

## L'accordo per il commercio

La Cina adesso fa paura  
ma stenta l'intesa Usa-Ue

di DANILO TAINO

È il potere crescente della Cina ad aver spinto il presidente Obama a decidere di aprire, dopo il lancio della Partnership transpacificica (Tpp) per liberalizzare gli scambi in Estremo Oriente, il negoziato per la Partnership transatlantica (Ttip) con la Ue. Ma le trattative vanno a rilento, sia per resistenze del Congresso Usa sia per l'opposizione di alcuni Paesi Europei.

A PAGINA 13

**Il commercio mondiale** Il negoziato per far passare le regole del mercato occidentale. L'incontro con l'ex premier di Singapore Lee Kwan Yew

## Obama e quell'idea di Nato economica per imbrigliare la Cina

## Il Congresso Usa non ha autorizzato il presidente a firmare l'accordo. Le resistenze europee

di DANILO TAINO

Quando Barack Obama fu eletto presidente per la prima volta, nel 2008, aveva deciso che la liberalizzazione del commercio internazionale non avrebbe mai fatto parte della sua agenda. Una seccatura irrilevante. Nel novembre del 2009, però, incontrò Lee Kwan Yew, il padre della moderna Singapore, forse la figura politica più rispettata in Asia. Lee gli disse che, se non avesse preso un'iniziativa per aprire e unificare il commercio in Asia, il continente sarebbe finito nelle braccia della Cina. Due settimane dopo, in Giappone, Obama annunciò che gli Stati Uniti avrebbero rilanciato i negoziati per la creazione della Partnership transpacificica (Tpp), con l'obiettivo di liberalizzare gli scambi in Estremo Oriente. Avendo preso un'iniziativa del genere a Est, il presidente americano non poteva trascurare l'alleato strategico di sempre a Ovest, l'Europa. Da qui, la decisione di aprire poi anche il negoziato per la Partnership transatlantica (Ttip) con la Ue, ora pienamente in corso.

Il retroscena lo racconta, nel suo ufficio di Washington, Fred Bergsten, il fondatore e direttore emerito del Peterson

Institute della capitale americana, una delle figure più influenti nei circoli politici ed economici degli Stati Uniti. Mette in una prospettiva straordinariamente chiara cosa ci sia dietro questo grande sforzo per negoziare un nuovo accordo che dovrebbe creare il nucleo di un mercato unico transatlantico, una Nato economica secondo alcuni. Dietro c'è la Cina: sia la necessità di limitarne il potere crescente sia, soprattutto, l'obiettivo di costringerla ad accettare modi di operare nell'economia e regole dettate dall'Occidente prima che diventi impossibile. Bergsten dice che è l'ultima occasione. Molti altri politici ed esperti sentiti nei giorni scorsi a Bruxelles e Washington sul tema Ttip sostengono la stessa cosa: Usa e Ue stabiliscano una serie di regole per commercio, investimenti e sicurezza (ad esempio delle auto, dei cibi, della chimica, della cosmetica) che diventino lo standard intanto che sono forti: tra qualche anno non lo potranno più fare e dovranno sopportare un mondo che non necessariamente apprezza valori e priorità dell'Occidente.

La grande ambizione delle due trattative, transatlantica e transpacificica, volute da Obama è proprio questa. «La negoziazione commerciale più

aggressiva portata avanti dagli Usa dal dopoguerra», secondo Bergsten: non male per un presidente che non voleva toccare l'argomento. Il fatto è che mai e poi mai gli Stati Uniti hanno negoziato un accordo sull'apertura degli scambi solo con una logica commerciale: sempre, la prima ragione è stata geopolitica. E così è anche questa volta. Al cuore di tutto sta la Cina. Il che non significa volerla marginalizzare: significa spingerla, mostrando i muscoli economici di Usa e Ue, ad accettare regole e comportamenti occidentali, di mercato. Un uso geopolitico del commercio, approccio che ha i suoi rischi perché può creare divisioni: ma questa sembra essere la situazione.

Non è che i contenuti di un accordo transatlantico siano poco importanti. America ed Europa si scambiano ogni anno beni e servizi per mille miliardi di dollari e gli investimenti diretti transatlantici sono di quattromila miliardi. Si tratta di economie già altamente integrate che dall'aprirsi l'una verso l'altra possono trarre altri benefici: a seconda degli studi, una crescita aggiuntiva (a partire dal 2018) dell'economia americana tra lo 0,3 e l'1,3% l'anno e di quella europea tra lo 0,5 e lo 0,7%. Si tratta di trovare un



accordo non solo per ridurre le tariffe all'import/export (che sono già basse) ma soprattutto di eliminare le barriere non tariffarie (lentezze alle dogane, per esempio), coordinare le regole per stabilire le normative di un gran numero di beni, aprire lo scambio dei servizi e degli appalti e molto altro. I negoziati stanno procedendo, con l'obiettivo di chiudere verso fine 2015 o inizio del 2016. Al lavoro sono 24 tavoli tematici, con più di cento negoziatori per parte. Un lavoro immenso per armonizzare leggi, regole e modi di fare.

Che le trattative Ttip siano destinate al successo non è scontato. Negli Stati Uniti, il Congresso non ha ancora dato al presidente l'autorità per firmare un accordo, indispensabile per non fare saltare tutto: si vedrà. E in molti Paesi europei ci sono opposizioni massicce, in particolare in Germania e Austria, spesso motivate dall'idea (non sempre vera) che, per dire, i polli di questa parte dell'Atlantico siano più sani di quelli americani. Questioni importanti, complesse e anche un po' noiose. Ma dietro di loro si nasconde la corsa all'egemonia globale. E se all'idea che dal commercio possa dipendere non poco del futuro dell'Occidente si è convinto Obama, forse è bene che una riflessione la facciamo anche noi europei. Con gli occhi asciutti.

 @danilotaino

## I punti

### Liberalizzazione per contenere Pechino

**1** La prima mossa di Barack Obama è stata il rilancio dei negoziati per la Partnership transpacifica per regolare gli scambi in Estremo Oriente. Obiettivo, non lasciare l'Asia finire nelle braccia della Cina

### Il decalogo Usa e Ue per gli scambi

**2** Per raggiungere gli accordi commerciali con la Cina gli Usa hanno voluto assicurarsi l'alleato di sempre a Ovest, l'Europa. E' stata così avviata la Partnership transatlantica, ora in pieno svolgimento

### Tutti i benefici dell'integrazione

**3** Taglio delle tariffe a import ed export, eliminazione delle barriere non tariffarie, libertà di scambio per servizi e appalti. Sono aperti 24 tavoli tematici con cento negoziatori per parte. Si punta a chiudere a fine 2015