

Cibo

non si tratta

Gli accordi segreti nel negoziato Usa-Ue mettono a rischio le leggi a tutela della bontà di ciò che arriva in tavola. C'è la crisi, ma si eviti la svendita dei diritti.

Sareste contenti se qualcuno stesse decidendo cosa comprerete e cosa mangerete - voi - in futuro, tenendovene all'oscuro? E cosa direste, ancora, se quanto deciso portasse sulle vostre tavole pollo igienizzato con il cloro, carne piena di antibiotici oppure "Gorgonzola" che, in realtà, viene dall'Illinois? In pratica, è ciò di cui potremmo correre il rischio con il Ttip (Transatlantic Trade and Investment Partnership, Trattato Transatlantico per il commercio e gli investimenti), l'enorme patto economico su cui stanno trattando da un anno e mezzo Europa e Stati Uniti per scambiarsi più merci - tra cui anche prodotti alimentari - e servizi e che, negli obiettivi dei negoziatori, dovrebbe concludersi proprio nel 2015: la mancanza di trasparenza di queste trattative è già realtà, i rischi per la sicurezza delle nostre tavole sono un grosso timore, perché - nonostante le rassicurazioni dei negoziatori - i documenti su cui si lavora sono avvolti nella segretezza. Ma la posta in gioco per la nostra sicurezza è troppo alta, la pressione delle imprese che vogliono vendere a tutti i costi è troppo forte per permettersi di non mantenere alta la guardia.

Che cosa è il Ttip

Ora, un paio di scarpe italiane costa il 10% in più al consumatore americano a causa dei dazi, cioè le imposte che l'impresa deve pagare per esportare merce. Ora, Stati Uniti e Unione Europea impongono requisiti di sicurezza - diversi,

ma sostanzialmente equivalenti - per le auto (su fari, serrature, sedili ecc.) che impediscono alle aziende di vendere oltreoceano, se non costruendo modelli differenti, con costi e quindi prezzi finali elevati. Sono solo due esempi, ma il Ttip vuole cancellare barriere di questo tipo, eliminando i costi in più sulle merci che transitano (già bassi, in verità: in media il 4%) e soprattutto gli "inutili ostacoli normativi agli scambi", come si legge nelle linee guida delle trattative (rese pubbliche solo a ottobre 2014, dopo mesi di pressioni dell'opinione pubblica e una sentenza della Corte di Giustizia Europea che richiamava a una maggiore trasparenza). È questo il punto: ciò su cui si tratta, per arrivare a standard comuni, sono le tante differenze nelle leggi su sicurezza, ambiente e salute, che impediscono a molti beni e servizi made in Usa di essere ammessi in Ue e viceversa. Ma quanto, queste "barriere", possono essere considerate davvero sempre "inutili", visto che si parla di diritti dei cittadini? Il Ttip riguarda praticamente tutti i tipi di prodotti, le sostanze chimiche che finiranno nei cosmetici, il settore finanziario, le telecomunicazioni, gli appalti, l'energia, le materie prime e l'e-commerce (unico settore escluso, per il veto posto dalla Francia, è quello degli audiovisivi). Gli interessi in gioco, insomma, sono stratosferici: si tratta sull'intera economia ma - soprattutto, visto che tutti questi beni e servizi alla fine li compriamo noi - si tratta sulla vita quotidiana dei consumatori: più di 800 milioni di cittadini, tra Europa e Stati Uniti

“

**Non
possono
prevalere
gli interessi
delle
imprese**



,che vivranno gli effetti delle decisioni dei tecnici della Commissione Europea e del Dipartimento del Commercio Usa. Per ora può sembrare solo una sigla difficile e lontana, di cui poco si parla, che interessa solo burocrati e imprese, ma il Ttip sarà presto sugli scaffali dei nostri supermercati, presto nelle nostre case e sulle nostre tavole. E non può succedere che si decida della vita dei cittadini, dei loro diritti alla sicurezza e alla salute, senza pretendere che i loro interessi vengano messi al centro delle trattative, in modo pienamente trasparente.

Chi dice "sì" e chi dice "no"

Insomma, più prodotti americani arriveranno in Europa e viceversa, più società potranno fornire i loro servizi sull'altra sponda dell'Oceano anche partecipando agli appalti per i servizi pubblici, più norme diventeranno comuni. Così - sono convinti i negozianti - ci sarà più export, più crescita economica, più posti di lavoro. Secondo le loro stime, ci sarà un aumento del PIL pari a mezzo punto percentuale per l'Unione Europea (120 miliardi l'anno) e pari a 0,4% per gli Stati Uniti (90 miliardi); Confindustria, l'unione delle nostre industrie, prevede un aumento dell'export di 2 miliardi per l'Italia. Anche il nostro governo è entusiasta: il Ttip ha il nostro "appoggio totale e incondizionato", ha dichiarato il premier Matteo Renzi, che si attende "un salto di qualità" per il Paese. Non la pensano così gli oppositori: ad esempio, la campagna Stop Ttip Italia (di cui fanno parte decine di associazioni, sindacati, reti agricole) si appoggia a studi opposti, come quello della Tufts University del Massachusetts, secondo cui ci sarà una perdita di 600mila posti di lavoro e un calo del reddito procapite tra i 165 e gli oltre 5mila euro in tutta Europa. Anche il premio Nobel per l'economia Joseph Stiglitz sostiene che l'accordo "potrebbe rivelarsi molto negativo per l'Europa", rischiando di approfondirne la recessione e garantendo "campo libero a imprese protagoniste di attività economiche nocive per l'ambiente e la salute".

I due lati della medaglia

I vantaggi, per i consumatori, possono esserci: più scelta di prodotti e servizi, prezzi più bassi, una maggiore cooperazione tra le agenzie di allerta rapido e tracciabilità di prodotti alimentari e non, di cui entrambi i Paesi avrebbero bisogno. Ad esempio, armonizzare le norme Ue agli standard Usa per l'immissione in commercio di dispositivi medici (valvole cardiache e protesi varie),

potrebbe portare a un miglioramento per il Vecchio Continente, dove i controlli sulla sicurezza di questi prodotti sono relativamente carenti. Insomma, se ci fosse un negoziato che punta ad armonizzare le regole verso il meglio ne avremmo tutti da guadagnare. Ma, nell'eventualità che ciò non accada, i rischi per i consumatori europei sono troppi: si lascerà che le piccole e medie imprese italiane vengano fagocitate dalle grandi multinazionali americane che sbarcheranno in Europa, costringendoci a dire addio alle nostre tipicità ed eccellenze? Si lascerà che le 1.328 sostanze chimiche vietate nei prodotti e nei cosmetici europei perché considerate nocive (contro le 11 proibite negli Usa) abbiano accesso al nostro mercato per fare un piacere alle imprese degli States? Si lascerà che i nostri severi standard sulla protezione dei dati e sulla privacy facciano spazio alle regolamentazioni molto più blande a stelle e strisce? In tante cose siamo diversi. È chiaro che le forti lobby delle imprese americane stanno già premendo e premeranno ancora per non doversi adeguare a normative più stringenti, che impedirebbero di esportare i loro prodotti senza adeguarsi. Cosa succederà allora? La nostra impressione è che, a causa della crisi, pur di aumentare punti di PIL e di chiudere le trattative al più presto, l'Europa possa essere disposta ad accettare qualsiasi accordo. I nostri politici e le nostre aziende si aspettano moltissimo dal Ttip e per ottenere, in queste situazioni - si sa - bisogna cedere.

Preoccupazioni nel piatto

Tra tutti i settori più critici coinvolti dal Ttip, di cui vi continueremo a parlare nei prossimi mesi, ce ne è uno che sin dall'inizio ha suscitato grande allarme, su cui i negozianti continuano a rassicurare, ma su cui - in realtà - non si sa ancora nulla di certo: si tratta dell'agroalimentare, un settore in cui le differenze tra Usa e Ue sono ancora più nette. Va detto che in alcuni casi gli States sono più efficienti: ad esempio, da loro, le etichette nutrizionali e con lo stesso schema sono obbligatorie già da tempo, mentre da noi solo dal 2014; anche le norme sui microrganismi ammessi negli alimenti, frutta, verdura e prodotti bovini sono più rigide, limitando il nostro export. Ma su tante cose il sistema Europeo è molto più severo e, per quanto possa essere migliorato, garantisce un elevato livello di protezione e informazione su cui non si può cedere solo per raggiungere un accordo economico: su tutti i temi, fondamentali per l'Europa, di cui vi parliamo nel box della prossima

»

IL CIBO SICURO NON SI TOCCA: ECCO SU COSA NON SI PUÒ CEDERE

Il principio di precauzione. Dopo lo scandalo della "mucca pazza" l'Europa si è dotata di un sistema legislativo piuttosto rigido sulla sicurezza alimentare: se c'è un rischio molto elevato che un prodotto possa far male, le autorità possono intervenire in attesa di accertamenti scientifici; negli States, invece, vige il principio praticamente opposto, per cui alimenti e procedure sono sicuri fino a prova scientifica contraria. È impensabile che, nel negoziato, il principio di precauzione possa essere scalfito.

Severità sulla filiera. In Europa la sicurezza alimentare deve essere garantita lungo tutta la filiera produttiva, "from farm to fork" (dai campi alla tavola), con prerequisiti igienici dei produttori, tracciabilità del prodotto ecc.; il sistema Usa, invece, verifica per lo più la sicurezza del prodotto finito (ecco perché i trattamenti di decontaminazione chimica delle carni, come la clorina, sono così diffusi). Un cambio di approccio non sarebbe ammissibile.

Meno potere alle imprese. Anche le procedure di controllo sono diverse: le autorità americane si fidano molto delle aziende, che possono autodichiarare la sicurezza dei prodotti informandone la Fda (Food and Drug Administration, l'autorità americana per la sicurezza alimentare e dei farmaci), che non ha alcun obbligo di

rivedere la loro valutazione.

In Europa, invece, i prodotti regolamentati (ad esempio gli Ogm) vengono autorizzati solo dopo i controlli dell'autorità competente, l'Efsa (European Food Safety Authority) e dopo l'approvazione della Commissione Ue, del Parlamento e dei singoli Paesi membri.

Niente ormoni nella carne. In Europa è proibito somministrare ormoni al bestiame per farlo crescere di più, perché mancano sufficienti studi circa la loro sicurezza. Negli Usa invece è ammesso l'uso di queste sostanze che riducono i tempi di allevamento e quindi fruttano moltissimo alle industrie. Il nostro divieto si applica naturalmente anche alle importazioni: nonostante le insistenti richieste degli Usa, la carne americana che si vende da noi, è solo quella che rispetta i nostri standard. Esigiamo che continui ad essere così.

Meno antibiotici. Negli allevamenti americani gli antibiotici possono essere usati in dosi maggiori, anche per far crescere di più gli animali. In Europa i limiti sono più restrittivi e questi farmaci possono essere usati solo per proteggere il bestiame dalle malattie. Il problema legato agli antibiotici comunque sussiste: quello che sta succedendo è che usandone sempre di più negli allevamenti, i

batteri diventano sempre più resistenti e questa resistenza può trasferirsi anche agli antibiotici usati per gli uomini, che perdono il loro effetto (25mila morti all'anno in Europa e 23mila negli Stati Uniti per problemi legati alla resistenza dei batteri). Da tempo chiediamo all'Ue ancora più severità, figuriamoci se potremmo mai accettare una deregolamentazione per far entrare più carne americana.

Pollo igienizzato con la clorina. Per eliminare i batteri, negli Usa, le carcasse del pollame vengono disinfettate con prodotti chimici come il cloro. Una procedura vietata per l'Ue che, sempre sulla base del principio "farm to fork", deve garantire l'igiene a monte, con severi regolamenti da rispettare negli allevamenti e nel trasporto. Oltre a non esserci certezza sulla sicurezza di questi trattamenti, è proprio il principio che riteniamo scorretto. Non si può pensare di tralasciare l'igiene nella filiera, perché tanto poi la carne verrà lavata prima della vendita con disinfettanti chimici. Anche perché non saranno mai pienamente efficaci. Le autorità dicono di non preoccuparci di questo, che non si tratterà sull'igienizzazione del pollo, ma visti i precedenti con l'acido lattico per il lavaggio delle carni bovine (approvato dall'Ue nel 2012, dopo una richiesta degli Usa), non ci fidiamo senza vedere i documenti ufficiali.

ESSELUNGA®

BISTECCHES SCAMONE
RAZZA PIEMONTESE
VITELLONE (BOV. RD.)

PREPARATO IL: 24.11.14 08:17
Aut. Min. n. IT 012 ET

CONSERVARE IN FRIGORIFERO
O CONSUMARE PREVIA COTTURA

Tara kg	0,012
PESO NETTO	0,300kg
Prz/kg	€19,4

NATO IN: ITALIA	ALLEVATO IN: ITALIA
MACELLATO IN: ITALIA 1631/M	SEZIONATO IN: ITALIA 1184S

RINTRACCIABILITÀ: 14000036735325

D'AGOSTINO

USDA CHOICE BEEF
D'AGOSTINO STEAK PRODUCT OF USA

SAFE HANDLING INSTRUCTIONS

THIS PRODUCT WAS PREPARED FROM INSPECTED AND PASSED FOR POULTRY. SOME FOOD PRODUCTS MAY CONTAIN BACTERIA WHICH COULD CAUSE ILLNESS IF THE PRODUCT IS MISHANDLED OR COOKED IMPROPERLY. FOR YOUR PROTECTION, FOLLOW THESE SAFE HANDLING INSTRUCTIONS.

KEEP REFRIGERATED OR FROZEN. THAW IN REFRIGERATOR OR MICROWAVE.

KEEP MEAT AND POULTRY SEPARATE FROM OTHER FOODS. WASH YOUR HANDS AND UTENSILS AFTER HANDLING RAW MEAT OR POULTRY.

COOK THOROUGHLY

KEEP HOT FOODS REFRIGERATED IMMEDIATELY OR

L'indicazione d'origine della carne bovina americana (a destra) è molto più generica di quella europea (a sinistra). Gli Usa avevano approvato una legge per avere le stesse informazioni, ma l'Omc (Organizzazione Mondiale del Commercio) ha accolto il ricorso di Canada e Messico, che lo ritenevano un danno per l'export: scenari possibili anche per noi se il Ttip verrà approvato con la clausola Isds (vedi pagina a fianco).

» pagina, non potremmo ammettere nessuna omologazione al ribasso dei nostri standard, né tantomeno l'accesso di prodotti che non li rispettino. La Commissione ha dichiarato che le leggi europee che riguardano la tutela dei consumatori (come quella sugli ormoni nella carne o l'igienizzazione del pollo con la clorina), non saranno toccate; d'altro canto, però, l'ambasciatore americano in Italia, Anthony Luzzatto Gardner, ha dichiarato che "senza un programma ambizioso sull'agricoltura è difficile che il Ttip venga approvato dal Congresso". Il potere e le pressioni politiche delle aziende agroalimentari statunitensi, d'altronde, non sono un segreto e non lo sono neanche gli interessi delle nostre imprese e dei nostri politici nel vedere abbattuti i limiti americani ed esportare, così, più formaggi, prosciutti, olio e via dicendo. Ma su cosa cederemo per ottenerlo? Nel momento in cui scriviamo, i negoziati non sono ancora entrati nel

Latte e carne dai figli dei cloni. La clonazione per la "riproduzione" animale (creando embrioni-copia in laboratorio) è una tecnologia relativamente nuova: gli studi sono ancora pochi per sapere se è sicura dal punto di vista alimentare (l'unica cosa, non rassicurante, che l'Efsa ha potuto verificare è che i cloni hanno più problemi di salute e muoiono prematuramente).

Non essendoci sicurezze, in Europa non è ammessa la vendita di carne e latte di animali clonati né di loro discendenti. Oltreoceano, invece sì, per i discendenti, senza informazioni in etichetta. Si torna sempre allo stesso punto: il principio di precauzione contro l'immissione sul mercato di tutto ciò che non è nocivo sulla base di prove scientifiche. Due visioni completamente opposte.

Ogm senza etichetta. In Europa i prodotti che contengono più dello 0,9% di Ogm - organismi geneticamente modificati (tra i più diffusi soia e mais) - devono dichiararne la presenza in etichetta: pretendere l'informazione per avere diritto di scelta è stata una grande battaglia e vittoria delle associazioni di consumatori, a cui non si potrebbe mai rinunciare (anche se, dobbiamo ricordarlo, molti dei nostri 52 Ogm vengono usati nei mangimi animali e quindi li assumiamo lo stesso senza potercene accorgere, cosa su cui l'Ue

dovrebbe legiferare in futuro).

L'indicazione in etichetta non è obbligatoria mai, invece, negli Stati Uniti, dove questi organismi sono anche molto più diffusi. Ogni prodotto, prima di essere venduto sul mercato europeo, deve superare i duri controlli dell'Efsa; negli Usa, invece, la Fda riconosce gli Ogm come equivalenti ai non Ogm e quindi non c'è obbligo di certificarne la sicurezza: ci si basa sulle autodichiarazioni delle imprese.

Sono piuttosto note le pressioni delle grandi aziende biotecnologiche d'oltreoceano affinché gli Ogm targati Usa possano entrare anche nell'Ue, bypassando i nostri controlli. Anche questo, se messo sul tavolo dei negoziati, sarebbe inaccettabile.

Le denominazioni d'origine non importano

Cosa succederebbe se gli States potessero esportare i tanti prodotti che rubano il nome delle nostre 250 Dop e Igp (ad esempio il "Parmesan" o il "Gorgonzola" qui a fianco)? Per noi il nome deve restare garanzia della provenienza e della qualità degli alimenti.

Più prodotti poco sani. Nonostante i recenti sforzi degli States, l'immenso mercato alimentare Usa resta fatto, mediamente, di prodotti meno sani: non sarebbe certo un bene vedersi invasi da cibi molto più zuccherati, molto più colorati, in cui sono presenti molti più grassi trans, i più nocivi.

cuore del capitolo agroalimentare: visto che è tra i nodi più difficili, potrebbe essere lasciato alla fine, ma chissà se è la strategia migliore. Sul tavolo, ci saranno già tante decisioni prese in altri settori: ci auguriamo che l'Europa non si ponga nelle condizioni di dover cedere sull'alimentazione pur di conservare i vantaggi conquistati da altre parti.

Le leggi non le fanno le imprese

C'è un altro rischio che va scongiurato in questo trattato e si tratta della clausola Isds (Investor-State Dispute Settlement), secondo cui un'azienda estera può fare causa allo Stato in cui esporta dinanzi a un collegio arbitrale, cioè - non fatto di magistrati - ma da esperti nominati dalle parti, quindi con conflitti di interesse innati, che giudicherebbero a porte chiuse: di fronte a questo "tribunale", l'azienda potrà pretendere un risarcimento se ritiene che i suoi interessi vengano danneggiati dallo Stato. Significa

che, se dopo l'accordo l'Italia approva una norma - ad esempio a tutela dei consumatori - che ostacola gli affari di una società americana, quest'ultima potrà metterla in discussione, chiedendo miliardi di dollari di danni che, in ultima istanza, saranno i contribuenti a dover pagare. Il tutto mentre, paradossalmente, un'azienda italiana sarebbe tenuta a rispettare la nuova legge. Vuol dire che la nostra autonomia e la nostra sovranità sarà sempre sotto il ricatto degli interessi delle multinazionali americane; vuol dire che, per paura delle loro contestazioni, i Paesi ci penseranno due volte prima di legiferare, anche su temi come la sicurezza e la salute. Ma perché, poi, gli interessi di un'azienda dovrebbero essere tutelati con un diverso sistema giuridico (se giuridico si può definire), più facile da gestire rispetto a quello valido per i normali cittadini? Un sopruso, che è già parte di altri trattati internazionali e che ha già dimostrato più volte la sua iniquità (basti



Secondo la legge, il Gorgonzola - che può essere prodotto solo in alcune aree di Lombardia e Piemonte - è tutelato contro "usurpazioni, imitazioni o evocazioni". Altro che evocazione: questo formaggio dell'Illinois ha il suo stesso identico nome. Ce lo ritroveremo nei nostri supermercati vicino al vero Dop?



"No added hormones" (senza aggiunta di ormoni): non è una scritta che vi capiterà di vedere sulla nostra carne. Somministrare ormoni al bestiame per farlo crescere di più non è permesso in Europa. Negli Usa, invece, sì: per questo, nei casi in cui si scelga di non utilizzarli, c'è la necessità di specificarlo in etichetta.

LA NOSTRA VOCE A BRUXELLES

Monique Goyens,
(Direttore Beuc,
organizzazione
dei consumatori
europei):
partecipa
al gruppo
consultivo.



“Vogliamo leggere i testi”

Ci possiamo considerare soddisfatti del modo in cui procedono i lavori sul Ttip?

No, perché non sappiamo in quale direzione sta andando l'accordo e le sue possibili conseguenze. Quindi dobbiamo adottare una linea molto precauzionale, preparandoci a scenari negativi.

I negoziatori dicono di essere trasparenti.

La Commissione Ue ha fatto molti sforzi: briefing, riunioni, rilascio di documenti. Tuttavia, non c'è ancora una vera strategia di condivisione. Recentemente, è stata annunciata una nuova politica sulla

trasparenza. Ma siamo in ritardo. Siamo convinti che, nei momenti chiave, i testi su qualsiasi cosa che va al di là delle problematiche tariffarie dovrebbero essere messi a disposizione per il controllo democratico della società civile.

Quanto è efficace il gruppo di consulenza creato dall'Ue, a cui lei partecipa?

Manca un reale ruolo di consulenza nei confronti della Commissione per definire le sue posizioni negoziali, mentre sarebbe necessaria una vera interazione; ai membri del gruppo dovrebbe essere data la possibilità, sulla base dei testi, di dare contributi tecnici dettagliati. Invece, è possibile solo vedere la posizione dell'Ue, accedendo a una cosiddetta sala di lettura. È troppo poco per un accordo commerciale del 21° secolo! La Commissione, però, si è impegnata a dei cambiamenti.

Qual è il clima degli incontri con negoziatori e imprese?

Entrambi ci chiedono di fidarsi di loro, perché non è loro intenzione abbassare il

livello di tutela dei consumatori: ma non sono le intenzioni che contano, bensì i risultati. Secondo noi, chi sta attorno al tavolo dei negoziati non necessariamente dispone delle informazioni imparziali necessarie per avere il giusto approccio nella tutela dei diritti dei consumatori.

Le esigenze dei consumatori vengono ascoltate come quelle delle aziende?

I negoziatori sono consapevoli del fatto che, per la prima volta nella storia, l'opinione pubblica li osserva attentamente. Quindi sanno di dover stare molto attenti con la tutela dei consumatori. Il Ttip nasce innanzitutto per ridurre i costi delle imprese. Tutto ciò che noi e gli altri facciamo per ribilanciare l'attenzione sui consumatori, rimarrà comunque marginale rispetto all'obiettivo primario, che è aiutare le aziende ad andare oltreoceano. Questo, perché no, potrà portare dei benefici anche ai cittadini, con prodotti migliori e costi più bassi. Ma il prezzo da pagare non può essere una riduzione dei nostri standard su sicurezza, salute e giustizia.

» pensare all'azienda francese Veolia che ha fatto causa all'Egitto per aver introdotto il salario minimo o al caso Philip Morris che, grazie a questa clausola, sfida le leggi anti-fumo di Uruguay e Australia).

Trasparenza? Solo di facciata

Con tutti i rischi che ci sono all'orizzonte, ci chiediamo come sia possibile che su queste trattative non ci sia stata una adeguata trasparenza sin dall'inizio e che solo recentemente - dopo mille pressioni - ci sia stata un'apertura da parte dell'Ue: i colloqui veri e propri si sono sempre svolti a porte chiuse, i testi su quanto si decide di volta in volta sono sempre stati segreti. Mentre altri trattati (come il Wto, Wipo e Unfccc) consentono l'accesso ai documenti negoziali, nel caso del Ttip, la possibilità di dare un contributo importante da parte della società civile viene impedita. E questo ci fa essere ancora più scettici sulle dichiarazioni rassicuranti delle autorità. Ancora di più se pensiamo ai dati sull'attività di lobbying (cioè di pressione sulle decisioni) delle imprese. Il Corporate Europe Observatory dimostra come lo sbilanciamento nei confronti dei loro interessi sia stato chiaro sin dagli incontri preparatori del 2013: su 560 consultazioni del Dipartimento Commercio Ue, 520 (il



Perché tanta segretezza?

92%) sono state fatte con le aziende. E di questi, ben 113 con l'industria agroalimentare, la più potente a Bruxelles. Solo 26 (il 4%) sono stati, invece, gli incontri con rappresentanti di interessi pubblici (il restante 4% con singoli o istituzioni). I numeri non sono confortanti e ci spingono a esigere più chiarezza. La recente creazione di un gruppo consultivo da parte dell'Ue (Ttip Advisory Group, di cui fanno parte imprese, associazioni e consumatori) è stato un miglioramento, ma non basta. Noi ne facciamo parte, in quanto membri del Beuc, l'organizzazione dei consumatori europei. Il direttore, Monique Goyens, che partecipa in prima persona, ci racconta - nell'intervista in alto - quanto, in effetti, non siano incontri pensati per avere un reale contributo, quanto piuttosto solo informativi: una trasparenza, insomma, solo di facciata.

Consumatori al centro dei negoziati

Vera partecipazione, nessun indebolimento per i diritti dei consumatori americani ed europei su sicurezza, salute, lavoro e ambiente, eliminazione della clausola Isds utile solo a proteggere gli investimenti delle aziende. Sono queste le nostre richieste, su questo stiamo lavorando, sia a livello internazionale (in quanto parte del Beuc e del Tacd, Trans Atlantic Consumer Dialogue, il forum di consumatori americani ed europei), che a livello nazionale, chiedendo ufficialmente al governo - in particolare al viceministro dello Sviluppo Economico, Carlo Calenda - di essere tenuti più informati e di essere ascoltati. Vogliamo più concorrenza e sviluppo con il Ttip, posto che arrivino, ma senza rinunciare alle tutele, per questo dobbiamo essere certi che i negoziatori eliminino solo le differenze regolamentari davvero “inutili”, rendendo comuni gli standard più severi dei due Paesi e non quelli più chini agli interessi delle aziende. I diritti dei consumatori, che dovranno trarne solo benefici, non possono essere considerati barriere da abbattere, ma devono essere il cuore di questo rapporto commerciale: si tratta di cultura e democrazia, prima ancora che di scambio di merci e servizi. ●