



## ECONOMIA MARCHE Journal of Applied Economics

Vol. XXXIV, No. 1, June 2015

---

# Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). Alcune riflessioni sulle implicazioni per l'industria europea e americana.

**L. Rubini** *Università di Ferrara*

**M. Tassinari** *Università di Palermo*

**M. R. Di Tommaso** *Università di Ferrara*

---

### Sommario

Il partenariato transatlantico su commercio e investimenti (TTIP – Transatlantic Trade and Investment Partnership) è un accordo attualmente in corso di negoziazione tra Unione Europea e Stati Uniti volto alla creazione di un'ampia zona di libero scambio. L'accordo dovrebbe riguardare la riduzione delle barriere (di natura sia tariffaria che regolatoria), l'accesso alle commesse pubbliche, la regolamentazione degli investimenti diretti esteri e la definizione di standard tecnici condivisi in alcuni settori industriali. Il dibattito sull'impatto che tale partenariato avrà è particolarmente acceso, ma sono ancora relativamente pochi i lavori che hanno cercato di anticipare le conseguenze che potrà avere l'accordo sui rapporti competitivi fra i due blocchi. Questo lavoro propone una prima riflessione sugli effetti che la conclusione del TTIP potrebbe avere sulle dinamiche settoriali industriali dei due partner, a partire dal confronto tra i loro sistemi produttivi. In particolare, le domande che ci si pone sono le seguenti: è ragionevole aspettarsi che entrambe le parti abbiano interessi analoghi alla conclusione dell'accordo? Esiste evidenza di un possibile impatto disomogeneo tra i diversi comparti industriali? L'obiettivo finale è elaborare alcune prime considerazioni su questi temi partendo da un'analisi comparata dei sistemi produttivi di Stati Uniti ed Europa, per passare successivamente ad evidenziare analogie ed elementi di diversità sulla base dei quali elaborare alcune prime considerazioni di policy.

**Classificazione JEL:** *F13; O25; F55; F23*

**Parole Chiave:** *TTIP; Area di libero scambio; Industria europea; Industria statunitense; Barriere tariffarie e non tariffarie .*

### **Affiliations and acknowledgements**

Lauretta Rubini (corresponding author), Dipartimento di Economia e Management, Università degli Studi di Ferrara, Ferrara. E-mail: [lauretta.rubini@unife.it](mailto:lauretta.rubini@unife.it). Si ringraziano i referee anonimi per i suggerimenti e le puntuali osservazioni. Rimane naturalmente degli autori la responsabilità di quanto presentato.

### **Suggested citation**

Rubini L., Tassinari M. and Di Tommaso M.R. (2015), Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). Alcune riflessioni sulle implicazioni per l'industria europea e americana, *ECONOMIA MARCHE Journal of Applied Economics*, XXXIV(1): 51-71.

---

# 1 Introduzione

Il partenariato transatlantico su commercio e investimenti (TTIP – Transatlantic Trade and Investment Partnership)<sup>1</sup> è un accordo attualmente in corso di negoziazione tra Unione Europea e Stati Uniti volto alla creazione di un'ampia zona di libero scambio. L'accordo dovrebbe riguardare la riduzione delle barriere (di natura sia tariffaria che regolatoria), l'accesso alle commesse pubbliche, la regolamentazione degli investimenti diretti esteri e la definizione di standard tecnici condivisi in alcuni settori industriali (Commissione Europea, 2013b; Alcaro e Renda, 2013). Il dibattito sull'impatto che tale partenariato avrà è particolarmente acceso e interessa una vasta gamma di ambiti. Si va dalle conseguenze in termini di crescita del PIL e dell'occupazione nelle due aree, ai rapporti tra grandi gruppi industriali e governi nazionali, all'impatto sulla sostenibilità dei sistemi ambientali, fino a più ampie considerazioni legate a possibili influssi su disuguaglianza e stabilità dei sistemi sociali e sulle dinamiche competitive globali (Raza e altri, 2014).

Numerosi sono gli studi che cercano di sottolineare l'asimmetria – e quindi il diverso potere contrattuale - tra i due contraenti<sup>2</sup> (Venhaus, 2015) o l'impatto che l'accordo potrebbe avere sul commercio mondiale, sul potere del WTO o sulla capacità competitiva dei paesi esterni all'accordo (si vedano, tra gli altri Commissione Europea, 2013b; Manrique e altri, 2015). Relativamente pochi appaiono invece i lavori che hanno cercato di anticipare le conseguenze che potrà avere l'accordo sui rapporti competitivi fra i due blocchi. Diversi contributi ipotizzano una crescita congiunta di UE e USA, in una sorta di effetto moltiplicativo indotto dalla creazione dell'area di libero scambio (tra gli altri Atlantic Council, 2014b; Felbermayr e altri, 2013; Centre for Economic Policy Research, 2013). Tuttavia, in questa fase di negoziazione è molto difficile distinguere gli studi basati su dati oggettivi da quelli commissionati per supportare posizioni pro-TIPP (enfaticandone le possibili ricadute positive) o contro-TIPP (sottolineandone unicamente i pericoli). L'influenza in questo dibattito di posizioni ideologiche è particolarmente accentuata e questo sembra aver portato ad una scarsità di lavori oggettivi di analisi delle possibili conseguenze dell'accordo.

In questo quadro questo lavoro, al contrario, propone una prima riflessione sugli effetti che la conclusione del TTIP potrebbe avere sulle dinamiche settoriali industriali dei due partner, a partire dal confronto tra i loro sistemi produttivi. Al di là dell'interesse alla conclusione dell'accordo dichiarato da molti rappresentanti di settore<sup>3</sup>, le domande che ci poniamo sono: è ragionevole aspettarsi che entrambe le parti abbiano interessi analoghi alla conclusione dell'accordo? Esiste evidenza di un possibile impatto disomogeneo tra i diversi comparti industriali?

<sup>1</sup> Precedentemente noto come TAFTA (Transatlantic Free Trade Area) (D'Alvano, 2014).

<sup>2</sup> Un segnale evidente di tale asimmetria può ad esempio essere trovato nel fatto che la delegazione USA incaricata della contrattazione è costituita da 600 esperti delegati dalle multinazionali, mentre il gruppo ammesso alla negoziazione per l'UE è costituita da 14 persone (D'Alvano, 2014).

<sup>3</sup> Dichiaratamente a favore della conclusione dell'accordo sono, fra gli altri ACEA (European Automobile Manufacturers Association), CEFIC (European Chemical Industry Council), ORGALIME (European Engineering Industries Association), VDA (German Automotive Industry Association), EFPIA (European Federation of Pharmaceutical Industries and Associations) e CECE (Committee of European Construction Equipment). Parere positivo è stato inoltre espresso dall'Atlantic Council, *think tank* istituita nel 1961 per incoraggiare i rapporti tra Stati Uniti ed Unione Europea (Bizzarri, 2013). Gli scetticismi maggiori provengono invece dal settore agro-industriale (si veda ad esempio la posizione dello IATP – Institute for Agriculture and Trade Policy dichiarata sul proprio sito istituzionale).

Il presente articolo ha l'obiettivo di elaborare alcune prime riflessioni su questi temi partendo da un'analisi comparata dei sistemi produttivi di Stati Uniti ed Europa, per passare successivamente ad evidenziare analogie ed elementi di diversità sulla base dei quali elaborare alcune prime considerazioni di policy.

## 2 Gli elementi fondamentali dell'accordo

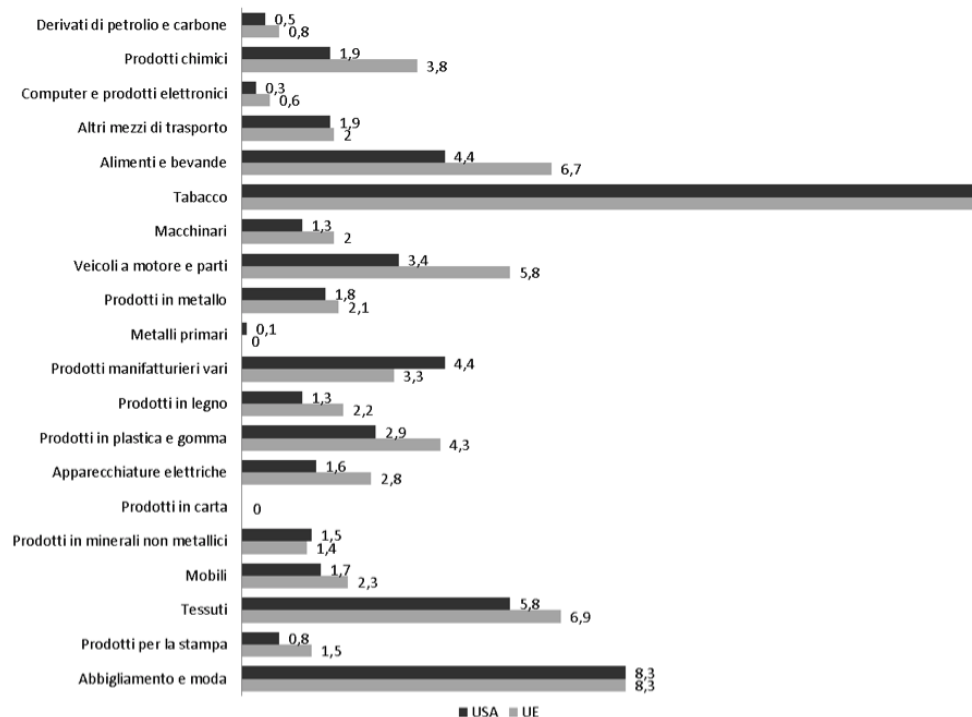
I primi discorsi su un patto commerciale transatlantico risalgono alla fine degli anni Novanta, ma le contrattazioni si sono intensificate soprattutto a seguito del protrarsi della crisi economica iniziata nel 2008. La crisi infatti ha fatto sì che in molti cominciarono a vedere nella creazione di una grande area transatlantica di libero scambio un'opportunità per sostenere crescita e occupazione nelle due aree, nonché un possibile strumento capace di contrastare l'ascesa della Cina e di altri paesi cosiddetti emergenti (Alcaro e Renda, 2013; Felbermayr e Larch, 2013; Eliasson, 2015).

Il summit EU-USA del novembre 2011 riportò ufficialmente alla ribalta l'argomento, e si concluse con la costituzione di un gruppo di lavoro congiunto (High-Level Working Group, HLWG) con l'obiettivo di identificare misure per incrementare i flussi commerciali e di investimento transatlantici. Su suggerimento dell'HLWG, quindi, Stati Uniti ed Unione Europea iniziarono concretamente le trattative nel luglio del 2013 (Akhtar e Jones, 2013). L'accordo avrebbe dovuto essere chiuso entro il 2014, ma le trattative sono tuttora in corso, a dimostrazione della complessità e numerosità dei diversi aspetti toccati dal TTIP (Bizzarri, 2013; Venhaus, 2015; Felbermayr e Larch, 2013). Tuttavia, entrambe le parti, nel corso del decimo round di negoziazioni tenutosi a Bruxelles a metà luglio 2015, hanno dichiarato di voler imprimere una forte accelerazione ai negoziati al fine di chiudere, auspicabilmente, entro la fine del mandato del Presidente Obama. L'accordo non verte solo – e non tanto – sulla riduzione delle barriere tariffarie (come si vedrà più avanti, già relativamente basse per entrambi i partner), bensì su tre aree principali (Lange, 2015):

1. Accesso al mercato di beni, servizi, investimenti e *public procurement*;
2. Riduzione delle barriere non tariffarie e aumento della compatibilità tra regolamentazioni;
3. Sviluppo di regole comuni per affrontare sfide e opportunità legate al commercio internazionale.

### 2.1 Accesso al mercato di beni, servizi, investimenti e public procurement

Per quanto riguarda l'accesso al mercato, la contrattazione si concentra in questo ambito, principalmente, sull'abbattimento delle barriere tariffarie, sulla liberalizzazione degli scambi e su un aumento della trasparenza. L'accordo riguardo la cancellazione delle barriere tariffarie è l'aspetto che desta minori preoccupazioni da ambo le parti, soprattutto perché tali barriere tendono ad essere piuttosto basse e una loro eliminazione non è quindi destinata a determinare grandi cambiamenti nelle dinamiche esportative dei due schieramenti. Come mostra la Figura 1, non solo i dazi all'importazione non sono particolarmente alti, ma sono anche sostanzialmente simili. Escludendo il settore del tabacco, in cui gli Stati Uniti applicano dazi sproporzionatamente più alti dell'Unione Europea, in media il tasso applicato dagli Stati Uniti è del 2,3 per cento sul valore, contro il 3 dell'Unione Europea.

**Figura 1:** *Barriere tariffarie USA e UE, 2014*

Fonte: elaborazione degli autori su dati WTO.

Più annoso il problema legato invece al settore dei servizi, che è stato al centro anche dell'ultimo round di negoziazioni tenutosi nel luglio 2015. In particolare, il raggiungimento di un accordo comune è reso particolarmente difficoltoso dalla grande distanza che caratterizza la situazione di partenza, soprattutto relativamente alla gestione di servizi finanziari, telecomunicazioni e energia.

Come è noto, riguardo ai servizi finanziari, attualmente l'UE è orientata verso una separazione tra banche commerciali e banche di investimento, mentre USA per evitare sbilanciamenti tra capitale di rischio e di debito ricorrono a misure diverse (come il rafforzamento dei requisiti di liquidità). Le posizioni tra i due schieramenti sono talmente divergenti da indurre nel 2014 a far uscire i servizi finanziari dalla contrattazione (non si sa se solo temporaneamente o definitivamente)<sup>4</sup> (D'Alvano, 2014).

Per quanto invece concerne le telecomunicazioni, nel mercato UE è obbligatorio condividere l'infrastruttura con i nuovi entranti e non discriminare tra diverse tipologie di traffico mentre negli USA questi obblighi non esistono. Analoghi problemi da superare per giungere ad un accordo di libero scambio sono anche legati alla presenza di monopoli di stato (ad esempio nella gestione del servizio postale) o di settori fortemente regolati (come quello del trasporto aereo) (Fontagné e altri, 2013; Bizzarri, 2013).

Posizioni di partenza molto diverse caratterizzano anche il settore dell'energia. Discussioni si sono sviluppate in particolare relativamente alla possibilità che il TTIP finisca per permettere l'utilizzo di bio-etanolo prodotto negli USA con sementi OGM nelle centrali a biomassa europee

<sup>4</sup> <http://www.euractiv.com/sections/euro-finance/ttip-will-not-include-financial-services-says-us-ambassador-303536>.

o che si consentano procedure di estrazione a costi più bassi ma con impatti ambientali più pesanti come il *fracking*<sup>5</sup> per l'estrazione del gas di scisto (D'Alvano, 2014).

Altra area particolarmente dibattuta sono gli investimenti diretti esteri, soprattutto riguardo all'introduzione della cosiddetta "Risoluzione delle controversie tra stato e investitori" (*Investor State Dispute Settlement*, ISDS). L'ISDS è apparsa per la prima volta nel 1959 all'interno di un accordo bilaterale tra Germania e Pakistan (*The Economist*, 2014) e attualmente è inclusa in oltre 3000 accordi in tutto il mondo, 50 dei quali con gli Stati Uniti come partner<sup>6</sup> e 1400 che vedono come partecipante un paese dell'Unione (*Commissione Europea*, 2015). Si tratta di una procedura di risoluzione delle controversie tra investitori stranieri e stato (inizialmente introdotte per tutelare investitori in paesi a ridotta legalità) che prevede che i primi possano fare causa direttamente al secondo nel caso si ritengano violati i termini iniziali dell'investimento in seguito a leggi emanate dopo l'effettuazione dell'investimento stesso. In quel caso tribunali internazionali di diritto privato decidono se concedere o meno un indennizzo pagato all'impresa dallo stato. Il processo di negoziazione del TTIP, riguardo l'opportunità o meno di includere nell'accordo complessivo anche l'ISDS, ha sollevato un'ondata di polemiche e preoccupazioni su più fronti. Anche a seguito di tali polemiche, il Parlamento Europeo, nella seduta dell'8 luglio 2015, nel dare il proprio sostegno formale alla conclusione del TTIP ha tuttavia subordinato tale sostegno all'abbandono dell'ipotesi di introduzione dell'ISDS nell'accordo, con la proposta di sostituirla con l'istituzione di una nuova struttura legale di diritto pubblico ("International Investment Court") incaricata di gestire le controversie tra stato e investitori (*Lange*, 2015; *Council of the European Union*, 2015).

Ulteriore dibattito si è poi sviluppato anche riguardo la possibilità che vengano abbattute le barriere che ostacolano le imprese straniere nell'accesso alla domanda pubblica. UE e USA sono già membri, dal 1996, del *Government Procurement Agreement* (GPA), in base al quale i firmatari si impegnano a seguire procedure non discriminatorie per forniture pubbliche di ammontare superiore ad una certa soglia. Tuttavia, non tutti gli Stati americani hanno aderito e l'accordo non si applica a livelli territoriali al di sotto di quello regionale. Questo ha portato per alcuni ad una situazione sbilanciata in base al quale il GPA è rispettato al 95 per cento in UE contro il 32 per cento degli USA (*Fontagné e altri*, 2013). Sarebbe soprattutto l'Unione Europea quindi a beneficiare dall'abbattimento delle limitazioni all'accesso alle commesse pubbliche americane. In contrasto con questi risultati, *Alcaro e Renda* (2013) sottolineano invece come, al di là dei numeri dichiarati, il livello di apertura di fatto dei due mercati alle imprese straniere sia più o meno lo stesso e come entrambi gli schieramenti rimangano praticamente blindati per quanto riguarda l'accesso di imprese straniere a comparti quali difesa, aeronautica o infrastrutture. Infine, riguardo a questo aspetto, c'è anche chi afferma che l'inclusione di un accordo sul *public procurement* nel TTIP potrebbe rientrare in un generale quadro di limitazione dell'intervento pubblico dei singoli governi nazionali, portando all'impossibilità per questi ultimi di utilizzare la domanda pubblica per sostenere le imprese nazionali (si vedano, ad esempio *Bizzarri*, 2013; *D'Alvano*, 2014).

## 2.2 Barriere non tariffarie, regolamentazioni e barriere tecniche

E' questo uno dei nodi più dibattuti tra le due controparti, e sicuramente quello che ha maggiormente attirato l'attenzione dell'opinione pubblica nel suo complesso. Le barriere non

<sup>5</sup> Nel giacimento viene iniettato un fluido ad alta pressione che crea una via di fuga per il gas verso il pozzo (D'Alvano, 2014).

<sup>6</sup> Office of the United States Trade Representative ([www.ustr.gov](http://www.ustr.gov)).

tariffarie includono tutte le limitazioni all'accesso sul proprio mercato di prodotti stranieri determinate dalla richiesta di particolari standard tecnici, di adeguamento a determinate normative, e così via. Non solo la quantificazione di tali barriere negli scambi tra Stati Uniti e Unione Europea è piuttosto complessa, ma mentre in alcuni studi il peso di tali barriere sembra essere più o meno lo stesso nelle due direzioni (ECORYS, 2009), non manca chi afferma che le barriere non tariffarie siano tutt'altro che equilibrate tra Unione Europea e Stati Uniti. Ad esempio, secondo alcuni i macchinari esportati dagli Stati Uniti in Europa non incontrano barriere non tariffarie, mentre si stima che il peso di queste ultime sulle esportazioni europee degli stessi prodotti negli Stati Uniti sia pari al 46% (Felbermayr e Larch, 2013; Alcaro e Renda, 2013).

Nei settori che hanno un impatto forte sul livello di salute (farmaci e apparecchiature mediche, alimenti, cosmetici e prodotti chimici), l'Unione Europea mostra attualmente un approccio molto più restrittivo, regolato dal cosiddetto *principio di precauzione* che "permette di reagire rapidamente di fronte a un possibile pericolo per la salute umana, animale o vegetale, ovvero per la protezione dell'ambiente. Infatti, nel caso in cui i dati scientifici non consentano una valutazione completa del rischio, il ricorso a questo principio consente, ad esempio, di impedire la distribuzione dei prodotti che possano essere pericolosi ovvero di ritirare tali prodotti dal mercato".<sup>7</sup> Gli Stati Uniti hanno invece, nella grande maggioranza dei casi, regolamentazioni meno rigide, prediligendo un controllo ex post e puntando di più su considerazioni legate a valutazioni di costo-beneficio dei nuovi prodotti. Per quanto riguarda gli OGM, ad esempio, in Europa viene applicata una procedura di controllo preventivo cui partecipano enti nazionali e EFSA, mentre negli Stati Uniti non c'è una regolamentazione specifica in quanto considerati equivalenti dal punto di vista funzionale ai prodotti OGM-free. D'altro canto, gli Stati Uniti sono molto più restrittivi dell'Unione Europea nella regolamentazione di altri settori, tra cui ad esempio quello dei formaggi non pastorizzati (Akhtar e Jones, 2013; Fontagné e altri, 2013). Nonostante le rassicurazioni in merito della Commissione Europea 2013b, ribadite anche a seguito dell'ultimo round di negoziazioni tenutosi a luglio 2015, il rischio che l'accordo finisca per determinare un allineamento al ribasso Stati Uniti ed Unione Europea è al centro delle proteste del crescente movimento internazionale di attivisti "stop TTIP", che teme l'entrata sul mercato europeo di prodotti americani attualmente proibiti all'interno dell'UE come il pollame trattato con cloro o i prodotti derivanti da coltivazioni geneticamente modificate (Hilary, 2014; Alcaro e Renda, 2013; Felbermayr e Larch, 2013; EuroMemoGroup, 2014; Eliasson, 2015).

Tra le barriere non tariffarie legate a differenze nella regolamentazione, in alcuni settori è particolarmente elevato il peso delle barriere cosiddette tecniche, ossia dovute alla presenza di standard tecnici differenti in UE e in USA. Ne sono un esempio l'*automotive*, ma anche la produzione di farmaci, apparati medici o prodotti chimici. In questi casi, le parti stanno cercando di giungere ad un'armonizzazione (auspicabilmente a parità di sicurezza e performance) che porti ad accordi (i cosiddetti Mutual Recognition Agreements, MRAs) in base ai quali ciascuna parte accetti prodotti o servizi dell'altra che siano stati già testati nel paese di origine, così da evitare la necessità di doppi test per l'ingresso nel mercato che determinano forti aumenti nei costi (Seshadri, 2013; Akhtar e Jones, 2013; Josling, 2014).

<sup>7</sup> [http://europa.eu/legislation\\_summaries/consumers/consumer\\_safety/l32042\\_it.htm](http://europa.eu/legislation_summaries/consumers/consumer_safety/l32042_it.htm).



## 2.3 Regole legate a diritti di proprietà intellettuale, lavoro, trattamento dei dati personali, imprese pubbliche

Per quanto riguarda la tutela dei diritti di proprietà intellettuale, mentre entrambi i paesi proteggono in modo simile l'innovazione tecnologica<sup>8</sup>, diverso approccio hanno invece soprattutto relativamente alla denominazione d'origine, concetto altamente tutelato in Europa ma al limite dello sconosciuto negli Stati Uniti. L'Unione cerca di salvaguardare la denominazione per il forte valore commerciale che esso rappresenta per i produttori, oltre che per la garanzia di elevati standard qualitativi che fornisce ai consumatori, mentre gli Stati Uniti non ne prevedono una tutela particolare ma applicano invece alla denominazione d'origine una protezione simile a quella garantita ai marchi. Ne consegue che denominazioni d'origine particolarmente popolari (come ad esempio "parmigiano") negli Stati Uniti sono considerati coincidenti con la generica definizione del prodotto e di conseguenza non sono suscettibili di protezione. Nella trattativa in corso, quindi, la Commissione Europea spinge verso l'adozione di un registro delle denominazioni di origine vincolante, mentre gli USA vorrebbero una registrazione volontaria e con effetti non coercitivi (Akhtar e Jones, 2013; Fontagné e altri, 2013).

Anche riguardo al lavoro, le differenti tutele che caratterizzano Stati Uniti e Unione Europea rendono la questione particolarmente delicata. Come affermato da D'Alvano (2014), gli Stati Uniti hanno un livello relativamente più basso di promozione dei diritti del lavoro, e non hanno ratificato, fra le altre, le convenzioni su libertà sindacale e diritto di negoziazione collettiva, in modo da contenere il costo del lavoro. Se da un lato la Commissione Europea afferma che "la legislazione del lavoro in Europa deve evolversi per scongiurare il rischio di una diminuzione degli investimenti americani sul suolo europeo" (Commissione Europea, 2013a, p. 52), dall'altro nello stesso documento essa prevede che in seguito all'applicazione di un estensivo accordo di libero scambio si potrebbero avere possibili ricollocamenti della forza lavoro europea (e conseguente aumento della disoccupazione). Secondo Hilary (2014, p. 15), ciò sarebbe dovuto al fatto che le aziende "verranno incoraggiate a procurarsi merci e servizi dagli Stati Uniti dove gli standard di lavoro sono più bassi e i diritti sindacali inesistenti".

Posizioni ugualmente divergenti, infine, anche riguardo al trattamento dei dati personali: in UE viene garantito un livello di privacy molto alto, mentre negli Stati Uniti c'è la possibilità per gli internet service providers di ispezionare i dati degli utenti per garantire l'applicazione della legge<sup>9</sup> (Alcaro e Renda, 2013). In molti temono che il TTIP faccia rientrare un accordo per l'armonizzazione delle leggi anti-contraffazione che il Parlamento Europeo aveva già respinto nel 2012 (Padmanabhan, 2014). Inoltre, particolare attenzione richiederà la gestione dei flussi di dati tra i due blocchi, dal momento che alcuni governi hanno richiesto che dati sensibili vengano elaborati in loco (Akhtar e Jones, 2013).

## 3 EU e USA a confronto

Vista la grande distanza di partenza tra le posizioni delle due controparti che emerge dall'analisi effettuata sin d'ora, appare particolarmente difficoltoso cercare di predire quale delle due controparti trarrà maggior vantaggio da un'eventuale conclusione dell'accordo e se gli effetti

<sup>8</sup> Entrambi sono membri dell'Organizzazione Mondiale della Proprietà Intellettuale (WIPO) e firmatari dell'Accordo Multilaterale sulla Proprietà Intellettuale in ambito OMC (TRIPs) (D'Alvano, 2014).

<sup>9</sup> Nel 2012 il Parlamento Europeo aveva già respinto la possibilità di chiedere ai fornitori di servizi internet di dare informazioni su qualsiasi persona sospettata di violare il diritto d'autore (Hilary, 2014).



**Tabella 1:** UE e USA a confronto, 2014

	EU 28	USA	Mondo
Popolazione	508.300.000	318.900.000	7.208.000.000
PIL (m. US\$)	18.495.000	17.418.000	77.302.000
PIL pro capite (US\$)	35.673	55.2	10.803
IDE in entrata (2013, m. US\$, prezzi correnti)	246.207	159.461	707.157
IDE in uscita (2013, m. US\$, prezzi correnti)	727.963	338.302	1.410.810

Fonte: World Bank e UNCTAD.

saranno omogenei tra i diversi comparti economici (e, particolarmente nel caso dell'Unione Europea, all'interno dei diversi stati membri). Il risultato finale, infatti dipenderà in maniera decisiva dalla forza di negoziazione relativa che le due parti saranno in grado di utilizzare fino al termine della procedura di contrattazione. Nonostante i numerosi studi, anche di carattere empirico, già disponibili sui possibili impatti del TTIP (si vedano, tra gli altri [Fontagné e altri, 2013](#); [Felbermayr e altri, 2013](#); [Centre for Economic Policy Research, 2013](#); [ECORYS, 2009](#); [Atlantic Council, 2014b](#); [Beghin e altri, 2014](#)), non appare tuttavia ancora possibile al momento riuscire ad anticipare quali saranno i reali effetti di un accordo di tale portata. Non solo ci sono diversi aspetti difficilmente misurabili (es. NTB e effetti sociali), non solo le contrattazioni sono ancora in gran parte riservate<sup>10</sup>, ma l'effetto finale dipenderà anche dall'interazione con una serie di fattori praticamente impossibili da prevedere ad oggi.

Europa e Stati Uniti hanno già in essere numerosi accordi bilaterali con molti paesi<sup>11</sup>, ma la firma del TTIP porterebbe alla creazione della più vasta area di libero scambio al mondo. A fronte dell'11,4% della popolazione mondiale, tale area rappresenterebbe quasi il 50% dell'output economico globale, il 30% del volume commerciale mondiale oltre che il 57,4% degli investimenti diretti esteri in entrata e il 75,6% di quelli in uscita (Tabella 1).

A fronte della vastità e del peso che la nuova area di libero scambio verrebbe ad avere, è necessario tuttavia interrogarsi riguardo ai possibili cambiamenti che potrebbero verificarsi tra gli equilibri competitivi dei due schieramenti, a seguito dell'abbattimento delle barriere attualmente presenti.

L'analisi che presentiamo nelle prossime pagine si propone in primo luogo di confrontare le strutture produttive delle due economie in gioco, al fine di valutare, con particolare riferimento ai settori manifatturieri, similarità e differenze nelle performance industriali conseguite. Introducendo poi una serie di informazioni relative alle esportazioni incrociate tra Stati Uniti ed Unione Europea e alle barriere (tariffarie e non) applicate, si proporranno considerazioni sul possibile scenario evolutivo degli equilibri fra le due controparti.

<sup>10</sup> Molti anche gli autori che lamentano una scarsità di informazioni circa gli elementi in fase di negoziazione, con documenti tenuti nel segreto ora e per i prossimi 30 anni ([Hilary, 2014](#); [Venhaus, 2015](#)), anche se si sono già verificate fughe di notizie, divulgate tramite Wikileaks ([Becchi e Sacchetti, 2015](#)).

<sup>11</sup> Ad esempio, già 9 paesi dell'Unione Europea hanno firmato accordi di libero scambio bilaterali con gli Stati Uniti ([Lange, 2015](#)).

### 3.1 Confronto delle strutture produttive

Al fine di interrogarsi sui possibili effetti dell'adozione del TTIP e dell'abbattimento delle barriere presenti tra i due paesi proponiamo un confronto tra le strutture produttive dei due schieramenti. Come già specificato in precedenza, infatti, questo lavoro si propone di evidenziare quanto l'impatto del TTIP potrebbe essere diverso a seconda delle specificità dei vari comparti industriali di Stati Uniti ed Unione Europea. Il primo step del nostro ragionamento consiste nella costruzione di un indicatore composto in grado di cogliere l'importanza di un settore all'interno della propria economia.<sup>12</sup>

In sostanza, si tratta di un indicatore che classifichi i settori manifatturieri in base alle performance economiche conseguite in ciascuna delle due economie (si veda [Tassinari e altri, 2014](#)). I risultati conseguiti dalle industrie manifatturiere (19 quelle che è stato possibile includere nella nostra analisi) possono essere valutati considerando diversi punti di vista. L'indicatore proposto tenta di adottare una prospettiva "ampia", considerando sia la rilevanza dei settori in termini statici, sia le performance settoriali secondo una prospettiva dinamica. In particolare le cinque variabili prescelte per comporre l'indicatore sono: quota di valore aggiunto del settore rispetto al totale del valore aggiunto manifatturiero nel 2012; tasso di crescita del valore aggiunto del settore (2012-2011); valore aggiunto per addetto del settore (2012); tasso di crescita del valore aggiunto per addetto del settore (2011-2012) e investimenti in immobilizzazioni materiali per addetto (2012).<sup>13</sup>

La Tabella 2 riporta i risultati in termini di ranking applicando l'indicatore composto ai dati forniti rispettivamente da Eurostat e dal U.S. Department of Commerce.

I ranking ottenuti evidenziano una sostanziale specularità tra i due schieramenti. I settori che hanno ottenuto le migliori performance sono più o meno gli stessi sia per l'UE che per gli Stati Uniti. Poche le eccezioni di rilievo da segnalare. Tra questi, il settore della produzione di computer e prodotti elettronici, (al terzo posto nel ranking degli Stati Uniti e solo al tredicesimo per l'Europa), prodotti in legno (undicesimi per gli Stati Uniti e diciassettesimi per l'Europa), apparecchiature elettriche e prodotti in carta (per entrambi 5 posti più in alto nel ranking per l'UE rispetto alla posizione USA).

Questo significa che al tavolo della contrattazione, Unione Europea e Stati Uniti siedono con priorità settoriali simili. Da un lato questo potrebbe determinare una maggiore conflittualità nella contrattazione, nel tentativo di tutelare interessi forti delle proprie imprese sul mercato

<sup>12</sup> Studi approfonditi sulle diverse metodologie applicabili per la costruzione di indicatori composti sono trattati, tra gli altri, in [Arboretti e altri \(2007\)](#), [Bonnini e altri \(2009\)](#), [Marozzi \(2009\)](#), [Fayers e Hand \(2002\)](#). In letteratura gli indicatori composti sono generalmente impiegati per analizzare fenomeni complessi e difficili da studiare attraverso l'osservazione di una sola variabile ([Fayers e Hand, 2002](#); [Marozzi, 2009](#)). Esempi di utilizzo di indicatori composti si possono trovare nella comparazione delle performance di diversi paesi, in termini di apertura dei mercati, sviluppo, sicurezza, istruzione, salute, diritti umani, ambiente, corruzione, ecc. ([OECD, 2008](#)).

<sup>13</sup> Le variabili di interesse sono combinate per il calcolo dell'indicatore secondo una procedura basata su due principali passaggi ([Arboretti e altri, 2007](#); [Bonnini e altri, 2009](#)). In primo luogo le variabili sono normalizzate al fine di rendere i valori tra loro comparabili. In secondo luogo viene attribuito alle variabili un peso (che indica l'importanza attribuita a ciascuna variabile nell'indicatore) e i valori delle variabili vengono aggregati attraverso la scelta di una appropriata funzione combinante. Al fine di rendere maggiormente robusto il risultato, il ranking settoriale sotto presentato è costruito applicando una metodologia di *uncertainty analysis*, la quale basa la classifica sull'elaborazione di diverse distribuzioni di pesi alle variabili e sull'aggregazione mediante diverse funzioni combinanti. Per maggiori dettagli di carattere metodologico si faccia riferimento a quanto sviluppato in [Tassinari e altri \(2014\)](#). Si vedano inoltre [Marozzi \(2014\)](#) e [Saisana e altri \(2005\)](#).

**Tabella 2:** *Ranking settori strategici in USA e EU*

Settori	USA	EU
Derivati di petrolio e carbone	1	1
Prodotti chimici	2	3
Computer e prodotti elettronici	3	13
Altri mezzi di trasporto	4	4
Alimenti, bevande e tabacco	5	2
Macchinari	6	5
Veicoli a motore e parti	7	7
Prodotti in metallo	8	6
Metalli primari	9	11
Prodotti manifatturieri vari	10	12
Prodotti in legno	11	17
Prodotti in plastica e gomma	12	10
Apparecchiature elettriche	13	8
Prodotti in carta	14	9
Prodotti in minerali non metallici	15	14
Mobili	16	16
Tessuti	17	18
Prodotti per la stampa	18	15
Abbigliamento e moda	19	19

Fonte: elaborazione degli autori su dati Eurostat e US Department of Commerce.

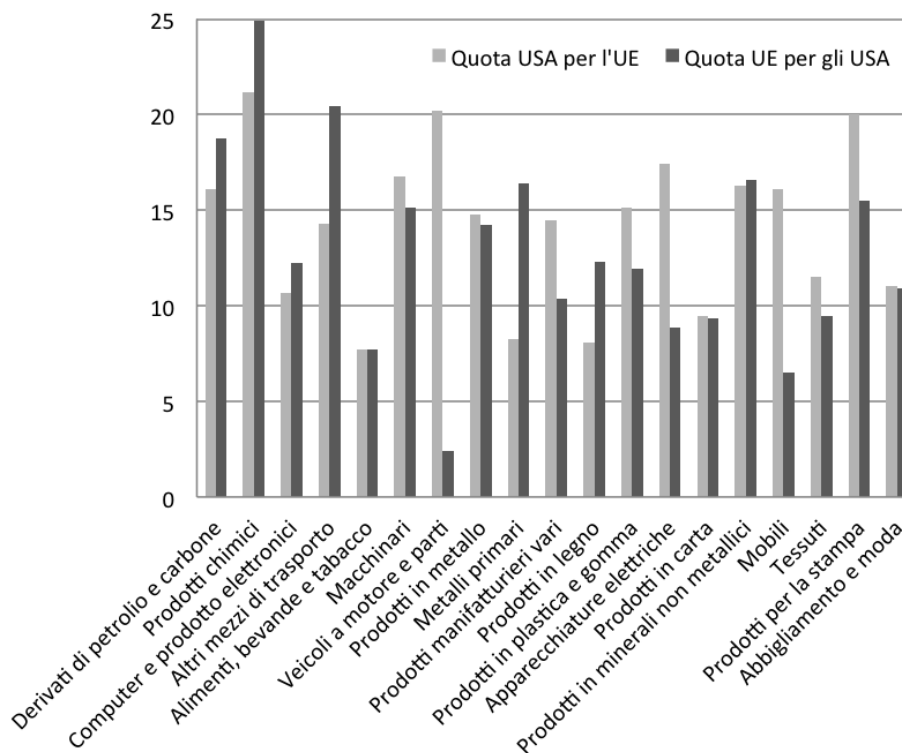
interno. Dall'altro, tuttavia, l'interesse dei settori verso le potenzialità offerte dall'altro mercato in termini di possibile aumento delle esportazioni potrebbe indurre le parti a ricercare l'accordo con maggior forza. In generale, sembra comunque ragionevole sostenere che, nei settori che rappresentano una priorità bassa per entrambi i blocchi (come nel caso del settore "abbigliamento e moda"), il processo di negoziazione dovrebbe arrivare più facilmente ad un accordo, perché per entrambe le parti si tratta di comparti relativamente meno performanti.

### 3.2 Scambi commerciali

Anche in mancanza di un accordo bilaterale transatlantico, Stati Uniti ed Unione Europea hanno da sempre intensi vicendevoli flussi commerciali. Nel 2014 l'Unione Europea ha esportato il 16,44 per cento del totale negli Stati Uniti, mentre il 16,72 per cento delle esportazioni statunitensi sono state dirette verso l'UE (dati UN Comtrade).

Informazioni più dettagliate possono essere ricavate andando a calcolare per ogni singolo settore individuato nella sezione precedente il peso in termini percentuali delle esportazioni dell'Unione Europea verso gli Stati Uniti sul totale delle esportazioni europee del settore e viceversa (Figura 2).

Nella grande maggioranza dei comparti, l'importanza che l'UE riveste sulle esportazioni settoriali degli Stati Uniti è molto simile al peso che gli Stati Uniti hanno come mercato di destinazione delle esportazioni europee. Questo dato indica che ciascuno dei due mercati rappresenta per l'altro, rispetto al resto del mondo, un'importante destinazione delle proprie esportazioni. Tuttavia ci sono anche settori che mostrano una situazione piuttosto sbilanciata

**Figura 2:** Rapporto tra le quote dell'export UE-USA

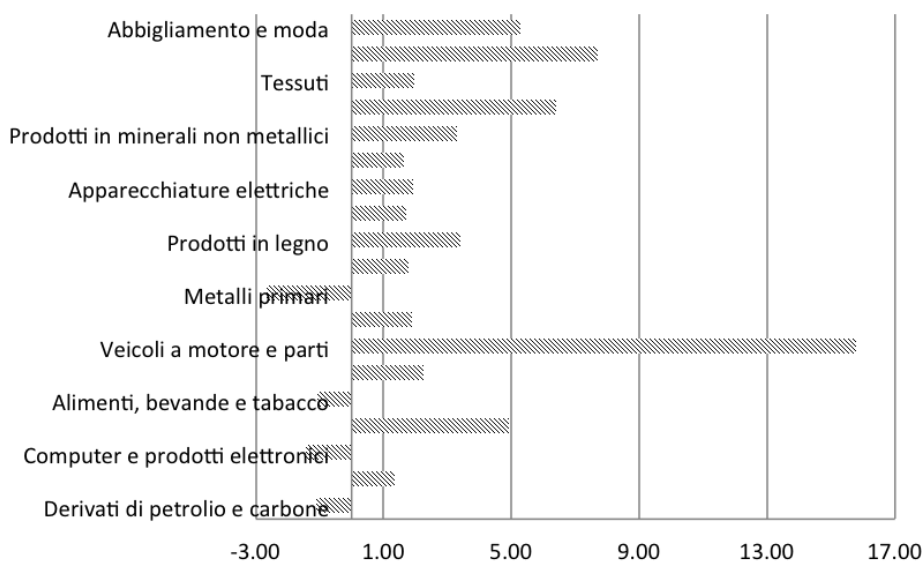
Fonte: elaborazione degli autori su dati UN Comtrade.

(si vedano ad esempio i veicoli a motore, le apparecchiature elettriche e i mobili, dove la quota rappresentata dagli USA per le esportazioni europee è molto più alta del peso dell'Europa sulle esportazioni statunitensi, e metalli primari e altri mezzi di trasporto dove invece la situazione è invertita). Si può pensare che laddove la situazione è sostanzialmente bilanciata, è probabile che UE e USA abbiano uguale interesse a giungere ad una conclusione dell'accordo (e possano trarne vantaggi simili). Nei settori, al contrario, dove il peso sulle esportazioni è diverso, la controparte che si trova nella posizione relativamente più "debole" (ossia per la quale il partner non assorbe allo stato attuale una percentuale rilevante delle proprie esportazioni), è presumibile sia molto più interessata a velocizzare la chiusura dell'accordo, al contrario della controparte che, anche senza il TTIP, è già in una situazione di presenza consolidata.

Maggiori informazioni si possono trarre se, al quadro che emerge confrontando i valori percentuali dell'export, si affianca un'analisi incrociata dei valori dei due flussi esportativi (Figura 3).

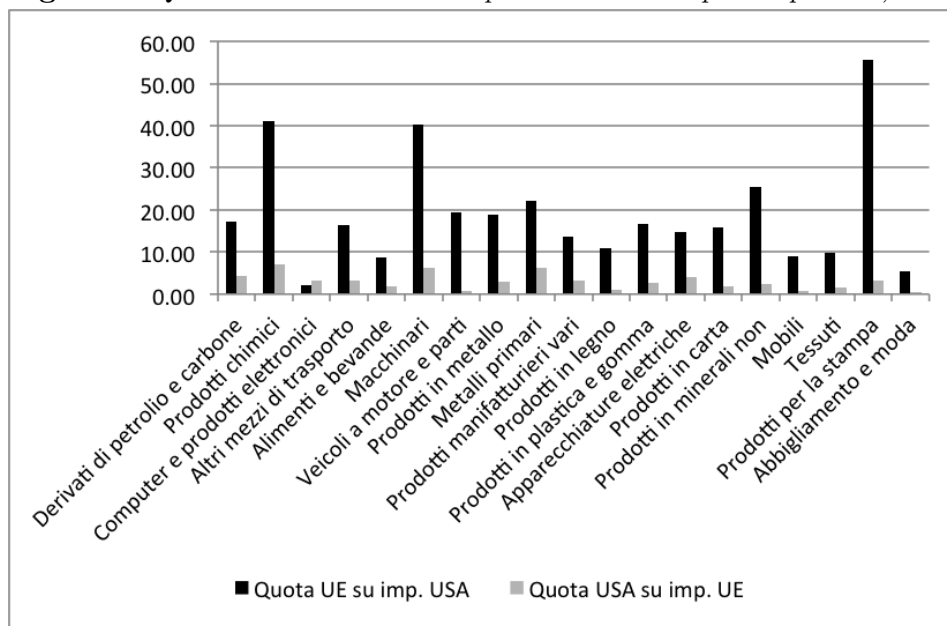
Di nuovo questi dati possono essere utilizzati per fare supposizioni circa le conseguenze che questo quadro potrebbe avere sull'asprezza delle contrattazioni necessarie per giungere alla firma del TTIP. In particolare, appare ragionevole supporre che Unione Europea e Stati Uniti potrebbero avere le maggiori difficoltà a trovare un punto d'incontro negli aspetti che riguardano settori i cui flussi esportativi in termini di valore sono particolarmente asimmetrici. In un comparto come quello dei veicoli a motore, ad esempio, in cui l'Unione Europea esporta negli Stati Uniti articoli per un valore che è 16 volte superiore al flusso in senso contrario, appare evidente come le due controparti abbiano, nei confronti del settore, interessi molto probabilmente contrastanti, derivanti da un diverso peso strategico che ciascuna riveste per

**Figura 3:** Rapporto tra i valori dell'export di UE e USA



Fonte: elaborazione degli autori su dati UN Comtrade.

**Figura 4:** Quote UE e USA sulle importazioni dei rispettivi partner, 2013



Fonte: elaborazione degli autori su dati UN Comtrade.

l'altra.

Un ultimo elemento che intendiamo aggiungere per completare il quadro settoriale si può trarre analizzando i dati relativi al peso che le esportazioni di ciascuno schieramento hanno sul totale delle importazioni dell'altro (Figura 4).

Questo ultimo tassello della nostra analisi permette di evidenziare due aspetti rilevanti. Il primo è che Unione Europea e Stati Uniti rappresentano l'uno per l'altra fornitori con

importanza molto diversa. In media il 19,15% dei prodotti importati dagli Stati Uniti viene dall'Unione Europea, contro il 2,99% in direzione contraria. In nessuno dei settori considerati le esportazioni statunitensi superano l'8% del totale delle importazioni europee del settore, mentre i prodotti europei pesano molto di più sulle importazioni americane.

Il secondo è che il quadro è molto eterogeneo da settore a settore. Pur permanendo uno sbilanciamento a favore dell'Unione Europea, tuttavia di frequente il peso delle due controparti per l'altra non supera il 20 % delle importazioni. In questi casi, sia Stati Uniti che Unione Europea potrebbero avere uguale interesse ad utilizzare il TTIP per ampliare la propria presenza sul mercato della controparte. Diverso è il ragionamento per quanto riguarda invece i comparti in cui la presenza di prodotti europei sul mercato statunitense è significativamente più elevata di quella di prodotti americani in Europa. Ad esempio, oltre il 50% dei prodotti per la stampa che entrano negli Stati Uniti proviene dall'Unione Europea, e lo stesso dicasi per il 40% dei prodotti chimici e dei macchinari. In questi casi, mentre allo stato attuale la presenza degli esportatori europei sul mercato statunitense è già piuttosto forte e consolidata, gli Stati Uniti hanno ampi margini per aumentare la quota di propri prodotti venduti all'interno dell'UE. Anche in questo caso, siamo portati a pensare che in presenza di una situazione di così forte disparità di posizioni iniziali, il confronto fra le parti sia più acceso. Questo soprattutto in quei settori in cui l'afflusso di prodotti statunitensi è parzialmente bloccato come conseguenza di normative più severe dal punto di vista regolatorio o tecnico, come abbiamo già avuto modo di sottolineare. Ovviamente, in questi settori, se le parti decidessero per un totale abbattimento delle barriere (tariffarie e non), al notevole incremento di prodotti statunitensi sul mercato europeo non solo non corrisponderebbe un altrettanto notevole incremento di prodotti europei sul mercato statunitense (già presenti in misura piuttosto rilevante), ma potrebbe essere messa in pericolo anche la capacità competitiva delle imprese europee sul proprio mercato interno. La stessa Commissione Europea, nel suo rapporto sul possibile impatto del TTIP, ammette la possibilità di un forte shock iniziale che potrebbe portare alla ristrutturazione di diversi comparti (fra i quali soprattutto produttori di carne, fertilizzanti, bioetanolo e zucchero), e a diminuzioni di output anche nella produzione di macchinari elettrici, mezzi di trasporto, metalli, prodotti in legno e carta, e servizi alle imprese, di comunicazione e alle persone, con costi di aggiustamento prolungati e sostanziali (Commissione Europea, 2013a).

Si prenda ad esempio il settore agro-alimentare, non a caso al centro di un ampio dibattito nonché il comparto in cui i gruppi di interesse partecipano in maniera più attiva (Corporate Europe Observatory, 2014; Dür e Lechner, 2014). Gli elementi che lasciano supporre che, se il TTIP porterà ad un abbattimento totale delle esistenti barriere, saranno le imprese europee a trarne minore guadagno (se non addirittura ad incorrere in perdite) sono diversi:

1. La struttura produttiva europea del settore è prevalentemente costituita da una fitta rete di micro e piccole aziende agricole, fortemente specializzate ed ampiamente distribuite in tutto il territorio. Il settore agricolo negli Stati Uniti è invece pesantemente basato su grandi e grandissimi produttori, che fondano il proprio vantaggio competitivo su produzioni standard ad ampia scala (D'Alvano, 2014).
2. Come conseguenza del succitato principio di precauzione, attualmente l'accesso sul mercato europeo di prodotti potenzialmente dannosi per la salute (ossia di cui non sia stata comprovata in maniera inconfutabile la non dannosità) non è permesso (come, ad esempio, il manzo trattato con ormoni). Nel caso in cui le parti si accordassero per un allineamento "verso il basso" degli standard di sicurezza, si assisterebbe all'ingresso sul mercato europeo di prodotti già ora considerati commerciabili negli Stati Uniti (perché non ne è stata



provata in maniera inconfutabile la dannosità) con prezzi molto più bassi di quelli locali (sia per la diversa scala dei produttori americani rispetto agli europei, sia per i differenti standard produttivi) (Bureau e altri, 2014; Josling, 2014). Come sottolineato da alcuni, è presumibile pensare che il consumatore europeo continuerà a scegliere la sicurezza dei prodotti europei, ma non è detto che non finisca per optare per il più economico concorrente statunitense, forse meno sicuro ma sicuramente meno caro e comunque autorizzato ad essere posto in commercio anche in Europa grazie all'armonizzazione delle normative (D'Alvano, 2014).

3. La capacità esportativa delle imprese europee è garantita oltre che da produzioni in alcuni casi talmente specializzate da poter essere considerate di nicchia, anche dalla presenza di certificazioni di qualità legate alla denominazione d'origine. Se il TTIP non continuerà a prevedere una tutela specifica per quest'ultima, le imprese agro-alimentari europee si troveranno non solo a dover fronteggiare una concorrenza più accesa sul mercato domestico a causa del maggiore afflusso di prodotti americani di costo più basso, ma la loro capacità competitiva sarà minore anche sui rimanenti mercati esteri, dove non riusciranno più ad utilizzare il meccanismo della denominazione d'origine per certificare la qualità dei propri prodotti.

I quattro aspetti considerati nella nostra analisi sono sintetizzati in Figura 5.

In nostro obiettivo era valutare il bilanciamento nelle posizioni dei due schieramenti partendo da dati relativi alla composizione del settore manifatturiero, e soprattutto alla struttura delle esportazioni incrociate tra i Stati Uniti e UE. In sintesi, ciò che emerge è che i settori in cui non si evidenziano situazioni di potenziali criticità in nessuno degli aspetti considerati sono solo 5: prodotti in metallo, prodotti manifatturieri vari, prodotti in plastica e gomma, tessuti e derivati di petrolio e carbone. In tutti i rimanenti comparti esistono motivi che fanno supporre che gli interessi che le controparti ripongono nell'accordo derivino da posizioni di partenza iniziale in alcuni casi fortemente asimmetriche, e che nel caso in cui l'accordo fosse concluso ne risulterebbe una distribuzione dei benefici tra USA e UE parimenti diseguale.

## 4 Riflessioni conclusive

Nei momenti di comunicazione con i media, sia Unione Europea che Stati Uniti non perdono mai l'occasione per sottolineare come il TTIP, se siglato nella sua versione più ambiziosa (ossia prevedendo la totale cancellazione di barriere tariffarie e non tariffarie), potrebbe portare a grandissimi benefici per entrambi, in termini di aumento della produzione, dell'occupazione e della ricchezza. L'effetto sarebbe quindi secondo loro senza dubbio moltiplicativo, perché tutti e due gli schieramenti ripongono nell'accordo le stesse speranze e le stesse aspettative, ed entrambi sono *key players* nell'arena competitiva mondiale.

Tuttavia, non mancano posizioni sostanzialmente scettiche riguardo la possibilità che questo ottimistico scenario possa effettivamente verificarsi. In particolare alcuni autori affermano che sarà probabilmente l'UE a trarre minor vantaggio dall'accordo, sulla base di un generico minor potere di negoziazione (Venhaus, 2015; Becchi e Sacchetti, 2015).

Il quadro complessivo che emerge lascia supporre che saranno in effetti gli Stati Uniti a trarre maggiori benefici dalla conclusione dell'accordo, in quanto la loro presenza in termini percentuali sulle importazioni europee è, al momento, piuttosto limitata, e quindi suscettibile di ampi margini di miglioramento. Tali miglioramenti sono possibili soprattutto nei settori in

**Figura 5:** Sintesi dei principali risultati dell'analisi per comparto produttivo

Settori	Posizione strategica bilanciata* (tab. 2)	Quote su export bilanciate** (fig. 2)	Rapporto bilanciato*** tra valori dell'export (fig. 3)	Quote su importazioni bilanciate**** (fig. 4)
Derivati di petrolio e carbone	Verde	Verde	Verde	Giallo
Prodotti chimici	Verde	Verde	Verde	Rosso
Computer e prodotti elettronici	Rosso	Verde	Verde	Verde
Altri mezzi di trasporto	Verde	Rosso	Rosso	Giallo
Alimenti, bevande e tabacco	Rosso	Verde	Verde	Verde
Macchinari	Verde	Verde	Verde	Rosso
Veicoli a motore e parti	Verde	Rosso	Rosso	Giallo
Prodotti in metallo	Verde	Verde	Verde	Giallo
Metalli primari	Verde	Rosso	Verde	Giallo
Prodotti manifatturieri vari	Verde	Verde	Verde	Giallo
Prodotti in legno	Rosso	Rosso	Verde	Verde
Prodotti in plastica e gomma	Verde	Verde	Verde	Giallo
Apparecchiature elettriche	Rosso	Rosso	Verde	Giallo
Prodotti in carta	Rosso	Verde	Verde	Giallo
Prodotti in minerali non metallici	Verde	Verde	Verde	Rosso
Mobili	Verde	Rosso	Rosso	Verde
Tessuti	Verde	Verde	Verde	Verde
Prodotti per la stampa	Rosso	Rosso	Rosso	Rosso
Abbigliamento e moda	Verde	Verde	Rosso	Verde

Fonte: Fonte: elaborazione degli autori.

\* verde = meno di tre posizioni di differenza tra la posizione del settore nel ranking USA e in quello dell'UE

\*\* verde = differenza inferiore a 4 punti percentuali

\*\*\* verde =  $\leq 5$  volte

\*\*\* verde = differenza inferiore a 10 punti percentuali

giallo = differenza tra 10 e 20 punti percentuali

rosso = differenza superiore a 20 punti percentuali

cui l'ingresso dei prodotti statunitensi sui mercati europei è impedito o fortemente ostacolato da barriere di natura non tariffaria.

La nostra analisi ci porta a sottolineare il fatto che, nel considerare le conseguenze del raggiungimento di un estensivo accordo di libero scambio, non si può prescindere dall'effettuare attente riflessioni a livello di singolo settore. Il risultato finale in termini non solo di variazione dei flussi esportativi, ma anche e soprattutto di pressione competitiva sulle imprese dipende anche da quanto è simile la struttura produttiva dei due schieramenti. Come evidenziato nel caso del settore agro-industriale, le piccole imprese europee del comparto potrebbero non reggere il forte scossone che potrebbe essere causato dall'ingresso sul mercato domestico di prodotti statunitensi di costo più basso.

Un altro punto che sarà interessante verificare è quali classi di imprese trarranno dal TTIP il vantaggio maggiore. Se entrambi gli schieramenti non mancano mai di sottolineare che saranno soprattutto le piccole e medie imprese a beneficiare dell'accordo, dal momento che sono quelle che hanno meno strumenti per far fronte alle barriere non tariffarie esistenti ([Commissione](#)

Europa e United States Trade Representative, 2014; Commissione Europea, 2015; Atlantic Council, 2014a), dall'altro sono molti gli autori che sottolineano come le pressioni più forti alla chiusura positiva delle trattative vengano soprattutto dai grandi gruppi industriali di entrambi gli schieramenti e di praticamente tutti i settori (Corporate Europe Observatory, 2014; Venhaus, 2015; Cafruny, 2015; Crouch, 2014; Rauche e Gullov, 2015; Dür e Lechner, 2014). Per certo, sfide molto più ambiziose dovranno essere affrontate dalle micro imprese (che costituiscono in alcuni paesi, tra cui l'Italia, la grande maggioranza), che non sono (o non sono ancora) sufficientemente strutturate da poter ambire ai mercati esteri e che dovranno raffrontarsi con un'accresciuta presenza di prodotti statunitensi sul mercato interno.

Con l'approssimarsi della fine del mandato del Presidente Obama, il processo di negoziazione è giunto in questi mesi ad una fase di svolta, che porterà probabilmente ad un'accelerazione dei lavori e ad una firma del trattato entro la fine del 2015. Un abbandono delle negoziazioni a questo punto non solo non è un'opzione considerata da nessuna delle due controparti (nonostante il crescente dissenso popolare), ma potrebbe esporre l'UE a problemi forse ancora maggiori, legati a credibilità (esterna e interna), sostenibilità e isolamento (Venhaus, 2015). Se quindi il trattato verrà presto siglato, sarà interessante vedere come i due schieramenti riusciranno a gestire i forti cambiamenti che esso determinerà nelle dinamiche esportative tra le due aree, nei rapporti con i paesi terzi (in primis con la Cina) e anche, e soprattutto, nei contraccolpi che si genereranno in alcuni settori in termini di pressione competitiva.

## Riferimenti bibliografici

- Akhtar S. I.; Jones V. C. (2013). Proposed Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP): In Brief. Congressional Research Service.
- Alcaro R.; Renda A. (2013). Il partenariato transatlantico su commercio e investimenti: presupposti e prospettive. a cura dello IAI (Istituto Affari Internazionale), n.83.
- Arboretti G. R.; Bonnini S.; Salmaso L. (2007). A performance indicator for multivariate data. *Quaderni di Statistica*, **9**, 1–29.
- Atlantic Council (2014a). *The Transatlantic Trade and Investment Partnership. Big opportunities for small business*. Atlantic Council, Washington, DC.
- Atlantic Council (2014b). TTIP yields significant export gains in key US industrial sectors. disponibile all'indirizzo [www.atlanticcouncil.org](http://www.atlanticcouncil.org).
- Becchi P.; Sacchetti C. (2015). il TTIP e la fase suprema della globalizzazione. *Il Fatto Quotidiano*, 12 giugno.
- Beghin J. C.; Bureau J.-C.; Gohin A. e altri (2014). The impact of an eu-us transatlantic trade and investment partnership agreement on biofuel and feedstock markets. Working Paper 552, Center for Agricultural and Rural Development, Iowa State University.
- Bizzarri K. (2013). *A Brave New Transatlantic Partnership. The proposed EU-US Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP/TAFTA) and its socio-economic & environmental consequences*. Angela Burton Editor, Brussels.
- Bonnini S.; Corain L.; Cordellina A.; Crestana A.; Musci R.; Salmaso L. (2009). A Novel Global Performance Score with Application to the Evaluation of New Detergents In *Statistical methods for the evaluation of educational services and quality of products, Contribution to Statistics*. A cura di Bini M., Monari P., Piccolo D., Salmaso L. Physica-Verlag, Heidelberg.
- Bureau J.-C.; Disdier A.-C.; Emlinger C.; Fouré J.; Felbermayr G.; Fontagné L.; Jean S. (2014). *Risks and opportunities for the EU agri-food sector in a possible EU-US trade agreement*. Tesi di Dottorato di Ricerca, European Parliament's Committee on Agriculture and Rural Development, Brussels.
- Cafruny A. (2015). The Transatlantic Trade and Investment Partnership: Implications for European Economic and Political Cohesion. presentato alla 22nd International Conference of Europeanists.
- Centre for Economic Policy Research (2013). Reducing transatlantic barriers to trade and investment: an economic assessment. Report prepared for the European Commission, Marzo.
- Commissione Europea (2013a). Impact Assessment Report on the future of EU-US trade relations. Commission Staff Working Document, 12.03.2013.
- Commissione Europea (2013b). Partenariato transatlantico su commercio e investimenti. Parte normativa. Bruxelles, Settembre.

- Commissione Europea (2015). Small and medium-sized enterprises and the Transatlantic Trade and Investment Partnership. Publications Office of the European Union, Lussemburgo.
- Commissione Europea e United States Trade Representative (2014). Transatlantic Trade and Investment Partnership. The opportunities for small and medium-sized enterprises. Publications Office of the European Union, Lussemburgo.
- Corporate Europe Observatory (2014). Who lobbies most on TTIP? disponibile all'indirizzo: <http://www.corporateeurope.org/international-trade/2014/07/who-lobbies-most-ttip>.
- Council of the European Union (2015). Investment in the TTIP and beyond – The path for reform. report prepared by the Commission services, n. 855/15.
- Crouch C. (2014). Democracy at a ttip'ing point: Seizing a slim chance to reassert democratic sovereignty in europe. *Juncture*, **21**(3), 176–181.
- D'Alvano E. (2014). Il Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). I report dell'IsAG, n. 31, Istituto di Alti Studi in Geopolitica e Scienze Ausiliarie.
- Dür A.; Lechner L. (2014). Business interests and the transatlantic trade and investment partnership In *The Transatlantic Trade and Investment Partnership in a Multipolar World*. A cura di Telò N., Ponjaert F., Morin J.-F. Ashgate Publishing, Farnham.
- ECORYS (2009). Non-tariff measures in EU-US trade and investment: an economic analysis. Final report prepared for the European Commission, Rotterdam.
- Eliasson L. J. (2015). The Transatlantic Trade and Investment Partnership: Interest groups and public opinion. presented at the 14th Biennial Meeting of the European Union Studies Association, Boston, 5-7 March.
- EuroMemoGroup (2014). L'Europa divisa. Un'alternativa radicale alle politiche dell'Unione. Sbilibri 20, [www.sbilanciamoci.info/ebook](http://www.sbilanciamoci.info/ebook), maggio.
- Fayers P. M.; Hand D. J. (2002). Causal variables, indicator variables and measurement scales: an example from quality of life. *Journal of the Royal Statistical Society: Series A (Statistics in Society)*, **165**(2), 233–253.
- Felbermayr G.; Heid B.; Lehwald S. (2013). Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP): Who benefits from a free trade deal? Global Economic Dynamics-Bertelsmann Stiftung.
- Felbermayr G. J.; Larch M. (2013). The transatlantic trade and investment partnership (TTIP): Potentials, problems and perspectives. In *CESifo Forum*, volume 14, p. 49. Institut für Wirtschaftsforschung (Ifo).
- Fontagné L.; Gourdon J.; Jean S. e altri (2013). Transatlantic trade: Whither partnership, which economic consequence. *CEPII, Policy Brief*, **1**.
- Hilary J. (2014). Il partenariato transatlantico per il commercio e gli investimenti. Rosa Luxemburg Stiftung, Bruxelles, disponibile all'indirizzo: [http://rosalux-europa.info/userfiles/file/HILARY\\_IT\\_FINAL\\_WEB.pdf](http://rosalux-europa.info/userfiles/file/HILARY_IT_FINAL_WEB.pdf).

- Josling, Timothy E and S. T. (2014). Agriculture, Food and the TTIP: Possibilities and Pitfalls. TTIP Series 99, CEPS report.
- Lange B. (2015). Report containing the European Parliament's recommendations to the European Commission on the negotiations for the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). Committee on International Trade, A8-0175/2015.
- Manrique G. M.; Lerch M.; Bierbrauer E. (2015). The TTIP's potential impact on developing countries: A review of existing literature and selected issues. report prepared for the European Parliament, April.
- Marozzi M. (2009). A composite indicator dimension reduction procedure with application to university student satisfaction. *Statistica Neerlandica*, **63**(3), 258–268.
- Marozzi M. (2014). Measuring trust in european public institutions. *Social Indicators Research*, pp. 1–17.
- OECD (2008). *Handbook on Constructing Composite Indicators*. OECD, Paris.
- Padmanabhan L. (2014). TTIP: The EU-US trade deal explained. BBC News, 18 dicembre, disponibile all'indirizzo: [www.bbc.com/news/uk-politics-30493297](http://www.bbc.com/news/uk-politics-30493297).
- Rauche J.; Gullov A. M. (2015). *Democracy and the TTIP*. Tesi di Dottorato di Ricerca, Roskilde University, Roskilde.
- Raza W.; Grumiller J.; Taylor L.; Tröster B.; von Arnim R. (2014). ASSESS\_TTIP: Assessing the claimed benefits of the Transatlantic Trade and Investment Partnership. Relazione Tecnica 10, Policy Note, Austrian Foundation for Development Research (ÖFSE).
- Saisana M.; Saltelli A.; Tarantola S. (2005). Uncertainty and sensitivity analysis techniques as tools for the quality assessment of composite indicators. *Journal of the Royal Statistical Society: Series A (Statistics in Society)*, **168**(2), 307–323.
- Seshadri V. (2013). Transatlantic trade and investment partnership. Discussion Paper 185, RIS.
- Tassinari M.; Di Tommaso M. R.; Bonnini S.; Marozzi M. (2014). La Terza Italia di fronte alla Crisi e alla crescita delle nuove potenze manifatturiere. Una metodologia di supporto alle decisioni di politica industriale regionale. *Economia Marche Journal of Applied Economics*, **33**(243-67).
- The Economist (2014). The Arbitration Game. 11 Ottobre, disponibile all'indirizzo <http://www.economist.com/news/finance-and-economics/21623756-governments-are-souring-treaties-protect-foreign-investors-arbitration>.
- Venhaus M. (2015). An unequal treaty – ttip and inequality in europe. Working Paper 01, Berlin Forum on Global Politics (BFoGP).



# The Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). Some insights on the implications for the European and the American industry

L. Rubini, Università di Ferrara

M. Tassinari, Università di Palermo

M.R. Di Tommaso, Università di Ferrara

## Abstract

The Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) is an agreement, currently under negotiation, between European Union and United States aimed at creating a wide free trade area. The agreement should include the reduction of both tariff and non-tariff trade barriers, the access to public procurement, the regulation of foreign direct investments and the definition of shared technical standards in some industrial sectors. The debate on the impact of such partnership is particularly fierce, but still scarce are the analyses trying to forecast the possible consequences of the agreement on the two parts. This work offers some preliminary insights on the effects that TTIP could have on the sectoral industrial dynamics of the two partners, starting from a comparison of their productive systems. In particular, our research questions are the following: is it reasonable to expect that both sides have equal interests in the signature of the agreement? Is there any evidence of a possible unequal impact on the different industrial sectors? The main aim is to suggest some preliminary considerations on these issues, starting from a comparative analysis of the productive systems in the United States and in Europe. Subsequently, analogies and differences will be highlighted, on the basis of which to identify some first policy indications.

**JEL Classification:** *F13; O25; F55; F23*

**Keywords:** *TTIP; Free Trade Area; European Industry; US Industry; Tariff and non-tariff barriers.*