

Reinsch, negoziatore di Clinton: Donald prima bullizza ma poi può cercare gli accordi



Il nodo

A Washington interessano le barriere non-tariffarie. Non tanto i dazi in sé, ma le regole Ue sulle multinazionali tech o sui criteri fitosanitari in agricoltura

L'intervista

di **Federico Fubini**

Bill Reinsch è stato sottosegretario al Commercio nell'amministrazione di Bill Clinton e da allora è stato per 15 anni presidente del National Foreign Trade Council, l'associazione delle multinazionali sui temi degli scambi. Oggi al Center for Strategic and International Studies di Washington, Reinsch è preoccupato dei nuovi attacchi di Donald Trump all'Unione europea. Ma non stupito: né della minaccia messa sul tavolo di dazi al 50%, né della decisione di rinviarli fino al 9 luglio.

Come si è arrivati a questo stallo fra Stati Uniti e Unione europea?

«Credo che a un certo punto Donald Trump fosse frustrato da come stavano andando i negoziati con la Commissione Ue. E ha fatto ricorso alla sola tattica che conosce in questi casi: bullizzare l'altra parte».

Perché?

«Si era convinto che l'Europa non stesse facendo concessioni, perché continuava a offrire ciò che offre da cinque anni: dazi ridotti sui prodotti industriali e più acquisti di gas naturale e prodotti della difesa. Niente di tutto questo è di alcun interesse per l'amministrazione americana».

Cosa le interessa invece?

«Quelle che, in gergo, si chiamano barriere non-tariffarie. Non tanto i dazi in sé,

ma per esempio le regole europee sulle multinazionali tecnologiche o sui criteri fitosanitari in agricoltura. Credo che negli ultimi colloqui, invece di avvicinarsi, le due parti si fossero allontanate».

Perché è così difficile mettersi d'accordo?

«Perché per voi europei quelle leggi riguardano il modo in cui vivete, per esempio regolando i criteri di salubrità relativi ai prodotti alimentari. Per gli americani invece le misure europee sono protezionismo. Inoltre, anche il ritmo dei negoziati con l'Unione europea è molto più lento».

Trump vorrebbe un accordo magari provvisorio, ma molto più agile, come con la Cina e la Gran Bretagna?

«Con la Cina e con la Gran Bretagna non sembra aver ottenuto molto, ma si è andati avanti. La Commissione di Bruxelles invece non può impegnarsi da sola a cambiare — per esempio — la legislazione su aspetti delicati come l'industria digitale, la salute pubblica o tasse come l'imposta sul valore aggiunto. Ma questo è ciò che chiede l'amministrazione Trump».

Chiede anche maggiore chiusura in Europa ai prodotti cinesi, come sembra aver ottenuto da Londra?

«Anche in questo caso i contorni dell'accordo con la Gran Bretagna non sono così chiari. Si parla soltanto, in modo molto generico, di azioni volte alla tutela della sicurezza nazionale. L'accordo con Londra è altrettanto vago sulle questioni relative all'industria farmaceutica, dove sostanzialmente si decide di

continuare a discutere in seguito».

Insomma adesso cosa succede fra Trump e l'Europa, dopo il rinvio a luglio della minaccia dei dazi al 50%?

«Siamo tornati più o meno al punto in cui eravamo prima, con un mese e mezzo per negoziare e il rischio di misure più aspre dal 9 luglio. Tutto questo segue un modello di comportamento già visto: grande annuncio, la controparte trema un po', poi si sposta il momento dell'attuazione della minaccia per negoziare ancora».

Dunque si arriverà a un accordo?

«Non lo so. Continuo a credere che ci sia ancora una distanza fra il tipo di accordo che è possibile fra Europa e Stati Uniti e quello che gli Stati Uniti vogliono. L'accordo con Londra mostra che Trump può davvero ridurre le sue richieste e fare un compromesso, senza ottenere sostanziali concessioni. Ma il problema delle barriere non tariffarie è più complesso, ha a che fare con il modo in cui gli europei strutturano la loro economia».

Trump lo capirà?

«Non so se Trump capisce come funziona l'Unione europea o se gli interessi capirlo. Ma per lui è importante vedere che l'altra parte negozia in quella che lui giudica buona fede. La sua storia dice che tende anche a prolungare le sospensioni dei dazi, se pensa che ci siano progressi nelle trattative. E a un certo punto, tende a stringere e concludere con un qualche accordo».

Il 24-25 giugno c'è il vertice



della Nato in Olanda e i leader potranno parlarsi anche di commercio. Cercheranno un grande compromesso unico, un equilibrio complessivo fra dazi e spesa per la difesa?

«Non credo che Trump veda i dazi sull'Europa come un modo per recuperare le spese degli Stati Uniti per la sicurezza del continente. Credo che cerchi di riequilibrare quelle che considera pratiche commerciali sleali da parte europea».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

DS6901

531,6

Miliardi

Le esportazioni di beni Ue (in euro) verso gli Usa nel 2024

333,4

Miliardi

Le importazioni nella Ue di beni statunitensi

1.597

DS6901

Miliardi

L'interscambio totale Usa-Ue, inclusi i servizi

+26

Per cento

L'aumento del saldo commerciale Ue-Usa in un anno

64,8

Miliardi

Il valore dei prodotti italiani venduti negli Usa l'anno passato



Esperto

William Alan Reinsch, ex sottosegretario al Commercio con Bill Clinton