

Il trattato transatlantico Un uragano che minaccia gli europei

Le Monde Diplomatique – Lori Wallach *, novembre 2013

Avviati nel 2008, i negoziati sull'accordo di libero scambio tra Canada e Unione europea sono terminati il 18 ottobre. Un buon segnale per il governo statunitense, che spera di concludere con il Vecchio continente una partnership di questo tipo. Negoziato in segreto, tale progetto fortemente sostenuto dalle multinazionali permetterebbe loro di citare in giudizio gli stati che non si piegano alle leggi del liberismo.

Possiamo immaginare delle multinazionali trascinare in giudizio i governi i cui orientamenti politici avessero come effetto la diminuzione dei loro profitti? Si può concepire il fatto che queste possano reclamare – e ottenere! – una generosa compensazione per il mancato guadagno indotto da un diritto del lavoro troppo vincolante o da una legislazione ambientale troppo rigorosa? Per quanto inverosimile possa apparire, questo scenario non risale a ieri. Esso compariva già a chiare lettere nel progetto di accordo multilaterale sugli investimenti (Mai) negoziato segretamente tra il 1995 e il 1997 dai ventinove stati membri dell'Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico (Ocse) (1).

Divulgato in extremis, in particolare da *Le Monde diplomatique*, il documento sollevò un'ondata di proteste senza precedenti, costringendo i suoi promotori ad accantonarlo. Quindici anni più tardi, esso fa il suo ritorno sotto nuove sembianze. L'accordo di partenariato transatlantico (Ttip) negoziato a partire dal luglio 2013 tra Stati Uniti e Unione europea è una versione modificata del Mai. Esso prevede che le legislazioni in vigore sulle due coste dell'Atlantico si pieghino alle regole del libero scambio stabilite da e per le grandi aziende europee e statunitensi, sotto pena di sanzioni commerciali per il paese trasgressore, o di una riparazione di diversi milioni di euro a favore dei querelanti.

Secondo il calendario ufficiale, i negoziati non dovrebbero concludersi che entro due anni. Il Ttip unisce aggravandoli gli elementi più nefasti degli accordi conclusi in passato. Se dovesse entrare in vigore, i privilegi delle multinazionali avrebbero forza di legge e legherebbero completamente le mani dei governanti. Impermeabile alle alternanze politiche e alle mobilitazioni popolari, esso si applicherebbe per amore o per forza poiché le sue disposizioni potrebbero essere emendate solo con il consenso unanime di tutti i paesi firmatari. Ciò riprodurrebbe in Europa lo spirito e le modalità del suo modello asiatico, l'Accordo di partenariato transpacifico (Trans-pacific partnership, Tpp), attualmente in corso di adozione in dodici paesi dopo essere stato fortemente promosso dagli ambienti d'affari.

Insieme, il Ttip e il Tpp formerebbero un impero economico capace di dettare le proprie condizioni al di fuori delle sue frontiere: qualunque paese cercasse di tessere relazioni commerciali con gli Stati Uniti e l'Unione europea si troverebbe costretto ad adottare tali e quali le regole vigenti all'interno del loro mercato comune.

Tribunali appositamente creati

Dato che mirano a liquidare interi compartimenti del settore non mercantile, i negoziati intorno al Ttip e al Tpp si svolgono a porte chiuse. Le delegazioni statunitensi contano più di seicento consulenti delegati dalle multinazionali, che dispongono di un accesso illimitato ai documenti preparatori e ai rappresentanti dell'amministrazione. Nulla deve sfuggire. Sono state date istruzioni di lasciare giornalisti e cittadini ai margini delle discussioni: essi saranno informati in tempo utile, alla firma del trattato, quando sarà troppo tardi per reagire. In uno slancio di candore, l'ex ministro del commercio statunitense Ronald («Ron») Kirk ha fatto valere l'interesse «pratico» di «mantenere un certo grado di discrezione di confidenzialità (2)». Ha sottolineato che l'ultima volta che la bozza di un accordo in corso di formalizzazione è stata resa pubblica, i negoziati sono falliti – un'allusione alla Zona di libero scambio delle Americhe (Ftaa), versione estesa dell'Accordo di libero scambio nordamericano (Nafta). Il progetto, difeso accanitamente da George W. Bush, fu svelato sul sito internet dell'amministrazione nel 2001. A Kirk, la senatrice Elizabeth Warren ribatte che un accordo negoziato senza alcun esame democratico non dovrebbe mai essere firmato (3).

L'imperiosa volontà di sottrarre il cantiere del trattato statunitense-europeo all'attenzione del pubblico si comprende facilmente. Meglio prendere tempo prima di annunciare al paese gli effetti che esso produrrà a tutti i livelli: dal vertice dello Stato federale fino ai consigli municipali passando per i governatorati e le assemblee locali, gli eletti dovranno ridefinire da cima a fondo le loro politiche pubbliche per soddisfare gli appetiti del privato nei settori che in parte gli sfuggono ancora. Sicurezza degli alimenti, norme sulla tossicità, assicurazione sanitaria, prezzo dei medicinali, libertà della rete, protezione della privacy, energia, cultura, diritti d'autore, risorse naturali, formazione professionale, strutture pubbliche, immigrazione: non c'è una sfera di interesse generale che non passerà sotto le forche caudine del libero scambio istituzionalizzato. L'azione politica degli eletti si limiterà a negoziare presso le aziende o i loro mandatari locali le briciole di sovranità che questi vorranno concedere loro. È già stipulato che i paesi firmatari assicureranno la «messa in conformità delle loro leggi, dei loro regolamenti e delle loro procedure» con le disposizioni del trattato. Non vi è dubbio che essi vigileranno scrupolosamente per onorare tale impegno. In caso contrario, potranno essere l'oggetto di denunce davanti a uno dei tribunali appositamente creati per arbitrare i litigi tra investitori e Stati, e dotati del potere di emettere sanzioni commerciali contro questi ultimi.

L'idea può sembrare inverosimile: si iscrive tuttavia nella filosofia dei trattati commerciali già in vigore. Lo scorso anno, l'Organizzazione mondiale del commercio (Wto), ha condannato gli Stati Uniti per le loro scatole di tonno etichettate «senza pericolo per i delfini», per l'indicazione del paese d'origine sulle carni importate, e ancora per il divieto del tabacco aromatizzato alla caramella, dal momento che tali misure di tutela sono state considerate degli ostacoli al libero scambio. Il Wto ha inflitto anche all'Unione europea delle penalità di diverse centinaia di milioni di euro per il suo rifiuto di importare organismi geneticamente modificati (Ogm).

La novità introdotta dal Ttip e dal Tpp consiste nel permettere alle multinazionali di denunciare a loro nome un paese firmatario la cui politica avrebbe un effetto restrittivo sulla loro vitalità commerciale. Sotto un tale regime, le aziende sarebbero in grado di opporsi alle politiche sanitarie, di protezione dell'ambiente e di regolamentazione della finanza attivate in questo o quel paese reclamando danni e interessi davanti a tribunali extragiudiziari. Composte da tre avvocati d'affari, queste corti speciali rispondenti alle leggi della Banca mondiale e dell'Organizzazione delle Nazioni unite (Onu) sarebbero abilitate a condannare il contribuente a pesanti riparazioni qualora la sua legislazione riducesse i «futuri profitti sperati» di una società. Questo sistema «investitore contro stato», che sembrava essere stato cancellato dopo l'abbandono del Mai nel 1998, è stato restaurato di soppiatto nel corso degli anni. In virtù di numerosi accordi commerciali firmati da Washington, 400 milioni di dollari sono passati dalle tasche del contribuente a quelle delle multinazionali a causa del divieto di prodotti tossici, delle normative sull'utilizzo dell'acqua, del suolo o del legname ecc. (4).

Sotto l'egida di questi stessi trattati, le procedure attualmente in corso – nelle questioni di interesse generale come i brevetti medici, la lotta all'inquinamento e le leggi sul clima e sulle energie fossili – fanno schizzare le richieste di danni e interessi a 14 miliardi di dollari. Il Ttip aggraverebbe ulteriormente il peso di questa estorsione legalizzata, tenuto conto degli interessi in gioco nel commercio transatlantico. Sul suolo statunitense sono presenti tremilatrecento aziende europee con ventiquattromila filiali, ciascuna delle quali può ritenere di avere buone ragioni per chiedere, un giorno o l'altro, riparazione per un pregiudizio commerciale. Un tale effetto a cascata supererebbe di gran lunga i costi causati dai trattati precedenti. Dal canto loro, i paesi membri dell'Unione europea si vedrebbero esposti a un rischio finanziario ancora più grande, sapendo che 14.400 compagnie statunitensi dispongono in Europa di una rete di 50.800 filiali. In totale, sono 75.000 le società che potrebbero gettarsi nella caccia ai tesori pubblici.

Ufficialmente, questo regime doveva servire inizialmente a consolidare la posizione degli investitori nei paesi in via di sviluppo sprovvisti di un sistema giuridico affidabile; esso avrebbe permesso di fare valere i loro diritti in caso di esproprio. Ma l'Unione europea e gli Stati Uniti non sono esattamente delle zone di non-diritto; al contrario, dispongono di una giustizia funzionale e pienamente rispettosa del diritto di proprietà.

Ponendoli malgrado tutto sotto la tutela di tribunali speciali, il Ttip dimostra che il suo obiettivo non è quello di proteggere gli investitori ma di aumentare il potere delle multinazionali.

Processo per aumento del salario minimo

Ovviamente gli avvocati che compongono questi tribunali non devono rendere conto a nessun elettorato. Invertendo allegramente i ruoli, possono sia fungere da giudici che perorare la causa dei loro potenti clienti (5). Quello dei giuristi degli investimenti internazionali è un piccolo mondo: sono solo quindici a dividersi il 55% delle questioni trattate fino a oggi. Evidentemente, le loro decisioni sono inappellabili. I «diritti» che essi hanno il compito di proteggere sono formulati in modo deliberatamente approssimativo, e la loro interpretazione raramente tutela gli interessi della maggioranza. Come quello accordato all'investitore di beneficiare di un quadro normativo conforme alle sue «previsioni» – per il quale va inteso che il governo si vieterà di modificare la propria politica una volta che l'investimento ha avuto luogo. Quanto al diritto di ottenere una compensazione in caso di «espropriazione indiretta», ciò significa che i poteri pubblici dovranno mettere mano al portafoglio se la loro legislazione ha per effetto la riduzione del valore di un investimento, anche quando questa stessa legislazione si applica alle aziende locali.

I tribunali riconoscono anche il diritto del capitale ad acquistare sempre più terre, risorse naturali, strutture, fabbriche, ecc. Non vi è nessuna contropartita da parte delle multinazionali: queste non hanno alcun obbligo verso gli Stati e possono avviare delle cause dove e quando preferiscono. Alcuni investitori hanno una concezione molto estesa dei loro diritti inalienabili. Si è potuto recentemente vedere società europee avviare cause contro l'aumento del salario minimo in Egitto o contro la limitazioni delle emissioni tossiche in Perù, dato che il Nafta serve in quest'ultimo caso a proteggere il diritto a inquinare del gruppo statunitense Renco (6). Un altro esempio: il gigante delle sigarette Philip Morris, contrariato dalla legislazione antitabacco dell'Uruguay e dell'Australia, ha portato i due paesi davanti a un tribunale speciale. Il gruppo farmaceutico americano Eli Lilly intende farsi giustizia contro il Canada, colpevole di avere posto in essere un sistema di brevetti che rende alcuni medicinali più accessibili. Il fornitore svedese di elettricità Vattenfall esige diversi miliardi di euro dalla Germania per la sua «svolta energetica», che norma più severamente le centrali a carbone e promette un'uscita dal nucleare.

Non ci sono limiti alle pene che un tribunale può infliggere a uno Stato a beneficio di una multinazionale. Un anno fa, l'Ecuador si è visto condannato a versare la somma record di 2 miliardi di euro a una compagnia petrolifera (7). Anche quando i governi vincono il processo, essi devono farsi carico delle spese giudiziarie e di varie commissioni che ammontano mediamente a 8 milioni di dollari per caso, dilapidati a discapito del cittadino. Calcolando ciò, i poteri pubblici preferiscono spesso negoziare con il querelante piuttosto che perorare la propria causa davanti al tribunale. Lo stato canadese si è così risparmiato una convocazione alla sbarra abrogando velocemente il divieto di un additivo tossico utilizzato dall'industria petrolifera.

Eppure, i reclami continuano a crescere. Secondo la Conferenza delle Nazioni unite sul commercio e lo sviluppo (Unctad), a partire dal 2000 il numero di questioni sottoposte ai tribunali speciali è decuplicato. Se il sistema di arbitraggio commerciale è stato concepito negli anni '50, non ha mai servito gli interessi privati quanto a partire dal 2012, anno eccezionale in termini di depositi di pratiche. Questo boom ha creato un fiorente vivaio di consulenti finanziari e avvocati d'affari. Il progetto di un grande mercato americano-europeo è sostenuto da lungo tempo da Dialogo economico transatlantico (Trans-atlantic business dialogue, Tabd), una lobby meglio conosciuta con il nome di Trans-atlantic business council (Tabc). Creata nel 1995 con il patrocinio della Commissione europea e del ministero del commercio americano, questo raggruppamento di ricchi imprenditori è impegnato per un «dialogo» altamente costruttivo tra le élite economiche dei due continenti, l'amministrazione di Washington e i commissari di Bruxelles. Il Tabc è un forum permanente che permette alle multinazionali di coordinare i loro attacchi contro le politiche di interesse generale che restano ancora in piedi sulle due coste dell'Atlantico. Il suo obiettivo, pubblicamente dichiarato, è di eliminare quelle che definisce come «discordie commerciali»

(trade irritants), vale a dire di operare sui due continenti secondo le stesse regole e senza interferenze da parte dei poteri pubblici.

«Convergenza regolativa» e «riconoscimento reciproco» fanno parte dei quadri semantici che Tabac brandisce per incitare i governi ad autorizzare i prodotti e i servizi che trasgrediscono le legislazioni locali. Ma invece di auspicare un semplice ammorbidimento delle leggi esistenti, gli attivisti del mercato transatlantico si propongono senza mezzi termini di riscriverle loro stessi. La Camera americana di commercio e BusinessEurope, due tra le più grandi organizzazioni imprenditoriali del pianeta, hanno richiesto ai negoziatori del Ttip di riunire attorno a un tavolo di lavoro un campionario di grossi azionisti e di responsabili politici affinché questi «redigano insieme i testi di regolamentazione» che avranno successivamente forza di legge negli Stati Uniti e in Unione europea. C'è da chiedersi, del resto, se la presenza dei politici in questo laboratorio di scrittura commerciale sia veramente indispensabile...

Di fatto, le multinazionali mostrano una notevole franchezza nell'espone le loro intenzioni. Sulla questione degli Ogm, ad esempio. Mentre negli Stati Uniti uno stato su due pensa di rendere obbligatoria un'etichetta indicante la presenza di organismi geneticamente modificati in un alimento – misura auspicata dall'80% dei consumatori del paese –, gli industriali del settore agroalimentare, là come in Europa, spingono per l'interdizione di questo tipo di etichettatura. L'Associazione nazionale dei confettieri non usa mezzi termini: «L'industria statunitense vorrebbe che il Ttip progredisse su tale questione sopprimendo l'etichettatura Ogm e le norme relative alla tracciabilità». L'influente Associazione dell'industria biotecnologica (Biotechnology industry organization, Bio), di cui fa parte il colosso Monsanto, dal canto suo si indigna perché alcuni prodotti contenenti Ogm e venduti negli Stati Uniti possano subire un rifiuto sul mercato europeo. Essa desidera di conseguenza che il «baratro che si è scavato tra la deregolamentazione dei nuovi prodotti biotecnologici negli Stati Uniti e la loro accoglienza in Europa» sia presto colmato (8). Monsanto e i suoi amici non nascondono la speranza che la zona di libero scambio transatlantico permetta di imporre agli europei il loro «catalogo ricco di prodotti Ogm in attesa di approvazione e di utilizzo (9)».

Le rivelazioni sul Datagate

L'offensiva non è meno vigorosa sul fronte della privacy. La Coalizione del commercio digitale (Digital Trade Coalition, Dtc), che raggruppa industriali del Net e del hi-tech, preme sui negoziatori del Ttip per togliere le barriere che impediscono ai flussi di dati personali di riversarsi liberamente dall'Europa verso gli Stati Uniti (si legga l'articolo a pagina 20). I lobbisti si spazientiscono: «L'attuale punto di vista dell'Unione, secondo cui gli Stati Uniti non forniscono una protezione "adeguata" della privacy, non è ragionevole».

Alla luce delle rivelazioni di Edward Snowden sul sistema di spionaggio dell'Agenzia nazionale di sicurezza (National security agency, Nsa), tale opinione risoluta è certo interessante. Tuttavia, non eguaglia la dichiarazione dell'Us Council for International Business (Uscib), un gruppo di società che, seguendo l'esempio di Verizon, ha massicciamente rifornito la Nsa di dati personali: «L'accordo dovrebbe cercare di circoscrivere le eccezioni, come la sicurezza e la privacy, al fine di assicurarsi che esse non siano ostacoli camuffati al commercio».

Anche le norme sulla qualità nell'alimentazione sono prese di mira. L'industria statunitense della carne vuole ottenere la soppressione della regola europea che vieta i polli disinfettati al cloro. All'avanguardia di questa battaglia, il gruppo Yum!, proprietario della catena di fast food Kentucky fried chicken (Kfc), può contare sulla forza d'urto delle organizzazioni imprenditoriali.

L'Associazione nordamericana della carne protesta: «L'Unione autorizza soltanto l'uso di acqua e vapore sulle carcasse». Un altro gruppo di pressione, l'Istituto americano della carne, deplora «il rifiuto ingiustificato [da parte di Bruxelles] delle carni addizionate di beta-agonisti, come il cloridrato di ractopamina». La ractopamina è un medicinale utilizzato per gonfiare il tasso di carne magra di suini e bovini. A causa dei rischi per la salute degli animali e dei consumatori, è stata bandita in centosessanta paesi, tra cui gli Stati membri dell'Unione, la Russia e la Cina. Per la filiera statunitense del suino, tale misura di protezione costituisce una distorsione della libera concorrenza a cui il Ttip deve urgentemente

porre fine. Il Consiglio nazionale dei produttori di suino (National pork producers council, Nppc) minaccia: «I produttori americani di carne di suino non accetteranno altro risultato che non sia la rimozione del divieto europeo della ractopamina».

Nel frattempo, dall'altra parte dell'Atlantico, gli industriali raggruppati in BusinessEurope, denunciano le «barriere che colpiscono le esportazioni europee verso gli Stati Uniti, come la legge americana sulla sicurezza alimentare». Dal 2011, essa autorizza infatti i servizi di controllo a ritirare dal mercato i prodotti d'importazione contaminati. Anche in questo caso, i negoziatori del Ttip sono pregati di fare tabula rasa. Si ripete lo stesso con i gas a effetto serra. L'organizzazione Airlines for America (A4A), braccio armato dei trasportatori aerei statunitensi, ha steso una lista di «regolamenti inutili che portano un pregiudizio considerevole alla [loro] industria» e che il Ttip, ovviamente, ha la missione di cancellare. Al primo posto di questa lista compare il sistema europeo di scambio di quote di emissioni, che obbliga le compagnie aeree a pagare per il loro inquinamento a carbone. Bruxelles ha provvisoriamente sospeso questo programma; A4A esige la sua soppressione definitiva in nome del «progresso».

Ma è nel settore della finanza che la crociata dei mercati è più virulenta. Cinque anni dopo l'esplosione della crisi dei subprime, i negoziatori americani ed europei si sono trovati d'accordo sul fatto che le velleità di regolamentazione dell'industria finanziaria avevano fatto il loro tempo. Il quadro che essi vogliono delineare prevede di levare tutti i paletti in materia di investimenti a rischio e di impedire ai governi di controllare il volume, la natura e l'origine dei prodotti finanziari messi sul mercato. Insomma si tratta puramente e semplicemente di cancellare la parola «regolamentazione».

Da dove viene questo stravagante ritorno alle vecchie idee thatcheriane? Esso risponde in particolare ai desideri dell'Associazione delle banche tedesche, che non manca di esprimere le sue «inquietudini» a proposito della tuttavia timida riforma di Wall Street adottata all'indomani della crisi del 2008. Uno dei suoi membri più intraprendenti sul tema è la Deutsche Bank, che ha tuttavia ricevuto nel 2009 centinaia di miliardi di dollari dalla Federal Reserve statunitense in cambio di titoli addossati a crediti ipotecari (10). Il mastodonte tedesco vuole farla finita con la regolamentazione Volcker, chiave di volta della riforma di Wall Street, che a suo avviso sovraccarica un «peso troppo grave sulle banche non statunitensi». Insurance Europe, punta di lancia delle società assicurative europee, dal canto suo auspica che il Ttip «sopprima» le garanzie collaterali che dissuadono il settore dall'avventurarsi negli investimenti ad alto rischio. Quanto al Forum dei servizi europei (l'organizzazione padronale di cui fa parte la Deutsche Bank), questi si agita dietro le quinte delle trattative transatlantiche affinché le autorità di controllo statunitensi cessino di ficcare il naso negli affari delle grandi banche straniere operanti sul loro territorio.

Da parte degli Usa, si spera soprattutto che il Ttip affossi davvero il progetto europeo di tassare le transazioni finanziarie. La questione pare essere già intesa, dal momento che la stessa Commissione europea ha giudicato tale tassa non conforme alle regole del Wto (11). Nella misura in cui la zona di libero scambio transatlantica promette un liberismo ancora più sfrenato di quello del Wto, e dato che il Fondo monetario internazionale (Fmi) si oppone a qualunque forma di controllo sui movimenti di capitali, negli Stati Uniti la debole «Tobin tax» non preoccupa più nessuno.

Ma le sirene della deregolamentazione non si fanno ascoltare solo nell'industria finanziaria. Il Ttip intende aprire alla concorrenza tutti i settori «invisibili» e di interesse generale. Gli Stati firmatari si vedranno costretti non soltanto a sottomettere i loro servizi pubblici alla logica del mercato, ma anche a rinunciare a qualunque intervento sui fornitori stranieri di servizi che ambiscono ai loro mercati.

I margini politici di manovra in materia di sanità, energia, educazione, acqua e trasporti si ridurrebbero progressivamente.

La febbre commerciale non risparmia nemmeno l'immigrazione, poiché gli istigatori del Ttip si arrogano il potere di stabilire una politica comune alle frontiere – senza dubbio per facilitare l'ingresso di un bene o un servizio da vendere, a svantaggio degli altri.

Da qualche mese si è intensificato il ritmo dei negoziati. A Washington, si hanno buone ragioni di credere che i dirigenti europei siano pronti a qualunque cosa per ravvivare una crescita economica moribonda, anche a costo di rinnegare il loro patto sociale. L'argomento dei promotori del Ttip, secondo

cui il libero scambio deregolamentato faciliterebbe i commerci e sarebbe dunque creatore di impieghi, apparentemente ha maggior peso del timore di uno scisma sociale. Le barriere doganali che sussistono ancora tra l'Europa e gli Stati Uniti sono tuttavia già «abbastanza basse», come riconosce il rappresentante statunitense al commercio (12). I fautori del Ttip ammettono che il loro principale obiettivo non è quello di alleggerire i vincoli doganali, comunque insignificanti, ma di imporre «l'eliminazione, la riduzione e la prevenzione di politiche nazionali superflue (13)», dal momento che viene considerato «superfluo» tutto ciò che rallenta la circolazione delle merci, come la regolazione della finanza, la lotta contro il riscaldamento climatico o l'esercizio della democrazia. In realtà i rari studi dedicati alle conseguenze del Ttip non si attardano per nulla sulle sue ricadute sociali ed economiche.

Un rapporto frequentemente citato, proveniente dal Centro europeo di economia politica internazionale (European centre for international political economy, Ecipe), afferma con l'autorevolezza di un Nostradamus da scuola commerciale che il Ttip darà alla popolazione del mercato transatlantico un aumento di ricchezza di 3 centesimi pro-capite al giorno... a partire dal 2029(14). A dispetto del suo ottimismo, lo stesso studio valuta ad appena 0,06% l'aumento del prodotto interno lordo (Pil) in Europa e negli Stati Uniti in seguito all'entrata in vigore del Ttip. Ancora, un tale «impatto» è decisamente non realistico dato che i suoi autori postulano che il libero scambio «dinamizza» la crescita economica: una teoria regolarmente confutata dai fatti. Un aumento così infinitesimale sarebbe d'altronde impercettibile. A titolo di paragone, la quinta versione dell'iPhone di Apple ha generato negli Stati Uniti una crescita del Pil otto volte più importante.

Pressoché tutti gli studi sul Ttip sono stati finanziati da istituzioni favorevoli al libero scambio o da organizzazioni imprenditoriali, ragione per cui i costi sociali del trattato non appaiono mai, così come le sue vittime dirette, che potrebbero tuttavia ammontare a centinaia di milioni. Ma i giochi non sono ancora conclusi. Come hanno mostrato le disavventure del Mai, del Ftaa e alcuni cicli di negoziati del Wto, l'utilizzo del «commercio» come cavallo di Troia per smantellare le protezioni sociali e instaurare una giunta di incaricati d'affari in passato ha fallito a più riprese. Nulla ci dice che non possa succedere la stessa cosa anche questa volta.

* Direttrice del Public Citizen's Global Trade Watch, Washington, DC, www.citizen.org.

- (1) Si legga « Il nuovo manifesto del capitalismo mondiale », Le Monde diplomatique/il manifesto, febbraio 1998.
- (2) «Some secrecy needed in trade talks: Ron Kirk», Reuters, 13 maggio 2012.
- (3) Zach Carter, «Elizabeth Warren opposing Obama trade nominee Michael Froman», 19 giugno 2013, Huffingtonpost.com.
- (4) «Table of foreign investor-state cases and claims under Nafta and other Us «trade» deals», Public Citizen, agosto 2013, www.citizen.org
- (5) Andrew Martin, «Treaty disputes roiled by bias charges», 10 luglio 2013, Bloomberg.com.
- (6) «Renco uses Us-Peru Fta to evade justice for La Oroya pollution», Public Citizen, 28 novembre 2012.
- (7) «Ecuador to fight oil dispute fine», Agence France-Presse, 13 ottobre 2012.
- (8) Commenti all'accordo di partenariato transatlantico, documento del Bio, Washington, DC, mai 2013.
- (9) «Eu-US high level working group on jobs and growth. Response to consultation by EuropaBio and Bio», <http://ec.europa.eu>.
- (10) Shahien Nasiripour, «Fed opens books, revealing European megabanks were biggest beneficiaries», 10 gennaio 2012, Huffingtonpost.com.
- (11) «Europe admits speculation taxes a Wto problem», Public Citizen, 30 aprile 2010.
- (12) Messaggio di Demetrios Marantis, rappresentante americano al commercio, a John Boehner, portavoce repubblicano alla Camera dei rappresentanti, Washington, DC, 20 marzo 2013, <http://ec.europa.eu>.
- (13) «Final report. High level working group on jobs and growth», 11 febbraio 2013, <http://ec.europa.eu>.
- (14) «Tafta's trade benefit: A candy bar», Public Citizen, 11 luglio 2013. (Traduzione di Al. Ma.)