



RIFLESSIONI LIBERALI. Alessandro De Nicola, presidente della Adam Smith Society

Senza trattati non si vive

La globalizzazione è inarrestabile. Meglio cavalcarla in un contesto di regole comuni, piuttosto che cercare di ostacolarla e rimanerne vittime. Ecco perché il Ttip, come gli altri accordi in corso di negoziazione, rivestono un'enorme importanza per l'Europa

di **Giovanna Guercilena**

Dove c'è libero mercato, ci sono progresso e pace, il che significa che attraverso le libertà economiche si costruiscono quelle politiche, che il binomio fra queste e quelle è indissolubile. Ne è convinto **Alessandro De Nicola**, di professione avvocato e presidente della Adam Smith Society, associazione culturale che promuove iniziative a favore dell'economia di mercato, della concorrenza, della libera iniziativa. Come, ad esempio, il Manifesto per il libero commercio (per chi volesse aderire: www.adamsmith.it/libero-commercio.htm), lanciato da poco anche come risposta alle difficoltà incontrate dai negoziati sul Ttip, l'accordo di libero scambio tra Europa e Stati Uniti. Una situazione, quella del trattato transatlantico, che s'inserisce in un filone più generale di rallentamenti per questo tipo di accordi a carattere bilaterale. Con De Nicola parliamo dei motivi che sottendono tali frenate, dell'importanza che invece avrebbe concludere gli accordi e anche del prezzo che il non concluderli comporta.

Cosa sta succedendo nel commercio mondiale?

Soffre a causa di spinte protezionistiche e tensioni globali. Nei paesi occidentali, lo shock causato dalla combinazione di flussi migratori senza precedenti, perdita di posti di lavoro nelle industrie tradizionali, situazione economica stagnante fa-

vorisce l'emergere di impulsi populistici che creano un clima sfavorevole al libero commercio. Anche se, fortunatamente, nell'anno passato il commercio internazionale si è un po' ripreso, rimane che i governi dei paesi Ocse emanano in continuazione misure restrittive. Il che è oltre tutto curioso, perché i periodi di pace e prosperità hanno sempre coinciso con l'apertura delle frontiere e vigorosi scambi commerciali. Incidentalmente diciamo anche che più le nazioni sono mercantili, meno sono governate da sistemi politici chiusi e oppressivi. Sparta e Atene sono due esempi ovvi, ma poi ci sono anche le Repubbliche marinare, le città anseatiche e i comuni italiani. L'Olanda e la Gran Bretagna dell'era moderna confermano questo parallelismo.

La formula dei negoziati bilaterali fatica un po'. Sono più i nodi tecnici o quelli politici?

In realtà, il modello dei negoziati bilaterali o regionali è quello che ha sostituito le trattative all'interno dell'Organizzazione mondiale del commercio dove, essendo più che difficile mettere d'accordo oltre 150 paesi, non si contano più le sessioni che si chiudono senza un nulla di fatto. Manca una leadership chiara. Dal canto loro, gli Usa continuano ad

essere la prima potenza mondiale ma contano meno sia in termini di Pil che di soft power e di volontà politica. L'Europa, a sua volta, non ha ancora risolto il famoso paradosso di Kissinger, quello del "A chi devo telefonare se voglio parlare con l'Europa?". È così che hanno preso piede i trattati regionali o bilaterali che, per quel che ci riguarda, sono competenza dell'Unione Europea.

La quale Unione Europea cosa è riuscita a fare?

Qualcosa negli ultimi anni ha concluso con successo, ad esempio l'ac-



Alessandro De Nicola



cordo con la Corea del Sud. Inoltre sta negoziando su altri fronti, ad esempio col Giappone o con un gruppo di 23 paesi relativamente ai servizi. Ci sarebbe anche l'accordo con il Canada, che è però in attesa di approvazione da parte del Parlamento europeo e dei Parlamenti nazionali. Va detto che la decisione del luglio scorso di sottomettere l'approvazione dell'accordo ai singoli stati membri attraverso le loro procedure costituzionali rappresenta uno scoraggiante passo indietro. Vuol dire che potenzialmente ci sono 38 assemblee legislative che potranno votare e basterà il no di una di esse per bloccare l'accordo. È un'aberrazione stupida, da un punto di vista sia formale che giuridico. Formale, perché i trattati europei sono chiarissimi nell'assegnare all'esclusiva competenza della Ue il commercio internazionale. Sostanziale perché i trattati sono conclusi dalla Commissione, composta da membri designati da governi democraticamente eletti, con l'approvazione e il concorso del parlamento europeo, eletto a suffragio universale, e del consiglio dei ministri, che rappresenta governi democraticamente eletti. Ci sono tutte le garanzie necessarie e la trafila attraverso i parlamenti nazionali è un atto di codardia.

Anche sul Ttip, l'accordo tra Unione Europea e Stati Uniti, dobbiamo rassegnarci a un niente di fatto?

Sarebbe un vero peccato. Sta di fatto che le possibilità che il Ttip venga firmato alla scadenza che ci si era prefissati, cioè entro la fine di quest'anno, ormai se non sono pari a zero, poco ci manca. Purtroppo entrambi i candidati alla presidenza Usa sono più protezionisti dell'uscente Obama. La Clinton, di cui è difficile seguire le opportunistiche evoluzioni, dopo aver negoziato il trattato di libero scambio con i paesi del Pacifico e averlo definito il *gold standard* dei trattati, adesso

lo ha rinnegato e al momento in cui parliamo è negativa anche nei confronti del Ttip. Trump è Trump e non c'è niente che valga la pena di dire. Non che sul Ttip non vi siano difficoltà reali, ad esempio l'accesso incondizionato delle aziende europee agli appalti pubblici americani è una di queste. Tuttavia, molti nostri governi europei si aggrappano all'uno o l'altro ostacolo per rallentare l'approvazione e non prestare il fianco agli attivisti che contestano il trattato, che sono presenti in modo rumoroso in ogni paese.

Cosa perderemmo se l'accordo non si facesse?

L'assenza di un trattato Europa-Stati Uniti sarebbe dannosa sotto molteplici punti di vista. Mi limito a quelli più generali. Prima di tutto si rinunciarebbe a impostare il commercio internazionale secondo le regole condivise dalle democrazie liberali, che tutt'oggi rappresentano quasi il 40% del Pil mondiale, ma che stanno diminuendo il loro peso specifico. In futuro dovremo sempre più fare i conti con paesi come la Cina, che non hanno esattamente il nostro approccio, né sulla protezione della proprietà intellettuale né sui diritti umani. Inoltre, i paesi più progrediti potrebbero cominciare ad avere sempre più motivi per staccarsi dall'Europa. Già Londra ha annunciato che aprirà negoziati con Australia, Nuova Zelanda e alla fine con gli stessi Usa, perché ora che è libera dalle pastoie europee vuole rimanere il faro del libero scambio. Altre nazioni come i paesi scandinavi o l'Olanda potrebbero, visto che Bruxelles è inerte, reclamare la possibilità di farsi accordi per conto proprio. Insomma, si andrebbe verso un'ulteriore disgregazione.

Il che, la possibilità che i singoli paesi si muovano con propri accordi commerciali, sta a ribadire che i trattati di libero scambio sono vantaggiosi per le parti, no?

Rimaniamo sull'esempio del Ttip. I suoi principali obiettivi sono tre: riduzione o abolizione delle residue tariffe doganali e delle barriere non tariffarie quali sono, ad esempio, i requisiti richiesti dalla legislazione interna per la commerciabilità dei prodotti; armonizzazione della regolamentazione anche in tema di proprietà intellettuale; apertura del mercato degli appalti pubblici e della prestazione di servizi. I vantaggi per la crescita del Pil delle due aree, Europa e Usa, sono ovviamente difficili da misurare *ex ante*, ma gli studi economici finora effettuati li calcolano nell'ordine di centinaia di miliardi di euro. Più in generale, il Ttip è un'occasione per rinforzare i valori comuni euro-americani, per abituare le due parti a lavorare assieme e a influenzare le regole mondiali, per bilanciare il rapporto transatlantico, che si sostanzierà sempre più in una relazione tra Europa e Usa e non tra questi ultimi e i singoli paesi. Naturalmente qui s'inserisce uno degli aspetti negativi della Brexit.

Per l'Italia cosa potrebbe significare il Ttip?

Noi siamo un paese esportatore e sede di grandi imprese costruttrici come Astaldi o Impregilo, per le quali l'apertura completa del mercato americano avrebbe notevoli vantaggi. Poi, l'alimentare, la meccanica di precisione, l'automobilistico, gli artefatti del design sono tutti settori in cui l'impresa italiana avrebbe grandi opportunità. In più, come insegna la stessa teoria del commercio internazionale, la concorrenza da parte delle imprese americane porterà due effetti positivi: aumenterà la competitività delle imprese italiane e fornirà a aziende e consumatori del Belpaese beni e servizi a prezzi migliori.

Però c'è chi si oppone. Perché?

Che ci siano timori è ovvio, però i più comuni, quelli su cui si insiste maggiormente, non poggiano



su motivi solidi, anzi chiamano in causa problematiche che sono escluse esplicitamente nel testo in discussione. Ciò vale, ad esempio, per la temuta riduzione della protezione della salute dei consumatori. Faccio inoltre notare che gli Ogm, contro i quali io personalmente non avrei proprio nulla, non rientrano nemmeno nel negoziato. Poi c'è la dibattuta questione del tribunale per la risoluzione delle controversie, che dovrebbe essere composto da professionisti. Io rilevo che la formula funziona benissimo in altre situazioni e comunque, anche qui, la Ue ha proposto delle modifiche rispetto all'impianto originario.

Quando si parla di libero mercato ci si riferisce non solo ai prodotti, ma anche ai servizi e ai professionisti. Anche qui la concorrenza potrebbe farci bene?

Certo che sì. Le economie occi-

dentali sono economie di servizi che spesso sono ad alto valore aggiunto, mentre se guardiamo alle professioni, in Italia esse sono spesso arroccate a difesa di posizioni di rendita e vengono praticate in strutture arretrate. La concorrenza europea sta già facendo qualcosa per svecchiarle e renderle più competitive. Quella di oltreoceano contribuirà, forse dovremmo dire contribuirebbe, ulteriormente a questo processo di modernizzazione.

Sul tavolo dei negoziati non c'è solo il Ttip. C'è da essere pessimisti ad ampio raggio?

L'accordo più caldo è sicuramente il già citato Ceta con il Canada, che è in attesa di approvazione da parte dei parlamenti. Tra quelli in corso, ci sono anche il trattato con il Giappone e il Tisa, cioè l'accordo sugli scambi di servizi. Aggiungiamo anche l'approfondi-

mento dei negoziati con la Cina, il rimodernamento e l'aggiornamento degli accordi in essere con i paesi africani e con quelli caraibici. Infine, c'è l'apertura dei negoziati con l'Oceania. Insomma, c'è molta carne sul fuoco. Del resto, non manca la consapevolezza che la globalizzazione è inarrestabile e che bisogna favorirla cavalcandola in un contesto di regole comuni, senza cercare di ostacolarla, perché così facendo si diminuirebbe il benessere delle popolazioni e si danneggerebbe la diffusione di idee e best practice. Ciò che manca è il coraggio delle élite di difendere questa consapevolezza, si potrebbe parlare di un nuovo tradimento dei chierici, per citare il libro che il filosofo francese Julien Benda scrisse all'inizio del secolo scorso. Ottimisti o pessimisti? Possiamo solo sperare di essere ancora in tempo a rimediare. ■