

Sappiamo che nella globalizzazione è sbiadito il rigore dell’ideologia, la certezza dell’identità. Il fenomeno ci costringe a una trattativa perenne, dove la forza deve coniugarsi con la capacità di gestione. Quest’ultima è carente sia per l’Europa che per la Cina. Bruxelles è dilaniata da divisioni interne che ne riducono impatto ed efficacia; Pechino è tradizionalmente abituata a negoziare con la sola leva della forza: mostrata, subita o messa in atto. La recente missione del presidente Xi Jin Ping in Europa ha messo chiaramente in luce questa impasse. Gli accordi commerciali – soprattutto con Germania e Francia – sono stati copiosi e di grande portata.

Non poteva che essere così: Pechino ha bisogno di qualità, l’Europa vuole in cambio valuta, reddito e occupazione. Tuttavia Pechino ambisce a molto di più: un rapporto politico di neutralità imperniata sugli affari, se non proprio di amicizia. Nella piatta scacchiera della globalizzazione, l’Europa può in parte compensare l’ambivalenza delle relazioni con gli Stati Uniti. I rapporti tra Pechino e Washington sono in una fase dove prevalgono le tensioni invece che gli accordi; la Cina è ora più uno strategic competitor piuttosto che uno strategic partner. Per il Dragone le relazioni con l’Europa sviluppata, aperta, prospera ma stagnante sono un eccellente banco di prova per dimostrare l’abilità della sua nuova diplomazia. Erano tre i cardini di una possibile intesa: la rimozione dell’embargo militare, la disponibilità a fornire tecnologia, il riconoscimento dello status di economia di mercato a Pechino.

Questi obiettivi sembrano ora insufficienti e potrebbero squagliarsi in un più vasto accordo commerciale e politico, un vero e proprio Free Trade Agreement. La Cina ne trarrebbe grandi vantaggi: accesso completo ai mercati ricchi, disponibilità di nuove capacità produttive, possibilità di acquisire asset importanti in economie in crisi. Inoltre, motivo forse più importante, troverebbe un partner aggiuntivo e forse concorrenziale agli Stati Uniti. Esistono dunque tutte le premesse per insistere sull’accordo da parte cinese. Tuttavia, all’altra estremità dell’Eurasia, trova un interlocutore instabile, diviso, impotente e forse inesistente. Kissinger si chiedeva chi doveva chiamare per parlare con l’Europa; Pechino si interroga su chi potrebbe rispondere. Nel dubbio, privilegia Berlino a Bruxelles, almeno in Germania si concludono gli affari. Nel frattempo la Commissione Europea dimostra la propria inconsistenza. Tutte le sue minacce a Pechino sono rientrate, l’Europa dei diritti è sacrificata a quella delle merci, si discute sulle parole prima ancora che sui valori, da veri burocrati. Barroso e Van Rompuy sono stati chiarissimi dopo il colloquio con Xi: “L’Europa è d’accordo di procedere verso un trattato (di FTA) nel medio termine. Noi preferiamo andare avanti inizialmente con un accordo sugli investimenti (BIT)”.

Contemporaneamente nell’Eurozona la crisi incalza, la disoccupazione è drammatica, si sente fortissima la necessità di un’iniziativa politica. Aumentano pericolosamente le posizioni anti-euro, il risentimento verso Bruxelles, il rimpianto per le monete nazionali e l’ostracismo alla Cina. Queste posizioni sono retrograde, ma Bruxelles non fa nulla per evitarle. Dovrebbe gestire una situazione complessa; è invece prigioniera delle proprie debolezze: veti incrociati, mancanza di una visione lungimirante, assenza di leader adeguati. Gestire un trattato con la Cina richiede impegno, competenza, condivisione degli obiettivi. Si tratta di dialogare senza svendere il patrimonio ideale e materiale che l’Europa ha accumulato in decenni di prosperità e democrazia. Tutto è invece lasciato alla forza di Pechino rispetto alle necessità spesso egoiste dei singoli stati. Se il bilateralismo con la Commissione arranca, inevitabilmente prevale quello con le Cancellerie del vecchio continente. Alla Commissione Europea non rimane che ripiegarsi e perpetuare l’agonia dei comunicati. Vi abbondano espressioni infruttuose e ripetitive: collaborazione,

<http://www.pianoinclinato.it/win-win-situation-per-cina-leuropa/>

dialogo, win-win situation, una partita dove se non si negozia con acume sarà la Cina a vincere due volte, anche se è ancora più probabile che le divisioni interne tra i paesi europei creino un invisibile muro di nulla di fatto.

Ti potrebbero anche interessare:

Abenomics: dalle ipotesi agli isotopi

Occhi a mandorla e cervelli acuti

La straordinaria liquidità delle quotazioni Usa. Che forse non ...

La Germania non lo permetterà MAI

[Linkwithin](#)

⋮
⋮
⋮
⋮
⋮
⋮