Washington: "Sogniamo insieme un po' rispetto al public procurement. Perché non trasformare il programma 'Buy American', che penalizza le nostre imprese, con "Buy Transatlantic" che rifletterebbe meglio la profondità del nostro impegno?"^{cviii}. Ma, come ci ricorda l'ong USA IATP, all'interno del programma si trova, ad esempio, anche il progetto "Farm to school" che, analogamente alla nostre Mense scolastiche bio o bioequ, ha permesso agli studenti delle scuole pubbliche e private di oltre 50 Stati USA di mangiare cibo coltivato o allevato localmente al posto del cibo spazzatura diffuso nella maggioranza delle mense USA, e ad aziende agricole locali piccole, medie ma soprattutto "pulite" di sopravvivere^{cix}. E' l'attacco frontale al "pensare globale-agire locale", bestia nera dei nostri Governi^{cx}, delle nostre grandi imprese e precondizione di molta parte della riconversione ecologica e sociale per la quale ci battiamo, e che potrebbe essere colpita al cuore dal TTIP, che sembra le dedicherà un capitolo intero di misure ad hoc^{cxii}.

Ci permetta la ministro Briq, tanti di noi stanno lottando contro il TTIP, come contro tutte le altre operazioni simili di liberalizzazione commerciale, per permettersi il lusso di sognare ancora. Sogni che si toccano nelle associazioni, nei sindacati, nelle fabbriche recuperate, negli orti urbani, negli spazi di cultura e socialità, nelle case occupate, nei co-working, nei media alternativi, e che ci hanno consentito, nelle due sponde dell'Atlantico come in quelle del Mediterraneo, del Pacifico, dell'Oceano Indiano, di resistere alla desertificazione economica, sociale, emozionale e creativa dei nostri territori imposta come risposta a quella crisi che le loro politiche hanno generato.

Il successo della Campagna Stop TTIP Italia^{cxii}, e di tutte le iniziative analoghe che in oltre 22 Paesi dell'Europa e negli Usa si stanno moltiplicando per fermare questa follia, lo dimostrano^{cxiii}. Siamo tanti, diversi donne e uomini con percorsi, attitudini, culture e storie diverse alle spalle, ma con uno stesso obiettivo. Cambiare rotta, oltre il ciglio del baratro, con la capacità di chi faticosamente da anni apre strade per risalire, per farlo insieme a chi si lancia danzando, a chi precipita senza accorgersene.

Si ringrazia Alberto Zoratti, presidente di Fairwatch, per il contributo ampio e documentabile fornito alla realizzazione di questa pubblicazione.

Note

- ⁱ <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-14713-2014-INIT/en/pdf>
- ⁱⁱ Wto, PRESS/722 - 26 September 2014 "WTO lowers forecast after sub-par trade growth in first half of 2014"
- ⁱⁱⁱ <http://gabriel-zucman.eu/files/SaezZucman2014Slides.pdf>
- ^{iv} Wto, ibidem
- ^v *Centro Studi Confindustria, La manifattura in Italia si restringe, Scenari industriali, giugno 2014.*
- ^{vi} La maggior parte degli scambi mondiali (l'80 per cento, secondo stime Unctad http://unctad.org/en/publicationslibrary/diae2013d1_en.pdf) avviene nell'ambito di reti produttive internazionali (dette anche catene globali del valore), costituite da imprese multinazionali, dalle loro affiliate e da vari fornitori di beni e servizi collocati in paesi diversi. Ciò rende le economie molto più integrate, ma anche più vulnerabili agli shock economici.
- ^{vii} Ocse, lavoratori informali in Europa
- ^{viii} Commissione europea - Comunicato stampa "Previsioni economiche d'autunno 2014: una lenta ripresa con un'inflazione molto bassa", Bruxelles, 04 novembre 2014
- ^{ix} ICE, Executive summary
- ^x Ice p. 121
- ^{xi} ICE p. 48
- ^{xii} Ice p. 53
- ^{xiii} ICE, p. 166
- ^{xiv} <http://www.unita.it/economia/allarme-coldiretti-pizza-pomodoro-mozzarella-importazione-made-in-italy-doc-margherita-menu-1.571830>
- ^{xv} Ismea, Check up 2014, la competitività del settore agroalimentare italiano
- ^{xvi} Ismea, p. 2
- ^{xvii} Ismea, p. 13
- ^{xviii} Ismea, p. 14
- ^{xix} ICE - Sintesi Rapporto 2012-2013. L'Italia nell'economia internazionale
- ^{xx} (Ice, p. 108)
- ^{xxi} Ismea, Check up 2014, la competitività del settore agroalimentare italiano, p. 3
- ^{xxii} <http://www.politix.it/martina-piace-ttip-agricoltura/>
- ^{xxiii} Ecorys, Trade Sustainability Impact Assessment comprehensive trade and investment agreement between the European Union and the United States of America, March 2014
- ^{xxiv} <http://ilmanifesto.info/lintesa-usa-ue-vista-dallitalia-a-tarallucci-e-vino/>
- ^{xxv} <http://stopttipitalia.files.wordpress.com/2014/04/eu-farm-groups-push-administrative-actions-to-ease-barriers-under-ttip.pdf>
- ^{xxvi} <http://old.icea.info/tabid/57/articleType/ArticleView/articleId/501/Default.aspx>
- ^{xxvii} http://eu-secretdeals.info/upload/TTIP-mandate_M-Schaae_website.pdf
- ^{xxviii} Citiamo, testualmente: "tariffs, regulatory issues (including technical barriers to trade and sanitary and phytosanitary rules), services, investment, public procurement, intellectual property rights (including geographical indications) and trade rules which cover, inter alia, trade facilitation/customs, trade-related aspects of competition and state-owned enterprises, trade-related aspects of labour and environment, horizontal provisions on small- and medium-sized enterprises, and access to raw materials and energy". http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150759.pdf p. 6
- ^{xxix} Ecorys, Non-Tariff measures in EU-US Trade and Investment – An Economic Analysis http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/december/tradoc_145613.pdf
- ^{xxx} http://fspera.univpm.it/system/files/wps/WSPERA20082FS.pdf&ei=sdZxVPbdHcgywPE_4DYCA&usg=AFQjCNG1sQBCYlFKgxy1i-UikEiTvECGZw&bvm=bv.80185997.d.cWc ma anche <http://dspace.africaportal.org/jspui/bitstream/123456789/9012/1/Globalisation%20Adjustment%20and%20the%20Structural%20Transformation%20of%20African%20Economies%20The%20Role%20of%20International%20Financial%20Institutions.pdf?1>
- ^{xxxi} http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150737.pdf
- ^{xxxii} http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Employment_statistics
- ^{xxxiii} <http://www.bfna.org/publication/transatlantic-trade-and-investment-partnership-ttip-who-benefits-from-a-free-trade-deal>
- ^{xxxiv} http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/ags2013_en.pdf
- ^{xxxv} [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2014/514007/AGRI_IPOL_STU\(2014\)514007_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2014/514007/AGRI_IPOL_STU(2014)514007_EN.pdf)
- ^{xxxvi} <http://stop-ttip-italia.net/2014/10/23/la-leggenda-smontata-del-t-tip/>
- ^{xxxvii} <http://www.fondazionebrodolini.it/node/9223>
- ^{xxxviii} [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2014/514007/AGRI_IPOL_STU\(2014\)514007_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2014/514007/AGRI_IPOL_STU(2014)514007_EN.pdf)
- ^{xxxix} <http://www.cdc.gov/foodsafety/facts.html>
- ^{xl} [European Food Safety Authority and European Centre for Disease Prevention and Control, "EU summary report on trends and sources of zoonoses, zoonotic agents and food-borne outbreaks in 2011" \(pdf\). Gennaio 2013.](http://ec.europa.eu/food/fs/EFSA/en/EFSA%20summary%20report%20on%20trends%20and%20sources%20of%20zoonoses%20zoonotic%20agents%20and%20food-borne%20outbreaks%20in%202011.pdf)
- ^{xli} Grain, Against the grain December 2013 (Pdf) "FOOD SAFETY IN THE EU-US TRADE AGREEMENT going outside the box" http://finalreporthttp://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc_150519.pdf

- xliv <http://corporateeurope.org/sites/default/files/businesseurope-uschamber-paper.pdf>
- xliv <http://www.guengl.eu/news/article/gue-ngl-study-days-in-florence-18-11-20-11-2014>
- xlv Intervento scritto consegnato all'incontro, p. 5
- xlvi ICE, Ibidem, p. 79
- xlvi O'Brien, a pagina 5 del suo contributo scritto cita in proposito l'illuminante N. Roubini e S. Mihm, Crisis Economics, 2011
- xlvi Il documento "leakato" sul sito di Ceo <http://corporateeurope.org/sites/default/files/ttip-regulatory-coherence-2-12-2013.pdf>
- xlvi Financial Times, "Us pushes for greater transparency in Eu business regulation", 23 febbraio 2014
- l <http://gmwatch.eu/index.php/news/archive/2014/15308-eu-chief-science-adviser-s-gmo-safety-claims-are-a-lie>
- li <http://www.collective-evolution.com/2014/04/08/10-scientific-studies-proving-gmos-can-be-harmful-to-human-health/>
- li <http://justlabelit.org/press-room/#PR3>
- lii <http://www.centerforfoodsafety.org/issues/976/ge-food-labeling/state-labeling-initiatives>
- lii <http://www.iatp.org/blog/2014/10/don%E2%80%99t-let-trade-trump-gmo-labeling#sthash.kc3RlmFb.dpuf>
- lii <http://www.vtrighthttoknowgmos.org/labeled-gmos/>
- lii <http://www.cpr.org/news/story/monsanto-gives-47m-colorado-campaign-against-gmo-labeling>
- lii Ecorys, ibidem http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/december/tradoc_145613.pdf
- lii http://corporateeurope.org/international-trade/2014/07/ttip-lose-lose-deal-food-and-farming%20-%20footnote4_39lkr2w
- lii <http://corporateeurope.org/international-trade/2014/07/ttip-lose-lose-deal-food-and-farming>
- lii <http://corporateeurope.org/pressreleases/2014/07/agribusiness-biggest-lobbyist-eu-us-trade-deal-new-research-reveals>
- lii <http://corporateeurope.org/sites/default/files/email-to-ecpa.pdf>
- lii <http://www.croplifeamerica.org/sites/default/files/ECPA-CLA%20TIP%20Position%20-%20Paper%2010-03-14.pdf>
- lii http://fooddrinkandagriculture.eu/uploads/statements_documents/STATEMENT_-_EU_agri-food_chain_representatives_call_on_negotiators_to_resolve_key_non-tariff_measures_during_TTIP_negotiations.pdf
- lii http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/september/tradoc_152806.pdf
- lii http://eu-secretdeals.info/upload/TTIP-mandate_M-Schaaake_website.pdf
- lii <http://www.coldiretti.it/docindex/cncd/informazioni/Anno2000/170300.htm>
- lii <http://www.winenews.it/index.php?c=detail&id=4334&dc=58>
- lii <http://www.ilgiornale.it/news/wto-c-l-accordo-alemanno-risultato-soddisfacente.html>
- lii <http://www.coldiretti.it/docindex/cncd/informazioni/Anno2000/170300.htm>
- lii <http://agronotizie.imagelinenetwork.com/articolo.cfm?idArt=20706&chiaveArt=wto-de-castro-incontra-il-direttore-generale-pascal&ILNusrToken=>
- lii <http://www.assintel.it/sala-stampa-2/news-asca/wto-calenda-se-round-fallisce-anche-italia-spingera-sui-bilaterali/>
- lii *Ice* p. 242
- lii *Ice* p. 243
- lii *Ice*, p. 244
- lii Ismea, p. 18
- lii http://www.nytimes.com/2014/08/10/opinion/sunday/dont-let-your-children-grow-up-to-be-farmers.html?_r=0
- lii http://www.nytimes.com/2014/08/10/opinion/sunday/dont-let-your-children-grow-up-to-be-farmers.html?_r=0
- lii <http://viacampesina.org/en/>
- lii <http://genuinoclandestino.noblogs.org/>
- lii <http://www.osservatoriomigrantibasilicata.it/category/campagne-in-lotta/>
- lii <http://www.legallinefelici.it/>
- lii <http://www.ressud.org/>
- lii <http://www.sosrosarno.org/>
- lii http://issuu.com/lasettimana/docs/unico_484942d352d958
- lii <http://fightfor15.org/en/>
- lii http://www.huffingtonpost.com/2013/08/29/dollar-stores-work_n_3786781.html
- lii <http://democrats.edworkforce.house.gov/sites/democrats.edworkforce.house.gov/files/documents/WalMartReport-May2013.pdf>
- lii http://nelp.3cdn.net/24befb45b36b626a7a_v2m6iirxb.pdf
- lii <http://www.politix.it/martina-piace-ttip-agricoltura/>
- lii <http://www.ibase.br/pt/wp-content/uploads/2013/02/proj-fomezero.pdf>
- lii http://planningcommission.nic.in/plans/planrel/fiveyr/10th/volume2/v2_ch3_4.pdf
- lii http://books.google.it/books?id=HkKQAgAAQBAI&pg=PA6&lpg=PA6&dq=government+invests+rural+development+local+economy+china&source=bl&ots=hxmVdI3xMJ&sig=W0tp5y62XSP_uO8PNKG2Z_rZbvc&hl=it&sa=X&ei=Kf9xVLnXHqP6ygOowlKoBg&ved=0CGQQ6AEwCQ#v=onepage&q=government%20invests%20rural%20development%20local%20economy%20china&f=false
- lii <http://www.oxfamitalia.org/primo-piano/scopri-il-marchio>
- lii http://www.iatp.org/files/2014_05_01_Localization_KHK.pdf
- lii Centro Studi Confindustria, p. 5
- lii Centro Studi Confindustria, p. 6
- lii Centro Studi Confindustria, p. 8
- lii Centro Studi Confindustria, p. 10
- lii Centro Studi Confindustria, p. 11
- lii Centro Studi Confindustria, p. 46

^{ci} http://www.iuf.org/w/sites/default/files/TradeDealsThatThreatenDemocracy-e_0.pdf

^{cii} Ivi, p. 15

^{ciii} <https://stopttpitalia.files.wordpress.com/2014/02/mozione-6-effat.pdf>

^{civ} <http://www.fpcgil.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/28704>

^{cv} http://www.lettera43.it/esclusive/ttp-damon-silvers-incentiva-il-modello-fca_43675148326.htm

^{cvi} Wto, World trade Report 2013 p. 101

^{cvii} <http://www.grain.org/article/entries/5070-trade-deals-criminalise-farmers-seeds#sdfootnote2sym>

^{cvi} <http://consulfrance-sanfrancisco.org/spip.php?article2819>

^{cix} <http://www.iatp.org/blog/201411/trade-vs-local-economies-procurement-on-the-table#sthash.DzKtGswG.dpuf>

^{cx} La posizione Usa contro la localizzazione <http://www.ustr.gov/trade-topics/localization-barriers>

^{cx} http://www.iatp.org/files/2014_05_01_Localization_KHK.pdf

^{cxii} www.stop-ttip-italia.net

^{cxiii} Un primo report dell'Assemblea e un servizio di Libera tv sulla giornata <http://stop-ttip-italia.net/2014/11/10/stop-ttip-italia-riparte-da-roma/>