

XV legislatura

**Lo stato delle relazioni economiche tra
Usa e Ue e le prospettive di un
“mercato unico transatlantico”**

Contributi di Istituti di ricerca specializzati

n. 72

Giugno 2007

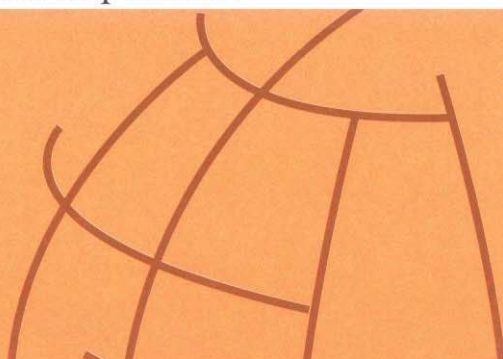


Senato della Repubblica

servizio studi



servizio affari
internazionali



XV legislatura

**Lo stato delle relazioni economiche tra
Usa e Ue e le prospettive di un
“mercato unico transatlantico”**

*A cura di Costantino Pischedda dell’Istituto Affari
Internazionali (IAI)*

n. 72

Giugno 2007

Servizio Studi

Direttore

Daniele Ravenna

tel. 06 6706_2451

Segreteria

_2451

_2629

Fax 06 6706_3588

Servizio affari internazionali

Direttore

Maria Valeria Agostini

tel. 06 6706_2405

Segreteria

_2989

_3666

Fax 06 6706_4336

Lo stato delle relazioni economiche tra Usa ed Ue e le prospettive di un ‘mercato unico transatlantico’

*di Costantino Pischedda**

Le tensioni politiche che hanno caratterizzato i rapporti transatlantici negli ultimi anni non sembrano aver avuto un impatto significativo sulle relazioni economiche tra le due sponde dell’Atlantico, che al contrario hanno registrato una costante intensificazione, soprattutto per quanto riguarda gli investimenti e le attività delle imprese multinazionali. In termini assoluti, il volume delle relazioni economiche tra Usa ed Ue è ancora tale da eclissare i rapporti, pur in dinamica ascesa, che gli uni e l’altra intrattengono con la Cina. Negli ultimi anni non sono mancati contrasti su varie questioni riguardanti il commercio bilaterale, ma nel complesso non si è manifestata una tendenza a una maggiore litigiosità nel settore commerciale. Inoltre, sia gli Usa che vari stati europei hanno cercato di impedire l’acquisizione di società nazionali da parte di aziende estere, ma il bilancio non è negativo, almeno dal punto di vista transatlantico: in Europa si ha avuto nonostante tutto un numero crescente di acquisizioni, per la maggior parte avvenute senza interferenze governative, mentre negli Stati Uniti le resistenze alle acquisizioni hanno principalmente riguardato non imprese europee, ma cinesi e mediorientali. Le relazioni economiche transatlantiche si sono dunque venute sviluppando all’insegna di una sostanziale continuità, ma hanno anche mostrato una promettente vitalità. Ma che cosa ha in serbo il futuro? Tre questioni sembrano particolarmente importanti: a) il round negoziale di Doha in seno all’Organizzazione mondiale del commercio (Omc) per la liberalizzazione commerciale; b) la collaborazione per ridurre gli ‘squilibri globali’ – come l’artificiosità di alcuni tassi di cambio valutario, in primo luogo quello tra il dollaro e la moneta cinese, lo yuan, o il deficit della bilancia commerciale degli Usa; c) le iniziative bilaterali volte a conseguire un maggior grado di integrazione tra l’economia europea e quella americana.

Sul fronte dei negoziati di Doha, un’intesa tra Unione europea e Stati Uniti, in particolare sull’agricoltura, appare cruciale per il raggiungimento di un accordo multilaterale soddisfacente. Il sistema commerciale internazionale potrebbe subire un danno irrimediabile da un definitivo fallimento di Doha. Gli squilibri speculari dell’economia americana e di quella cinese rischiano anch’essi di mettere in difficoltà il sistema centrato sull’Omc. La soluzione del problema passa attraverso una rivalutazione dello yuan, ma anche attraverso una riduzione del deficit della bilancia commerciale americana. Infine, è innegabile che sia gli Usa sia l’Ue beneficerebbero di una maggiore integrazione delle loro economie. La proposta del cancelliere tedesco Angela Merkel di armonizzare regolamentazioni e standard industriali ha riscosso un certo favore sia a Washington sia a Londra, e alcuni vi vedono un primo passo verso la creazione di un ‘mercato unico transatlantico’. Al momento, comunque, si tratta di una prospettiva di lungo periodo. Non sono pochi, infatti, né di scarso spessore, gli ostacoli ad una maggiore integrazione economica transatlantica: dal possibile riemergere di interessi protezionistici alla diversità di sensibilità culturali, fino alle preoccupazioni legate alla sicurezza nazionale.

* L’autore è assistente alla ricerca presso l’Institute for International Economic di Washington.

Indice

1. Lo stato dei rapporti economici transatlantici

- 1.1 Flussi commerciali e di investimenti
- 1.2 Dispute commerciali
- 1.3 Euro contro dollaro?

2. Prospettive per la cooperazione economica transatlantica

- 2.1 Il round di Doha
- 2.2 Gli 'squilibri globali'
- 2.3 Verso un mercato unico transatlantico?

3. Conclusione

Lo stato delle relazioni economiche transatlantiche e le prospettive di un 'mercato unico transatlantico'

di Costantino Pischetta

Questo lavoro offre una panoramica generale sullo stato attuale dei rapporti economici tra Stati Uniti e Unione europea ed esamina le prospettive di ulteriore collaborazione e integrazione.

La prima sezione presenta un bilancio degli sviluppi degli ultimi anni, prestando particolare attenzione ai dati sui flussi commerciali e di investimenti, alle dispute commerciali, e al crescente ruolo internazionale dell'euro. La seconda sezione analizza le condizioni e le opportunità di una maggiore collaborazione transatlantica in tre aree cruciali: i negoziati multilaterali di Doha, i cosiddetti 'squilibri globali', e la riduzione delle barriere regolamentari su base bilaterale. Segue una breve conclusione critica.

1. Lo stato dei rapporti economici transatlantici

Negli ultimi anni le relazioni politico-diplomatiche tra Stati Uniti e Unione europea sono state contrassegnate da forti tensioni e disaccordi. Basti pensare, per esempio, alle profonde divisioni sulla guerra in Iraq, alle dispute sulla ratifica del Protocollo di Kyoto e sulla creazione della Corte penale internazionale, e alle difficoltà nel trovare strategie comuni per affrontare questioni come l'ascesa cinese allo status di potenza mondiale o le ambizioni nucleari iraniane.

Queste tensioni si sono tradotte in alcuni episodi di boicottaggio di beni americani in Europa e di prodotti europei (in particolare francesi) negli Stati Uniti, specialmente nei mesi successivi all'invasione dell'Iraq. Tuttavia, i disaccordi politici non sembrano avere avuto un impatto profondo sui rapporti economici tra Unione europea e Stati Uniti. L'espansione economica cinese tende indubbiamente a mettere in discussione il primato della relazione economica transatlantica. Esistono inoltre una serie di contrasti tra America ed Europa in settori specifici, come gli investimenti dall'estero. Dalla nostra analisi emerge però un quadro di sostanziale continuità delle relazioni economiche transatlantiche, che rimangono caratterizzate da una notevole vitalità.

1.1 Flussi commerciali e di investimenti

Nella loro analisi annuale dei flussi commerciali e di investimenti tra Stati Uniti e Europa, Daniel Hamilton e Joseph Quinlan mostrano come le relazioni economiche transatlantiche restino solide e dinamiche¹. I due autori sottolineano che, sebbene l'attenzione dei media e dell'opinione pubblica, specie negli Usa, tenda a focalizzarsi sull'area di libero commercio tra Canada, Usa e Messico – North Atlantic Free Trade Agreement (Nafta) – e sulla crescita delle economie asiatiche, Europa e Stati Uniti rimangono di gran lunga i rispettivi principali mercati esteri, e lo spazio transatlantico continua a essere l'area economica più integrata al mondo.

Hamilton e Quinlan enfatizzano il fatto che nelle relazioni economiche transatlantiche la dimensione legata agli investimenti dall'estero e alle attività di imprese multinazionali ha un'importanza molto maggiore di quella puramente commerciale (intesa come scambio di beni e servizi attraverso confini internazionali).

¹ Daniel S. Hamilton e Joseph P. Quinlan, *Transatlantic Economy 2005: Annual Survey of Jobs, Trade and Investment between the United States and Europe*, 2006, Brookings Institution: Washington DC.

Per esempio, nel 2004 il valore delle vendite nel mercato europeo da parte di filiali europee di multinazionali americane era quasi sei volte superiore al valore delle importazioni europee di beni americani.

A sostegno della loro tesi i due autori riportano alcuni dati relativi al periodo 2000-2005.

Dati illustrativi dell'integrazione economica transatlantica

INVESTIMENTI

- Tra il 2000 e il 2005 il 75% degli investimenti diretti esteri negli Stati Uniti è provenuto dall'Europa.

- Tra il 2000 e il 2005 il 57% degli investimenti diretti americani all'estero è stato in Europa*.

OPERAZIONI DI IMPRESE MULTINAZIONALI

- Nel 2004 il prodotto combinato delle filiali di multinazionali americane ed europee rispettivamente in Europa e negli Usa ammontava a 800 miliardi di dollari (equivalente al Pil di un paese come l'India).

- Nel 2004 le filiali americane in Europa hanno prodotto il 56% del totale del prodotto delle filiali americane nel mondo.

COMMERCIO INTRA-IMPRESA

Un ulteriore indice della profondità dell'integrazione transatlantica è rappresentato dal grande ammontare di commercio transatlantico intra-impresa - cioè commercio che avviene tra due "rami" di una stessa impresa situati sulle due sponde dell'Atlantico.

- Nel 2005 circa il 58% delle importazioni americane dall'Europa proveniva dal commercio intra-impresa.

- Nel 2005 il 32% delle esportazioni americane in Europa consisteva di commercio intra-impresa.

OCCUPAZIONE TRANSATLANTICA

- Metà dei circa 9 milioni di lavoratori impiegati in imprese americane all'estero lavora in Europa.

- La maggior parte dei non europei impiegati in imprese europee all'estero è americana.

- Nel 2004 la forza-lavoro transatlantica impiegata da filiali di imprese americane ed europee rispettivamente in Europa e negli Usa ammontava a circa 8 milioni.

* Nel 2005 gli investimenti diretti americani verso la Germania sono stati circa il 450% di quelli verso la Cina, mentre gli investimenti diretti americani in Francia sono stati circa il 117% di quelli in India. Il quadro non cambia se si prendono in considerazione gli stock invece dei flussi. Ad esempio, nel 2005 lo stock di investimenti diretti americani in Italia raggiungeva circa i 26 miliardi di dollari, più della somma degli stock di investimenti diretti americani in Cina e India (circa 25,4 miliardi di dollari).

Jens van Scherpenberg critica la tesi di Hamilton e Quinlan, osservando che i due autori presentano un'immagine statica delle relazioni economiche transatlantiche, che non tiene in considerazione la crescente importanza dell'Asia, e in particolare della Cina, come partner economico di Europa e Stati Uniti². Van Scherpenberg riconosce che gli scambi commerciali transatlantici hanno raggiunto livelli eccezionalmente alti,

² Jens van Scherpenberg, "Integrating the Atlantic Economic Area", SWP Research Paper, ottobre 2006, SWB: Berlino.

ma sottolinea che, nel periodo 1990-2005 il valore del commercio tra Europa e Cina, e tra Usa e Cina, era aumentato rispettivamente di dodici e dieci volte, mentre il valore del commercio transatlantico nello stesso periodo era cresciuto soltanto di due volte e mezzo. Inoltre, mentre nel 1990 il commercio tra Stati Uniti e Cina e quello tra Europa e Cina rappresentavano entrambi solo il 10 per cento del commercio transatlantico, nel 2005 il valore dei flussi commerciali di Stati Uniti e Europa con la Cina aveva raggiunto rispettivamente il 58 e il 50 per cento del valore del commercio transatlantico. Una tendenza simile, sebbene molto meno pronunciata, emerge in termini di investimenti diretti dall'estero e di attività di multinazionali.

Entrambe le prospettive offrono importanti chiavi di lettura delle relazioni transatlantiche e probabilmente, come il proverbio vuole, "la verità sta nel mezzo".

Da un lato, infatti, è innegabile che la Cina stia acquisendo un ruolo sempre maggiore sul piano del commercio internazionale; dall'altro, però, per il momento la superiorità del legame transatlantico rimane netta, come dimostrato dal fatto che la maggior parte degli analisti del commercio internazionale considera un'intesa tra Ue e Stati Uniti come una condizione essenziale (per quanto non sufficiente) per concludere i negoziati multilaterali di Doha, mentre la Cina ha avuto un ruolo molto marginale nelle trattative³. In più, se si sposta l'attenzione sugli investimenti diretti dall'estero e sulle attività delle multinazionali (forme di integrazione economica per molti versi più profonde del commercio internazionale), le relazioni transatlantiche appaiono di gran lunga più intense dei rapporti di Usa e Europa con la Cina, come riconosce lo stesso van Scherpenberg. Infatti, tra il 1990 e il 2005, i flussi di investimenti diretti americani verso la Cina sono aumentati di quasi 50 volte, ma, essendo questi partiti da una base molto bassa, il loro valore è rimasto sotto l'uno per cento del valore complessivo dei flussi in uscita dagli Usa. La percentuale degli investimenti americani verso l'Europa si è invece mantenuta stabile intorno al 50 per cento dei flussi in uscita dagli Stati Uniti⁴. Questa sproporzione è decisamente più netta se si considerano i flussi di investimenti diretti cinesi verso Europa e Stati Uniti, conseguenza del fatto che il governo cinese ha iniziato a incoraggiare le imprese locali ad investire all'estero solo dal 2001⁵. Sembra dunque molto improbabile che la Cina riuscirà a colmare il gap nei prossimi anni.

1.2 Dispute commerciali

La stabilità delle relazioni economiche transatlantiche è a volte messa in discussione a causa di dispute commerciali tra Stati Uniti e Unione europea, molte delle quali ricevono notevole pubblicità (si pensi, per esempio, alle dispute sull'acciaio, sugli ogm e sul sostegno statale a favore di Boeing ed Airbus). Tuttavia, come nota Bruce Stokes, non sembra in realtà esserci stato un sostanziale aumento delle dispute commerciali transatlantiche con la transizione dalla presidenza Clinton a quella di Bush figlio⁶. Infatti, la maggior parte delle tensioni commerciali transatlantiche della prima amministrazione di George W. Bush rappresentavano la continuazione di dispute iniziate durante l'amministrazione precedente (la disputa sull'acciaio è l'eccezione di maggior rilievo) e comunque molti di questi disaccordi sono stati risolti con compromessi bilaterali, senza fare ricorso al meccanismo di risoluzione delle dispute

³ Si veda, per esempio, Jeffrey J. Schott, "Completing the Doha Round", Policy Briefs in International Economics, ottobre 2006, Institute for International Economics: Washington DC.

⁴ US Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, "Balance of Payments and Direct Investment Position Data". Dati disponibili sul sito www.bea.gov (visitato il giorno 20 febbraio, 2007).

⁵ Edward M. Graham e David M. Marchick, *US National Security and Foreign Direct Investment*, 2006, pp. 100-101, Institute for International Economics: Washington DC.

⁶ Bruce Stokes, "Trade Negotiations", in D. Andrews, M.A. Pollack, G.C. Shaffer e H. Wallace (a cura di), *The New Transatlantic Agenda and the Future of Transatlantic Economic Governance*, pp. 39-59, Istituto Universitario Europeo: Firenze.

dell'Organizzazione mondiale del commercio (l'eccezione più importante in questo caso è quella degli ogm). Inoltre, pur attirando grande attenzione pubblica e politica, queste dispute riguardano una percentuale molto bassa del valore totale delle interazioni economiche transatlantiche⁷.

Un'altra fonte di preoccupazione per la solidità del legame transatlantico è rappresentata dalle crescenti manifestazioni di nazionalismo economico su entrambi i lati dell'Atlantico⁸. Negli Stati Uniti, questo fenomeno ha assunto la forma di opposizione politica ad investimenti e acquisizioni straniere con possibili implicazioni per la sicurezza nazionale. L'esempio che ha fatto più scalpore è la decisione del governo americano di bloccare l'acquisizione da parte di una compagnia di Dubai di una società che gestisce le operazioni portuali in sei città statunitensi – decisione che è stata giustificata in termini di sicurezza nazionale. In parte in risposta al clamore suscitato nell'opinione pubblica da questo e altri casi di alto profilo, il Congresso americano sta considerando la riforma del Comitato sugli investimenti esteri negli Stati Uniti (l'ente governativo che valuta l'ammissibilità di acquisizioni straniere in termini di sicurezza nazionale). Alcune delle proposte in discussione mirano ad espandere il concetto di sicurezza nazionale, introducendovi una dimensione di “sicurezza economica”, e rendendo così le valutazioni del comitato più rispondenti a una logica protezionistica⁹. Allo stesso tempo, vari paesi membri dell'Unione europea si sono di recente opposti a acquisizioni di imprese nazionali da parte di imprese straniere (per esempio, nel settore dell'acciaio in Francia e in quello dell'elettricità in Spagna)¹⁰.

Questi sviluppi non sono certamente incoraggianti per le relazioni transatlantiche. Tuttavia, bisogna notare che le pressioni protezionistiche negli Usa sono principalmente indirizzate verso paesi mediorientali e la Cina, nei confronti dei quali le preoccupazioni concernenti la sicurezza nazionale sembrano più rilevanti, sebbene non si possa escludere che anche alcuni investimenti europei saranno interessati da questo tipo di problemi in futuro. Analogamente, i recenti episodi di resistenza ad acquisizioni straniere in Europa non rappresentano necessariamente l'emergere di un orientamento più marcatamente protezionistico che in passato, nonostante la notevole attenzione politica ricevuta. Infatti, tali episodi si sono verificati in un contesto europeo caratterizzato da un numero sempre crescente di acquisizioni e fusioni, per la maggior parte avvenute senza interferenze governative, e potrebbero dunque essere interpretati come ‘naturali’ resistenze a un trend che va nella direzione opposta¹¹.

1.3 Euro contro dollaro?

Il dollaro è stata la valuta dominante nel sistema monetario internazionale per quasi un secolo, principalmente a causa dell'assenza di credibili alternative. Nessuna economia, infatti, aveva una dimensione comparabile a quella americana. Nessun'altra

⁷ Gary C. Hufbauer e Frederic Neumann hanno stimato che i “conflitti” commerciali transatlantici hanno riguardato circa il cinque per cento del valore del commercio totale bilaterale tra il 1990 e il 2000 (“Conflict and Cooperation: The State of US-EU Trade and Investment Relations”, SAIS Working Paper Series, maggio 2002). Hamilton e Quinlan riportano che le dispute commerciali transatlantiche riguardano tra l'uno e il due per cento del totale delle attività economiche transatlantiche (“Merkel has posed right question in search for an Atlantic Bridge”, *The Financial Times*, 10 gennaio, 2007).

⁸ Si vedano, per esempio, TransAtlantic Business Dialogue, *Towards a Barrier-Free Transatlantic Market*, maggio 2006; e Jens van Sherpenberg, “Economic Nationalism on the Rise: Foreign Direct Investment in the USA after the Dubai Fiasco”, SWP Comments 10, marzo 2006, SWP: Berlino.

⁹ Edward M. Graham e David M. Marchick, *op. cit.* nota 6, capitoli 5 e 6.

¹⁰ “Buy, buy, buy: Europe's businesses are changing hands at a record rate”, *The Economist*, 8 febbraio, 2007.

¹¹ *Ibid.*

valuta poteva acquisire le esternalità di network e le economie di scala e di scopo che sarebbero state necessarie per mettere in discussione il primato del dollaro¹².

Quando fu introdotto l'euro, l'opinione prevalente negli Stati Uniti era che esso non avrebbe rappresentato una seria sfida al ruolo di valuta di riserva internazionale del dollaro¹³. Tuttavia, a distanza di sette anni dal lancio della divisa europea, non si può che constatare un crescente ruolo internazionale dell'euro, e dunque la prospettiva di una competizione per il ruolo di valuta di riserva mondiale tra euro e dollaro appare decisamente più verosimile¹⁴. Questo cambiamento è reso possibile fra l'altro dalle dimensioni economiche dell'eurozona che sono paragonabili a quelle dell'economia americana (in termini di prodotto interno lordo e di apertura commerciale) e potrebbero crescere ancora se nei prossimi anni altri paesi membri dell'Ue non aderenti all'euro seguiranno l'esempio della Slovenia e entreranno nell'unione monetaria.

Questa sostanziale parità in termini di dimensioni economiche rappresenta un requisito necessario, ma non sufficiente, perché l'euro possa rivaleggiare col dollaro. Non è detto infatti che l'euro riuscirà a mettere a frutto il suo potenziale, portando alla sostituzione dell'egemonia valutaria del dollaro con un sistema monetario 'bipolare'.

Una tendenza inerziale potrebbe favorire il dollaro. L'esperienza della sterlina è in questo caso esemplificativa. La valuta britannica mantenne il suo ruolo internazionale per oltre metà secolo dopo che il prodotto interno lordo statunitense aveva superato quello del Regno Unito, fino a quando la Prima guerra mondiale e una serie di decisioni economiche poco illuminate negli anni '20 non decretarono la fine del ruolo internazionale della sterlina e l'ascesa del dollaro¹⁵. È evidente tuttavia che un maggiore ruolo internazionale dell'euro verrebbe favorito da un rafforzamento della performance economica europea, specie se fosse accompagnato da un sostanziale rallentamento dell'economia americana.

Un altro sviluppo che contribuirebbe notevolmente al rafforzamento del profilo internazionale dell'euro sarebbe un suo ulteriore sostanziale apprezzamento nei confronti della valuta americana. Tale sviluppo appare molto probabile, dato che il deficit commerciale e l'indebitamento estero americani hanno raggiunto livelli molto elevati, e la Cina ha fino ad ora sostanzialmente eluso le pressioni americane a rivalutare lo yuan.

2 Prospettive per la cooperazione economica transatlantica

Le prospettive per la cooperazione economica transatlantica possono essere ricondotte a tre grandi aree: a) i negoziati multilaterali del round di Doha sotto gli auspici dell'Omc; b) la collaborazione per fare fronte agli 'squilibri globali'; c) la cooperazione bilaterale per ridurre le barriere regolamentari all'attività economica transatlantica, con il possibile obiettivo ultimo di creare un 'mercato unico

¹² C. Fred Bergsten, "The Euro and the Dollar: Toward a Finance 'G-2'?", in Adam S. Posen, (editore), *The Euro at Five: Ready for a Global Role?*, Institute for International Economics: Washington DC.

¹³ Martin Feldstein si era spinto ad ipotizzare che la valuta europea sarebbe divenuta il catalizzatore di conflitti (persino armati) all'interno dell'Europa e all'esterno, per esempio con gli Stati Uniti ("EMU and International Conflict", *Foreign Affairs* Vol. 76, No.6, novembre/dicembre 1997, pp. 60-73).

¹⁴ Si vedano Elias Papaioannou, Richard Portes, e Gregorios Siouronis, "Optimal Currency Shares in International Reserves: the Impact of the Euro and the Prospects for the Dollar", NBER Working Paper no. 12333, National Bureau of Economic Research: Cambridge, Massachusetts; e C. Fred Bergsten, "The Current Account Deficit and the US Economy", Testimony before the Budget Committee of the United States, 1 febbraio, 2007.

¹⁵ C. Fred Bergsten, "The Euro and the World Economy", paper presentato alla conferenza "The Eurosystem, the Union and Beyond: The Single Currency and Implications for Governance", 27 aprile, 2005.

transatlantico'. Queste aree non devono essere considerate come separate, ma come strettamente interconnesse.

2.1 Il round di Doha

Una delle arene economiche internazionali in cui la cooperazione tra Unione europea e Stati Uniti ha maggiore impatto sulle sorti dell'economia mondiale è l'Omc, sotto i cui auspici sono condotti i negoziati multilaterali per la liberalizzazione del commercio. La cooperazione tra Unione europea e Stati Uniti è stata essenziale per portare a termine i precedenti negoziati multilaterali e per il lancio del round di Doha nel 2001. Essa è altrettanto cruciale per una conclusione positiva dello stesso¹⁶.

Il round negoziale di Doha, sospeso nel luglio 2006, è stato successivamente ripreso alla fine del gennaio 2007, riaccendendo così la speranza che un accordo sia raggiungibile entro la fine dell'anno. Il nodo cruciale alla base della decisione di sospendere le trattative era il disaccordo tra Stati Uniti e Unione europea sull'entità della riduzione dei sussidi all'agricoltura (in particolare da parte americana) e delle barriere commerciali nello stesso settore (in particolare da parte europea). Questo è ancora il punto focale (sebbene non l'unico) dell'intenso dialogo tra Ue e Usa in corso al momento in cui scriviamo (giugno 2007).

La liberalizzazione agricola da parte di Usa e Ue sarebbe importante non tanto per il suo impatto sul commercio bilaterale, ma in quanto risponderebbe ad alcune delle più importanti richieste dei paesi in via di sviluppo. Infatti, tali concessioni sarebbero necessarie per ottenere in cambio dai paesi in via di sviluppo liberalizzazioni in ambiti di maggiore interesse per Europa e Stati Uniti. Liberalizzazioni a loro volta essenziali perché le forze protezionistiche in Usa e nell'Ue vengano controbilanciate dagli interessi degli esportatori sui due lati dell'Atlantico¹⁷. Senza significative concessioni sul capitolo agricolo da parte di Ue e Usa, è improbabile che i paesi in via di sviluppo mostrino maggiore flessibilità negoziale. Se e in quale misura l'esecutivo americano e la Commissione europea riusciranno a prevalere sulle pressioni delle lobby agricole rimane una questione aperta¹⁸.

Sul Doha round, come su altri accordi commerciali, pesa anche la questione della fast-track negotiation authority. Si tratta della delega che il Congresso americano ha concesso al presidente per negoziare accordi commerciali che il Congresso può poi solo approvare o respingere in blocco, senza possibilità di emendamenti. La *fast-track authority* scade a giugno e al momento non è chiaro se la maggioranza democratica che controlla il Congresso la rinnoverà. Se la decisione dovesse essere negativa, la posizione negoziale degli Stati Uniti ne risulterebbe fortemente indebolita, rendendo molto più difficile il proseguimento dei negoziati.

Intanto democratici e repubblicani hanno raggiunto un accordo per rinegoziare trattati commerciali bilaterali con Panama e Perù, inserendovi anche norme sugli standard da applicare per la tutela dei lavoratori (a cominciare dai diritti sindacali)¹⁹. Gli Usa stanno concludendo un accordo commerciale anche con la Corea del Sud, la quale ne sta negoziando uno anche con l'Ue.

¹⁶ Jeffrey J. Schott, *op. cit.* nota 4.

¹⁷ *Ibid.*

¹⁸ Per una discussione di possibili scenari successivi al fallimento definitivo del Round di Doha e dei rischi connessi, cfr. Jeffrey J. Schott, *op. cit.*; e Gary C. Hufbauer e Costantino Pischedda, "After Doha: Evolution or Revolution in the World Trading System?", *Information Bulletin*, no. 101, aprile 2007. Per un'opinione meno pessimista si veda l'intervista con l'economista Jagdish N. Bhagwati realizzata dal Council on Foreign Relations ("Bhagwati: US Must Rethink Doha Demands"), accessibile alla pagina www.cfr.org/publication/12592/ (visitata il 29 maggio, 2007).

¹⁹ "Washington reaches a winning deal on trade", *International Herald Tribune*, 14 maggio, 2007.

D'altra parte, la crescente preferenza da parte sia dell'Europa che degli Usa per accordi bilaterali anziché multilaterali può essere considerata un altro sintomo della difficile situazione in cui versa il negoziato di Doha.

2.2 Gli 'squilibri globali'

Un'altra importantissima area per la cooperazione economica transatlantica è quella dei cosiddetti 'squilibri globali'. Destano preoccupazione in particolare il deficit commerciale statunitense che ammonta a oltre il 7% del Pil americano e il surplus commerciale cinese corrispondente a una percentuale ancora maggiore del Pil della Cina. Uno dei problemi associati con questi squilibri è il rischio che essi generino o rafforzino pressioni protezionistiche in Europa e negli Stati Uniti²⁰. Nel passato tensioni commerciali tra Cina e Ue e tra Cina e Usa hanno avuto implicazioni negative sulle relazioni transatlantiche. L'Ue ha espresso preoccupazione per l'adozione di misure antidumping da parte americana nei confronti delle importazioni cinesi, che, secondo Bruxelles, avrebbero avuto come effetto di dirottare grandi quantità di prodotti manifatturieri cinesi verso l'Europa. D'altra parte, le misure su cui Bruxelles e Pechino si sono accordate per ridurre le esportazioni cinesi di prodotti tessili nell'Ue hanno spinto gli Stati Uniti ad adottare provvedimenti simili²¹. Un'escalation di ritorsioni commerciali ecciterebbe dannosi istinti protezionistici e renderebbe ancora più complesse e difficili i negoziati di Doha, rischiando di compromettere irrimediabilmente il regime commerciale multilaterale.

L'altro ovvio problema è che il deficit commerciale americano può causare un brusco deprezzamento del dollaro, il che a sua volta potrebbe provocare una recessione negli Stati Uniti (a causa dell'aumento dell'inflazione che seguirebbe il deprezzamento, al quale la Federal Reserve farebbe fronte alzando i tassi d'interesse) e in Europa (a causa del corrispondente inevitabile apprezzamento dell'euro)²². Questi sviluppi molto probabilmente rafforzerebbero pressioni protezionistiche (in particolare in Europa), coi rischi per il sistema commerciale mondiale cui si è fatto riferimento sopra.

La riduzione del deficit commerciale americano a livelli sostenibili potrebbe comunque richiedere un forte deprezzamento del dollaro, sia che questo avvenga in maniera brusca o in maniera più controllata e graduale, con conseguenti costi economici per Eurolandia. Tuttavia, se il deprezzamento del dollaro avvenisse in maniera controllata sarebbe possibile distribuire l'onere dell'aggiustamento tra l'Unione europea e le varie economie asiatiche le cui valute sono mantenute artificialmente deboli, prima fra tutte la Cina. Gli Stati Uniti sono stati finora molto più espliciti dell'Unione europea nel domandare una rivalutazione della valuta cinese, ma gli interessi europei sono sostanzialmente allineati a quelli americani su questo piano²³. Commentatori e analisti hanno dunque esortato una maggiore cooperazione transatlantica, e in alcuni casi maggiore iniziativa da parte europea, nell'affrontare queste questioni²⁴.

²⁰ Si vedano C. Fred Bergsten, "The Chinese Exchange Rate and the US Economy", Testimony before the Hearing on the Treasury Department's Report to Congress on International Economic and Exchange Rate Policy and the Strategic Economic Dialogue Committee on Banking, Housing and Urban Affairs, 31 gennaio, 2007; e Jeffrey J. Schott, *op. cit.* nota 4.

²¹ Bruce Stokes, "The Stresses of Deep Integration: The Transatlantic Relationship's New Economic and Political Challenges", AICGS Policy Report 23, marzo 2006.

²² C. Fred Bergsten, *op. cit.* nota 15.

²³ Quest'osservazione non equivale a dire che il tasso di cambio cinese sia il solo responsabile dello squilibrio dell'economia americana. Il deficit di bilancio del governo americano rappresenta, infatti, un altro fattore importante alla base del deficit commerciale degli Usa, e dunque un'inversione di tendenza verso un bilancio in pareggio contribuirebbe in misura probabilmente considerevole alla soluzione al problema (C. Fred Bergsten, *op. cit.* nota 15).

²⁴ Si vedano Bruce Stokes, *op. cit.* nota 23 e C. Fred Bergsten, *op. cit.* nota 22. Finora i leader dell'Unione europea hanno espresso più preoccupazione nei confronti di uno yen debole; si veda, per esempio

2.3 Verso un mercato unico transatlantico?

La dimensione bilaterale delle relazioni transatlantiche ha ricevuto molta attenzione recentemente, soprattutto in seguito alla proposta di Angela Merkel, cancelliere tedesco e titolare di turno della presidenza sia dell'Unione europea sia del G-8, di intensificare ulteriormente la cooperazione economica transatlantica, con l'obiettivo ultimo di creare un mercato unico transatlantico²⁵. Inizialmente il progetto sembrava essere focalizzato sulla creazione di un'area di libero commercio, ma successivamente l'enfasi è stata posta sull'eliminazione delle barriere non tariffarie attraverso un processo di armonizzazione e mutuo riconoscimento di regolamentazioni e standard²⁶.

Tale iniziativa ha solidi fondamenti economici. Uno studio dell'Ocse ha concluso che l'eliminazione di barriere interne che limitano la concorrenza darebbe un forte contributo alla crescita economica di Stati Uniti e Unione europea, decisamente maggiore di quello, comunque non trascurabile, che deriverebbe dalla rimozione di barriere al commercio e al flusso di investimenti dall'estero²⁷. Lo studio osserva che le più importanti barriere transatlantiche sono concentrate nel settore dei servizi, trattandosi in particolare di regolamentazioni di trasporti, telecomunicazioni, elettricità e gas. Hamilton e Quinlan presentano stime coerenti coi risultati dello studio dell'Ocse: per esempio, l'armonizzazione delle regolamentazioni sulle autovetture nell'Ue e negli Usa ridurrebbe il costo di produzione di ogni autovettura del 7 per cento; se si creasse un mercato aperto transatlantico per i servizi di trasporto aereo i viaggi transatlantici potrebbero aumentare del 24% e la produzione delle industrie connesse di almeno 9 miliardi di dollari l'anno²⁸.

Il governo tedesco è inoltre estremamente sensibile al tema della regolazione del mercato finanziario, ed in particolare degli *hedge funds*. Tali fondi di investimento sono caratterizzati da un ristretto numero di investitori, da un alto rischio dell'investimento e da minori vincoli alla speculazione finanziaria rispetto ai fondi comuni. Il ministro del tesoro tedesco Peer Steinbrück ha proposto una regolamentazione pubblica degli *hedge funds* per accrescerne la trasparenza, ma Stati Uniti e Gran Bretagna si sono opposti. La Germania ha così ripiegato sulla richiesta di un codice di condotta volontario che gli stessi *hedge funds* dovrebbero formulare ed adottare. Anche il presidente della Bce Jean-Claude Trichet ha sostenuto tale linea. Le principali associazioni di fondi, dal canto loro, hanno però negato che vi sia l'esigenza di adottare un'ulteriore auto-regolamentazione²⁹.

Nel complesso, comunque, l'idea di una maggiore integrazione dell'area economica transatlantica è sostenuta anche dagli Stati Uniti. Susan Schwab, rappresentante americano per il commercio con l'estero, ha definito "positiva" la proposta Merkel e respinto come infondato il timore che essa possa indebolire i negoziati per il Doha round³⁰. Anche la Gran Bretagna è favorevole ad un complessivo rafforzamento della cooperazione economica euro-americana. Il prossimo premier britannico, l'attuale

"Japanese finance minister hints at stronger yen", Channel NewsAsia, consultabile alla pagina http://www.channelnewsasia.com/stories/afp_asiapacific_business/view/257799/1.html (visitata il 29 maggio, 2007).

²⁵ Vedi, per esempio, "Interview with Angela Merkel", *The Financial Times*, 2 gennaio, 2007.

²⁶ Cfr. Bernard Benoit, "Germany eyes free-trade zone to rival China", *The Financial Times*, 15 settembre, 2006, con l'intervista alla Merkel nella nota precedente.

²⁷ Ocse, "The Benefits of Liberalising Product Markets and Reducing Barriers to International Trade and Investment: The Case of the United States and European Union", Economics Department Working Paper 432, giugno 2005, Ocse: Parigi.

²⁸ Daniel Hamilton e Joseph Quinlan, "Opening Transatlantic Markets", *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 30 novembre, 2006.

²⁹ "Hedge funds to reject call for code of conduct", *Financial Times*, 22 maggio, 2007.

³⁰ "US expresses support for transatlantic free trade zone", *Financial Times*, 20 settembre, 2006

ministro delle finanze Gordon Brown, si è detto pubblicamente a favore di una diminuzione delle barriere tariffarie tra Stati Uniti ed Unione Europea, a patto che ciò non danneggi le relazioni commerciali con le altre nazioni³¹.

Come già accennato, una delle possibili obiezioni alla progressiva creazione di un mercato comune transatlantico è che potrebbe distogliere inutilmente l'attenzione delle autorità europee e americane dai negoziati di Doha. L'obiezione, però, non considera che l'obiettivo dichiarato di Merkel è di promuovere quest'iniziativa bilaterale in parallelo a rinnovati sforzi per concludere i negoziati multilaterali. In aggiunta, il tipo di integrazione proposto non rappresenta un'alternativa alla liberalizzazione commerciale multilaterale. L'iniziativa di Merkel mira infatti alla rimozione di barriere regolamentari interne, che i negoziati di Doha sostanzialmente non toccano.

Un'altra obiezione è che la creazione di un mercato comune transatlantico rischierebbe di indebolire il sistema commerciale multilaterale basato sull'Omc (e prima ancora sul Gatt), che ha permesso una crescita ininterrotta del commercio mondiale negli ultimi sessant'anni. Questo esito negativo non è comunque inevitabile. La creazione del mercato comune europeo, per fare un esempio particolarmente calzante, non sembra avere danneggiato il sistema multilaterale, bensì lo ha addirittura promosso. È possibile quindi che avvenga l'opposto di quanto paventato, e cioè che una maggiore integrazione transatlantica conduca a un rafforzamento dell'Omc. Infatti, l'influenza di Stati Uniti e Unione europea, storicamente sostenitori dell'Omc e della sua missione, potrebbe venire rafforzata dal riallineamento dei loro interessi che potrebbe derivare da quest'iniziativa. Infine, la fissazione di standard transatlantici in settori che vanno dalle telecomunicazioni alla finanza all'industria automobilistica, data l'enorme massa delle economie congiunte di Usa e Ue, potrebbe generare forti pressioni verso la creazione di standard globali, che a loro volta favorirebbero notevolmente il sistema commerciale internazionale.

In ogni caso, la praticabilità del progetto di liberalizzazione transatlantica resta controversa. Oltre dieci anni di dialogo volto all'avanzamento della cooperazione regolamentare tra Usa ed Ue non hanno portato a grandi successi³².

Un risultato tangibile è stato raggiunto con l'accordo *Open Skies* che ha reso maggiormente accessibili alle compagnie aeree americane ed europee le rispettive rotte continentali e intercontinentali, col duplice obiettivo di aumentare il traffico transatlantico di passeggeri e far risparmiare i clienti³³. Tuttavia anche tale accordo ha suscitato proteste sia in America sia tra le compagnie aeree europee, che hanno lamentato il persistente divieto di acquisizioni straniere di vettori americani.

L'ultimo vertice bilaterale Ue-Usa svoltosi il 30 aprile 2007 si è chiuso con risultati limitati. Il comunicato finale ha ribadito l'intenzione di procedere con l'integrazione economica attraverso l'armonizzazione legislativa in diversi campi, ma ha preso impegni piuttosto vaghi sui passi successivi.

Gli impegni presi al vertice Ue-Usa

- Riformare le regolamentazioni per rimuovere le differenze non necessarie e ridurre i costi degli operatori privati, in particolare nei settori farmaceutico ed alimentare.
- Entro il vertice del 2008, far avanzare progetti pilota nei seguenti campi: diritti d'autore, sicurezza del commercio, mercati finanziari, innovazione e tecnologie, investimenti.

³¹ "UK wants Atlantic free trade zone", *BBC News*, 26 luglio, 2001.

³² Jens van Scherpenberg, *op cit.* nota 3, pp. 9-12.

³³ "Hands across the ocean", *International Herald Tribune*, 27 aprile 2007

- Istituire un Consiglio economico transatlantico per coordinare e accelerare l'applicazione degli accordi, preparare l'agenda dei futuri vertici, redigere un rapporto annuale sullo stato della cooperazione, facilitare la cooperazione tra i legislatori europei e americani.

L'iniziativa di Merkel, che ha posto il riavvicinamento transatlantico in cima alla lista di priorità della presidenza tedesca dell'Ue, potrebbe apportare l'ingrediente essenziale della volontà politica, che finora è stato presente in dosi insufficienti. Ciò non significa che la strada da percorrere sarà in discesa. Come sostiene Bernard Hoekman, la maggior parte delle barriere al commercio e agli investimenti nell'area transatlantica è in settori particolarmente delicati, in cui hanno un ruolo importante non solo interessi economici, ma anche preoccupazioni culturali o legate alla sicurezza nazionale (si pensi, per esempio, alle comunicazioni, ai trasporti o al trattamento dei dati personali)³⁴. In aggiunta, nel settore dei servizi il processo di armonizzazione regolamentare è reso politicamente difficile dal fatto che i gruppi che più ne beneficerebbero, per lo più composti da piccole e medie imprese mancano della capacità di esercitare adeguate pressioni politiche³⁵. Infine, un altro ostacolo è costituito dalla persistente e alquanto diffusa percezione in America che l'Europa sia una potenza stagnante o in declino.

Tuttavia, come osserva van Scherpenberg, la prospettiva di una più profonda integrazione transatlantica è più realistica ora di quanto non fosse alcuni anni fa. Gli istinti unilateralisti nella politica estera americana sembrano essersi affievoliti, e l'economia europea ha mostrato di recente segni di un maggior dinamismo (in parte conseguenza delle riforme adottate)³⁶, al punto che secondo le stime dell'Ocse quest'anno la crescita Ue supererà quella Usa³⁷.

In aggiunta, van Scherpenberg sostiene che l'ascesa economica cinese (e quella di altri paesi emergenti come Brasile e India) potrebbe generare incentivi per la creazione di un mercato comune transatlantico, così come nel passato il processo di creazione del mercato unico europeo venne indirettamente accelerato dalle pressioni competitive delle economie americana e giapponese.

Gabor Steingart, uno dei più convinti propugnatori del progetto di un mercato unico transatlantico, si è spinto a sostenere che esso potrebbe svolgere sul piano politico-economico un ruolo analogo a quello che ha svolto la Nato sul piano politico-militare: rafforzare la coesione e la stabilità interna dell'area transatlantica e dare maggior peso alla sua influenza sul resto del mondo³⁸. Steingart ammette che l'integrazione economica transatlantica non potrebbe di per sé fermare l'ascesa delle economie asiatiche, ma sostiene che potrebbe rallentarne il ritmo, ed essere utile anche come arma di pressione nei vari negoziati commerciali. Nell'ottica di Steingart e di altri l'idea dell'integrazione economica transatlantica assume così, più o meno esplicitamente, un connotato difensivo nei confronti delle economie emergenti. Se prevalesse questa impostazione il rischio è che essa possa servire da copertura per l'attuazione di politiche

³⁴ Bernard Hoekman, "Transatlantic Cooperation to Open Services Markets: Supporting Multilateralism", paper presentato alla conferenza "Sleeping Giant: the Transatlantic Services Market", 6 febbraio, 2007, Washington DC.

³⁵ *Ibid.* Le grandi imprese dei servizi che operano su scala globale possono aggirare molti dei costi associati alle differenze regolamentari tra Ue e Usa assumendo persone con certificati di competenza rilasciati dalle autorità locali.

³⁶ Jens van Scherpenberg, *op. cit.* nota 3.

³⁷ Ocse, "Economic Outlook no. 81", 24 maggio 2007, <http://www.oecd.org/dataoecd/1/29/20332758.pdf>.

³⁸ Gabor Steingart "World War for Wealth: The Global Grab for Power and Prosperity", Piper Verlag, Monaco, 2006. Si veda anche "An argument for Trans-Atlantic Free-Trade Zone", *Der Spiegel*, 20 ottobre, 2006

protezionistiche da cui difficilmente europei e americani trarrebbero beneficio nel lungo termine.

Al di là delle diverse posizioni sostenute da accademici e studiosi, sembra che stiano progressivamente maturando le condizioni politiche per l'approccio di alto livello politico proposto da Merkel. È sicuramente cresciuto l'interesse da parte degli europei. Anche se di integrazione economica transatlantica non si parlerà probabilmente al prossimo Consiglio europeo, che sarà quasi interamente dedicato al dibattito sulla Costituzione europea, è stato già stabilito che il tema sarà al centro dell'agenda dell'Ue nei prossimi mesi. Si tratta di un progetto ambizioso, i cui contorni non sono stati ancora adeguatamente definiti, ma che potrebbe, anche se attuato in maniera graduale e parziale, contribuire in misura significativa al rilancio delle relazioni transatlantiche.

3 Conclusione

Dopo l'invasione dell'Iraq, le relazioni politico-diplomatiche tra Stati Uniti e Unione europea hanno conosciuto uno dei momenti più difficili degli ultimi sessant'anni. Solo recentemente, con il cambio del presidente in Francia e del cancelliere in Germania da un lato, e grazie a una graduale attenuazione delle tendenze unilateraliste dell'amministrazione Bush dall'altro, sono emersi alcuni segnali di un'inversione di tendenza. Tuttavia queste tensioni non sembrano avere avuto significative ripercussioni sui rapporti economici transatlantici. Il processo di integrazione economica tra Stati Uniti e Europa ha infatti continuato a ritmo sostenuto, se misurato in termini di flussi commerciali, e in maniera ancora più impressionante se si considerano gli investimenti dall'estero e le attività delle imprese multinazionali sulle due sponde dell'Atlantico.

Con ciò non si vuole negare la crescente importanza delle economie asiatiche, e in particolare della Cina, come partner di Europa e Stati Uniti: le statistiche infatti sostanzialmente supportano la percezione comune che negli ultimi quindici anni il commercio tra Europa e Cina e tra Usa e Cina è aumentato molto più velocemente del commercio transatlantico.

È tuttavia decisamente prematuro parlare di un declino del primato del legame transatlantico. Infatti, soprattutto se si considerano gli investimenti diretti dall'estero e le attività delle multinazionali (forme di integrazione economica meno 'superficiali' del commercio internazionale), le relazioni transatlantiche appaiono di gran lunga più profonde dei rapporti di Usa e Europa con la Cina. L'aumento vertiginoso dei flussi di investimenti diretti in entrata e in uscita dalla Cina si spiega soprattutto con il fatto che la base di partenza era risibile, ed infatti il loro valore non è che una minuscola frazione dei flussi di investimenti transatlantici.

Una fonte di preoccupazione è rappresentata da episodi che hanno fatto temere una recrudescenza degli istinti protezionistici, come le dispute commerciali tra Ue e Usa (per esempio le dispute sull'acciaio e sugli ogm) e l'opposizione da parte di alcuni governi europei e di quello americano a una serie di tentativi di acquisizioni estere di imprese considerate di valore strategico. Per quanto tali segnali non siano da sottovalutare, anche in questo caso appare avventato ricavarne la conclusione che si sia di fronte a una crisi delle relazioni economiche transatlantiche. Infatti gran parte delle recenti dispute commerciali non sono in realtà che una continuazione di dispute iniziate prima che George W. Bush diventasse presidente. Inoltre molte di queste controversie sono state risolte con accordi bilaterali, piuttosto che con procedimenti formali di fronte all'Omc. Analogamente, gli episodi di resistenza ad acquisizioni straniere in Europa si sono verificati in un contesto caratterizzato da un numero sempre crescente di acquisizioni e fusioni, per la maggior parte avvenute senza interferenze governative,

mentre negli Stati Uniti tale fenomeno ha essenzialmente interessato imprese cinesi e mediorientali, piuttosto che europee.

La nostra analisi dunque, pur riconoscendo l'esistenza di alcuni importanti elementi di tensione, consente di dare una valutazione nel complesso positiva delle relazioni transatlantiche, sottolineando come esse siano caratterizzate allo stesso tempo da continuità e vitalità.

Volgendo lo sguardo al futuro, tre dimensioni spiccano come particolarmente importanti per la cooperazione transatlantica: i negoziati commerciali di Doha, la collaborazione per ridurre gli squilibri economici globali e le iniziative bilaterali volte a ulteriori liberalizzazioni dell'economia transatlantica.

Sul fronte di Doha, un'intesa tra Unione europea e Stati Uniti, in particolare nel settore agricolo, è indispensabile per il raggiungimento di un accordo multilaterale soddisfacente, così come l'intesa transatlantica è stata cruciale per l'esito positivo dei precedenti round. Senza un accordo, il sistema commerciale internazionale potrebbe entrare in una crisi irrimediabile.

Gli squilibri dell'economia americana e cinese rischiano anch'essi di mettere in difficoltà il sistema centrato sull'Omc, perché questo tipo di situazioni ha storicamente generato o rafforzato pressioni protezionistiche. Inoltre, un brusco deprezzamento della valuta americana potrebbe tradursi in una recessione su entrambe le sponde dell'Atlantico. La soluzione del problema passa inevitabilmente attraverso una rivalutazione dello yuan, oltre che attraverso una riduzione del deficit della bilancia commerciale americana. Gli interessi americani e europei sostanzialmente convergono su questo fronte, ma finora l'Ue è sembrata piuttosto riluttante a sostenere le pressioni statunitensi sul governo cinese.

Infine, l'avvio di un processo di maggiore integrazione delle economie di Usa ed Ue, con il possibile obiettivo ultimo della creazione di un mercato comune transatlantico, sembra ora aver guadagnato una più credibile prospettiva di realizzazione grazie all'atteggiamento positivo con cui l'iniziativa Merkel è stata recepita a Washington, a Londra e nel resto d'Europa. L'idea di focalizzare l'attenzione sull'armonizzazione e sul mutuo riconoscimento di regolamentazioni e standard è positiva perché è proprio in queste aree che la liberalizzazione apporterebbe i principali benefici. Allo stesso tempo, bisogna notare che la maggior parte delle barriere commerciali e agli investimenti rimanenti nell'area transatlantica è in settori particolarmente delicati, in cui giocano un ruolo importante non solo gli interessi particolari di potenti gruppi economici, ma anche sensibilità culturali e preoccupazioni legate alla sicurezza nazionale. Rimuovere tali barriere non sarà quindi impresa facile.