



TTIP E NON SOLO

**gli accordi commerciali di ultima generazione (Ttip – CETA – TiSA)
e i rischi per i servizi pubblici e il modello sociale europeo**

giugno 2016

TTIP E NON SOLO: gli accordi commerciali di ultima generazione (Ttip – CETA – TiSA) e i rischi per i servizi pubblici e il modello sociale europeo

In breve: che cos'è il Ttip

Il TTIP – acronimo inglese per Partenariato Transatlantico per il Commercio e gli Investimenti - coinvolge i 50 Stati degli Stati Uniti d'America e i 28 dell'Unione Europea, per un totale di circa 820 milioni di cittadini.

Gli Stati Uniti sono già oggi il primo partner commerciale dell'Europa anche nei servizi. Va detto peraltro che il 70% degli investimenti statunitensi in Europa è concentrato nei servizi finanziari, che allo stato non rientrano negli ambiti negoziali del Ttip (bensì nel TiSA, cfr più avanti).

I suoi obiettivi generali sono così formulati:

“Rimuovere gli inutili ostacoli agli scambi e agli investimenti compresi gli ostacoli non tariffari esistenti, mediante meccanismi efficaci ed efficienti, raggiungendo un livello ambizioso di compatibilità normativa in materia di beni e servizi, anche mediante il riconoscimento reciproco, l'armonizzazione e il miglioramento della cooperazione tra autorità di regolamentazione”.

Per barriere “non tariffarie” si intendono le misure adottate da un mercato per limitare la circolazione di merci ma che non consistono nell'applicazione di tariffe: ad es. limiti quantitativi all'importazione, barriere tecniche e di standard.

il Ttip prevede di “assicurare un trattamento non meno favorevole per lo stabilimento sul loro territorio di società, consociate o filiali dell'altra parte di quello accordato alle proprie società, consociate o filiali”.

In questa ottica “si rafforza l'accesso reciproco ai mercati degli appalti pubblici a ogni livello amministrativo (nazionale, regionale e locale) e quello dei servizi pubblici, in modo da applicarsi alle attività pertinenti delle imprese operanti in tale campo e garantire un trattamento non meno favorevole di quello riconosciuto ai fornitori stabiliti in loco”. Questo significa che le aziende europee potranno partecipare a gare d'appalto statunitensi e viceversa.

Ttip, CETA, TiSA: una nuova generazione di trattati commerciali

Del Ttip si è iniziato da qualche tempo a discutere pubblicamente. Ma oltre a questo vi sono altri due accordi, meno noti all'opinione pubblica, che delineano scenari analoghi e si possono considerare parte di una medesima ‘generazione’ di accordi, il cui scopo è velocizzare l'attuazione di una ben precisa agenda di politiche laddove il GATS, l'accordo commerciale generale siglato vent'anni fa, ha subito delle impasse. L'impulso all'avvio dei nuovi negoziati sarebbe venuto cioè da grandi soggetti economici internazionali, insoddisfatti dei risultati del GATS in termini di apertura dei mercati globali.



Gli altri due accordi sono il CETA (Trattato Commerciale UE-Canada, già raggiunto ma non ancora ratificato) e il TiSA (Accordo per il Commercio nei Servizi), un accordo multilaterale che annovera tra i partner negoziali altri 20 Stati extraeuropei e che punta espressamente ad una liberalizzazione “estesa e ambiziosa delle prestazioni di servizi, applicabile in linea di principio a tutti i settori e a tutte le modalità di prestazione”.

Questa nuova generazione di accordi è particolarmente preoccupante perché porta la “battaglia di idee” intorno alla liberalizzazione ad un livello che va oltre la possibilità di intervento della politica e delle istituzioni democratiche, di fatto esautorandole.

Vari osservatori internazionali, come pure vari soggetti sindacali europei, hanno ripetutamente denunciato una “collusione sistemica” tra la Commissione europea e le lobbies della grande industria. Ad esempio è dimostrato che, in termini di presenza nei pool consultivi delle varie DG, i rappresentanti di questa parte superano di gran lunga quella di sindacati e società civile e rappresentano perciò la voce più ascoltata e influente nella definizione delle priorità strategiche. Ttip, CETA e TiSA rispecchiano in pieno le ambizioni espansive di questi potentissimi gruppi di pressione.

La radicalità degli scopi perseguiti da questi trattati e la centralità degli ambiti sui quali andrebbero ad influire avrebbero richiesto un dibattito democratico in tutti i Paesi coinvolti. Invece, è stato previsto che i documenti relativi ai negoziati possano diventare di dominio pubblico solo 5 anni dopo l'approvazione. Questo esenta i governi nazionali dal dover rendere conto ai cittadini delle posizioni e delle decisioni assunte al tavolo negoziale.

Non è chiaro come e in che misura i vari governi nazionali siano stati fin qui attori consapevoli dei negoziati, cioè anzitutto pienamente coscienti degli effetti di talune previsioni. Le stesse confederazioni sindacali, in alcuni paesi, sono state a lungo favorevoli a questi accordi. Nel frattempo in vari paesi è montata un'opposizione molto forte che è riuscita qua e là ad illuminare i possibili effetti negativi dei trattati.

L'opinione pubblica è ormai parzialmente avvertita sugli aspetti problematici del Ttip. Purtroppo non si può dire altrettanto di CETA e TiSA, e questo crea un problema molto concreto perché le disposizioni contestate, se anche stralciate dal Ttip sotto la pressione dell'opinione pubblica, potrebbero ‘rientrare dalla finestra’ attraverso gli altri accordi.

I servizi pubblici sono al sicuro?

Quello dell'impatto degli accordi commerciali sui servizi pubblici è un tema già indagato estensivamente a proposito del GATS, ma non altrettanto riguardo a Ttip, CETA e TiSA. Nel rispondere alle critiche la Commissione europea ha richiamato proprio il GATS per dimostrare che i rischi dei nuovi accordi sarebbero sovrastimati; quello che non dice è che questi ultimi nascono e andranno ad inserirsi in un contesto diverso – in primis perché gli altri partner non sono più economie in via di sviluppo e quindi essenzialmente bacini di mercato per esportare prodotti europei, bensì essi stessi potenze commerciali molto aggressive - e rischiano di produrre effetti molto violenti sulle economie dell'Unione.

Come ha evidenziato un esperto canadese a proposito del CETA, di solito un trattato commerciale non favorisce in maniera diretta la privatizzazione di servizi. Tuttavia, ha importanti effetti indiretti nella misura in cui tende a confinare

i servizi pubblici all'interno dei vincoli esistenti e al contempo accresce il potere negoziale dei grandi operatori privati e il peso del criterio 'competitività' nella valutazione delle policies rispetto a quello di "interesse generale".

Negli accordi come il Ttip, oltre ad un insieme di principi base "trasversali" che si ritrovano in genere in tutti i trattati commerciali e ne costituiscono lo scopo precipuo (accesso al mercato, non discriminazione) vi sono ulteriori impegni relativi ai servizi di assistenza sociale e sanitaria all'interno dei capitoli che trattano: protezione degli investimenti; commercio transfrontaliero; appalti pubblici; sussidi; ingresso temporaneo di soggetti fornitori; riconoscimento delle qualifiche.

La Commissione europea ha tentato di argomentare che i servizi pubblici sarebbero comunque protetti, ricorrendo ad una previsione già contenuta nel GATS. Previsione che però, secondo CES ed Epsu, è inconsistente perché si fonda su una definizione di servizi molto ristretta.

Il GATS prevede infatti l'esclusione dall'ambito di applicazione di tutti i servizi o attività prestatati "nell'esercizio dell'autorità di governo", vale a dire non su base commerciale e non in concorrenza con altri fornitori, dalla nozione di "servizi" a cui il trattato stesso viene riferito. È chiaro che una simile definizione può coprire soltanto quelle che possono considerarsi come funzioni core della sovranità nazionale (ad es. l'amministrazione della giustizia). Al contrario, tutto ciò che implica una forma di remunerazione a beneficio dell'erogatore potrebbe essere ricompreso nel concetto di "commerciale". Soprattutto nello scenario attuale, una previsione del genere non può rappresentare una garanzia adeguata per ambiti come i servizi sanitari e sociali, già largamente popolati da operatori privati for profit. Settori che non sono stati finora completamente aperti, benché alcuni citati nel GATS (ad es. servizi medici e infermieristici, servizi ospedalieri, case di riposo e di convalescenza) perché fatti oggetto di specifiche riserve da parte degli Stati membri firmatari.

Nei testi oggi sul tavolo sono state introdotte alcune riserve a protezione dei servizi pubblici, che però ad un'analisi più attenta contengono molti vuoti e scappatoie tali da renderle in più punti virtualmente inutili. Non sufficiente sarebbe la possibilità di stabilire delle eccezioni correlate al concetto di "pubblica utilità", perché troppo vago e suscettibile di interpretazioni diverse; né al fatto che un'attività sia "finanziata con soldi pubblici", perché il modello europeo non solo ammette ma ha promosso nel tempo soluzioni "miste" in cui rileva lo scopo del servizio, non la natura pubblica o privata dell'erogatore. Epsu ha notato in particolare che un soggetto privato potrebbe arrivare a mettere in discussione gli stessi sistemi previdenziali, laddove questi si basino su una formula mista pubblico-privata.

In più, nessuna di queste pur insufficienti 'eccezioni' affronta in maniera esplicita alcuni tra gli aspetti più pericolosi di Ttip, CETA e TiSA (cfr nel dettaglio qui sotto). Secondo i critici, sindacati inclusi, il livello minimo di garanzia da pretendere è l'esclusione dei servizi pubblici dall'applicazione delle clausole più controverse; ma di fatto l'unica soluzione davvero efficace sarebbe la completa esclusione dei servizi pubblici dall'ambito dei trattati nel loro insieme. Assumere obblighi di natura commerciale vincolanti a livello internazionale, per la UE significa blindare lo status quo in tema di privatizzazione/ liberalizzazione di servizi già raggiunto dai vari Stati membri e rendere ancora più difficile un'eventuale inversione di rotta volta a salvaguardare o ripristinare universalità e parità di accesso ai servizi stessi. Di fatto questi accordi incorporano un principio di "liberalizzazione permanente progressiva" in materia di commercio transfrontaliero.

E' da notare che l'Italia, insieme ad almeno altri 10 paesi, è tra quelli che nei negoziati sul Ttip hanno offerto tra i settori da liberalizzare anche quello dell'assistenza di lungo periodo. Un esempio concreto dell'entità dei rischi che si



corrono, in base a quanto ad oggi è trapelato sui negoziati: una potente compagnia americana di servizi a domicilio per persone anziane, che già opera in franchising in diversi paesi Ue, starebbe facendo pressioni affinché il Ttip si occupi anche di leggi sul lavoro ritenute troppo rigide e causa di aumento dei costi dell'assistenza, come il diritto alle ferie pagate e altri benefici per i lavoratori part time.

I tre principali nodi critici

1. La composizione delle controversie

Solitamente, per effetto di un accordo commerciale, la possibilità da parte dei governi di scegliere quali strumenti applicare per regolamentare l'attività sul mercato da parte degli operatori dei paesi partner viene limitata. Questo effetto, nel nostro caso, potrebbe essere ulteriormente amplificato da un elemento che non faceva parte del GATS, ovvero il meccanismo di tutela degli investimenti. Questo elemento, per quanto nella cornice degli accordi stessi sia declinato in meccanismi differenti rispetto ai normali contratti specifici su questo tema, potrebbe portare con sé restrizioni importanti per i governi nell'organizzare, erogare e finanziare tutta una serie di servizi pubblici di interesse generale.

La risoluzione delle controversie Stato-investitori (ISDS) è un meccanismo che consente agli investitori di citare in giudizio i governi presso corti arbitrali internazionali. Tradizionalmente nei trattati commerciali questo aspetto si regola riguardo ai rapporti tra Stato e Stato mentre qui, in pratica, si dà all'investitore privato uno strumento per citare uno Stato in giudizio per aver legiferato in un modo che egli giudica lesivo delle proprie aspettative di profitto. Questo fornirebbe alle grandi multinazionali uno strumento potentissimo per affermare i propri interessi poiché il rischio stesso di essere trascinati in una lunga e potenzialmente costosissima disputa giuridica potrebbe dissuadere un governo, soprattutto se ha un bilancio pubblico non particolarmente florido, dall'adottare leggi 'contestabili' anche se nell'interesse dei propri cittadini.

2. L'elenco negativo

Allo stato attuale dei testi in discussione, per escludere un servizio dall'applicazione del trattato, occorre che esso sia espressamente incluso in un'apposita lista; viceversa, tutto ciò che non viene incluso in tale lista non può considerarsi al di fuori del trattato. Il CETA è il primo trattato in cui è stato introdotto questo principio: i trattati finora sottoscritti dall'Ue procedevano in senso opposto, elencando cioè quelle attività che costituiscono l'ambito di applicazione del trattato stesso.

È chiaro che questo non solo aumenta il rischio che servizi importanti si possano considerare come non compresi nell'elenco e quindi non protetti, ma pone un'ipoteca pesante su tutti i servizi innovativi che dovessero essere creati in futuro e/o sui vecchi e nuovi servizi di cui dovesse emergere l'esigenza di renderli o farli tornare 'pubblici' per assicurarne l'universalità. Ogni decisione in tal senso infatti potrebbe essere contestata in quanto il 'nuovo' servizio non era stato inserito preventivamente nell'elenco.

Soprattutto in una fase storica di rapidissima evoluzione sia dei bisogni sociali che dei modelli produttivi tesi ad intercettarli (si pensi alla maturazione scientifica e tecnologica degli approcci alla cura, o ad un concetto come

‘innovazione sociale’ che è ancora magmatico e terreno di multiforme sperimentazione pratica, non solo a livello nazionale ma anche e soprattutto a livello locale) operare questa esclusione preventiva anticipando esigenze future e relative soluzioni, senza alcuna possibilità di ripensamento, è assai problematico.

Secondo la Commissione gli Stati europei manterrebbero comunque la facoltà di fare scelte ‘preferenziali’ riguardo ai propri servizi: ad es. sotto forma di sussidi, di scelta di fornitori, di autorizzazione a operare... Questo però è in palese contraddizione con la natura stessa degli accordi commerciali, il cui scopo è appunto instaurare un regime di non discriminazione.

3. L’armonizzazione delle regole

Sia Ttip che CETA includono la previsione di istituire un organismo ad hoc incaricato di individuare ed eliminare le “differenze non necessarie” tra gli Stati contraenti in materia di regolamentazioni esistenti o di nuova proposta. Il c.d. “Regulatory Cooperation Council” sarebbe in pratica un pool di esperti nominati della Commissione UE e del ministero statunitense competente, che valuterebbe l’impatto commerciale di ogni regola ma anche contratto di lavoro o standard operativi a livello nazionale, federale o europeo. Il RCC stabilirebbe se ascoltare imprese, sindacati e società civile, e valuterebbe a sua discrezione il rapporto costi/benefici di ogni misura e il livello di conciliazione tra USA e UE da raggiungere.

In linea di principio un simile organo – nel quale la consultazione delle multinazionali private sarebbe la prassi, addirittura prima che gli stessi Parlamenti nazionali possano pronunciarsi - avrebbe il potere di mettere in discussione come “non necessari” tanto i sistemi esistenti di qualifiche e licenze, quanto le norme sul lavoro o sulla sicurezza. Nel caso dei servizi pubblici, l’impianto regolatorio stabilito dal policymaker è un fattore chiave per determinare natura e modalità del servizio stesso; perciò questi sarebbero anche i più a rischio di venire stravolti.

Il TiSA: i servizi nel mirino

I paesi che stanno negoziando il TiSA non sono solo quelli già coinvolti in Ttip e CETA ma anche altri paesi extra-Ue (tra cui Turchia, Giappone, Hong Kong, Israele, Australia e alcuni paesi sudamericani) cosa che rende l’apertura dei reciproci mercati dei servizi ancora più delicata.

Allo stato l’ambito di applicazione previsto del TiSA è estremamente ampio poiché tocca non solo tutti i settori, ma anche tutte le tipologie-base della prestazione: transfrontaliera (il soggetto basato in un paese eroga la prestazione a soggetti di un paese diverso), consumo all’estero (la persona fruisce mentre si trova nel paese del produttore, diverso dal proprio), presenza commerciale (il produttore eroga tramite filiali dislocate in un paese diverso da quello in cui ha sede la ‘casa madre’), presenza di persone fisiche (lavoratori distaccati in un altro paese).

Il negoziato intorno al TiSA è avvenuto in parallelo con altre linee di policy della Ue che hanno suscitato preoccupazione nei sindacati, dalla nuova regolamentazione sugli appalti pubblici alla continua incentivazione delle cosiddette PPP (partenariati pubblico-privato). Questo fa sorgere il dubbio che questi processi siano parte di un’unica logica in cui un elemento – il TiSA – può essere finalizzato a consentire di aggirare le eventuali salvaguardie contenute negli altri,



in particolare nel caso degli appalti dove è stata necessaria una lunga battaglia da parte dei sindacati per ottenere l'inserimento di clausole sociali e ambientali ed il superamento del principio del massimo ribasso.

In linea di principio qualsiasi governo ha già oggi la possibilità di aprire un bando per un appalto pubblico a operatori di altri paesi; ma si tratta di un'iniziativa libera e revocabile, allo stesso titolo uno Stato (o un'amministrazione locale) può scegliere di privilegiare operatori dell'economia locale. Con il TISA non solo questa scelta 'positiva' non sarebbe più ammessa, ma ogni apertura ad un grande operatore multinazionale diventerebbe irreversibile, andando così molto al di là delle regole attuali del WTO. Considerando che oggi in Europa gli appalti pubblici sono una fonte vitale di introiti per molte realtà produttive medio-piccole del territorio, un'apertura incondizionata e irreversibile a grandi operatori multinazionali rischia di schiacciare le economie locali.

Allo stesso modo, dato il vasto bacino occupazionale rappresentato dalle filiere degli appalti, è fondamentale non introdurre alcun elemento che possa innescare un deterioramento progressivo degli standard. Il TISA non contiene previsioni riferite al lavoro stabile ma solo a quello temporaneo, nella fattispecie quello dei lavoratori distaccati. Ciascun partner del negoziato dovrebbe definire in un annesso al trattato le regole che si applicano a ciascun gruppo di prestatori del servizio: lavoratori trasferiti all'interno della stessa azienda, prestatori a contratto in uno Stato dove l'azienda che li ingaggia non ha una sede propria ecc. Se a tutte queste tipologie non si applicano fin dall'inizio del rapporto le leggi sul lavoro del paese ospitante, nonché il contratto del settore di riferimento, il TISA diventa un veicolo irresistibile di dumping contrattuale, tanto più perché la durata limitata di questi rapporti di lavoro rende difficoltosa la verifica ispettiva. Non solo: di tutti i paesi partner, molti hanno standard molto bassi riguardo alla tutela dei lavoratori e non hanno sottoscritto le convenzioni dell'Oil. Gli stessi USA ne hanno ratificate solo 2.

La posizione dei sindacati italiani

Cgil Cisl e Uil concordano con la richiesta, avanzata dal Parlamento europeo in una risoluzione su Ttip e CETA, di inserire nei trattati e rendere esigibili le norme fondamentali sul lavoro dell'Oil e di mantenere i più elevati livelli di protezione della salute e della sicurezza sul lavoro nel rispetto del principio di precauzione.

Riguardo alla questione ISDS invece secondo le confederazioni la posizione del PE è troppo debole. Pur respingendo la proposta originaria, infatti, essa adotta un compromesso non sufficiente ad impedire che un sistema privato di risoluzione delle controversie (nominato con una sigla differente) produca, come già è accaduto in numerosi casi, effetti diretti e indiretti sulla capacità degli Stati di legiferare nell'interesse dei cittadini.

La già notevolissima mole di investimenti bilaterali e di scambi di beni e servizi tra le due regioni avvengono oggi senza alcun sistema di arbitrato privato, ma semplicemente sulla base dei sistemi giudiziari esistenti. Un simile strumento quindi non solo è inutile, ma creerebbe disomogeneità di trattamento tra investitori esteri e investitori locali a vantaggio esclusivo delle grandi imprese multinazionali, e indebolirebbe i sistemi giuridici nazionali istituendo un livello parallelo.

I trattati commerciali di nuova generazione devono invece rappresentare l'occasione per promuovere sviluppo e crescita sostenibili, innalzare la qualità dei diritti dei lavoratori, rafforzare gli standard ambientali e garantire la più alta qualità e fruibilità dei servizi pubblici fondamentali.

Cgil Cisl e Uil chiedono inoltre di rafforzare la trasparenza dei meccanismi di partecipazione democratica e di consultazione delle parti sociali riguardo ai contenuti e alla valutazione, sia preventiva che a posteriori, dell'impatto dei trattati commerciali sulla qualità e quantità dell'occupazione, sul rispetto dei diritti sindacali e del lavoro, e sulla coerenza di questi accordi con le politiche economiche, sociali e industriali dell'UE indispensabili per una crescita sostenibile alternativa alle politiche di austerità.

La posizione dei sindacati europei

La Ces ha chiesto, oltre ad una revisione complessiva dei mandati negoziali dei governi che siedono ai tavoli di trattativa, uno specifico approfondimento sulle aree considerate più critiche e maggiore trasparenza sul procedere dei negoziati stessi. Sulla trasparenza il commissario europeo al commercio, sull'onda delle polemiche sempre più forti alimentate dai vari 'leaks', ha lanciato un'iniziativa ad hoc da cui è scaturito un maggiore dibattito pubblico intorno al Ttip; ma non al TiSA, sul quale le informazioni sono tuttora molto scarse. In ogni caso, secondo la Ces, questo non è sufficiente se si concretizza solo in termini di "informazione" e non anche di un vero e proprio processo di consultazione delle parti sociali e della società civile.

Un sistema aperto di scambi commerciali non dovrebbe essere fine a sé stesso ma dovrebbe promuovere il lavoro dignitoso dentro e fuori la Ue, garantire il rispetto dei diritti dei lavoratori e fare sì che la collettività possa beneficiare in termini di welfare dei vantaggi che ne derivano. In particolare, ogni accordo commerciale dovrebbe includere previsioni vincolanti ed esigibili riguardo al rispetto dei diritti.

Secondo la CES i negoziati dovrebbero avere luogo nella cornice del WTO, perché è un organismo più trasparente e accountable nei confronti di tutti gli Stati membri. Al contrario, gli attuali tavoli (in particolare quello sul TiSA) vedono coinvolti solo alcune economie avanzate mentre gli effetti potenziali sarebbero su scala globale. Il WTO a sua volta dovrebbe operare in stretta collaborazione con l'Oil, per fare sì che l'armonizzazione avvenga anche rispetto agli standard di tutela dei diritti dei lavoratori e sia al massimo livello internazionalmente riconosciuto. Questo deve riguardare tutto l'insieme dei trattati in questione: diversamente – se in altre parole si riaggiustasse il tiro sul solo Ttip e non anche su CETA e TiSA - si rischia di cacciare dalla porta ciò che un altro trattato fa rientrare dalla finestra.

La Ces si oppone fermamente al principio dell'elenco negativo, così come ad ogni eventuale clausola che preveda 1. l'impossibilità di arretrare una volta che una misura di liberalizzazione sia stata approvata 2. l'estensione automatica a tutti i partner di ogni eventuale 'miglioria' (leggi: ulteriore liberalizzazione) che un singolo soggetto contraente dovesse ottenere. Qualsiasi accordo deve essere sufficientemente flessibile da consentire agli Stati firmatari un margine di manovra per poter reagire alle ricadute negative delle liberalizzazioni e dare risposte politiche alla domanda democratica di (nuove) regole.

Sulla scia di una posizione critica nei confronti della Commissione europea che aveva già assunto da tempo al di là della questione Ttip-TiSA, la Epsu rileva anzitutto come l'argomentazione a favore dei trattati secondo cui una maggiore presenza dei soggetti privati nel mercato dei servizi accresce di per sé la disponibilità e varietà delle opzioni per il cittadino, non è ad oggi supportata da alcuna solida base di prova. Di fatto un report del 2013 realizzato dall'Institute of Government del Regno Unito, vale a dire uno dei paesi Ue che sulla liberalizzazione ha puntato di



più, constatava che dopo 30 anni le prove che il mercato dei servizi sia diventato effettivamente più vario e migliore per il cittadino grazie alla concorrenza sono esigue. Al contrario, il Public Services Monitor creato da Epsu ha raccolto in anni recenti numerosi casi in cui, a seguito di una privatizzazione, i governi sono dovuti intervenire (con relativo onere economico) per salvaguardare l'interesse generale: intervento che come detto diventerebbe molto difficile, se non impossibile, nella cornice di Ttip/TISA.

Inoltre:

- su temi come diritto del lavoro, tutela dei consumatori e della salute pubblica, tutela ambientale gli standard europei devono essere rispettati: non può essere accettato un compromesso basato sul minimo comune denominatore
- i principi di accessibilità, universalità e qualità dei servizi pubblici non devono essere messi in discussione; il sistema degli appalti pubblici deve poter continuare ad essere usato come leva per la promozione di un'economia locale sostenibile, socialmente responsabile, che operi per l'interesse pubblico
- se le autorità pubbliche ritengono che proteggere un determinato ambito dalla concorrenza sia essenziale per tutelare l'interesse generale, devono poterlo fare senza timori. Viceversa ogni violazione ripetuta degli standard, inclusi quelli relativi al lavoro, deve essere sanzionabile
- da respingere in toto l'istituzione di organismi non democratici come il "tribunale speciale" che dovrebbe occuparsi della composizione delle controversie Stato-investitori, o il "Consiglio di cooperazione sulla regolamentazione" con facoltà di pronunciarsi a monte sugli intenti regolatori dei policymakers
- i negoziati devono essere trasparenti: tutti i documenti e le informazioni ad essi relativi devono essere accessibili al Parlamento europeo, ai parlamenti nazionali, alle parti sociali e all'opinione pubblica per poter essere analizzati e discussi. Ogni accordo internazionale di questa portata deve scaturire da un processo democratico
- i servizi pubblici non devono essere messi sotto pressione al fine di ottenere una ulteriore deregolamentazione/ privatizzazione. Devono essere esclusi in maniera chiara e completa dall'applicazione dei trattati e le clausole che impediscono un eventuale ritorno di servizi in mano pubblica vanno eliminate.
- in nessun ambito un accordo commerciale transnazionale deve comportare un abbassamento degli standard sociali, ambientali e di tutela degli utenti/consumatori. I lavoratori distaccati che rientrano nel suo ambito di applicazione devono godere di parità di trattamento, ivi compreso il diritto di iscriversi ad un sindacato ed a partecipare ad azioni collettive di tutela.

