

GLOBALIZZAZIONE, COMMERCIO INTERNAZIONALE E AMBIENTE

I Premessa

Negli ultimi cinquanta anni la liberalizzazione degli scambi e lo sviluppo del commercio internazionale sono andati di pari passo con una accelerazione dell'uso delle risorse non rinnovabili e del degrado ambientale. Dal 1960 ad oggi l'economia globale è quadruplicata, mentre il commercio internazionale è cresciuto 12 volte. Nello stesso periodo sono aumentate le disparità nella distribuzione della ricchezza. Attualmente l'un per cento della popolazione mondiale dispone di una ricchezza pari a quella disponibile per la fetta più povera, pari al 57% della popolazione mondiale. Il reddito medio a livello mondiale è pari a 5100 dollari annui, ma 2,8 miliardi di persone (pari ai due quinti della popolazione mondiale) vivono con meno di due dollari al giorno. Negli ultimi cinquanta anni le emissioni di biossido di carbonio sono quadruplicate, spingendo i cambiamenti climatici verso un vicino punto di catastrofe (tipping point). Le risorse idriche sono state abusate e distrutte e tal punto che si stima che nei prossimi venti anni tre miliardi e mezzo di persone soffriranno per carenze idriche. Attualmente ogni giorno 6000 persone muoiono per carenza di servizi igienici connessi alla scarsità di acqua. Il tasso di estinzione delle specie viventi è di mille volte superiore a quello "naturale" stimato.

Molti economisti ambientali giudicano non casuale la correlazione tra crescita del commercio internazionale, crescita dell'iniquità dello sviluppo e crescita del degrado ambientale.

L'analisi degli effetti della liberalizzazione degli scambi e della crescita del commercio internazionale sull'ambiente può essere fatta da diversi punti di vista. Gli economisti internazionali, gli economisti ambientali e gli economisti dello sviluppo tendono a porre l'accento su aspetti diversi.

La prospettiva del commercio internazionale

Il commercio crea benessere. Le misure protezionistiche bloccano lo sviluppo. Lo sviluppo conseguente al commercio è benefico per l'ambiente perché la maggiore ricchezza prodotta può essere investita in difesa dell'ambiente. Restrizioni al commercio internazionale basate su motivazioni legate all'"interesse ambientale" sono da considerarsi forme di protezionismo non tariffario e vanno combattute. Le regole del WTO frenano le istanze protezionistiche. Il ruolo del WTO va potenziato.

La prospettiva dell'ambiente

L'attuale sistema economico, dove i prezzi di mercato non riflettono il vero costo dei prodotti (il costo sociale) mette a rischio l'ecosistema terrestre. La maggioranza di governi protegge gli interessi degli industriali in contrasto con gli interessi ambientali e quindi dell'interesse sociale. Vi è bisogno di una seria e articolata regolamentazione dei mercati a livello nazionale e internazionale al fine di difendere l'ambiente, la salute dei cittadini e le generazioni future. Le imprese ed i governi cercano di frenare la regolamentazione, attraverso ad esempio la definizione di regole del commercio internazionale che ostacolano le attività di regolamentazione ambientale soprattutto a livello locale. Maggiori scambi e maggiore attività economica implicano comunque un maggior degrado ambientale. La definizione di sviluppo va rivista, lo sviluppo deve essere sociale (ponendo l'equità, la felicità e la qualità della vita come metri di misura a fianco alla crescita del PIL) e non

solo economico, lo sviluppo deve essere sostenibile (alla base del concetto di sviluppo sostenibile vi è l'assunto dell'inseparabilità degli aspetti economici, sociali e ambientali dello sviluppo), la "decrescita" nella produzione di beni può essere compatibile con un nuovo modello di sviluppo.

La prospettiva dello sviluppo

Un quinto della popolazione mondiale vive in assoluta povertà. L'apertura commerciale può favorire lo sviluppo dei paesi poveri. I paesi ricchi attuano politiche protezionistiche per difendere le proprie economie. Vi è bisogno di accordi multilaterali e regole certe e trasparenti per gli scambi. Le attuali politiche del WTO sono influenzate troppo dagli interessi dei paesi ricchi. Le misure di regolamentazione ambientale sono spesso utilizzate dai paesi ricchi per mantenere i propri vantaggi competitivi nei confronti dei paesi poveri. Richiedere ai paesi poveri di rispettare gli stessi standards ambientali dei paesi ricchi è irragionevole, specie se non vi sono aiuti per la riconversione e le nuove tecnologie. Rispetto ai problemi ambientali su scala mondiale (che riguardano la conservazione di beni pubblici "internazionali" come lo strato di ozono o l'equilibrio climatico) sono soprattutto i paesi ricchi che devono pagare le politiche di conservazione perché sono i maggiori responsabili (attraverso il loro modello di produzione e consumo) della distruzione di tali beni.

II - Impatto del commercio internazionale sull'ambiente

Il commercio internazionale è legato ai problemi ambientali a livello "fisico" ed economico ed a livello istituzionale.

II.1 Effetti fisici ed economici

Product effects

I prodotti commerciati hanno essi stessi un impatto ambientale che può essere positivo se il commercio permette la diffusione di beni e tecnologie a minore impatto ambientale, negativo quando lo scambio interessa prodotti a impatto ambientale negativo e/o la cui movimentazione presenta elevati rischi per l'ambiente (es. rifiuti tossici, petrolio, scorie radioattive) e/o quando tali prodotti sostituiscono prodotti locali la cui produzione (e consumo) era integrata in un delicato equilibrio socio-economico-ambientale.

Scale effect (aumento delle dimensioni produttive)

Il commercio fa aumentare la scala produttiva. In presenza di economie di scala la maggiore efficienza e la maggiore ricchezza (che si suppone faccia muovere le preferenze dei consumatori verso prodotti "verdi") che ne deriva portano benefici all'ambiente. In genere i difensori del libero scambio indicano tre modi attraverso cui l'aumento degli scambi può far aumentare l'efficienza produttiva e quindi il benessere: efficienza allocativa, i paesi si specializzano nei settori dove presentano un vantaggio comparato; efficienza dalla competizione, quando le imprese nazionali che devono affrontare la concorrenza delle imprese straniere accelerano i processi di ammodernamento e innovazione; efficienza importata, quando l'apertura agli investitori stranieri ed alle nuove tecnologie porta all'adozione di processi più efficienti.

Al contrario se la maggiore produzione implica un uso più intensivo di risorse non rinnovabili, e/o la produzione di esternalità ambientali negative, e/o una maggiore ricchezza che spinge verso consumi "che divorano l'ambiente", si hanno effetti ambientali negativi.

Structural effects (aumento della specializzazione)

La liberalizzazione del commercio porta alla modifica della composizione produttiva delle economie nazionali con la specializzazione nei settori dove è presente un vantaggio comparato. Vi è

un effetto di benessere collegato al maggiore sviluppo (che dovrebbe portare ad una maggiore efficienza produttiva ed ad una modifica “verde” delle preferenze dei consumatori).

Tuttavia non sempre una maggiore liberalizzazione porta ad un maggiore sviluppo, sia perché possono esservi effetti redistributivi che nel lungo periodo bloccano lo sviluppo, sia perché la specializzazione può contrastare lo sviluppo di quei settori dove il paese ha uno svantaggio comparato ma il cui sviluppo è essenziale per lo sviluppo complessivo dell'economia nel lungo periodo.

Si ha un effetto ambientale negativo quando i settori nei quali il paese si specializza sono quelli a maggiore uso di risorse non rinnovabili e a elevato impatto ambientale.

Direct effects

Sono quegli effetti sull'ambiente che derivano dalla stessa attività commerciale, ad esempio maggiore diffusione di agenti patogeni, costo ambientale delle attività di trasporto, rischi per ecosistemi dovuti a importazione di specie animali e vegetali e/o di nuove pratiche produttive.

II.2 Effetti istituzionali. (L'analisi della relazione tra regolamentazione del commercio internazionale e regolamentazione -nazionale e internazionale- ambientale.)

La regolamentazione ambientale (International environmental management)

La gestione a livello internazionale dei problemi ambientali nasce con la Conferenza delle Nazioni Unite sull'ambiente tenutasi a Stoccolma nel 1972, quando fu avviato il Programma per l'ambiente delle Nazioni Unite (United Nations Environment Programme UNEP). Nel 1985 l'ONU fondò the World Commission on Environment and Development da cui nacque l'UNCED (United Nations Conference on Environment and Development) tenuta a Rio de Janeiro nel 1992, i cui lavori furono riassunti nell'Agenda 21, un documento contenente le basi per la definizione di un programma di sviluppo sostenibile. Seguirono le convenzioni internazionali sul cambiamento climatico e sulla biodiversità. Nella dichiarazione di Rio del 1992 furono anche definiti alcuni concetti guida per ogni futura azione ambientale concordata a livello internazionale: prevenzione, sussidiarietà, responsabilità comune ma differenziata, apertura, il principio di “chi inquina paga”, il principio di precauzione.

\\Fino ad ora sono stati sottoscritti i seguenti accordi multilaterali per la gestione dell'ambiente (MEAs):

1973 - convenzione sul commercio internazionale di specie selvagge;

1985 - di Vienna per la protezione della fascia di ozono;

1992 - convenzione di Basilea per il controllo dei movimenti transfrontalieri di rifiuti tossici e pericolosi;

1992 - Convenzione sulla biodiversità;

1997 - protocollo di Kyoto sui cambiamenti climatici;

1998 - Convenzione di Rotterdam sulle sostanze chimiche e pesticidi (commercio e consenso informato);

2001 - convenzione di Stoccolma sugli inquinanti organici persistenti.

La questione ambientale all'interno del GATT e del WTO, gli accordi sensibili.

L'accordo Gatt del 1994 contiene almeno quattro articoli che interessano l'ambiente e il commercio: articoli I, II, XI, XX.

Gli articoli I e II definiscono i principi della nazione più favorita e del trattamento nazionale, quest'ultimo definisce che i prodotti degli altri paesi devono essere trattati con non meno favore (no less favorably) dei beni equivalenti (like products) prodotti all'interno del paese importatore. La definizione di prodotto equivalente viene fatta con riferimento a quattro criteri: proprietà fisiche,

utilizzo finale, gusti dei consumatori, classificazione delle tariffe. Ne segue che prodotti ottenuti con diverse tecnologie a diverso impatto ambientale ma che sono simili rispetto a tali criteri non sono considerati diversi; ciò crea problemi ai fini della differenziazione dei prodotti su basi di compatibilità ambientale.

L'articolo XI, sulle restrizioni quantitative e le licenze, proibisce le quote e le messe al bando. Può entrare in conflitto con alcune disposizioni degli MEAs.

L'articolo XX riguarda le eccezioni per l'ambiente.

Tra gli accordi firmati in ambito WTO che interessano in particolar modo l'ambiente vi sono:

- L'accordo sulle barriere tecniche TBT. In base a tale accordo i governi nazionali hanno libertà di applicare standards ambientali, sotto la condizione che questi non penalizzino le imprese straniere a favore di quelle nazionali, nel qual caso rientrano tra le barriere non tariffarie proibite in base all'accordo TBT. Secondo tale accordo esistono degli obiettivi legittimi per l'imposizione di standards, quali la protezione della sicurezza nazionale della salute umana e dell'ambiente, ma gli standards non devono essere distorsivi per il commercio.
- L'accordo sulle misure sanitarie e fitosanitarie SPS.
- L'accordo sull'agricoltura.

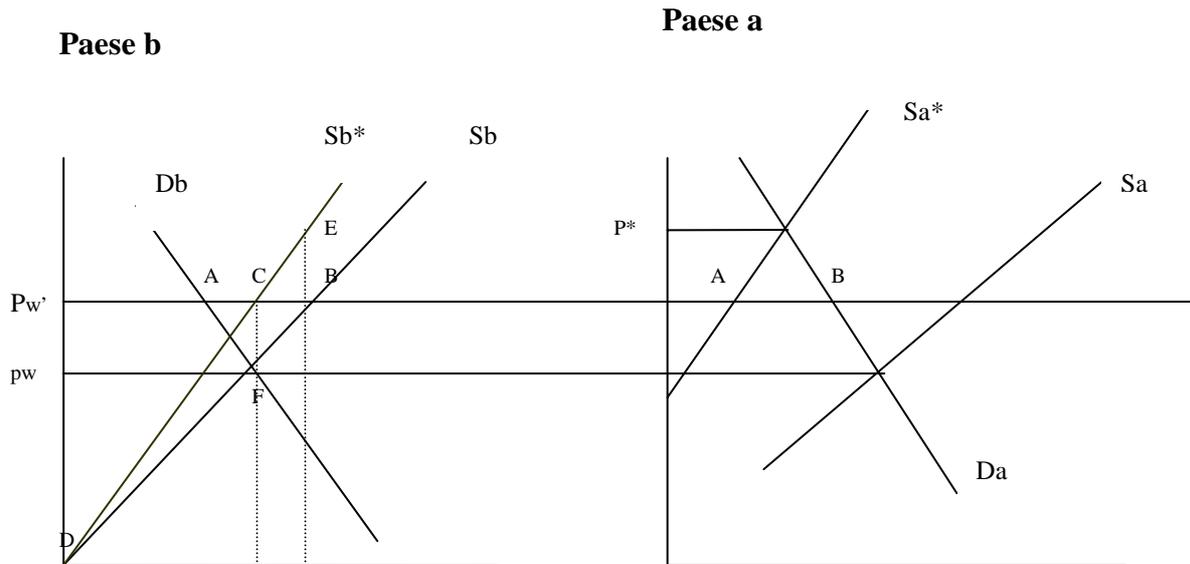
La liberalizzazione degli scambi e le azioni di intervento ambientale locali.

A livello locale gli interventi ambientali sono: misure per la conservazione degli ambienti naturali, regolamentazioni come bandi, standards e permessi, tasse ambientali, accordi volontari, ecc.

Gli standards nazionali comprendono: standards di emissioni, standard di qualità ambientale, standards di prodotto, standards di processo (PPMs, processes and production methods), standards di prestazioni.

III - Il problema degli standards ambientali - Environmental standards and competitiveness

Quando i paesi avanzati fissano degli standards ambientali in modo da correggere eventuali esternalità negative (o per correggere il mercato di quei beni ambientali che hanno natura di beni pubblici), vi è la tendenza delle imprese nazionali a spostare le proprie produzioni in paesi con standards ambientali inferiori o a sostituire i beni nazionali con beni prodotti in paesi a standards ridotti.



Si assuma un mercato mondiale con due paesi. In figura è rappresentato il mercato di un bene nei due paesi. Nel paese a la produzione implica dei danni ambientali captati dalla curva dei costi sociali S_a^* . Si assuma che nel paese b tali danni non siano presenti (si escluda quindi per ora la curva S_b^* raffigurata sul grafico). In assenza di regolamentazione ambientale il prezzo di autarchia dei due paesi coincide (e dè pari a p_w) e non vi è incentivo allo scambio. Nel caso in cui il paese a regolamenti il mercato interno in modo che i produttori internalizzino i costi sociali, il prezzo di autarchia del paese a sale fino a p^* . In caso di scambio commerciale il paese b (escludendo sempre la presenza della curva dei costi sociali S_b^*) presenta un vantaggio comparato ed esporta il bene nel paese a fino a quando il prezzo non sarà tale (p_w') da far uguagliare la richiesta di importazioni del paese a con la richiesta di esportazioni del paese b (ciò avviene per una quantità scambiata pari ad AB). Nel nuovo equilibrio vi è un aumento di benessere per tutti. Il paese a non solo non ha costi ambientali, ma ha disponibilità di un volume di produzione, grazie al commercio, maggiore di quello di autarchia. Il paese b d'altro canto sfrutta il proprio vantaggio comparato. La produzione si è spostata dove il costo è minore.

Si consideri ora il caso in cui anche il paese b sperimenti un danno ambientale associato alla produzione del bene, espresso dalla curva del costo sociale S_b^* e che non vi sia alcuna regolamentazione ambientale all'interno di tale paese. Come effetto dello scambio commerciale va ora considerato anche l'aumento del costo sociale (l'area $CFEB$) associato all'aumento dei volumi

produttivi nel paese b. Tale effetto negativo degli scambi riduce il beneficio dello scambio per il paese b, mentre rimane inalterato il beneficio dello scambio per il paese a. L'imposizione di una tassa ambientale nel paese b che consentisse l'internalizzazione completa dei costi sociali eliminerebbe il "costo sociale delle esportazioni" e condurrebbe il mercato mondiale verso un nuovo equilibrio (ad un livello di produzione e di scambio inferiore) con vantaggi dello scambio "netti" per entrambi i paesi.

Quindi in tutti i casi in cui un paese (generalmente avanzato) fissa standards ambientali superiori a quelli di un altro paese (generalmente meno avanzato) dove la produzione continua a presentare un costo sociale, i benefici del commercio saranno maggiori nel paese con lo standard superiore, in quanto i benefici del commercio per il paese con standard inferiore risulteranno "al lordo" del costo sociale.

Il vantaggio competitivo posseduto dalle imprese che operano in paesi a bassi standards ambientali dà luogo al cosiddetto effetto "*pollution haven*". La richiesta di minori standards ambientali da parte delle imprese di paesi con standards più restrittivi per far fronte ai vantaggi competitivi posseduti da imprese locate in paesi a bassi standards dà luogo al fenomeno detto di "*race to the bottom*", per il quale una maggiore apertura commerciale può portare a maggiori danni ambientali come effetto dell'abbassamento degli standards. Più in generale il fenomeno di *race-to-the-bottom* si ha quando la competizione tra le diverse economie nazionali innescata dalla liberalizzazione del commercio porta i governi a ridurre la propria attività di regolamentazione dei mercati ed in generale le proprie politiche di welfare.

Un effetto contrario è il cosiddetto "California effect" (tale denominazione deriva dall'evidenza che negli USA in seguito all'adozione di standards ambientali più restrittivi rispetto agli altri stati, la California non ha sperimentato alcuna diminuzione dei volumi di investimento interni nelle attività produttive interessate dagli standards) che si ha quando l'apertura commerciale porta i paesi con standards bassi ad aumentarli al fine di meglio adattarsi alle richieste del mercato mondiale.

La fissazione di uno standard obbligatorio elevato a livello internazionale è giudicata in genere dannosa per i paesi meno sviluppati dove: 1) il costo dell'adozione dello standard è spesso maggiore rispetto a quello dei paesi più avanzati a causa del ritardo tecnologico e infrastrutturale; 2) la riduzione del commercio dovuta all'innalzamento dello standard può provocare perdite maggiori di quelle associate al costo sociale in presenza di standard basso.

Recenti studi della World Bank negano l'esistenza di fenomeni quali "pollution haven" e "race-to-the bottom" portando come evidenza ad esempio il fatto che durante gli anni settanta la rapida crescita delle tigri asiatiche (Corea Taiwan, Singapore e Hong Kong) ha dapprima causato lo sviluppo in tali paesi di produzioni molto inquinanti, ma in seguito le esportazioni di tali prodotti sono diminuite fino a far diventare tali paesi importatori netti di "settori a elevato inquinamento".

I sostenitori del libero commercio sono fiduciosi inoltre che un maggiore sviluppo tenderà a condurre le imprese a fissare standards volontari che in qualche modo spingeranno comunque il sistema verso la "risoluzione" dei problemi ambientali.

L'interrogativo che rimane e che preoccupa gli "ambientalisti pessimisti" rimane il seguente: 'quanto ci possiamo fidare del fatto che le politiche attuate dalle imprese private risponderanno all'interesse pubblico meglio di quelle pubbliche finora perseguite?'. La lunga storia di "scandali" e di attività ambientali criminali (con la messa in commercio consapevole di prodotti pericolosi, o la mancata protezione dei lavoratori impegnati in processi rischiosi per la salute –vedi amianto, diossina, scorie radioattive-) delle grandi imprese e la lunghissima storia di mancanza assoluta di

responsabilità sociale poco fanno sperare circa la capacità della mano visibile delle imprese di condurre il sistema verso uno sviluppo equo e sostenibile.

Il punto non è di quanto l'attuale processo (con la sua peculiare tendenza alla deregolamentazione pubblica) di liberalizzazione degli scambi possa far aumentare la ricchezza complessiva a disposizione dell'umanità, ma di quanto questa ricchezza sia poi accessibile in modo equo a tutta l'umanità e di quanto grande sia il grado di compromissione dell'ecosistema terrestre e l'abuso di risorse non rinnovabili che possono mettere in pericolo il benessere se non la stessa esistenza delle generazioni future.

Infine invece di confrontare il passato con l'attuale processo di globalizzazione (dove entrambi non hanno risolto il problema delle povertà endemica di gran parte della popolazione del pianeta) sarebbe utile confrontare entrambe le situazioni con nuovi scenari dove nuove forme di intervento pubbliche siano in grado di indirizzare lo sviluppo su un sentiero effettivamente sostenibile. In definitiva non una riduzione dell'intervento pubblico ma una sua ridefinizione in un nuovo scenario economico e istituzionale internazionale.

IV - Globalizzazione, strategie delle imprese, deregolamentazione

Il termine globalizzazione si riferisce generalmente all'elevata interdipendenza esistente tra le diverse economie nazionali. In parte la globalizzazione ha a che fare con la crescita del volume delle transazioni internazionali, ma è sbagliato ridurre il fenomeno alla crescita degli scambi. Attualmente le economie nazionali sono interdipendenti non in virtù dei flussi di commercio internazionale, ma soprattutto in virtù delle strategie delle grandi imprese multinazionali e dell'esistenza di organizzazioni sopranazionali quali il WTO che hanno preso il posto degli stati nazionali nella delicata funzione di regolamentazione dell'economia. Agli inizi degli anni ottanta le dinamiche competitive interne a molti settori produttivi portarono ad una elevata concentrazione ed al conseguente bisogno delle imprese di espandere il proprio mercato di riferimento, con la ricerca di nuovi mercati da colonizzare. La liberalizzazione dei mercati finanziari e l'apertura agli investimenti esteri da parte dei paesi meno sviluppati offrì alle imprese l'opportunità da un lato di perseguire strategie di vantaggio di costo attraverso la delocalizzazione degli impianti (in paesi a minor costo della manodopera e con ridotti standards ambientali), e dall'altro l'opportunità di sfruttare le fonti di rendita offerte dalla riconfigurazione dei mercati finanziari su scala internazionale (con il conseguente effetto ampiamente studiato nel corso degli anni ottanta di finanziarizzazione delle imprese). In un contesto "globale" le grandi imprese hanno sostenuto e "guidato" lo sviluppo di organismi internazionali capaci di stabilizzare il quadro di riferimento istituzionale ed orientarne le regole a favore delle attività dei grandi capitali. In parte il WTO è il frutto di tali dinamiche e la sua istituzione ha segnato effettivamente il passaggio ad una economia globale largamente intesa, vale a dire dove la dimensione globale (e sopranazionale) domina formalmente su quella locale (e nazionale).

In definitiva, aumento degli scambi commerciali, raggio di azione sopranazionale delle grandi imprese, cessione ad una organizzazione sopranazionale della politica commerciale da parte dei singoli stati nazionali, sono i principali elementi che denotano il fenomeno della globalizzazione. A tali tre elementi ne va aggiunto un quarto, quello della standardizzazione dei modelli di consumo (e insieme ad essi dei modelli culturali e di organizzazione sociale) indotto sia dalle maggiori opportunità di contatto (reale e virtuale, tramite l'industria della comunicazione) sia dalle strategie produttive e di marketing delle grandi imprese transnazionali.

La liberalizzazione degli scambi perseguita dalla WTO, pietra miliare del processo di globalizzazione, ha spinto, attraverso la riduzione delle tariffe commerciali e del sostegno pubblico, verso una progressiva privatizzazione e deregolamentazione dell'economia.

IV.1 Globalizzazione e regolamentazione nei mercati agroalimentari: nuove tecnologie e standards privati

Nel settore agroalimentare tale processo di globalizzazione ha condotto negli ultimi venti anni alla determinazione dei seguenti tre caratteri del quadro istituzionale col quale si confrontano le imprese ed i consumatori: 1) la riduzione del sostegno all'agricoltura; 2) l'armonizzazione della legislazione ambientale e di food safety; 3) la protezione dei diritti di proprietà intellettuale e l'innovazione tecnologica.

La riduzione del sostegno all'agricoltura

L'agricoltura insieme al settore tessile e aeronautico ha beneficiato da sempre di clausole speciali in deroga alle regole generali del GATT. L'accordo sull'agricoltura siglato a Marrakech nel 1994 in occasione della costituzione del WTO fissava come obiettivi generali la riduzione delle tariffe e il divieto delle sovvenzioni alle esportazioni, ma elencava una serie di casi e situazioni in cui gli stati potevano fissare un certo grado di sostegno¹. Negli ultimi anni lo speciale status legale dell'agricoltura nel WTO è stato messo in discussione, a partire soprattutto dalla constatazione degli effetti negativi sullo sviluppo dei paesi più poveri dell'eccessivo sostegno accordato all'agricoltura dai paesi avanzati.

Con l'accordo di Doha è stato definito l'obiettivo di una totale liberalizzazione ma a tutt'oggi non sono stati siglati accordi che ne garantiscano l'effettivo conseguimento. Inoltre recenti studi (Panagaryia, 2005; Bureau et al., 2006) hanno evidenziato come gli effetti positivi sui paesi in via di sviluppo di una eliminazione dei sussidi all'agricoltura da parte dei paesi occidentali siano stati sovrastimati dalle passate ricerche. Tre elementi portano ad un ridimensionamento dell'effettivo cambiamento indotto da una maggiore liberalizzazione: 1) l'insieme dei paesi in via di sviluppo beneficerebbe in modo molto disomogeneo, con effetti addirittura molto negativi per alcuni paesi particolarmente poveri come quelli che si avvantaggiano degli accordi commerciali preferenziali di "non-reciprocità"; 2) introducendo nei modelli di simulazione degli effetti della liberalizzazione elementi che tengano conto della limitata concorrenzialità dei mercati o semplicemente cambiando alcuni parametri di caratterizzazione dell'equilibrio del mercato del lavoro e di alcuni input, i vantaggi dei paesi poveri si riducono ed appaiono distribuiti in modo molto meno uniforme; 3) gli effetti positivi della liberalizzazione potrebbero essere più che controbilanciati dagli effetti negativi, per i paesi poveri, del maggior ruolo del settore privato, ed in particolare dei grandi gruppi stranieri, nella "gestione" delle politiche del settore. L'esempio tipico è quello dell'abbattimento di barriere non tariffarie, quali gli standard pubblici di qualità, al quale si accompagna la diffusione di standard di qualità "volontari" imposti dai grandi retailers ai fornitori agricoli ed industriali.

L'armonizzazione della legislazione ambientale e di food safety

L'accordo sull'applicazione delle misure sanitarie e fitosanitarie (SPS Agreement)², limitando il ricorso a molti interventi di politica ambientale e di sicurezza alimentare accusati di erigere barriere

¹ Le misure di sostegno interno sono classificate in diversi tipi (scatole blu, gialle e verdi) a secondo del grado di accettabilità dei possibili effetti sul commercio. In una prima fase gli strumenti economicamente neutrali (retirement grants, aiuti in occasione di disastri naturali e aiuti ambientali) furono classificati nella scatola verde, e gli altri tipi di sostegno con un impatto sul mercato nella scatola gialla. Relativamente agli strumenti della scatola gialla i paesi membri si impegnavano a ridurli gradualmente fino ad eliminarli nell'arco di sei anni. Una tale classificazione obbligava l'UE a eliminare completamente il regime di aiuti diretti sui quali si fonda l'intera politica agricola comunitaria. Al fine di difendere tale politica l'UE è riuscita a ottenere una parziale deroga alle regole definite attraverso l'introduzione della scatola blu. Questa definisce alcuni tipi di aiuti diretti (in genere tali aiuti sono quelli pagati ai produttori soggetti a vincoli e limitazioni di produzione) non soggetti a limitazioni.

² Una conseguenza generale degli accordi che riguardano le barriere non tariffarie è l'impossibilità quando necessario di definire politiche ambientali e sociali adeguate alla specificità del paese.

non tariffarie³, ha spinto progressivamente verso un arretramento del settore pubblico in tali campi di intervento. Nell'UE il processo di armonizzazione della legislazione per la sicurezza alimentare, necessario prima per il completamento del mercato unico e poi per il rispetto dei diversi accordi siglati in sede WTO, ha seguito la strada di una riduzione del livello degli standards (in base al principio del mutuo riconoscimento) e successivamente di un progressivo arretramento della funzione degli organismi pubblici. Questi sono passati da un ruolo di definizione e controllo diretto degli standards, ad un ruolo di coordinamento e di indirizzo generale (attraverso la promulgazione della *general food law* e l'istituzione dell'*authority* per la sicurezza alimentare), lasciando al settore privato maggiori spazi di libertà nei processi di definizione degli standards, certificazione e garanzia della qualità. Negli ultimi anni l'aumento del rischio ambientale, sanitario e sociale associati all'allargamento geografico dei mercati ed alle nuove tecnologie, ha provocato l'emergenza di nuovi movimenti sociali attivi nella richiesta di un maggiore controllo della filiera alimentare ed un forte attivismo da parte del settore del retail nei processi di certificazione (USAID, 2005). Attualmente le catene del grande dettaglio dei paesi avanzati sono dotati di propri standard di prodotto.

Negli ultimi cinque anni, con l'accelerazione dei processi di globalizzazione e di concentrazione del settore della distribuzione, la collaborazione tra dettaglianti è aumentata e molte catene distributive hanno definito standards comuni (come EUREPGAP, CIES's Global Food Safety Initiative, British Retail Consortium), affidandone la certificazione a imprese terze indipendenti che operano su scala globale (come Primus lab, Cert ID, Davis Fresh Technologies). Si registrano anche iniziative di collaborazione tra dettaglianti e ONG che gestiscono programmi di aiuto alimentare (Bush, Thiagarajan, Bain, 2005). Attualmente in tutto il mondo esiste un ampio spettro di certificazioni che coprono ormai ogni aspetto della produzione e distribuzione dei prodotti alimentari. Il recente rapporto redatto dall'USAID (Bush et al., 2005a, 2005b) riporta una lista di 17 tipi di certificazioni, private ma anche "quasi-pubbliche" (quando è lo stato che funge da certificatore esterno): certificazioni propriamente di food safety; HACCP; ISO 9000 e ISO 14000; tracciabilità; marchi di origine; produzioni biologiche; certificazioni per l'esportazione; commercio equo; certificazioni sulle condizioni di lavoro (*labour certifications*); iniziative di commercio etico; EUREP; marchi ambientali; certificazioni fitosanitarie, marchi di responsabilità sociale di impresa; benessere degli animali; certificazioni di assenza di organismi geneticamente modificati.

La protezione dei diritti di proprietà intellettuale e le politiche di innovazione

L'accordo sulla difesa della proprietà intellettuale (TRIPs), introducendo la possibilità della brevettabilità degli organismi viventi (piante e animali ottenuti con tecniche di ingegneria genetica) e dei nuovi materiali ottenuti tramite la modificazione a livello atomico della materia (i nuovi materiali nanotecnologici) ha contribuito ad incentivare gli investimenti privati in innovazione nel campo delle biotecnologie e delle nanotecnologie in una ottica di profitto a breve termine e di "colonizzazione" dei mercati dei paesi in via di sviluppo.

Il settore agroalimentare sperimenta già all'oggi una grande dipendenza economica e tecnologica dai grandi gruppi multinazionali (di proprietà generalmente statunitense o comunque dei paesi occidentali più ricchi) del settore chimico, sementiero e farmaceutico. Tale dipendenza aumenterà drammaticamente nei prossimi anni a causa della rivoluzione nanotecnologica appena cominciata ma che sta rapidamente cambiando la struttura e l'organizzazione del settore. Nei paesi sviluppati sia il settore privato che quello pubblico stanno effettuando enormi investimenti in queste tecnologie (nel 2004 in tutto il mondo sono stati spesi circa 10 miliardi di dollari in ricerca e

³ La regolamentazione in tema di salute e ambiente si traduce spesso in vincoli alle importazioni, sottoforma di richiesta di specifici standard di prodotto, che vengono interpretati come barriere tecniche (non tariffarie) al commercio. Ad esempio la recente legge europea in tema di sicurezza degli alimenti contiene alcuni articoli, come quello che introduce la tracciabilità (art.15, capitolo I, regolamento europeo 178/2002) obbligatoria per tutti i prodotti alimentari, che hanno ricevuto critiche da parte di quei paesi che vedono ostacolate le proprie esportazioni verso l'UE e che interpretano tali norme come barriere non tariffarie.

sviluppo per le nanotecnologie) ed i prodotti nanotecnologici continuano ad essere immessi sul mercato a ritmo costante. Circa 475 prodotti che contengono invisibili nanoparticelle, senza regolamentazione e senza obbligo di indicazione in etichetta, sono già in commercio (sono prodotti alimentari, pesticidi, creme solari, cosmetici, telai per auto ed altri ancora) e migliaia di altri sono in arrivo (ETC group, 2005).

Al di là dei rischi purtroppo ancora sottovalutati per l'ambiente e la salute di tali nuove tecnologie è oramai chiaro che esse pongono sicuramente enormi rischi economici per le economie meno avanzate. In primo luogo sono a rischio quei paesi le cui economie si basano sulla produzione di materie prime che saranno sostituite dai nuovi materiali nanotecnologici. In secondo luogo si pone un problema di un eccessivo potere economico a vantaggio dei grandi gruppi (e dei paesi nei quali risiedono i possessori del capitale di queste società) proprietari dei diritti di proprietà sulle conoscenze tecno-scientifiche necessarie per lo sviluppo e lo sfruttamento di tali tecnologie.