

## IL DIBATTITO E LE IDEE

# Commerci e partner, le sfide della Ue

## Quattro mosse possibili per rispondere all'approccio americano

di **Guntram Wolff**

**G**li Stati Uniti e l'Europa sono più che alleati, condividono una partnership multiforme di vecchia data e il futuro delle loro relazioni è di fondamentale importanza per l'economia globale. Tuttavia, quello stretto legame è messo a dura prova da quando si è insediata la nuova amministrazione americana. Per l'Unione europea è una buona occasione di rivedere il suo orientamento geo-economico.

Non dimentichiamo che, a livello bilaterale, gli Stati Uniti sono il partner commerciale e di investimento più importante per l'Unione. L'Ue esporta più di 600 miliardi di dollari in beni e servizi verso gli Usa, gli Usa esportano più di 550 miliardi di dollari verso l'Unione europea. Anche gli investimenti bilaterali sono ingenti, più di 2 mila miliardi di dollari. Sono molte le imprese europee attive negli Usa, non solo per vendere, ma anche per produrre in America, e lo stesso vale per le tante attività americane in Europa.

Ma le cose stanno cambiando. Fino all'arrivo della nuova amministrazione, gli Usa hanno sostenuto il sistema commerciale multilaterale e l'integrazione europea, oltre a rappresentare una garanzia di sicurezza per l'Europa. Adesso invece, la nuova amministrazione Usa sembra decisa a sostituire l'approccio multilaterale con un approccio bilaterale, sperando di ridurre i deficit commerciali e di proteggere in particolare il settore manifatturiero americano.

Per quanto riguarda la politica sul clima, l'impegno americano verso gli Accordi di Parigi è messo in discussione. Sul fronte della difesa, l'ombrello Nato sembra meno certo di prima e Trump ha apertamente messo in dubbio il valore dell'integrazione dell'Ue.

La nuova posizione americana,

sebbene non ancora definita per molti aspetti, ha provocato incertezza e nervosismo nei corridoi del potere dell'Unione. Ma allora qual è il modo migliore per l'Ue di reagire a questa situazione?

Il commercio fa bene all'Europa. L'Unione europea è un'economia relativamente aperta. L'intensità commerciale, misurata in termini di esportazioni rispetto al Pil, è molto più alta in Ue (44%) che in Cina (22%) o negli Usa (13%). Per l'Ue, come per molte altre economie aperte, il sistema multilaterale è stato un vero toccasana. L'Europa dovrebbe prepararsi a difendere il multilateralismo, come ho osservato recentemente con i miei colleghi Maria Demertzis e André Sapir. Il sistema basato sulle regole incentrato sull'Organizzazione mondiale del commercio (Omc), permette a tutti gli attori di commerciare gli uni con gli altri secondo parametri elevati e comparati. Il protezionismo ridurrebbe la crescita nell'Ue e nel mondo e implicherebbe un abbassamento dei parametri e una concorrenza sleale.

L'Europa deve prepararsi a dare la sua risposta strategica nel caso gli Usa sfidino apertamente l'ordine multilaterale e scivolino nel protezionismo.

Primo, l'Ue dovrebbe collaborare con i partner mondiali per difendere l'Omc e altri accordi multilaterali come l'Accordo di Parigi sul clima. Per esempio, se il presidente Trump at-

tua quanto annunciato nei suoi tweet e impone barriere tariffarie alle importazioni messicane, l'Ue potrebbe coalizzarsi con il Giappone e altri Paesi per difendere i diritti messicani e gli investimenti stranieri nel Paese.

Secondo, l'Ue dovrebbe darsi da fare per approfondire le relazioni economiche con la Cina e altri partner mondiali. Un obiettivo fondamentale sarebbe quello di portare a termine i negoziati in corso per un

trattato bilaterale sugli investimenti con la Cina. Ma questo non significa che l'Ue dovrebbe sacrificare i suoi principi. L'Ue dovrebbe insistere su un accordo pubblico più che privato, oltre che sulla reciprocità dei termini di investimento.

Solo una volta concordato un trattato sugli investimenti Ue-Cina, i due partner potrebbero avviare i negoziati per un accordo commerciale bilaterale. L'obiettivo del trattato Ue-Cina dovrebbe essere migliorare l'accesso al mercato e stabilire dei parametri severi in termini di ambiente, governo d'impresa, sicurezza del consumatore e diritti dei lavoratori. Qualsiasi accordo che abbassi i parametri all'interno dell'Ue non è nell'interesse dell'Europa e andrebbe respinto.

Ma è altrettanto importante approfondire le relazioni con altri Paesi come il Giappone, Singapore e il blocco Mercosur, e tutti quegli accordi bilaterali andrebbero pensati in modo da poterli eventualmente integrare in un più ampio quadro multilaterale.

Terzo, la stessa governance commerciale dell'Ue ha bisogno di riforme e deve affrontare i suoi squilibri interni per aumentare la propria credibilità esterna. Rafforzare il modello sociale europeo allontanerebbe le tentazioni protezioniste.

E infine, l'Ue dovrebbe approntare gli strumenti da usare bilateramente nei confronti degli Usa. Tra questi ci sono le misure anti-sussidi compatibili con l'Omc ed eventualmente delle riforme fiscali. In generale, l'Ue dovrebbe essere ferma sui suoi interessi e principi, ma evitare un'inutile escalation. La posta in gioco al momento è alta per l'Europa come per il mondo, ma con la strategia giusta, l'Ue potrebbe uscirne più forte.

*Guntram Wolff è il direttore del think tank Bruegel  
(Traduzione di Francesca Novajra)*

© RIPRODUZIONE RISERVATA