

Unione transatlantica: la grande minaccia

Non se ne parla affatto, mentre ci troviamo di fronte a uno dei maggiori avvenimenti di questo inizio di XX secolo. E ad una delle maggiori minacce. Di cosa si tratta? Di un progetto di “grande mercato transatlantico” dal quale dipende in larga misura il futuro stesso dell’Europa. E anche del più grande accordo commerciale bilaterale mai negoziato, dal momento che si tratta di mettere in piedi, procedendo a una deregolamentazione generalizzata, una gigantesca zona di libero scambio, corrispondente a un mercato di oltre 800 milioni di consumatori, alla metà del Pil mondiale e al 40% degli scambi mondiali. Insomma, di creare la maggiore zona di libero scambio del mondo grazie all’unione economica e commerciale fra l’Europa e gli Stati Uniti. La “liberalizzazione” totale degli scambi commerciali è, come è noto, un vecchio obiettivo degli ambienti finanziari e liberali. Un primo ciclo di negoziati, detto “Uruguay Round”, si era concluso nell’aprile 1994 con gli accordi di Marrakech, che erano sfociati un anno più tardi nella creazione dell’Organizzazione mondiale del commercio. Il progetto di grande mercato transatlantico, invece, è maturato con discrezione da oltre vent’anni a questa parte nei retroscena del potere, sia a Washington che a Bruxelles. Non è difficile individuarne le tappe.

La nuova agenda transatlantica

Già il 22 novembre 1990, un anno dopo la caduta del muro di Berlino, gli Stati Uniti e l’Europa avevano adottato una prima “Dichiarazione transatlantica” con cui si impegnavano a “promuovere i principi dell’economia di mercato, a respingere il protezionismo, a rafforzare ed aprire ulteriormente le economie nazionali a un sistema di commercio multilaterale”. Nel dicembre 1995 si era poi tenuto un vertice americano-europeo, che si era concluso riconoscendo la necessità di istituzionalizzare la relazione transatlantica per mezzo di una dichiarazione comune di impegno politico. Si ebbe così la “Nuova agenda transatlantica” patrocinata da Bill Clinton, da Jacques Santer, allora presidente della Commissione europea, e Felipe Gonzalez. Nel 1995 venne inoltre creata, con il nome di “Dialogo economico transatlantico” (*Transatlantic Business Dialogue*), una coalizione di grandi imprese private e di multinazionali, che inaugurò subito intense attività di lobbying affinché si intraprendessero dei negoziati. Tre anni dopo, nel maggio 1998, in occasione del vertice americano-europeo di Londra, venne firmato un primo Partenariato economico transatlantico.

Il progetto fu riattivato nel giugno 2005, al vertice americano-europeo di Washington, sotto forma di una dichiarazione solenne a favore di un “Nuovo partenariato economico transatlantico”. Il 30 aprile 2007 un “Consiglio economico transatlantico” venne costituito da George W. Bush, presidente degli Stati Uniti, Angela Merkel, allora presidente del Consiglio europeo, e José Manuel Barroso, presidente della Commissione europea, sotto la direzione congiunta di Karel De Gucht, commissario europeo al Commercio, e dell’americano Michael Froman. Questa nuova istituzione si fissava l’obiettivo di negoziare il mercato transatlantica in tutti i suoi aspetti legislativi legati alla produzione, al commercio e agli investimenti. Si convenne di riunirsi tutti gli anni. Nel maggio 2008, una risoluzione del Parlamento europeo approvava ufficialmente il progetto. Prevedeva la soppressione di tutte le barriere al commercio, nonché la liberalizzazione dei mercati pubblici, della proprietà intellettuale e degli investimenti.

Appena eletto, Barack Obama decise di far entrare il progetto in una fase concreta. Gli europei non rimasero con le mani in mano. Il 2 febbraio 2009, il Parlamento europeo adottava una risoluzione sullo “stato delle relazioni transatlantiche” che invitava alla creazione effettiva di un grande mercato transatlantico modellato sul calco liberale e implicava una libertà di circolazione totale degli uomini, dei capitali, dei servizi e delle merci. Il testo precisava che questo partenariato transatlantico si fondava “su valori centrali condivisi, quali la democrazia, i diritti dell’uomo e lo Stato di diritto” e doveva “rimanere la pietra angolare dell’azione esterna dell’Unione”. Il medesimo documento si felicitava della “presenza crescente di organizzazioni di origine americana a Bruxelles”, sottolineava l’“importanza della Nato in quanto pietra angolare della sicurezza transatlantica”, auspicava una “integrazione progressiva dei mercati finanziari” e si dichiarava a favore della “soppressione delle barriere che ostacolano gli investimenti e la prestazione di servizi finanziari transatlantici”. Orientamenti privi di equivoci, quindi. Di conseguenza il processo poteva iniziare e la Commissione europea cominciava a lavorare di buona lena nel gennaio 2011.

Nel febbraio 2013 il Consiglio europeo prendeva a sua volta posizione “per un accordo commerciale globale Eu-Usa”. Il 13 febbraio Obama firmava assieme a José Manuel Barroso e a Herman van Rompuy una dichiarazione in cui si adottava il principio di un accordo di partenariato transatlantico per il commercio e gli investimenti. François Hollande, che si presume rappresentasse la Francia, rimaneva muto e lasciava fare. Il

12 marzo, la Commissione europea approvava il progetto di mandato riguardante la conclusione di un accordo di questo genere con gli Stati Uniti.

Il 14 giugno 2013, i governi dei 27 Stati membri dell'Unione europea hanno dunque ufficialmente conferito il mandato alla Commissione europea per negoziare con il governo americano la creazione di un grande mercato comune transatlantico, che ha ricevuto il nome di Partenariato transatlantico di commercio e investimenti” (*Trans-atlantic Trade and Investment Partnership*). Alcuni giorni dopo, il 17 giugno, il Consiglio dell'Unione europea adottava un rapporto concernente le direttive per il negoziato di tale partenariato, definito da José Manuel Barroso “il più importante al mondo”.

Le menzogne della Commissione europea

I primi negoziati ufficiali si sono aperti a Washington l'8 luglio 2013, facendo seguito al vertice del G8 organizzato il mese precedente in Irlanda del Nord. Sinora i negoziati sono stati condotti da Karel De Gucht, che è attualmente perseguito per frode fiscale in Belgio, assistito dallo spagnolo Ignacio Garcia Bercero, direttore per lo Sviluppo sostenibile e il commercio bilaterale presso la Commissione europea. I partners sperano di raggiungere un accordo entro il 2015.

Per quale obiettivo? L'eliminazione delle barriere commerciali transatlantiche, si dice, apporterebbe fra gli 86 e i 119 miliardi di euro all'anno all'economia europea, e fra i 65 e i 90 miliardi agli Stati Uniti, il che potrebbe comportare da qui a quindici anni un aumento medio dei redditi di 545 euro per ogni nucleo familiare europeo. Seguendo un rituale ben rodato, si assicura che l'accordo profitterà a tutti, che avrà un effetto favorevole sull'occupazione, eccetera. Rapportate all'orizzonte 2027, che è quello che si è preso in considerazione, promesse di questo tipo sono in realtà prive di senso. Nel 1988 la Commissione europea aveva già affermato che la messa in opera del grande mercato europeo, prevista per il 1992, avrebbe creato fra i 2 e i 5 milioni di posti di lavoro. Stiamo ancora aspettandoli. Quanto agli effetti del mercato transatlantico, gli analisti più ottimisti parlano di alcuni decimi di punto del Pil (fra lo 0,27% e lo 0,48%), o ancora di un “surplus di ricchezza” di 3 centesimi a testa e al giorno a partire dal 2029!ⁱ Il progetto punta peraltro sulle esportazioni come strumento di rilancio della crescita. Sarà dunque un freno a qualsiasi rilocalizzazione delle attività produttive. L'aumento presupposto delle esportazioni comporterà in compenso un forte aumento delle emissioni di gas ad effetto serra, quando invece si supponeva che l'Unione europea le avrebbe ridotte.

Ma quel che più colpisce gli osservatori è la straordinaria opacità nella quale si sono svolte sino a questo momento le discussioni. Né l'opinione pubblica né i suoi rappresentanti hanno avuto accesso al mandato per il negoziato. La classe politica, nel suo insieme, si è rifugiata in un silenzio che lascia PANTOIS. Sui trattati che affidano alla Commissione europea una competenza esclusiva in materia commerciale, il Parlamento europeo non è stato neppure chiamato a pronunciarsi. Molti non esitano a parlare di “negoziati commerciali segreti” per definire queste trattative che si svolgono a porte chiuse.

I cittadini non sono stati minimamente informati – non così, invece, i “decisori” appartenenti ai grandi gruppi privati, alle multinazionali e ai vari gruppi di pressione, che sono viceversa regolarmente coinvolti nelle discussioni. Le multinazionali sono infatti fin dall'inizio nel cuore dei negoziati. Vi sono pretesi grazie alla intermediazione di vari gruppi o lobbies, come il *Transatlantic Business Council*, organismo nato nel 1955 dal “Dialogo economico transatlantico”, o il *Transatlantic Policy Network*, fondato nel 1992, che raggruppa un centinaio di parlamentari europei ed americani insieme a società transnazionali come Boeing, Siemens, Ibm, Microsoft e così viaⁱⁱ. Senza dimenticare l'associazione europea degli imprenditori *Business Europe* (di cui fa parte il Medef, la Confindustria francese), l'*European Business Summit*, i rappresentanti delle banche, della chimica e via dicendo.

Come al momento della costituzione, nel 1994, dell'Alena (zona di libero scambio che associa il Canada, gli Stati Uniti e il Messico), l'obiettivo sbandierato, si è visto, è deregolamentare gli scambi fra i due maggiori mercati del pianeta. Il progetto mira perciò alla “soppressione totale dei diritti doganali sui prodotti industriali e agricoli”, ma soprattutto si propone di “raggiungere i livelli più elevati di liberalizzazione degli investimenti”.

La soppressione dei diritti doganali non avrà effetti macroeconomici significativi. Gli Stati Uniti sono già i primi clienti dell'Unione europea, e viceversa. Attualmente, qualcosa come 2,7 miliardi di dollari di beni e servizi vengono scambiati ogni giorno fra i due continenti. Gli investimenti diretti, invece, rappresentano 3.700 miliardi di dollari. In totale, gli scambi hanno ammontato a 670 miliardi di dollari nel 2012 – e il commercio fra le filiali di uno stesso gruppo ha rappresentato oltre la metà di questi scambi!

I diritti doganali continuano comunque ad essere importanti in almeno due ambiti, il settore tessile e il settore agricolo. La loro soppressione comporterà una perdita di reddito per gli agricoltori, una caduta delle esportazioni agricole francesi, un'industrializzazione accresciuta dell'agricoltura europea e il massiccio ingresso in Europa di soia e frumento americani. Inoltre, globalmente lo smantellamento dei diritti doganali recherà danno all'Europa, giacché il tasso medio dei diritti di dogana è del 5,2% nell'Unione europea, mentre è solo del 3,5% negli Stati Uniti. Se verranno soppressi, gli Stati Uniti ne trarranno quindi un vantaggio superiore del 40% rispetto a quello dell'Unione europea. Tale vantaggio sarà particolarmente marcato in taluni settori: i diritti doganali sui materiali per i trasporti sono del 7,8% in Europa contro lo 0% negli Stati Uniti. La loro soppressione recherà quindi un danno diretto all'industria automobilistica europea. E la debolezza del dollaro nei confronti dell'euro avvantaggerà egualmente gli Stati Uniti a detrimento delle produzioni europee, che saranno incitate a delocalizzare, il che aggraverà ulteriormente la disoccupazione. Assai più importante è l'eliminazione programmata di quelle che vengono chiamate le "barriere non tariffarie", vale a dire l'insieme delle regole e delle regolamentazioni che i negozianti giudicano tanto nocive quanto superflue, perché costituiscono altrettanti "ostacoli" alla libertà del commercio. Per dirla chiaramente, le norme costituzionali, legali e regolamentari che, in ogni paese, siano suscettibili di ostacolare una libertà commerciale eretta a libertà fondamentale: norme di produzione sociali, salariali, ambientali, sanitarie, finanziarie, economiche, politiche ecc. Per arrivare a ciò, gli accordi in corso di negoziato si prefiggono di giungere ad una "armonizzazione progressiva delle regolamentazioni e del reciproco riconoscimento delle regole e norme in vigore". José Manuel Barroso in persona ha precisato che "l'80% dei guadagni economici attesi dall'accordo verranno dalla riduzione del fardello regolamentare e della burocrazia". La posta normativa in gioco è dunque enorme.

Per liberalizzare l'accesso ai mercati, si prevede che l'Unione europea e gli Stati Uniti facciano "convergere" le loro regolamentazioni in tutti i settori. Il problema è che gli Stati Uniti si collocano oggi al di fuori del quadro del diritto internazionale in materia ecologica, sociale e culturale, rifiutano di applicare le principali convenzioni sul lavoro, il protocollo di Kyoto sul riscaldamento climatico, la convenzione sulla biodiversità, le convenzioni dell'Unesco sulla diversità culturale e così via. In quasi tutti i casi, i loro regolamenti sono meno costrittivi di quelli esistenti in Europa. Dato che ovviamente non prendono neppure in considerazione l'ipotesi di indurire la loro legislazione, e che l'obiettivo è allinearsi al "più alto livello di liberalizzazione esistente", la "convergenza" si realizzerà attraverso l'allineamento delle norme europee sulle loro. In fatto di "armonizzazione", saranno gli Stati Uniti ad imporre all'Europa le proprie regole commerciali. "In realtà, in questo negoziato, si discute solo di quel che potrebbe essere concesso dagli europei, mai di quel che detengono gli Stati Uniti", ha scritto Jean-Michel Quatrepoint.

Il fatto è che queste regole diverse dai due lati dell'Atlantico sono il riflesso di scelte di società differenti. Sotto apparenze tecniche, le norme e i regolamenti corrispondono a preferenze collettive che riflettono l'idea che ci si fa della protezione dei cittadini, a scelte socioculturali, a realtà storiche, geografiche, linguistiche, talvolta perfino costituzionali, a tradizioni regionali, a rapporti fra le forze sociali. Sono scelte di società che si mira ad eliminare a profitto di un modello unico, riducendo le norme al minimo comun denominatore. La loro soppressione equivarrebbe di conseguenza a una trasformazione generale delle società che va ben al di là del semplice commercio. Se le norme americane si impongono, i paesi europei conosceranno un formidabile regresso.

Le delocalizzazioni protette

Nel campo agricolo, l'apertura del mercato europeo dovrebbe comportare l'arrivo massiccio dei prodotti a basso costo dell'agriobusiness americano: manzo agli ormoni, carcasse di carne asperse di acido lattico, pollame lavato con la clorina, carni addizionate di cloridrato di ractopamina, organismi geneticamente modificati, animali nutriti con farine animali, prodotti che includono pesticidi il cui utilizzo oggi è proibito, additivi tossici eccetera. Ritenute da molto tempo "troppo costrittive" dagli americani, tutte le norme sanitarie europee potrebbero così essere condannate come "barriere commerciali illegali". In materia ambientale, la regolamentazione che stabilisce il quadro normativo dell'industria agroalimentare verrebbe smantellata. I gruppi farmaceutici potrebbero bloccare la distribuzione dei generici. I servizi d'emergenza potrebbero essere costretti a privatizzarsi. Potrebbe accadere lo stesso con l'acqua e l'energia. Riguardo al gas di scisto, la fratturazione idraulica diventerebbe un diritto intangibile. Inoltre, dato che negli Stati Uniti le "indicazioni geografiche protette" non sono riconosciute, le "denominazioni di origine controllata" sarebbero direttamente minacciate.

La creazione culturale e audiovisiva è protetta in Europa da vari meccanismi di sostegno pubblico, ma anche da una regolamentazione della diffusione (sistema delle quote), che gli americani vorrebbero far saltare per inondare ancor più massicciamente l'Europa dei loro prodotti. La liberalizzazione del settore audiovisivo avverrebbe a profitto dei giganti americani del digitale. Per questo motivo la Francia ha fatto ammettere che l'audiovisivo – ma non il culturale in senso ampio (teatri, opera, musei, archivi, biblioteche, patrimonio ecc.) – venga per il momento escluso dall'accordo, posizione che ha ricevuto il sostegno di altri tredici paesi europei.

Ma per quanto tempo? In un'intervista concessa all'"International Herald Tribune", José Manuel Barroso ha già violentemente criticato la volontà della Francia di escludere il settore audiovisivo dal mandato dei negoziati commerciali con gli Stati Uniti, definendo questa posizione "completamente reazionaria". Il rapporto del 17 giugno 2013 precisa peraltro che la Commissione europea potrà nuovamente sottoporre ad esame la questione nel corso dei negoziati, il che lascia la porta aperta a un'evoluzione. "Viene chiaramente detto", ha dichiarato Karel De Gucht, "che possiamo avanzare nuove proposte al Consiglio su un mandato aggiuntivo, su qualunque questione, ivi compreso l'audiovisivo". De Gucht ha altresì indicato che si riservava il diritto di "discutere" questioni culturali se gli americani ne avessero fatto richiesta. Orbene: per gli americani la partita delle industrie culturali comprende anche il patrimonio è tutto ciò che è "googleizzabile". In materia culturale, i musei nazionali potrebbero perciò perdere il diritto di prelazione sui tesori artistici nazionali a profitto dei collezionisti privati. Anche nel campo della proprietà intellettuale le poste in gioco sono considerevoli, in particolare negli ambiti dell'armamento e dell'aeronautica.

In materia sociale, sono tutte le protezioni legate al diritto del lavoro che potrebbero essere rimesse in discussione. Riguardo ai regolamenti relativi alla manodopera e al lavoro, nel rapporto del 17 giugno si dice che dovranno essere rispettati "purché, facendo ciò, non annullino o compromettano i vantaggi derivanti dall'accordo", il che significa proclamare un principio svuotandolo immediatamente del suo contenuto! Nei fatti, come ha ricordato la Confederazione europea dei sindacati, "non vi è alcuna garanzia quanto alla creazione di posti di lavoro piuttosto che di guadagni che saranno versati agli azionisti sotto forma di dividendi, diminuendo ancora la quota dei salari". E, beninteso, le delocalizzazioni saranno protette. Per quanto concerne i servizi pubblici, si indica che l'accordo "riguarderà i monopoli pubblici e le imprese a diritti specifici o esclusivi", al fine di giungere all'"apertura dei mercati pubblici a tutti i livelli: amministrativo, nazionale, regionale e locale". Gli ospedali, le scuole, le università e la previdenza sociale sono naturalmente anch'esse prese di mira. A medio termine, il regime degli aiuti di Stato esistente in Europa dovrà allinearsi al modello americano. Gli Stati Uniti, dal canto loro, sono ben decisi a proteggere i propri mercati pubblici, dei quali solo il 30% sono oggi aperti alle imprese straniere (in virtù del *Buy American Act* del 1933), contro il 95% dei mercati pubblici europei.

Sul piano finanziario, l'accordo si pronuncia a favore della "liberalizzazione totale dei pagamenti correnti e dei movimenti di capitali", mentre riguarda non meno del 60% delle attività bancarie mondiali. Ma che cosa può significare un accordo di libero scambio i cui termini possono essere costantemente falsati dalla sottovalutazione del dollaro rispetto all'euro? Nel convegno su "Il progetto di mercato transatlantico" organizzato il 16 settembre 2013 a Parigi dalla fondazione Res Publica, l'economista Jean-Luc Gréau ha sottolineato l'importanza del contesto monetario in questa vicenda "Si può fare un mercato comune transatlantico senza avere perlomeno un quadro monetario stabile, con monete americane e monete europee stabilizzare le une in rapporto alle altre? In altri termini, si può evocare l'ipotesi di uno SMA (sistema monetario atlantico)? Io credo di no"ⁱⁱⁱ.

È altresì prevista una cooperazione transatlantica nel campo del controllo delle popolazioni (sorveglianza dei dati personali su Facebook e Gmail, chip Rdfi, carte di credito, videocamere, biometria e via dicendo).

Ricardo Cherenti e Bruno Poncelet riassumono così il programma: "Scucitura delle conquiste sociali, riduzione dei salari, flessibilizzazione del lavoro, attacco alle solidarietà sociali, ottenimento di privilegi fiscali, indebitamento crescente degli Stati che giustifica una governance dall'alto"^{iv}.

Ma c'è ancora di peggio. Uno dei dossier più esplosivi del negoziato riguarda la creazione di un meccanismo di "arbitrato delle controversie" tra Stati e investitori privati. Questo meccanismo, detto di "protezione degli investimenti" (*Investor State Dispute Settlement*), deve consentire alle imprese multinazionali e alle società private di trascinare davanti ad un tribunale *ad hoc* gli Stati o le collettività territoriali che facessero evolvere la propria legislazione in una direzione ritenuta nociva ai loro interessi o di una natura tale da restringere i loro guadagni, il che avverrebbe ogni volta che le loro politiche di investimento fossero messe in discussione dalle politiche pubbliche, allo scopo di ottenere rifusione dei danni e interessi. La controversia verrebbe arbitrata in modo discrezionale da giudici o esperti privati, al di fuori delle giurisdizioni pubbliche nazionali o regionali. L'ammontare dei danni ed interessi sarebbe potenzialmente illimitato (il che vuol dire che non ci

sarebbe limite alle penalità che un tribunale potrebbe infliggere ad uno Stato a vantaggio di una multinazionale), e la sentenza adottata non sarebbe suscettibile di alcun appello.

Un'offensiva che sta avendo successo

L'idea non è nuova. Figurava già nel progetto di Accordo multilaterale sugli investimenti (AMI) negoziato in segreto fra il 1995 e il 1997 dagli Stati membri dell'Ocse, e fu una delle cause essenziali del suo rigetto, a seguito della decisione presa da Lionel Jospin di ritirare il sostegno della Francia. Da questo punto di vista, la *Trans-atlantic Trade and Investment Partnership* può essere considerata una "versione modificata dell'AMI"^{vi}.

Sembra che questa volta l'offensiva stia per avere successo. Un meccanismo di questo tipo è già stato integrato nell'accordo commerciale che l'Europa ha recentemente negoziato con il Canada (CETA)^{vi}. Le società multinazionali si vedrebbero quindi accordare uno status giuridico uguale a quello degli Stati o delle nazioni, mentre gli investitori stranieri otterrebbero la facoltà di aggirare la legislazione e i tribunali nazionali per ottenere compensazioni pagate dai contribuenti per azioni politiche governative miranti a salvaguardare la qualità dell'aria, la sicurezza alimentare, le condizioni di lavoro, il livello delle prestazioni sociali e dei salari o la stabilità del sistema bancario. Di fatto, il ricorso ad arbitri privati per regolare una controversia tra uno Stato e un investitore ovviamente non potrà che dissuadere gli Stati dal mantenere dei servizi pubblici, dal continuare a proteggere i diritti sociali e a garantire la previdenza sociale, o dal cercare di controllare l'attività delle multinazionali. La giustizia verrebbe resa a vantaggio della Banca mondiale e del suo Centro internazionale per il regolamento delle controversie relative agli investimenti, senza che vengano presi in considerazione gli interessi dei paesi e dei popoli. Essendo in tal modo rimessa in discussione la capacità degli Stati di legiferare, le norme sociali, fiscali, sanitarie e ambientali sarebbero il risultato non più della legge, ma di un accordo fra gruppi privati, società multinazionali e loro avvocati, consacrando il primato del diritto americano. Si assisterebbe così a una privatizzazione totale della giustizia e del diritto, mentre l'Unione europea si esporrebbe a un diluvio di richieste di indennità provenienti dalle 14.400 multinazionali che possiedono oggi più di 50.800 filiali in Europa.

Grazie a meccanismi di questo genere, imprese straniere hanno già avviato procedimenti giudiziari contro l'aumento del salario minimo in Egitto, o contro la limitazione delle emissioni tossiche in Perù! La multinazionale Leon Pine ha chiesto al governo canadese di accordarle 250 milioni di dollari di "riparazioni" per i profitti che non ha potuto realizzare a causa della moratoria sull'estrazione del gas di scisto messa in atto nella vallata del Saint-Laurent. Già nel 2012, l'Organizzazione mondiale del commercio aveva inflitto all'Unione europea penalità di svariate centinaia di milioni di euro per il suo rifiuto di importare organismi geneticamente modificati. Oltre 450 procedure di questo tipo sono attualmente in corso nel mondo.

Il "Wall Street Journal" lo ha ingenuamente riconosciuto: il partenariato transatlantico "è un'opportunità per riaffermare la *leadership* globale dell'Ovest in un mondo multipolare"^{vii}. Una leadership che gli Stati Uniti non sono riusciti ad imporre per il tramite dell'Omc. Quest'ultima aveva sì lanciato nel 2001 a Doha, capitale del Qatar, un ambizioso programma di liberalizzazione degli scambi commerciali, ma all'interno dell'organizzazione, il cui nuovo presidente, che succede al francese Pascal Lamy, è il brasiliano Roberto Azevedo, gli americani urtano da oltre dieci anni contro la resistenza dei paesi emergenti (Cina, Brasile, India, Argentina) e dei paesi poveri. L'unico risultato ottenuto è stato, lo scorso dicembre, l'accordo intervenuto a Bali. Per questo motivo gli Stati Uniti hanno adottato una nuova strategia, di cui il Partenariato Transatlantico è il frutto. La creazione di un grande mercato transatlantico è per loro un mezzo per schiacciare la resistenza dei paesi terzi, avvolgendo nel contempo l'Europa in un insieme il cui peso economico sarà tale da imporre gli interessi di Washington a tutto il mondo.

Si tratta dunque effettivamente, per gli Stati Uniti, di tentare di mantenere l'egemonia mondiale sottraendo alle altre nazioni il controllo dei propri scambi commerciali a vantaggio di multinazionali in larga misura controllate dalle loro élites finanziarie. Parallelamente, essi vogliono contenere l'ascesa della Cina, divenuta oggi la prima potenza esportatrice mondiale. La creazione di un grande mercato transatlantico offrirebbe loro un partenariato strategico suscettibile di far cadere le ultime piazzeforti industriali europee. Consentirebbe di smantellare l'Unione europea a profitto di un'unione economica intercontinentale, vale a dire di ancorare definitivamente l'Europa a un grande insieme "oceanico" che la taglierebbe fuori dalla sua parte orientale e da ogni legame con la Russia. Dato che gli americani si inquietano, per un altro verso, dell'impatto negativo che il crollo dell'attività economica europea avrebbe sulle esportazioni americane, e quindi sull'occupazione negli Stati Uniti, si capisce che vogliono concludere l'accordo quanto prima possibile.

Significativamente, è stato lanciato dagli Stati Uniti anche un grande “Partenariato transpacifico” (*Trans-Pacific Partnership*). Contando in partenza su otto paesi (Stati Uniti, Australia, Nuova Zelanda, Cile, Perù, Malaysia, Brunei, Vietnam), che sono stati raggiunti nel dicembre 2012 dal Giappone, esso mira principalmente a controbilanciare l’espansione economica e commerciale della Cina. Come ha detto senza giri di parole Bruce Stokes, del German Marshall Fund of the United States, l’obiettivo è “assicurarsi che il capitalismo in versione occidentale, e non il capitalismo di Stato cinese, rimanga la norma mondiale”. Dopo l’adesione del Giappone, la *Trans-Pacific Partnership* rappresenta non meno di un terzo del commercio mondiale e il 40% del Pil mondiale^{viii}. Il che significa che il Partenariato transpacifico e il Trattato transatlantico, ai quali si può ancora aggiungere l’Alena, coprirebbero da soli il 90% del Pil mondiale e il 75% degli scambi commerciali.

Ad ancora più lungo termine, l’obiettivo è, con ogni evidenza, stabilire regole mondiali sul commercio. Carla Hills, principale negoziatrice del trattato transatlantico ai tempi di George W. Bush, lo ha descritto come un “catalizzatore necessario” verso un “nuovo ordine commerciale”. Benché bilaterale, un accordo Unione europea/Stati Uniti segnerebbe un passo verso un ritorno al riconoscimento del primato delle regole commerciali multilaterali. Lo ha detto anche José Manuel Barroso: un accordo del genere “fisserebbe la norma non solo per il commercio e gli investimenti transatlantici, ma anche per lo sviluppo del commercio attraverso il mondo”. Si tratta di fatto, ha confermato Karel De Gucht, “di elaborare norme che hanno la vocazione di diventare mondiali”^{ix}.

Un’alleanza forte quanto la Nato

Barack Obama, dal suo canto, non ha esitato a paragonare il partenariato transatlantico a una “alleanza economica altrettanto forte quanto l’alleanza diplomatica e militare” rappresentata dalla Nato^x. La frase è abbastanza azzeccata. È proprio una Nato economica, posta come il suo modello militare sotto la tutela americana, quella che la Ttip cerca di creare, con l’obiettivo di diluire la costruzione europea in un vasto insieme inter-oceanico senza alcun fondamento geopolitico, di fare dell’Europa il retrocortile degli Stati Uniti, consacrando così l’Europa-mercato a detrimento dell’Europa-potenza.

La posta in gioco finale è politica. La speranza è di porre in atto una “nuova *governance*” comune ai due continenti attraverso un’integrazione europea imposta a tappe forzate. A Washington come a Bruxelles, non ci si nasconde che il grande mercato transatlantico non è che una tappa verso la creazione di una struttura politica mondiale, che prenderebbe il nome di Unione transatlantica.

Così come si presume che l’integrazione economica dell’Europa sfocerà sulla sua unificazione politica, si tratterebbe di creare a lungo andare un grande blocco politico-culturale unificato che andrebbe da San Francisco sino alle frontiere della zona d’influenza russa. Il continente euroasiatico verrebbe così tagliato in due e potrebbe essere creata una vera Federazione transatlantica, provvista di un’assemblea parlamentare che raggrupperebbe membri del Congresso americano e del Parlamento europeo e rappresenterebbe 78 Stati (28 Stati europei, 50 Stati americani). Essendo già state annesse dalla Commissione di Bruxelles le sovranità nazionali, la sovranità europee verrebbe trasferita agli Stati Uniti. Le nazioni europee continuerebbero ad essere dirette da direttive europee, ma queste sarebbero dettate dagli americani. Si tratta, come si vede, di un progetto di immensa ambizione, la cui realizzazione segnerebbe una svolta storica – sulla cui opportunità nessun popolo è mai stato consultato.

“Se questo progetto riesce”, ha detto Noël Mamère [*esponente dei Verdi francesi*], “ridurrà l’Europa allo status di elemento subalterno di un insieme occidentale dominato dal libero scambio, dall’ultraliberalismo e dal dollaro [...] Diverremmo dei succedanei degli Stati Uniti, come già lo siamo sul piano militare da quando la Francia è ritornata nella Nato”^{xi}. “Il grande mercato transatlantico”, ha rincarato la dose Jean-Luc Mélançon, “è un’annessione dell’Europa da parte degli Stati Uniti [...] Pronuncia di fatto lo scioglimento dell’Unione europea nel mercato unico degli Usa”. La verità obbliga a dire che non hanno torto. Con la *Trans-atlantic Trade and Investment Partnership*, l’obiettivo di lungo termine è far governare il mondo dall’economia, e nel contempo “ricostruire un mondo unipolare partendo da un impero euroatlantico sotto il controllo statunitense”^{xii}. Una mostruosità.

Rimane da capire se i negoziati si protrarranno a lungo, e se il grande mercato transatlantico vedrà davvero la luce. Attualmente, tuttavia, si fatica a vedere cosa potrebbe impedirne la realizzazione. E si hanno tanto meno motivi per sperare che esso non avrà come risultato la sottomissione dell’Europa agli Stati Uniti in quanto le classi dirigenti europee sono, in tutta evidenza, vittime consenzienti di quell’annessione.

L’incredibile mollezza delle reazioni europee allo scandalo dello spionaggio americano in Europa, nel quadro del programma Prism della Nasa, rivelato grazie al caso Snowden, basta a rivelare il grado di sottomissione

dell'Europa agli Stati Uniti – così come ne sono rivelatori il recente acquisto da parte dell'Olanda di 37 aerei da combattimento americani F-35, la scelta del governo tedesco di scegliere il propulsore americano Falcon 9 per lanciare tre satelliti governativi o la decisione della Francia di acquistare dal costruttore americano General Atomics droni di sorveglianza Reaper per un miliardo e mezzo di dollari.

Il governo francese si è, da parte sua, convertito ufficialmente alla finanza di mercato. Ha inoltre ereditato l'atlantismo tradizionalmente professato dal partito socialista sin dalla fine della seconda guerra mondiale, il che spiega perché François Hollande si sia ben guardato dal tornare indietro dal reintegro della Francia nell'apparato integrato della Nato. Non si deve poi dimenticare che un buon numero di dirigenti politici attuali, fra i quali François Hollande (promozione 1996), fanno parte degli “*Young Leaders*” della French-American Foundation. Come stupirsi, allora, della dichiarazione di Nicole Bricq, già ministro del Commercio estero, che ha presentato il progetto di trattato transatlantico come una “opportunità per la Francia”, a cui non “si può essere che favorevoli”^{xiii}?

Il 28 giugno 1978, l'economista François Perroux dichiarava a “Le Monde” che “L'Europa senza coste potrebbe avere due significati. O l'Europa libera ritorna ad essere un focolaio di influenza economica, politica, intellettuale, propagando le sue intense attività verso l'esterno ormai senza rischi di imperialismo. Oppure l'Europa viene invasa. Senza coste, subisce forze esterne alle quali non desidera neanche più resistere”. È più che mai verso la seconda ipotesi che pare ci si stia orientando.

Alain de Benoist
(traduzione di Marco Tarchi)

NOTE

- ⁱ Cfr. *TAFTA's Trade Benefit: A Candy Bat*, in "Public Citizen", 11 luglio 2013.
- ⁱⁱ La Francia è rappresentata all'interno del Transatlantic Policy Network da tre membri dell'UMP: Alain Lamassoure, Joseph Daul e François Grossetête.
- ⁱⁱⁱ Gli atti del convegno sono stati pubblicati dalla rivista "Le Débat", gennaio-febbraio 2014, pagg. 3-29 (qui, pag. 23).
- ^{iv} Ricardo Cherenti e Bruno Poncelet, **Le grand marché transatlantique. Les multinationales contre la démocratie**, Bruno Leprince, Paris 2011. Cfr. anche il libro del direttore de "L'Humanité", Patrick Le Hyaric, **Dracula contre les peuples**, Paris 2013, e Jean-Claude Paye, **Le futur grand marché transatlantique**, in «Réseau Voltaire», 4 febbraio 2009 (testo ripreso in «Le Sarkophage», settembre-ottobre 2010).
- ^v Lori Wallach, **Le traité transatlantique, un typhon qui menace les Européens**, in «Le Monde diplomatique», novembre 2013, pag. 4.
- ^{vi} Questo accordo di libero scambio è stato accolto in una discrezione quasi generale il 18 ottobre 2013 dopo quattro anni di negoziati.
- ^{vii} "Wall Street Journal", 17 giugno 2013.
- ^{viii} Varie disposizioni della *Trans-Pacific Partnership*, che erano state tenute segrete perché riguardano i diritti di proprietà intellettuale, sono state rivelate nel novembre 2013 sul sito Wikileaks.
- ^{ix} Intervista a "Libération", 29 ottobre 2013.
- ^x "Le Monde", 19 giugno 2013.
- ^{xi} Testo pubblicato *on line*, 3 giugno 2013.
- ^{xii} Jacques Nikonoff, **Étude sur le partenariat transatlantique**, 25 giugno 2013.
- ^{xiii} "Les Échos", 19 maggio 2013.