

**GLOBAL DEVELOPMENT AND ENVIRONMENT INSTITUTE
WORKING PAPER NO. 14-03**

TTIP: Disintegrazione europea, disoccupazione, instabilità

Jeronim Capaldo
Ottobre 2014

Global Development And Environment Institute
Tufts University
Medford MA 02155, USA
<http://ase.tufts.edu/gdae>

Ringraziamenti dell'autore

Sono grato ad Alex Izurieta per l'aiuto a sviluppare le idee alla base di questo lavoro. Grazie anche a Ben Beachy, Kevin Gallagher, Todd Tucker, e Tim Wise per gli approfondimenti e commenti e a Richard Kozul-Wright e Tom Kruse per il costante sostegno.

The Global Development And Environment Institute GDAE è un istituto di ricerca dell'Università Tufts dedicato alla promozione di una migliore comprensione e delle modalità con cui le società possono perseguire i loro obiettivi economici in modo sostenibile per l'ambiente e per la società.

GDAE persegue la sua missione con ricerche originali, lavoro politico, pubblicazioni, sviluppo delle carriere, conferenze ed altre attività. La serie di pubblicazioni "GDAE Working Papers" offre un sostanziale work-in-progress dei ricercatori associati al GDAE.

Grazie per i commenti che vorrete indirizzare direttamente all'autore o al GDAE:

Tufts University, 44 Teele Ave, Medford, MA 02155

Tel: 617-627-3530; Fax: 617-627-2409

Email: gdae@tufts.edu

Sito web <http://ase.tufts.edu/gdae>.

Traduzione a cura di Mariangela Rosolen con il supporto di Attac Torino

Sintesi

Il Partenariato Transatlantico per il Commercio e gli Investimenti – a detta dei suoi promotori – stimolerà la crescita in Europa e negli Stati Uniti. Proiezioni fatte proprie dalla Commissione Europea indicano vantaggi netti positivi, anche se trascurabili, in termini di PIL e di redditi individuali. Il paradosso, per una politica economica sostenuta dalla Commissione Europea, è che le proiezioni mettono anche in evidenza che qualsiasi vantaggio si realizzi nel commercio transatlantico esso avverrà a spese del commercio intraeuropeo, ribaltando il processo di integrazione economica europea.

Inoltre, studi recenti hanno messo in luce diversi problemi nelle più influenti valutazioni sugli effetti del TTIP mostrando che le varie proiezioni si basano sullo stesso *Computable General Equilibrium model* rivelatosi uno strumento inadeguato per l'analisi delle politiche commerciali.

In questo documento noi valutiamo gli effetti del TTIP utilizzando il Modello Globale di Politica Economica delle Nazioni Unite, che contiene ipotesi più accurate su aggiustamento macroeconomico, dinamiche occupazionali e commercio globale.

Secondo le nostre proiezioni il TTIP porterà a una contrazione del PIL, dei redditi personali e dell'occupazione. Inoltre riteniamo che esso porterà ad un aumento dell'instabilità finanziaria e ad una diminuzione costante della quota del lavoro nel PIL.

Valutato secondo il Modello delle Nazioni Unite, il TTIP sembra favorire la disintegrazione economica dell'Europa invece che la sua l'integrazione.

Come minimo, risulta evidente che gli studi ufficiali non forniscono una base solida per una decisione consapevole sul TTIP.

TTIP: disintegrazione europea, disoccupazione, instabilità

Jeronim Capaldo¹

1. Introduzione

L'Unione europea e gli Stati Uniti stanno attualmente negoziando un Trattato di Partenariato sul Commercio e gli Investimenti (TTIP), un Accordo di grande importanza inteso a integrare ulteriormente le loro economie. Nella realtà odierna di basse tariffe doganali, il TTIP si focalizza sulla rimozione delle barriere commerciali *non tariffarie* tra gli stati, quali gli standard differenti in vigore nella UE e negli USA per certi beni di consumo e servizi.² La logica sottostante è la stessa delle liberalizzazioni tradizionali: la riduzione del costo degli scambi – eliminando i dazi o altri impedimenti – è ritenuta una misura che favorisce un più alto volume dei commerci con vantaggi economici generali. Sfortunatamente l'esperienza ha dimostrato che questo ragionamento tanto accattivante è spesso fuorviante.

Come solitamente avviene per gli accordi commerciali, anche i negoziati per il TTIP sono stati accompagnati da una serie di studi econometrici che prospettano benefici economici netti per tutti i paesi interessati. Nella UE, i fautori hanno puntato su quattro importanti ricerche che perlopiù prevedono piccoli vantaggi netti differiti nel tempo e una graduale sostituzione del commercio intraeuropeo con quello transatlantico. Il che porta la Commissione europea, il maggior fautore del TTIP in Europa, al paradosso: la sua politica di riforma favorirebbe la disintegrazione economica nella UE.

Le nostre proiezioni annunciano tempi duri per le autorità di politica economica dell'UE. Alle prese con una maggiore vulnerabilità ad eventuali crisi provenienti dagli USA e incapaci di coordinare le proprie politiche fiscali, ad esse rimarrebbero poche opzioni per stimolare l'economia: favorire l'aumento del credito privato, con il rischio di alimentare gli squilibri finanziari, o ricorrere a svalutazioni competitive oppure a una combinazione tra le due.

Ne traiamo due conclusioni generali. La prima, come suggerisce la letteratura più recente, è che le analisi esistenti non offrono solide basi per valutare gli effetti dell'introduzione del TTIP. Infatti, se si usa un modello diverso, i risultati cambiano radicalmente.

In secondo luogo, perseguire un più alto volume dei commerci non è una strategia di crescita sostenibile per la UE. Nell'attuale contesto di austerità, alta disoccupazione e debole crescita, aumentare la pressione sui redditi da lavoro danneggerebbe ancor di più l'attività economica. I risultati del nostro studio suggeriscono che qualsiasi strategia di crescita praticabile in Europa dovrebbe poggiare su una forte politica di sostegno dei redditi da lavoro.

2. Le valutazioni esistenti del TTIP

La maggior parte degli studi sul TTIP prospettano benefici in termini di commercio e PIL sia per la UE sia per gli USA. Alcuni li estendono anche ai Paesi non-TTIP, facendo pensare che

¹: jeronim.capaldo@tufts.edu

² Il campo di applicazione dell'accordo è definito in termini generali dal "Mandato a negoziare" della Commissione europea (2013). Nei documenti ufficiali le barriere non commerciali sono chiamate anche "tecniche".

il trattato non porterebbe perdite per nessuno nell'economia globale. Se così fosse, il TTIP sarebbe la chiave di volta per una ripartizione più efficiente delle risorse globali, con alcuni paesi che vedrebbero aumentare il loro benessere e altri che lo manterrebbero almeno al livello raggiunto.

Sfortunatamente, Raza et al. (2014) hanno dimostrato che questi risultati poggiano su una serie di ipotesi non realistiche e su metodi che si sono rivelati inadeguati per valutare gli effetti di una riforma del commercio. Inoltre, una volta rifatti i conti, risulta evidente che parecchi di questi studi hanno in comune lo stesso discutibile modello economico e la stessa base di dati. La convergenza dei risultati quindi non sorprende e non può essere considerata come una conferma indipendente delle loro previsioni.

2.1. Problemi metodologici

Una quantità di argomenti a favore del TTIP proviene soprattutto da quattro studi econometrici ampiamente citati: Ecorys (2009), CEPR (2013), CEPII (2013) e Bertelsmann Stiftung (2013)³. Il più influente è stato il CEPR: la Commissione Europea ha fatto grande affidamento su di esso come l'analisi più importante degli effetti del TTIP⁴ al punto di presentare come certezze alcuni risultati delle sue ricerche⁵. Inoltre la Commissione Europea cita quello del CEPR come un "report indipendente" ma è un'informazione fuorviante in quanto nella stessa prima pagina del rapporto la Commissione Europea è indicata come cliente per il quale la ricerca è stata condotta. Anche Ecorys ha ricevuto incarichi dalla Commissione Europea per un vasto progetto comprendente valutazioni di carattere economico, ambientale e sociale (Ecorys 2014).

Dal punto di vista metodologico le somiglianze tra i quattro studi sono impressionanti. Tutti utilizzano i modelli Computable General Equilibrium (CGE) stile Banca Mondiale, ma i primi due utilizzano proprio lo stesso CGE che si chiama Global Trade Analysis Project (GTAP), sviluppato da ricercatori della Purdue University⁶. Tutti, salvo Bertelsmann, utilizzano la stessa versione della banca dati (anch'essa di provenienza GTAP).⁷

I limiti dei modelli CGE come strumenti di valutazione delle riforme del commercio sono emersi durante le liberalizzazioni degli anni '80 e '90.⁸ Il problema maggiore con questi modelli è la loro ipotesi di un processo tendente a un nuovo equilibrio macroeconomico dopo che il commercio è stato liberalizzato. In particolare, una volta tagliate le tariffe e i costi commerciali e una volta che tutti i settori vengono esposti a una più forte concorrenza internazionale, questi modelli presuppongono che i settori più competitivi dell'economia assorbiranno tutte le risorse, compreso il lavoro, liberate dai settori in crisi (quelli che abbandonano l'attività a favore dei concorrenti internazionali). Ma perché questo accada occorre che i settori competitivi si espandano abbastanza da aver bisogno di tutte quelle risorse. Inoltre, si tratterebbe di risorse che non hanno caratteristiche settoriali specifiche e che possono quindi essere re-impiegate in settori differenti. Con queste premesse, un addetto

³ Per semplificare, nel prosieguo del documento i riferimenti a questi studi sono citati rispettivamente come Ecorys, CEPR, CEPII e Bertelsmann.

⁴ CEPR compare in tutta evidenza sul sito della Commissione Europea sul TTIP: ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/about-ttip, (consultato il 12 Ottobre 2014). La Commissione Europea ha pubblicato anche una guida ai risultati dello studio (EC, 2013).

⁵ Vedi EC (2014), p. 2.

⁶ Per la storia del GTAP, vedi <https://www.gtap.agecon.purdue.edu/about/history.asp>

⁷ Per una illustrazione del modello CGE della Banca Mondiale in una prospettiva storica v. Taylor (2011).

⁸ Vedi Taylor and Von Arnim (2006), Ackermann and Gallagher (2004, 2008), Stanford (2003), Stiglitz and Charlton (2004), Gunter e al. (2005).

alla linea di montaggio di un'industria automobilistica può passare subito a un nuovo lavoro in un'azienda di software fintanto che il salario da pagare sia abbastanza basso. Presumibilmente un processo del genere è mosso da rapide variazioni dei prezzi che danno origine a un'adeguata diminuzione del costo del lavoro e, di conseguenza, alla necessaria espansione dei settori competitivi.

In pratica, però, questo meccanismo di “pieno impiego” funziona raramente. In molti casi, i settori meno competitivi si contraggono velocemente mentre i più competitivi crescono lentamente o non abbastanza, lasciando molti lavoratori disoccupati.⁹ Basta guardare all'esperienza dell'Europa nell'ultimo decennio per vedere che il pieno impiego non si realizza nemmeno se chi cerca lavoro è disponibile al lavoro informale e pagato meno.

Un punto critico sta nel fatto che nell'economia la distribuzione tra vantaggi e svantaggi è raramente uniforme. Se i lavoratori dei settori competitivi possono beneficiare di salari più alti, mentre diminuiscono quelli dei settori in crisi, l'economia nel suo insieme può andare peggio. Ciò avviene perché in certi paesi la domanda interna è sostenuta perlopiù dai redditi guadagnati con lavori tradizionali. In pratica, a prescindere dagli alti costi sociali, queste transizioni hanno comportato una caduta della domanda interna che i calcoli basati sul CGE hanno spesso trascurato.

Inoltre, la maggior parte dei modelli CGE si basa su ipotesi fuorvianti sulla struttura del commercio internazionale, applicando una struttura fissa alle quote di mercato di ciascun paese rispetto ai suoi mercati di esportazione¹⁰, e su di una analisi statica che non spiega come le economie raggiungano un nuovo equilibrio. Per esempio: quando il Paese A espande il suo commercio con il Paese B, il resto delle economie mondiali non se ne sta fermo. I Paesi C, D ed E vedranno che, in seguito agli scambi commerciali tra A e B, essi sono più o meno competitivi in quei mercati. Questo effetto è noto come “diversione degli scambi”¹¹ ed è stato un importante fattore nelle recenti iniziative d'integrazione commerciale.¹²

Infine, la strategia scelta per formulare un “futuro TTIP” ha un forte impatto sui risultati. Ecorys ipotizza che le cosiddette “barriere non commerciali” impongano al commercio un determinato costo e che il TTIP ne può rimuovere fino alla metà. CEPR e CEPII adottano lo stesso approccio ma ipotizzano una quota inferiore.¹³ Queste barriere possono includere quelle che altri definiscono normative per la protezione dei consumatori e dell'ambiente. La loro progressiva eliminazione può risultare difficile e può comportare alti costi di adeguamento non compresi nei modelli.

2.2. Risultati empirici

Tutte e quattro le valutazioni postulano molteplici scenari basati su ipotesi alternative sulla quota di barriere non-tariffarie rimovibili. In tutte le analisi, è necessario che siano ridotte di

⁹ Vedi Polaski (2006) e i riferimenti ivi contenuti.

¹⁰ Vedi le analisi delle Elasticità di Armington (cioè: come i modelli di volume del commercio rispondono ai cambiamenti dei prezzi) in Taylor and von Arnim (2006) e Ackerman and Gallagher (2008).

¹¹ Vedi: Lipsey (1957).

¹² Vedi: Clausing (2001)

¹³ Bertelsmann utilizza una strategia diversa, che si richiama a un modello di gravità, per stimare l'effetto del TTIP sul commercio (come le diverse dimensioni e il divario economico tra paesi influenzano i flussi commerciali bilaterali).

almeno il 25 per cento per ottenere dei vantaggi visibili. I risultati si riferiscono alla conclusione del periodo di simulazione, nel 2025 o 2027, a seconda dello studio.

2.2.1. Commercio

Tutte le valutazioni prevedono un grande aumento delle esportazioni bilaterali USA –UE. Il CEPR e il CEPII prevedono per gli USA un aumento delle esportazioni bilaterali del 36,6% e rispettivamente del 52% a lungo termine rispetto al 28% e al 48% per l'UE¹⁴.

Secondo il CEPR l'aumento netto del totale delle esportazioni sarà dell'8% negli USA e del 5,9% nella UE (Tabella 1).

Comunque e in ogni caso questi aumenti degli scambi commerciali trans-atlantici vengono raggiunti a scapito del commercio interno della UE. Implicitamente ciò significa che le importazioni dagli USA e dai paesi non-TTIP tramite gli USA, sostituiranno buona parte dell'attuale commercio tra i paesi UE.

Tabella 1 : Aumento delle esportazioni bilaterali e aumento netto al 2027

	CEPR		CEPII		ECORYS	
	Esportazioni bilaterali	Aumento netto	Esportazioni bilaterali	Aumento netto	Esportazioni bilaterali	Aumento netto
UE	28,0%	5,9%	48,0%	7,6%	2,1%	0,9%
USA	36,6%	8,0%	52,0%	10,1%	6,1%	2,7%

Se queste proiezioni fossero fondate, una più stretta interdipendenza trans-atlantica aumenterebbe l'esposizione dell'UE alle fluttuazioni della domanda di import USA. Una conseguenza questa che viene sottovalutata da certi piani di liberalizzazione del commercio. Anche se più elevati livelli di esportazioni comportassero più elevati livelli di domanda e di attività economica (collegamento che in pratica non sempre funziona, come dimostrato) confidare maggiormente sugli Stati Uniti come mercato di esportazione renderebbe l'UE a sua volta vulnerabile alle condizioni macroeconomiche degli USA.

Se l'Europa riuscisse effettivamente ad adottare politiche anticicliche, questa grande interdipendenza potrebbe non essere un vero problema. Ma l'attuale struttura istituzionale della UE è priva di una autorità fiscale centrale mentre nella pratica, con il Trattato di Maastricht, fa sì che i Governi non possano applicare politiche di espansione fiscale¹⁵. Questo insieme di fattori sta ad indicare che il TTIP potrebbe aprire la porta ad un periodo di maggiore instabilità in Europa¹⁶.

Gli altri due studi sollevano preoccupazioni analoghe. In Bertelsmann i dati aggregati sull'aumento delle esportazioni bilaterali e l'aumento netto non sono direttamente disponibili ma i risultati presentano gli stessi schemi degli altri studi. Mentre prevedono un aumento superiore all'80% delle esportazioni bilaterali della UE, per quelle nel mercato interno UE è

¹⁴ Un tutti i casi, il periodo di simulazione “a lungo termine” arriva fino al 2025. Nel resto del documento “long term” è riferito al periodo 2014-2025, salvo diversa indicazione

¹⁵ Cameron (2012) sostiene che, anche se gli stati membri UE favorissero una forte risposta fiscale alla crisi, non sarebbero capaci di applicarla a causa delle difficoltà di coordinamento all'interno della UE-

¹⁶ Sul contagio finanziario all'interno della UE e tra USA e UE, v. Baele (2005)

attesa una diminuzione dal 25 al 41%. Il che solleva le stesse preoccupazioni degli altri studi, rispetto a shock economici USA.

Infine, come già detto, il resto del mondo non rimane immobile quando due economie si integrano. Applicando le percentuali di Bertelsmann ai dati del commercio registrati con le esportazioni UE verso il resto del mondo, Reza e altri (2014) calcolano che l'impatto complessivo del TTIP sulle esportazioni globali della UE, comprese quelle verso i paesi non-TTIP, sarebbe negativo. E ancora: Felbermayr e Larch (2013) riscontrano che – in uno scenario analizzato dopo altri accordi commerciali - il TTIP avrebbe un effetto negativo sulle esportazioni verso i Paesi non-TTIP¹⁷.

In altri termini, esportazioni ed importazioni dei Paesi non-TTIP sono stimate in diminuzione, con effetti netti incerti o negativi. CEPR e CEPII non vedono conseguenze negative per i Paesi non-TTIP, contando su effetti *ad hoc* (ricadute) che consentono la crescita delle esportazione nel resto del mondo.

2.2.2. PIL e Redditi personali

Considerato che gli effetti sulle esportazioni nette sono minimi, la maggior parte delle analisi prevedono deboli aumenti del PIL nei Paesi TTIP (Tabella 2). Per Ecorys, CEPR e CEPII il PIL aumenta meno dello 0,5% sia nella UE sia negli USA. Il che significa che a conclusione del periodo di simulazione al 2027, il PIL sarebbe più alto dello 0,5% in uno scenario TTIP rispetto quello non-TTIP (attuale), con effetti trascurabili sul tasso di crescita annuo del PIL.

Questo è un aspetto cruciale dei risultati: Ecorys, CEPR e CEPII indicano un aumento *una tantum* del livello del PIL, non un aumento del suo tasso di crescita. Inoltre, quest' aumento (totale e non costante negli anni), è di piccola entità e la sua applicazione è prevista solo nel corso di 13 anni

Bertelsmann riporta risultati più alti (5,3% per la UE e 13,9% per gli USA), ma fornisce pochi particolari sulla metodologia. Non è pertanto chiaro come questi risultati possano essere raffrontanti a quelli di altri studi.

Tabella 2 : Aumento del PIL al 2027

	Ecorys	CEPR	CEPII
UE	0,34%	0,49%	0,30%
USA	0,13%	0,40%	0,30%

Per di più, considerati gli effetti indiretti, CEPR stima che tutte le regioni del mondo trarranno beneficio da un aumento a lungo termine del PIL. Ma Felbermayr and Larch (2013) rilevano che questa aspettativa è contraddetta da esperienze precedenti di accordi commerciali come il CUSFTA, il NAFTA e il MERCOSUR che incidono in modo particolare sui prezzi commerciali tra membri e non membri.

Malgrado la previsione di deboli aumenti del PIL, alcuni studi ipotizzano che il TTIP possa portare a lungo termine a consistenti aumenti dei redditi individuali (pro-capite). Vengono

¹⁷ V. ad esempio, Romalis (2007)

spesso citate le stime di Ecorys secondo cui la famiglia media europea beneficerebbe di 12,300 euro durante la vita lavorativa media dei suoi membri, mentre per CEPR la stessa famiglia guadagnerebbe 545 euro in più all'anno. Tuttavia, queste stime, come detto precedentemente, sono fuorvianti perché gli studi non danno alcuna indicazione circa la ripartizione dei guadagni: si tratta solo di medie aritmetiche. Con i salari in diminuzione rispetto PIL fin dalla metà degli anni novanta¹⁸, è tutt'altro che certo che gli utili aggregati si trasferiscano in aumenti dei redditi delle famiglie che vivono dei loro stipendi (al contrario del capitale).

2.2.3. *Occupazione*

Infine, la maggior parte degli studi tacciono sulle potenziali conseguenze del TTIP sull'occupazione. CEPII non li prende nemmeno in considerazione, mentre CEPR e Ecorys (2013) assumono un'offerta di lavoro fissa. Il che equivale ad escludere in partenza che il TTIP abbia alcuna conseguenza sull'occupazione – presumendo che i salari crescano o diminuiscano abbastanza per far sì che tutti i lavoratori rimangano occupati senza riguardo al livello di attività economica.

D'altra parte Bertelsmann prevede che il TTIP porti alla creazione, a lungo termine, di circa 2 milioni di posti di lavoro negli USA e 1,3 milioni nella UE.

Cifre positive che dipendono moltissimo da quale periodo è stato scelto per la valutazione. Utilizzando dati anteriori al 2010 gli autori stimano che le economie nelle quali il lavoro e il reddito da lavoro erano più tutelati (ad esempio con più alti sussidi alla disoccupazione) ora soffrono di una più alta disoccupazione, e concludono che le riduzioni dei costi introdotte dal TTIP avrebbero effetti positivi sull'occupazione in quei paesi. Se invece vengono presi in considerazione dati più recenti, quel ragionamento non regge più perché *tutti* i Paesi – non solo quelli con una maggiore tutela del lavoro – sono stati colpiti da un alto tasso di disoccupazione di lunga durata.

3. Una valutazione alternativa con il Modello di Politica Economica Globale delle Nazioni Unite

Per ottenere un più realistico scenario del TTIP dobbiamo andare oltre i modelli CGE. Un'alternativa idonea ci viene fornita dal *United Nations Global Policy Model* (GPM) adottato da influenti pubblicazioni quali il *Trade and Development Report*.¹⁹ Il GPM è un modello econometrico globale incentrato sulla domanda, che poggia su una base dati macroeconomica completa e coerente per ogni paese.

Due caratteristiche rendono il GPM particolarmente utile nell'analisi di importanti accordi commerciali.

In primo luogo, il modello adotta un meccanismo più realistico che porta all'equilibrio macroeconomico. Tutti i modelli che portano a questo tipo di proiezioni, fanno necessariamente delle ipotesi su come le economie stesse si stabilizzeranno dopo il cambiamento di politica economica, nel nostro caso dopo l'introduzione del TTIP.

¹⁸ 18 Si veda, ad esempio, Estrada and Valdeolivas (2012).

¹⁹ V. Per ulteriore documentazione sul Modello vedi Cripps and Izurieta (2014). Per l'ultimo esempio di simulazione delle politiche UN vedi: UNCTAD (2014).

La differenza più rilevante tra i modelli GPM e CGE (v. Capitolo 2) consiste nel fatto che nel GPM l'ipotesi di piena occupazione è sostituita dal principio keynesiano di "domanda effettiva" (Keynes 1936, Capitolo 3). Questo significa che il livello dell'attività economica è guidato dalla domanda aggregata e non dall'efficienza produttiva. Di conseguenza, una riforma commerciale basata sul taglio dei costi può essere controproducente sull'economia quando "i costi" che vengono "tagliati" sono i redditi da lavoro che sostengono la domanda aggregata.

A differenza dei modelli CGE, i cambiamenti nella distribuzione del reddito contribuiscono a determinare il livello di attività economica. La mancanza di questo meccanismo in molti modelli comunemente usati, ha spesso comportato gravi errori di stima sull'impatto delle riforme del commercio.²⁰

In secondo luogo, il GPM offre un'analisi esplicita di come funziona il meccanismo macroeconomico di ciascun paese del mondo. Questo, a sua volta, comporta due grandi vantaggi. Significa che il modello può fornire informazioni attendibili sulle interazioni economiche tra tutte le regioni, e non solo limitarsi a ipotizzare che una certa parte del reddito nazionale verrà spesa in importazioni da altri paesi. Ma significa anche che il GPM ci permette di stabilire se certe strategie di politica economica sono sostenibili globalmente. Per esempio, il GPM mostra che una strategia di crescita basata sull'esportazione, se perseguita da ogni paese, può portare a conseguenze negative quali una diminuzione netta di scambi commerciali.

Una terza caratteristica importante del GPM è la sua stima dell'occupazione. Utilizzando dati dell'Organizzazione Internazionale del Lavoro, il GPM precisa come un determinato cambiamento nella crescita del PIL incide sull'aumento dell'occupazione, e vice versa. Un vantaggio fondamentale della specificazione usata consiste nel fatto che questi rapporti tra crescita ed occupazione (che gli economisti chiamano "relazione di Okun") non rimangono costanti nel tempo. In tal modo il GPM riconosce che differenti fattori possono influire sul rapporto tra produzione ed occupazione nei diversi momenti della storia. Il modello è così in grado di tener conto di recenti rompicapo come la "crescita senza occupazione".

Tenuto conto della grande quantità di dati che vanno elaborati per stimare e simulare il GPM, rendiamo la nostra analisi praticabile aggregando alcuni Paesi in blocchi. Con questo, perdiamo l'analisi specifica di quei paesi.

Nonostante i suoi limiti, il GPM offre un'utile proiezione delle conseguenze di accordi come il TTIP. Offre un quadro generale e approfondimenti su diversi e importanti meccanismi di regolazione spesso trascurati da altri modelli.

3.1 Strategia di simulazione: Implicazioni globali delle proiezioni commerciali attuali

Il nostro raggruppamento di paesi lascia le più grandi economie mondiali come unità indipendenti. Fra i paesi partecipanti al TTIP gli Stati Uniti, Regno Unito, Germania, Francia e Italia compaiono come economie a se stanti. Gli altri Paesi sono raggruppati in due blocchi: "Altri Nord Europa e Europa dell'Ovest" (compresa la Finlandia, l'Olanda e il Belgio) e "Altri Sud e Est Europa" (con Grecia, Spagna, Portogallo e le economie dell'Europa dell'Est).

²⁰ Ocampo et al. (2009).

Ma i Paesi europei e gli USA non sono gli unici paesi del mondo. Uno dei vantaggi dei modelli macroeconomici è che possiamo stimare gli effetti di un cambiamento di politica come quello del TTIP anche su paesi esterni al blocco commerciale potenziale. Siamo così in grado di stimare le conseguenze del TTIP in paesi come l'Argentina, il Brasile, il Canada, la Cina, CIS Comunità degli Stati Indipendenti (ex URSS), India, Indonesia, Giappone, Sud Africa e Turchia (che contiamo come unità indipendenti, come abbiamo fatto per gli USA). Tutti gli altri paesi sono raggruppati in due blocchi per ciascun continente.

Come in altri esercizi di simulazione, viene dapprima calcolata una proiezione di riferimento per ciascun paese o blocco di paesi dal 2015 al 2025 in modo da poter fare confronti con studi precedenti. Determiniamo poi valori controfattuali che sono impliciti con l'adozione del TTIP. Per determinare il modello economico, utilizziamo tutte le informazioni disponibili sulle politiche passate e presenti e sui modelli di spesa di quei paesi (Tavola3). Utilizziamo gli stessi presupposti di base dell'UNCTAD (2014) Per esempio, ipotizziamo che i governi nei paesi TTIP e in altri paesi non TTIP, non facciano retromarcia rispetto agli impegni di austerità fiscale.²¹ Pertanto, anche nello scenario di base, non ci attendiamo che ci sia una spesa pubblica ad incentivare la domanda aggregata, anche se questo è stato storicamente un canale importante. Il che conferma un grande vantaggio dei modelli tipo GPM, come già detto sopra: essi consentono un maggiore realismo per quanto riguarda il probabile orientamento delle politiche nel prevedibile futuro. (Per maggiori informazioni su come sono state costruite queste ipotesi, partendo dalle politiche nei diversi paesi si veda UNCTAD, 2014).

Per attuare lo scenario TTIP ipotizziamo che il volume degli scambi commerciali tra i paesi TTIP si incrementi inizialmente al ritmo indicato dagli studi esistenti²². Però noi non facciamo affidamento su questi studi per i cambiamenti nelle esportazioni nette che determinano in sostanza i cambiamenti nel PIL. Calcoliamo invece le variazioni delle esportazioni nette tenendo conto dei feedback integrati costruiti nel GPM. La nostra simulazione chiarisce così il modello commerciale di "consenso" in termini di PIL, di ripartizione del reddito e di commercio non-TTIP. Nel GPM, l'impatto di una determinata crescita degli scambi è diverso dagli altrui modelli. Come detto sopra, questo cambiamento incide sulla ripartizione del reddito, in ultima analisi alimentando di nuovo la domanda totale ed il reddito.

²¹ Ciò appare necessario viste le recenti osservazioni della Commissione Europea tendenti alla rigorosa applicazione dei vincoli di bilancio (si veda, ad es. <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/b1520212-3a8b-11e4-a3f3-00144feabdc0.html#axzz3G6zxUwwP> e <http://www.eurozone.europa.eu/newsroom/news/2014/09/euro-group-moves-ahead-with-structural-reform-agenda/>)

²² Il GPM non comprende dati sulle tariffe, perciò non possiamo calcolare l'equivalente tariffario di una riduzione sui costi commerciali e sulla sua ripercussione sulle esportazioni. Adottiamo quindi un approccio consistente nel verificare le implicazioni dei cambiamenti sul commercio che sono stati ipotizzati in studi precedenti. Tali aumenti vengono espressi in termini di quote, per ciascun paese, nel mercato di importazione degli altri paesi, invece che in termini di livello dell' import-export.

Tabella 3 : Ipotesi di base

	Quota del reddito da lavoro nel PIL Investimenti** (%)				Aumento della spesa pubblica* (%)			Aumento degli Investimenti** (%)		
	1990	2012	Media 2015-19	Media 2020-24	1990-14	2015-19	2020-24	1990-14	2015-19	2020-24
Economie Avanzate	60.5	56.1	55.5	55.2	2.0	1.1	1.1	1.1	3.0	3.2
Stati Uniti	56.1	53.2	53.3	53.5	2.4	1.8	2.2	2.0	3.6	4.0
CIS	71.5	57.3	55.9	54.6	1.8	0.9	1.5	4.6	-0.7	1.7
Asia in via di sviluppo	55.2	48.8	50.6	50.8	6.7	6.3	6.1	7.7	3.9	4.6
Cina	61.0	49.7	52.6	53.4	10.3	7.7	7.0	12.4	4.2	4.8
India	51.0	44.7	46.2	46.0	6.7	5.7	6.5	7.2	5.1	5.6
Africa	47.5	43.8	44.6	44.7	4.3	4.5	4.8	4.8	2.0	3.1
America Latina e Caribi	51.8	49.6	49.8	49.1	4.3	2.3	2.5	3.2	1.7	2.9

Nota: * Crescita media annua della spesa pubblica in beni e servizi; ** Crescita media annua degli investimenti privati.

Infine, prendiamo in considerazione due specifici meccanismi con i quali l'economia europea può adattarsi a questi cambiamenti indotti dal TTIP sulle esportazioni nette. In primo luogo ipotizziamo che l'aumento della concorrenza internazionale inciderà sul tasso di cambio reale. Il che potrebbe verificarsi quando le aziende cerchino nei singoli paesi di preservare la loro competitività internazionale ed accrescano gli sforzi per ridurre il costo del lavoro. Potrebbe anche essere il risultato della pressione della disoccupazione e di una legislazione tendente a ridurre la compensazione totale del lavoro. Si avrebbe così il risultato che la quota del lavoro sul PIL in Europa si ridurrebbe ulteriormente con una tendenza discendente verso la quota USA più bassa, indebolendo la domanda aggregata²³. Infine, un meccanismo di aggiustamento del genere potrebbe anche operare tramite una svalutazione nominale. Questo potrebbe anche aiutare un'economia a conquistare più larghe fette di mercato all'estero, ma potrebbe anche generare una corsa al ribasso alla fine della quale nessun paese avrà ottenuto maggiori esportazioni.

Il secondo meccanismo prende atto di politiche divenute centrali negli ultimi decenni, basate sulla convinzione che, per stimolare una debole domanda interna, le autorità possono aumentare il credito²⁴. Il risultato è che i prezzi di beni e servizi (comprese certe attività finanziarie) possono aumentare, mettendo in moto le dinamiche di instabilità che sono diventate evidenti dopo la crisi finanziaria del 2009.

²³ Per una spiegazione del rapporto tra costi del lavoro e quota del lavoro sul PIL, vedi Appendice A.

²⁴ Implicitamente, si presume che le scelte dell'autorità possano incidere effettivamente sui prestiti privati.

E' importante evidenziare che ciascuna di queste ipotesi sono basate solo su dei modelli. I decisori sono di fronte a scelte su come e quando rispondere alle tensioni commerciali indotte sui salari e sulla domanda. Il vantaggio della "domanda effettiva" dei modelli keynesiani consiste nel fatto che essi formulano ipotesi semplificatrici per il processo decisionale consentendo una maggiore facilità di calcolo. Anche se tali modelli non possono prevedere il percorso che i decisori sceglieranno di imboccare, ci consentono comunque di fare proiezioni attendibili su possibili cambiamenti del PIL, dell'occupazione e del reddito che non sono ottenibili senza semplificare le ipotesi.

4. Risultati delle simulazioni

I risultati delle nostre simulazioni delineano un quadro sostanzialmente diverso da quello offerto dagli studi esistenti, con il TTIP che provoca nell'UE perdite nette in tutti i principali indicatori. (Tabella 4). È importante rilevare che tutti i dati percentuali si riferiscono alla differenza tra due ipotesi sullo stato dell'economia mondiale nel 2015 (che il TTIP sia applicato oppure no). In particolare, i dati non indicano gli aumenti o perdite di valori sul 2014.

4.1. Esportazioni nette e PIL

Le nostre simulazioni indicano che l'ipotetica espansione commerciale tra i paesi TTIP provocherà una netta diminuzione delle esportazioni in tutte le economie UE, nelle quali verrebbe indebolita la domanda aggregata. Quelle del Nord Europa ne subirebbero le maggiori perdite (2,07% del PIL nel 2025), seguite dalla Francia (1,9%), Germania (1,14%) e Regno Unito (0,95%). Dall'altra parte le esportazioni nette degli USA dovrebbero aumentare di poco più dell'1%.

Una probabile spiegazione di come il commercio UE-USA possa espandersi mentre diminuirebbero le esportazioni nette UE nel mondo, potrebbe essere che nella stagnante economia UE, la domanda interna per produzioni a basso valore aggiunto – nelle quali la UE è relativamente poco competitiva – taglierebbe fuori quelle ad alto valore aggiunto.

Per la verità, i nostri dati dimostrano un aumento delle esportazioni nette in quasi tutte le altre parti del mondo tranne che in Europa, facendoci capire che una più alta domanda di prodotti a basso valore aggiunto comporta maggiori importazioni nette dalle economie di Asia e Africa e dagli Stati Uniti²⁵. In alternativa o in aggiunta, il TTIP potrebbe facilitare le importazioni di prodotti assemblati in USA con parti prodotte in Cina o altri paesi.

Le esportazioni nette sono una componente chiave del PIL e in quanto tali la perdita netta di scambi commerciali abbassa direttamente il reddito nazionale dei Paesi UE. Le nostre simulazioni indicano piccole ma diffuse diminuzioni del PIL nella UE, in evidente contrasto con le valutazioni esistenti. Secondo i nostri dati sulle esportazioni nette le Economie del Nord Europa subiranno la maggiore riduzione del PIL (0,50%), seguite da Francia (0,48%) e Germania (0,29%). Il PIL dovrebbe aumentare leggermente negli USA (0,36%) mentre l'aumento del PIL nei Paesi non-TTIP sarebbe positivo ma insignificante (0.1% circa).

²⁵ In molti modelli, a esportazioni derivanti da accordi commerciali corrispondono per lo più minori esportazioni nette globali. Questo per esempio, è lo scenario che risulta dalla valutazione ufficiale del Governo USA basata sul GTAP, in merito all'accordo commerciale USA-Corea. Per un raffronto vedere le tabelle 2.2 e 2.3 in <http://www.usitc.gov/publications/pub3949.pdf>. Si tratta di un sottoprodotto inesplorato degli accordi commerciali, con potenziali costi macroeconomici.

Tabella 4. Effetti a lungo termine del TTIP

<i>Units</i>	Esportazioni Nette % PIL	Crescita PIL Differenza %	Occupazione Unita	Reddito da lavoro €/addetto	Tasse nette % PIL	Indice di dipendenza Differenza %
US	1.02	0.36	784,000	699	0.00	-0.97
Regno Unito	-0.95	-0.07	-3,000	-4245	-0.39	0.01
Germania	-1.14	-0.29	-134,000	-3402	-0.28	0.75
Francia	-1.90	-0.48	-130,000	-5518	-0.64	1.31
Italia	-0.36	-0.03	-3,000	-661	0.00	0.02
Altri Nord Europa	-2.07	-0.50	-223,000	-4848	-0.34	1.33
Altri Sud Europa	-0.70	-0.21	-90,000	-165	-0.01	0.33
Totale UE			-583,000			

Calcolo proprio, basato sul Modello United Nations Global Policy. I dati rappresentano profitti e perdite al 2025. Tasse nette sono le tasse indirette meno i sussidi. Indice di dipendenza significa rapporto tra la popolazione totale e quella occupata (persone che lavorano)

4.2. Occupazione e redditi

In conseguenza della riduzione delle esportazioni nette e dell'attività economica generale, prevediamo una chiara diminuzione dell'occupazione e dei redditi da lavoro. Si ricordi che il nostro modello ci permette di fare proiezioni occupazionali perché stabilisce relazioni tra la crescita del PIL e la crescita della disoccupazione su diversi decenni basandosi sui dati OIL. E questo è compatibile con la tendenza alla specializzazione in prodotti ad alto valore aggiunto e a bassa intensità di lavoro, e di conseguenza a profitti dalle esportazioni e dalla produttività in pochi settori con effetti negativi in molti altri.

Abbiamo calcolato in definitiva che la UE nel suo insieme perderebbe circa 600.000 posti di lavoro al 2025, la maggior parte dei quali in Europa del Nord, Francia e Germania.²⁶

La perdita occupazionale andrebbe ad accelerare ulteriormente la diminuzione dei redditi che ha contribuito all'attuale stagnazione della UE. Infatti, il reddito da lavoro continuerà costantemente a scendere come quota del reddito nazionale, riducendo i consumi e gli investimenti abitativi, esasperando nel contempo le tensioni sociali. Il rovescio della medaglia è una crescita della quota dei profitti e delle rendite nel reddito totale (se si considera un reddito aggregato), e quindi un trasferimento di reddito dal lavoro al capitale. Le diminuzioni più consistenti avranno luogo nel Regno Unito (con il 7% del PIL trasferito dal reddito da lavoro al profitto), Francia (8%), Germania e Nord Europa (4%), rafforzando una tendenza negativa in atto fin dai primi anni 2000 (Figura 1).

²⁶ Va sottolineato che questo non è un risultato del Modello ma una possibile spiegazione delle proiezioni di tendenze che da esso derivano.

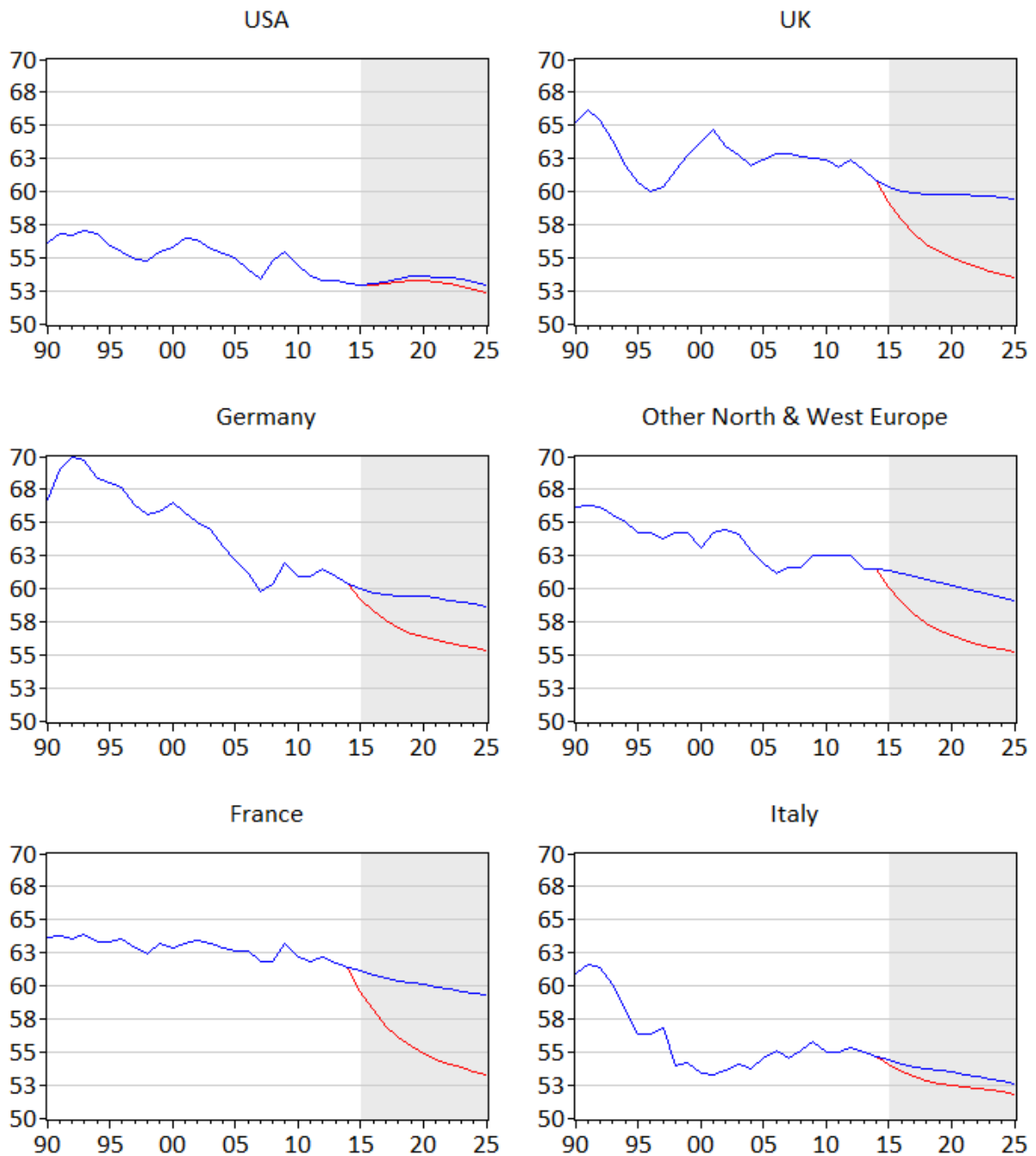
Per sottolineare la differenza tra i nostri risultati e le stime esistenti sull'impatto occupazionale, la Tabella 4 include la prevista riduzione del reddito da lavoro pro capite implicito nella caduta occupazionale e della quota del lavoro. Come detto nella Capitolo 2, il CEPR stima che il reddito annuo di una famiglia media aumenterebbe a lungo termine di \$ 545 mentre Ecorys prevede un aumento durante la vita lavorativa, e sempre per una famiglia media, di \$ 12,300 euro. Dato il deterioramento in corso della ripartizione del reddito, scegliamo di porre l'attenzione sulle famiglie operaie, calcolando il cambiamento nel reddito da lavoro pro capite. I risultati ottenuti sono chiaramente incompatibili con quelli del CEPR e di Ecorys. Infatti, noi abbiamo previsto perdite pro capite di reddito da lavoro che vanno da 165 a più di 5 000 euro. La più colpita sarebbe la Francia con perdite di 5.500 euro per lavoratore, seguita dai Paesi del Nord Europa (4.800 euro), Regno Unito (4.200 euro) e Germania (3.400 euro). Per una famiglia con due persone occupate, la perdita va da 330 a più di 10 000 euro. Per contro, negli USA vi sarebbe un aumento del reddito da lavoro.

La perdita di attività economiche e il calo dei consumi in Europa significa che il gettito fiscale sarebbe inferiore a quello che sarebbe stato senza il TTIP. Abbiamo calcolato che il surplus di imposte indirette (come le tasse applicate sulle vendite o imposte sul valore aggiunto) sui i sussidi, scenderanno in tutti i paesi UE, con la Francia esposta al più forte calo (0,64% del PIL o qualcosa di più dell' 1% del bilancio dello Stato). Aumenterebbe anche l'indebitamento dello Stato in percentuale rispetto al PIL in ciascun Paese UE, portando le finanze pubbliche a ridosso o oltre i limiti di Maastricht²⁷.

La perdita del lavoro e del reddito da lavoro farà aumentare la pressione sui sistemi di sicurezza sociale. Utilizzando le previsioni sull'occupazione del GPM e i dati delle Nazioni Unite sulla popolazione, possiamo calcolare l'indice di dipendenza economica e cioè il rapporto tra il totale della popolazione e la popolazione occupata. Esso ci dice quante persone sono mantenute da ciascun posto di lavoro, sia tramite familiari o attraverso i sistemi di protezione sociale. Secondo i nostri calcoli, il rapporto aumenterebbe in tutta l'UE preannunciando tempi difficili per i sistemi di sicurezza sociale europei. Per contro, negli USA la tassazione indiretta non verrebbe toccata e migliorerebbe leggermente l'indice di dipendenza economica.

²⁷ Tali limiti richiedono in genere che i deficit di bilancio rientrino nel tre per cento del PIL

Figura 1 : Reddito da occupazione in % del PIL - Linea base (blu) e scenario TTIP (rosso)



4.3. Inflazione e svalutazione reale

I politici avranno poche possibilità di intervenire sulle perdite di reddito che emergono dalle nostre proiezioni. Con le quote dei salari e delle entrate pubbliche in calo, altri introiti devono sostenere la domanda se si vuole rimettere in sesto l'economia. Devono essere profitti o rendite, ma i consumi stagnanti non ci si può attendere che i profitti vengano da un aumento delle vendite. Più realisticamente si può prevedere che profitti ed investimenti (soprattutto in attività finanziarie) siano sostenuti da un aumento dei prezzi. Il potenziale di instabilità macroeconomica di questa strategia di crescita è ben noto.

In uno scenario del genere, si avrebbe un forte aumento dei prezzi là dove i mercati finanziari sono più sviluppati, specialmente nel Regno Unito, Germania, Altri paesi dell'Ovest e del Nord Europa e in Francia (Figura 2). In queste economie la domanda aggregata sarebbe sostenuta da un recupero del settore finanziario, stimolato dal credito (prestiti) interno e da profitti crescenti. È però importante notare che una crescita del genere durerebbe solo finché i prezzi continuano a crescere, richiedendo continui aumenti di credito. L'attuale contesto di stretta creditizia potrebbe richiedere politiche di intervento finalizzate alla crescita del credito, come ad es, ulteriori deregolamentazioni, una strada per la crescita già percorsa in passato e che ha dimostrato di essere estremamente rischiosa. Nelle crisi economiche più recenti, singoli cittadini ed imprese hanno rapidamente accumulato debiti insostenibili finché l'insolvenza generalizzata non ha bloccato l'attività economica²⁸. Per di più, non è chiaro in quale misura la deregolamentazione, aumentando l'attività creditizia, ottenga l'effetto voluto e non riduca invece il senso di responsabilità nel settore finanziario.

Ovviamente il ricorso ad un aumento dei prezzi finanziari non è la sola risposta della politica economica alla caduta della domanda aggregata. Ma appare leggermente più praticabile dei meccanismi alternativi. Per esempio si suggerisce spesso che un'opportunità può essere data da una svalutazione reale. I Paesi possono essere tentati di praticare questa alternativa ricorrendo a un deprezzamento nominale, alla riduzione dei costi del lavoro o entrambe. Alla luce di quanto detto nella Capitolo 3, l'ultima ipotesi non sembra praticabile. Questo perché si dimostrerebbe controproducente se praticata da molti paesi. In altre parole: se i redditi da lavoro in ciascun paese vengono ridotti, il buco della domanda si fa ancora più profondo. Inoltre, la grandezza dei tagli richiesti potrebbe essere socialmente insostenibile dopo decenni di caduta dei redditi da lavoro.

Dall'altra parte, un deprezzamento nominale sostanziale dell'euro innescherebbe probabilmente svalutazioni difensive di altre monete prima che sia stato raggiunto un qualsiasi miglioramento della competitività.

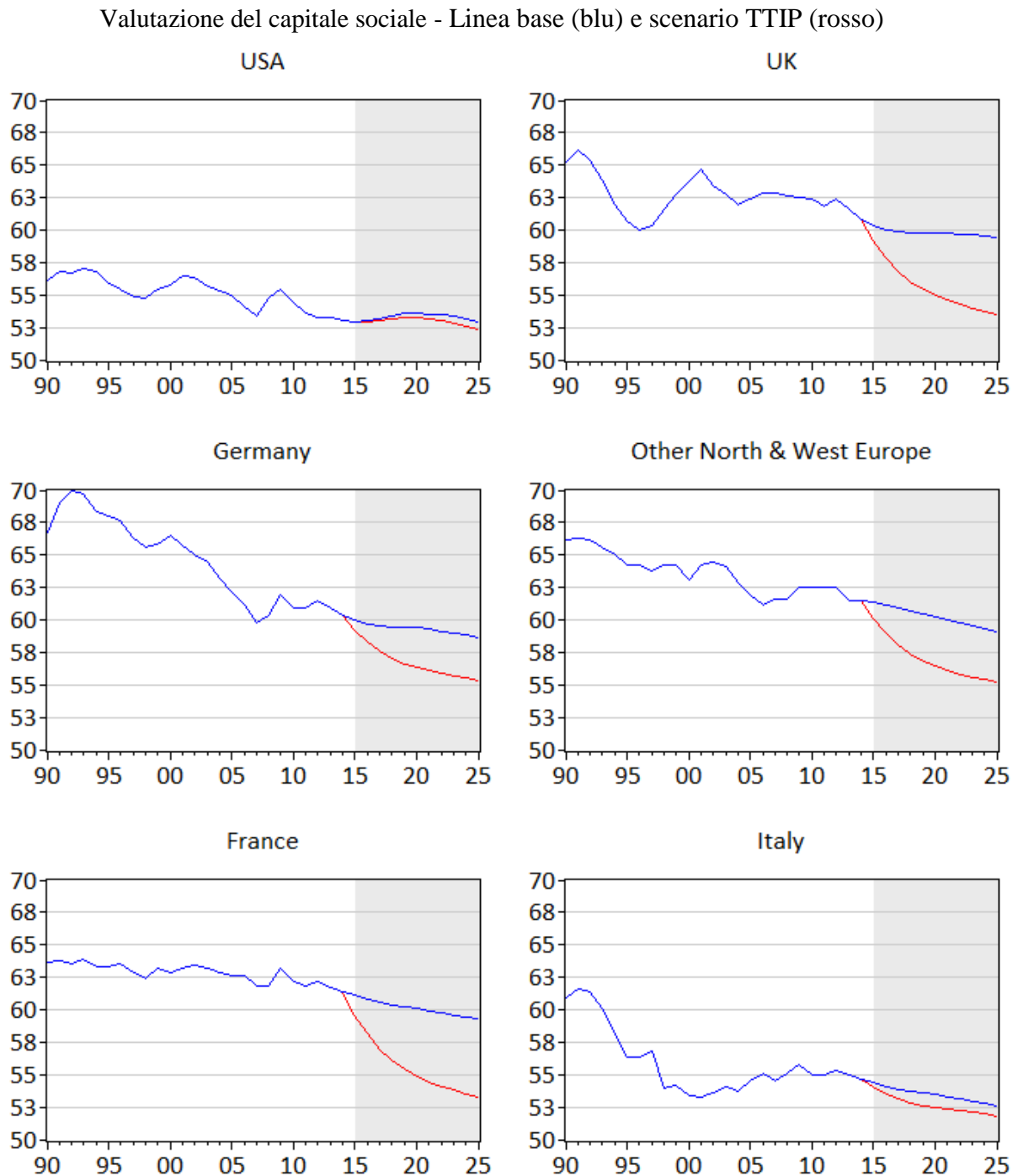
Secondo le nostre proiezioni, una svalutazione reale avrebbe qualche effetto in Germania e in Francia ma non potrebbe stimolare fortemente la domanda aggregata (Figura 3). Inoltre, tentativi di forti svalutazioni vengono spesso seguiti da corse al ribasso con cui i partner del paese che svaluta cercano di riguadagnare il terreno perduto svalutando a loro volta. Ma anche quando la corsa al ribasso non avviene, lunghi periodi di svalutazione reale possono portare all'accumulo del debito estero, come i Paesi europei in deficit hanno sperimentato dopo il 1999²⁹.

Ribadiamo che, in base al nostro modello, è necessaria una qualche forma di intervento per compensare la caduta della domanda aggregata. Il percorso preciso che le autorità di politica economica sceglieranno non è ovviamente noto al momento. Ma il nostro modello fa luce sulle prevedibili conseguenze macroeconomiche dei cambiamenti apportati dal TTIP nel volume dei commerci ed anche sulle politiche di risposta che potrebbero far fronte alla caduta della domanda.

²⁸ v. Taylor (2010)

²⁹ v. Flassbeck and Lapavitsas (2013).

Figura 2 – Andamento dei prezzi



5. Conclusione

Gli studi finora condotti sul TTIP si sono concentrati sull'impatto che il trattato avrebbe sull'attività economica nei Paesi membri, in una visione aggregata. E a tal fine si sono basati su analisi settoriali dettagliate delle economie del TTIP, ma hanno trascurato l'impatto della distribuzione del reddito e di altre importanti variabili macroeconomiche. La nostra valutazione del TTIP è basata sul Modello di Politica Economica Globale delle Nazioni

Unite, che si è dimostrato uno strumento adatto a stimare l'impatto di politiche di cambiamento che coinvolgono vaste aree dell'economia mondiale.

La nostra simulazione non mette in discussione l'impatto del TTIP sul flusso commerciale totale stimato dagli studi preesistenti. Analizziamo piuttosto le loro implicazioni in termini di esportazioni nette, PIL, finanza pubblica e distribuzione del reddito.

La nostra analisi indica diversi importanti risultati. Il primo è che il TTIP avrebbe un effetto netto negativo netto sull'UE. A nostro avviso un' espansione del volume degli scambi commerciali nei paesi TTIP è compatibile con una riduzione netta nella UE dei redditi provenienti dal commercio, il che si tradurrebbe in una perdita netta in termini di PIL e di occupazione. Riteniamo che il risultato del TTIP sarà la perdita di quasi 600.000 posti di lavoro. In secondo luogo il TTIP rafforzerebbe la tendenza al ribasso della quota del lavoro nel PIL, e conseguentemente il trasferimento del reddito dai salari ai profitti, con conseguenze sociali ed economiche negative. I politici non avranno molte possibilità di scelta per gestire questo divario della domanda. Il nostro modello suggerisce che ne possono risultare o una forte inflazione finanziaria o la svalutazione, portando a una instabilità economica ancora maggiore.

In questo documento ci siamo concentrati sul commercio e sulle sue conseguenze, lasciando ai margini la parte del TTIP sugli investimenti. Nel prosieguo, si possono ricavare preziosi approfondimenti investigando ulteriormente gli effetti del TTIP nei mercati finanziari.

Appendice A : Quota del lavoro e costo del lavoro

Dimostriamo che *costo del lavoro* equivale a *quota del lavoro* nel PIL

Iniziamo con l'identità di produzione-reddito

$$PX = wL + \pi PX$$

Dove P è il livello medio del prezzo, X è il livello aggregato di produzione, W è il salario medio, P è il livello medio dei prezzi, L è il totale delle ore lavorate e π la quota di profitto. Di conseguenza wL e πPX rappresentano rispettivamente il totale dei salari e dei profitti. Riorganizzando, otteniamo un'espressione per una tariffazione basata sui costi:

$$P = (1 + \mu) * \frac{w}{\xi}$$

Dove μ è l'aumento del prezzo (riferito alla quota profitto risultante dall'espressione $\mu = \frac{\pi}{1-\pi}$) e l'ultimo termine sul lato destro è il costo nominale del lavoro per unità di produzione (il rapporto salario/produttività) o salario orario diviso per unità di prodotto realizzata impiegando un'ora di lavoro). Indicando la produttività del lavoro con ξ possiamo riscrivere la seconda come:

$$ULC_N = \frac{w}{X} = \frac{w}{L \xi}$$

Se la quota dei profitti, e quindi l'aumento dei prezzi devono rimanere costanti, il solo modo per ridurre il prezzo della produzione e diventare più competitivi è la riduzione del costo del lavoro per unità.

Ciò può essere fatto tagliando il salario orario o aumentando la produttività. In entrambi i casi le conseguenze possono essere paradossali.

Possiamo ottenere una reale riduzione del costo del lavoro dividendo il costo nominale per il livello del prezzo:

$$ULC_R = \frac{w}{P \left(\frac{X}{L} \right)} = \frac{\omega}{\xi}$$

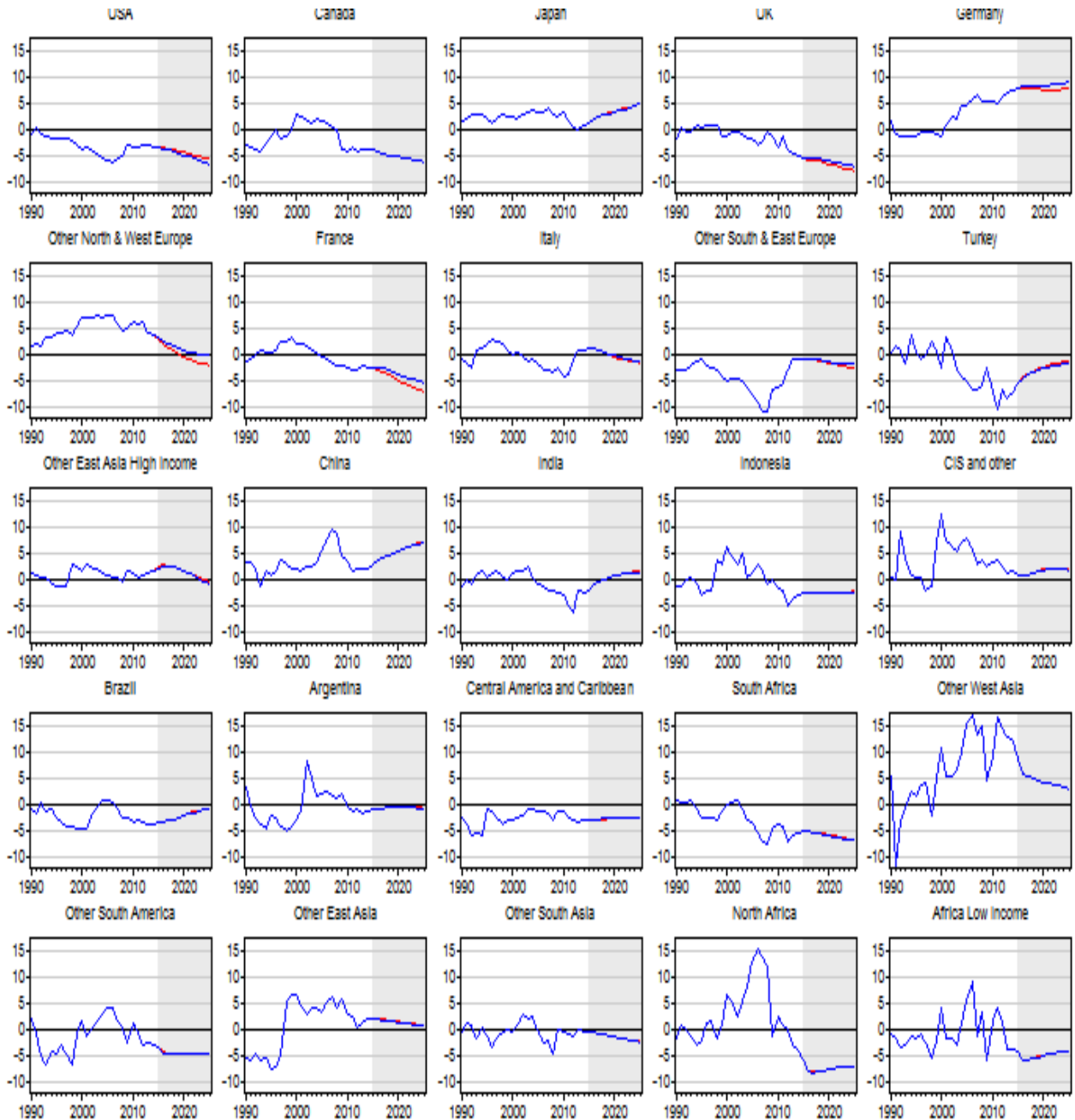
Dove ω è il salario reale. Ma la prima uguaglianza può essere impostata anche come

$$ULC_R = \frac{w}{P \left(\frac{X}{L} \right)} = \frac{wL}{PX} \equiv \psi$$

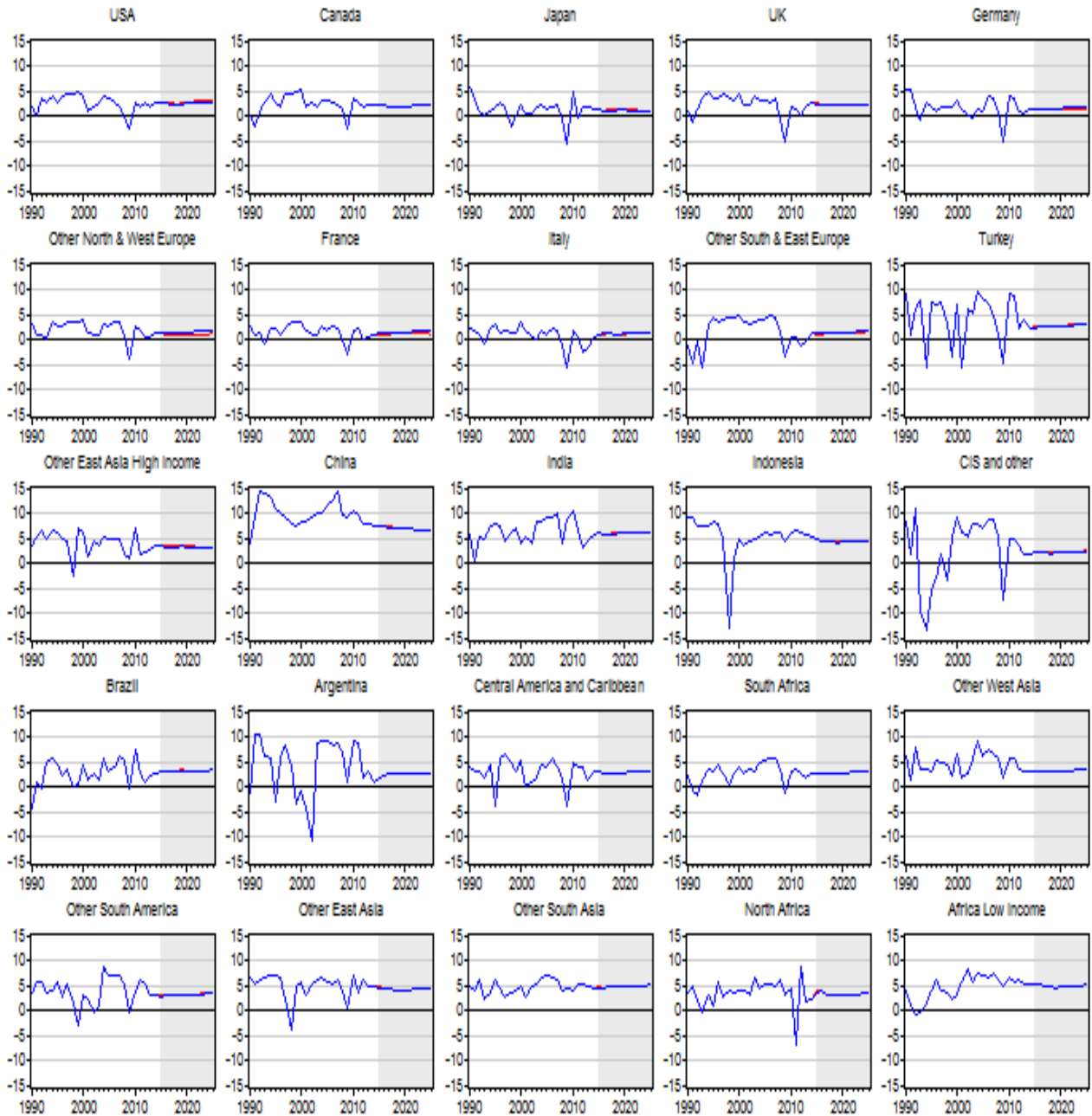
A dimostrazione che il reale costo del lavoro per unità è uguale al rapporto tra la massa salariale e il valore della produzione, che è la quota dei salari simbolo ψ

Appendice B : Risultati di altre simulazioni

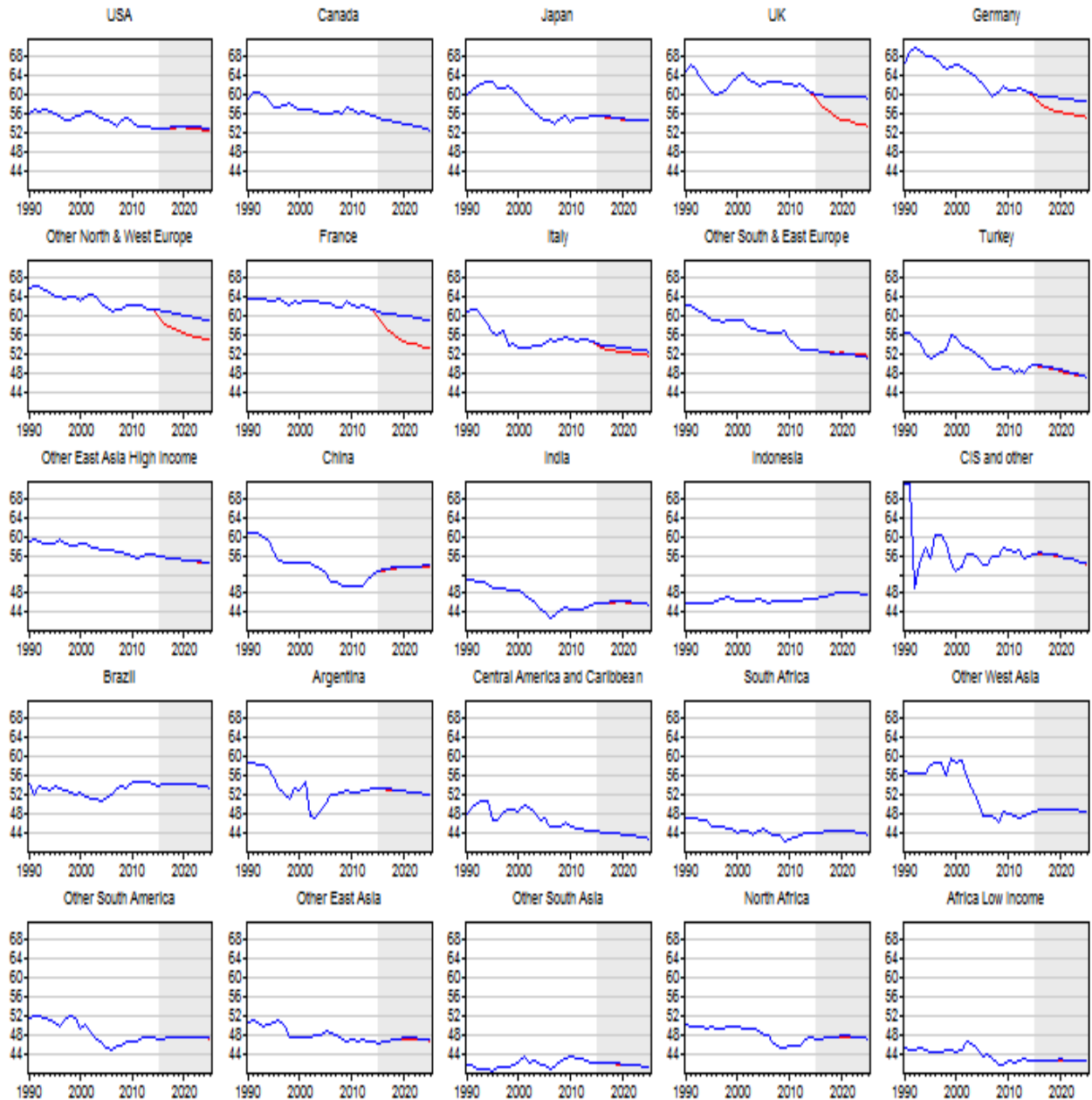
Saldo netto della bilancia dei pagamenti internazionali in % sul PIL
 Linea base (grigio) e scenario TTIP (rosso)



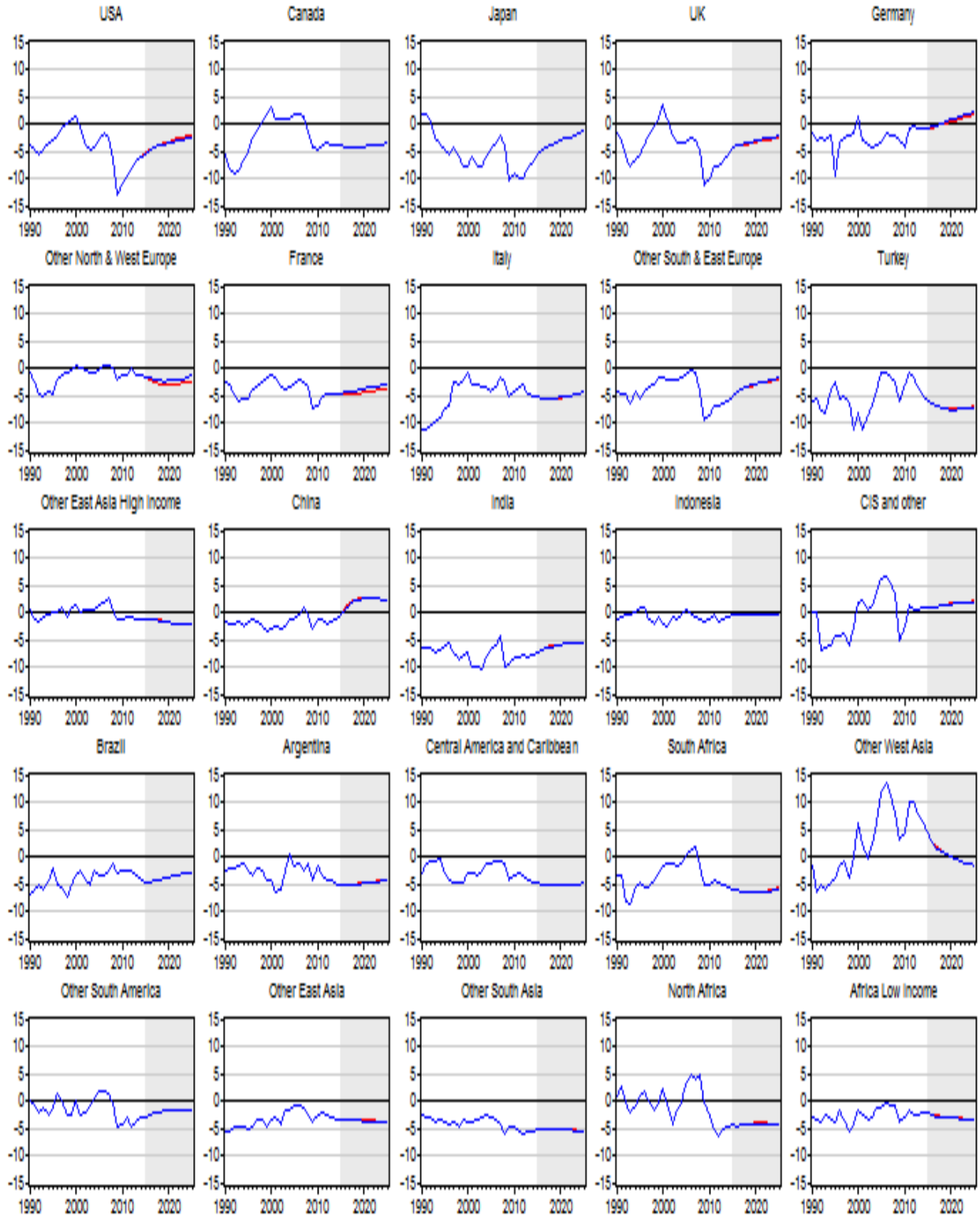
Tasso di crescita del PIL
Linea base (grigio) e scenario TTIP (rosso)



Reddito da lavoro in % sul PIL
 Linea base (grigio) e scenario TTIP (rosso)



Indebitamento netto del settore pubblico in % sul PIL
 Linea base (grigio) e scenario TTIP (rosso)



6. Bibliografia

Ackerman, F., and K. Gallagher. 2004. "Computable Abstraction: General Equilibrium Models of Trade and Environment." In *The flawed foundations of General Equilibrium: critical Essays on Economic theory*, ed. F. Ackerman and A. Nadal, 168–80. New York: Routledge.

Ackerman, Frank, and Kevin P. Gallagher, 2008, "The Shrinking Gains from Global Trade Liberalization in Computable General Equilibrium Models", *International Journal of Political Economy*, vol. 37, no. 1, Spring, pp. 50–77.

Baele, L., 2005, "Volatility Spillover Effects in European Equity Markets", *The Journal of Financial and Quantitative Analysis*, Vol. 40, No. 2 (Jun.), pp. 373-401.

Bertelsmann, 2013, *Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)*, Bertelsmann Stiftung.

Cameron, D., 2012, *Fiscal Responses to the Economic Contraction of 2008-09*, Yale University: <https://www.princeton.edu/piirs/research/research-clusters/politics-economic-crisis/Fiscal-Responses-to-the-Economic-Contraction.pdf>

CEPII, 2013, *Transatlantic Trade: Whither Partnership, Which Economic Consequences?*, Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales, Paris.

CEPR, 2013, *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment*, Centre for Economic Policy Research, London.

Clausing, K. A., 2001, "Trade creation and trade diversion in the Canada – United States Free Trade Agreement", *Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'économie*, Volume 34, Issue 3, pages 677–696, August.

Cripps, F. and A. Izurieta, 2014, *The UN Global Policy Model: Technical Description*, United Nations Conference on Trade and Development, Geneva, CH

Ecorys, 2009, *Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment – An Economic Analysis*, ECORYS Nederland BV

Estrada, A., and E. Valdeolivas, 2012, *The Fall of the Labour Income Share in Advanced Economies*, *Documentos Ocasionales* N.º 1209.

European Commission, 2013, *Trade Cross-cutting disciplines and Institutional provisions, Initial EU Position Paper*, available at: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/july/tradoc_151622.pdf

European Commission, 2014, *The Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP), TTIP Explained*, available at: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/may/tradoc_152462.pdf

Felbermayr, G. J., M. Larch, 2013, *The Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP): Potential, Problems and Perspectives*. In: *CESifo Forum*, 2/2013, 49-60.

Flassbeck, Heiner and Costas Lapavistas, 2013, *The Systemic Crisis of the Euro – True Causes and Effective Therapies*, Rosa Luxembourg Stiftung: http://www.rosalux.de/fileadmin/rls_uploads/pdfs/Studien/Studien_The_systemic_crisis_web.pdf

Gunter, B.G.; L. Taylor; E. Yeldan, 2005. "Analysing Macro-Poverty Linkages of External Liberalisation: Gaps, Achievements and Alternatives." *Development Policy Review* 23, no. 3: 285–98.

Keynes, J. M., 1936, *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Palgrave MacMillan.

Lipsev, R., 1957, “The Theory of Customs Unions: Trade Diversion and Welfare” *Economica*, New Series, Vol. 24, No. 93 (Feb.), pp. 40-46.

NELP, 2014, *The Low-Wage Recovery, Industry Employment and Wages Four Years into the Recovery*, National Employment Law Project, Washington, D.C.

Ocampo, J. A., C. Rada and L. Taylor, 2009, *Growth and Policy in Developing Countries*, Columbia University Press, New York, NY.

Polaski, S. 2006. *Winners and losers: Impact of the Doha Round on Developing Countries*, Washington, DC: Carnegie Endowment for International Peace.

Raza, W., J. Grumiller, L. Taylor, B. Tröster, R. von Arnim, 2014, *Assess_TTIP: Assessing the Claimed Benefits of the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)*, OFSE, Vienna

Romalis, J., 2007, “NAFTA’s and CUSFTA’s Impact on International Trade”, *Review of Economics and Statistics* 89, 416–435.

Stanford, J., 2003, “Economic Models and Economic Reality: North American Free Trade and the Predictions of Economists.” *International Journal of Political Economy* 33, no. 3: 28–49

Stiglitz, J.E., and A.H. Charlton, 2004. “A Development-Friendly Prioritization of Doha Round Proposals”, *IPD Working Paper*. Initiative for Policy Dialogue, New York.

Taylor, Lance, and Rudiger von Arnim, 2006, *Modeling the Impact of Trade Liberalization*, Oxfam International.

Taylor, L., 2010, *Maynard’s Revenge, the Collapse of Free Market Macroeconomics*, Harvard University Press, Cambridge, MA.

Taylor, L., 2011, “CGE applications in development economics”, *SCEPA Working Paper 2011-1*, Schwartz Center for Economic Policy Research, The New School, New York.

UNCTAD, 2014, *Trade and Development Report 2014*, United Nations Conference on Trade and Development, Geneva, CH

Indice

	Pag.
1. Introduzione	3
2. Le valutazioni esistenti del TTIP	5
3. Una valutazione alternativa con il Modello di Politica Economica Globale delle Nazioni Unite	8
4. Risultati delle simulazioni	11
- Esportazioni nette e PIL	11
- Occupazione e PIL	12
- Inflazione e svalutazione reale	14
5. Conclusioni	16
Appendice A : Quota del lavoro e costo del lavoro	18
Appendice B : Risultati di altre simulazioni	19
Bibliografia	23