

L'intervista Il ministro Calenda: dal Ttip grandi benefici «Sì al trattato con gli Usa ma tuteli i nostri prodotti»

di **Andrea Ducci**

Carlo Calenda, neoministro dello Sviluppo Economico, promette «niente accordi al ribasso» sul Ttip, il Trattato transatlantico su investimenti e commercio tra Europa e Usa.

alle pagine 12 e 13

Di Frischia, Ferraino

L'INTERVISTA CALENDAL E IL TTIP

«Sì agli accordi con gli Usa Ma niente soluzioni al ribasso»

Gli Ogm sono fuori dal negoziato, con cultura e servizi. I nostri standard non cambiano

L'idea che il Ttip sia a favore delle multinazionali è errata. Saranno le piccole e medie imprese a beneficiarne di più

di **Andrea Ducci**

ROMA A luglio si terrà il prossimo round del Ttip (Trattato transatlantico su investimenti e commercio) tra Europa e Stati Uniti che ha lo scopo di fissare le nuove regole per liberalizzare ancora di più i flussi commerciali tra nord America e Vecchio Continente. Il neoministro dello Sviluppo Economico, Carlo Calenda, segue il negoziato fin dal 2013, ma oggi si dice pessimista. «Se non ci saranno progressi, l'accordo non si chiuderà». In ballo c'è l'accesso da parte di imprese europee alle grandi commesse pubbliche statunitensi, oltre che la necessità di tutelare i prodotti agroalimentari italiani, impedendo confusioni sul cosiddetto *italian sounding* (il caso tipico è il formaggio asiago confezionato tra il Minnesota e l'Illinois). Sullo sfondo restano i malumori dell'opinione pubblica che contesta il Ttip, temendone gli effetti a danno della salute dei consumatori e delle tutele dei lavoratori.

Ministro, quali vantaggi ci porterebbe l'accordo sul Ttip?

«L'Italia è uno dei Paesi che beneficerebbe in misura maggiore dell'accordo di libero scambio tra Europa e Stati Uniti. Il trattato ha l'obiettivo di ridurre i dazi e le barriere non tariffarie che gravano sulle esportazioni sia americane sia europee. Facile immaginare cosa significhi per un'economia come quella italiana che poggia, per esempio, sull'export agroalimentare e tessile. L'accordo eliminerebbe quei picchi tariffari e non tariffari che arrivano a pesare fino al 40% sul costo di un bene. Un valore che rende l'idea di quanto potrebbe crescere il nostro export. Va evidenziato un ulteriore aspetto».

Quale?

«Le campagne di informazione contrarie al Ttip hanno denunciato il rischio che l'accordo privilegi le grandi multinazionali a danno delle medie imprese. Una tesi assurda poiché l'eliminazione di dazi e tariffe agevolerà proprio le medie e piccole aziende. Mi spiego con un esempio: una grande ca-

sa automobilistica europea, di fronte a ostacoli come dazi e barriere, delocalizza o assorbe i costi aggiuntivi tramite le economie di scala, soluzioni che non può adottare una media azienda che fornisce componenti auto realizzati nel Vecchio Continente. Facile intuire a chi porterà un vantaggio il trattato».

Il negoziato affronta innumerevoli questioni che ruotano intorno a tre pilastri: l'accesso al mercato, le regole e l'allineamento degli standard. Quale è lo scoglio principale?

«Per l'Italia e l'Europa le due problematiche più difficili riguardano l'accesso al mercato degli appalti pubblici



americani e la necessità di fissare alcune regole specifiche sull'indicazione geografica dei prodotti».

Un caso concreto del primo problema da negoziare?

«Le amministrazioni americane e i governi federali assegnano i bandi e le gare pubbliche in base a una norma che impone che ad assicurarsele siano aziende esclusivamente statunitensi. Vuol dire che una commessa per fornire scarpe all'esercito americano è inaccessibile per le nostre aziende».

E il secondo ostacolo dove risiede?

«Direi che discende dall'urgenza di stabilire regole precise per quanto riguarda i prodotti che sembrano italiani ma non lo sono, soprattutto nel settore agroalimentare. Un caso pratico è quello del formaggio Asiago prodotto nello Stato del Wisconsin e distribuito nel mercato nord americano. Premesso che la trattativa non può portare alla richiesta di interromperne la produzione, chiudendo uno stabilimento che magari esiste da decenni. Il tema è, piuttosto, fissare regole che impediscano confusioni su dove è prodotto il bene. Evitando che un formaggio americano possa, per esempio, riportare una bandierina italiana o altri elementi fuorvianti».

C'è il rischio che gli Stati Uniti puntino a un accordo al ribasso pur di chiudere velocemente il negoziato.

«Sui due fronti menzionati è escluso che si possa chiudere senza progressi. In caso contrario non si chiuderà».

Lei sembra pessimista. Cosa accadrà se il negoziato fallisce?

«Perderemo un'occasione di crescita straordinaria, ma soprattutto la possibilità di definire regole e standard avanzati e globali da fare valere verso quei Paesi che non accettano regole uguali per tutti gli attori della globalizzazione. Inoltre significa accumulare da parte europea un ritardo, poiché nel frattempo il governo statunitense ha raggiunto un accordo sul Tpp, ossia il trattato commerciale tra Stati Uniti e i Paesi dell'area Pacifico».

Qual è il prossimo passaggio chiave della trattativa?

«Il prossimo round nel mese di luglio tra la commissione Ue e i rappresentanti di Washington stabilirà se ci sono i presupposti per la chiusura pri-

ma della conclusione dell'amministrazione Obama. Al momento la strada appare in salita».

In Europa c'è chi rema contro.

«L'opinione pubblica è preoccupata perché è passato il messaggio sbagliato su un possibile abbassamento degli standard, in particolare in alcuni Paesi come la Francia».

Ammetterà che la ricerca di un patto di questa entità ha alimentato l'idea di un sistema a maglie larghe con rischi per la salute e la tutela dei lavoratori. Con l'aggravante di una trattativa che sconta il pregiudizio di essere avvenuta nelle segrete stanze.

«Il Ttip è fondamentale per chiudere la prima fase della globalizzazione e riequilibrarne gli effetti che sono stati pesanti in occidente per la classe media. La globalizzazione ha diminuito le disuguaglianze nel mondo, ma le ha aumentate nelle società occidentali. Con l'accordo l'occidente tornerà a controllare gli standard del commercio globale, contribuendo ad eliminare il dumping sociale e ambientale. Per questo il negoziato è una risposta alle inquietudini dei cittadini generate dallo spostamento di potere economico verso oriente, e verso la Cina in particolare, avvenuto negli ultimi trenta anni».

Ambientalisti e salutisti temono l'invasione di organismi geneticamente modificati, carni zeppe di ormoni e polli chimici.

«I nostri standard non cambieranno è scritto nel mandato negoziale. Vorrei ricordare, tra l'altro, che Ogm, servizi pubblici, cultura, diritti e tutele sono fuori dal negoziato. Non capisco quelli che vogliono fermare il negoziato ora. Vediamo prima cosa uscirà dall'accordo. Il processo di approvazione prevede: voto all'unanimità del Consiglio Ue, voto del parlamento europeo, voto favorevole di tutti i parlamenti nazionali degli stati membri. Non mi pare ci sia un deficit di democraticità, mentre esiste tutto lo spazio per bloccare l'accordo se i risultati saranno negativi. Nessuna trattativa ha mai avuto questo livello di trasparenza, a partire dal mandato negoziale che ho desecretato quando ero presidente del consiglio del commercio».