

Dazi, Trump non si ferma “Agiremo su farmaci e chip ma valuto esenzione su auto”

Il presidente: “Flessibile, però non cambio idea. Presto nuovi provvedimenti”
Cresce la pressione delle aziende americane perché abbandoni la linea dura

dal nostro corrispondente
PAOLO MASTROLILLI
NEW YORK

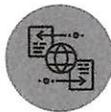
Niente da fare, sui dazi Trump non molla. Anzi, conferma che li estenderà presto anche ai prodotti farmaceutici, dopo aver corretto il tiro sulle esenzioni per quelli elettronici, che saranno solo temporanee e verranno seguite da misure specifiche per il settore. Intanto, però, annuncia l'ennesima giravolta, stavolta sul dazio del 25% inflitto alle auto, per dare il tempo ai produttori di adattare le catene di approvvigionamento: «Sto valutando una soluzione che possa aiutare alcune case automobilistiche in questo senso», ha detto spiegando che queste hanno bisogno di tempo per trasferire la produzione da Canada, Messico. Tutto ciò mentre il commissario europeo al Commercio Maros Sefcovic incontra il collega americano Howard Lutnick per tentare una mediazione, dichiarando poi su X che «la Ue resta pronta a un accordo giusto, inclusa la reciprocità attraverso zero tariffe sui beni industriali e il lavorare sulle barriere non tariffarie. Raggiungere questo richiederà un significativo sforzo congiunto da tutte e due le parti».

Non si capisce a questo punto se Trump abbia davvero una strategia legata alle tariffe commerciali, o se sia ossessionato da questo tema al punto di rifiutare qualunque invito a riflettere razionalmente sui danni che sta provocando. Primo fra tutti il miliardario e fondatore di Bridgewater, Ray Dalio, che ormai dice di temere non solo la recessione, ma «qualcosa di peggio, se la situazione non sarà gestita bene. Stiamo passando dal multilateralismo, che è un ordine di stampo americano, a un ordine unilaterale caratterizzato da forti conflitti».

Il capo della Casa Bianca però non cede, forse proprio per non dare l'impressione di essere influenzabile. Perciò ripete che imporrà dazi sui prodotti farmaceutici «in un futuro non distante, perché noi non produciamo più farmaci. Le compagnie sono in Irlanda e in molti altri posti, come la Cina, e tutto quello che devo fare io è mettere dazi». Quanto a quelli elettronici, venerdì esentati e domenica ripresi di mira, spiega: «La settimana prossima annuncerò quelli specifici per i semiconduttori». Per poi motivare così l'altalena delle decisioni: «Sono una persona molto flessibile. Non cambio idea, ma sono flessibile. Devo esserlo. Non puoi semplicemente costruire un muro, a volte devi aggirarlo, passarci sotto o sopra. Magari ci saranno difficoltà. Io parlo con Tim Cook. Ho aiutato lui e l'intero settore». Quindi aggiunge: «Non voglio fare del male a nessuno. Ma il risultato finale è che raggiungeremo una posizione di grandezza per il nostro Paese, la più grande potenza economica del mondo. Se siamo intelligenti. Se non lo siamo, danneggeremo



“
Noi non produciamo più medicinali
Le compagnie sono in Irlanda e in molti altri Paesi, e il mio compito è imporre tariffe



“
Il risultato finale è che raggiungeremo una posizione di grandezza per il nostro Paese, la più grande potenza economica del mondo



“
Non puoi semplicemente costruire un muro, a volte devi aggirarlo, passarci sotto o sopra. Io parlo con Tim Cook. Ho aiutato lui e l'intero settore

molto il nostro Paese».

Su questo punto un disaccordo fondamentale sta emergendo tra i mercati, gli economisti, gli imprenditori, e Trump. Il presidente è fissato col deficit commerciale ed è convinto che i dazi lo abatteranno, favorendo il ritorno della manifattura negli Usa e l'indebolimento della Cina. Gli altri rispondono che il problema non esiste, o comunque non è rilevante, mentre i provvedimenti presi per risolverlo affonderanno l'economia americana e globale. Come ha avvertito ieri l'Fmi, pubblicando il *Global Financial Stability Report*: «I rischi geopolitici possono prevenire gli investimenti, aumentare l'incertezza e infliggere shock avversi della domanda. Possono anche pesare sulla stabilità delle banche e delle istituzioni finanziarie».

Secondo il sito *Axios*, gli amministratori delegati delle grandi aziende americane stanno tempestando di telefonate la Casa Bianca, affinché Trump scarichi Lutnick e il falco dei dazi Peter Navarro, per chiudere la guerra commerciale. Preferiscono il segretario al Tesoro Scott Bessent, ex guru di Wall Street, che favorisce un approccio più morbido, usando le tariffe con moderazione per ottenere concessioni dagli altri Paesi. Il presidente però non si lascia influenzare e resta fermo dalla parte di Lutnick e Navarro, concedendole come martello per punire i rivali. Poi vede l'annuncio di Nvidia, che nei prossimi quattro anni produrrà i supercomputer per l'intelligenza artificiale negli Usa per un valore di 500 miliardi di dollari, si convince che sia un frutto della sua strategia, e si ripropone di accelerare.



L'INTERVISTA

dalla nostra corrispondente
AN AIS GINORI
PARIGI

“L'America non è più credibile la sua debolezza va sfruttata”

Tutte le guerre, incluse quelle commerciali, si risolvono con il dialogo. Ma, per negoziare con forza, bisogna avere strumenti di dissuasione credibili», osserva Shahin Vallée, già consigliere economico di Emmanuel Macron e oggi direttore di ricerca al German Council on Foreign Relations. Vallée è molto prudente sull'esito delle discussioni tra Ue e Usa. «Eravamo su una traiettoria disastrosa, quindi la pausa decisa da Donald Trump rappresenta un sollievo, ma gli obiettivi del dialogo non sono chiari e c'è ormai una perdita di fiducia in questa amministrazione Usa».

La Ue arriva al tavolo del negoziato dopo aver deciso di sospendere le prime misure di



Shahin Vallée, già consigliere economico di Emmanuel Macron e ora al German Council on Foreign Relations

ritorsione. È la scelta giusta?

«No, penso al contrario che sia un errore. I dazi su acciaio e alluminio non sono stati rimossi dagli Usa, quindi la Commissione avrebbe dovuto andare avanti con il suo piano, in parallelo a nuove discussioni. Già nel 2018 Bruxelles aveva adottato misure in questo senso, e non c'è motivo di non farlo ora. Dovremmo invece essere capaci di sfruttare una prova di debolezza di questa amministrazione, che si è dimostrata particolarmente confusa e disordinata nei messaggi».

A che cosa si riferisce?

«Uno degli aspetti più gravi e sottovalutati di questa crisi commerciale è la perdita di

“
Non sarebbe nel nostro interesse seguirla in una battaglia contro la Cina

fiducia negli Usa. Non si tratta solo di uno scontro tariffario, ma di qualcosa di più profondo: è una crisi di credibilità. La perdita di fiducia è sia sul piano politico che su quello finanziario. Politicamente, l'instabilità e l'imprevedibilità dell'amministrazione Trump – il modo in cui vengono prese e poi ritirate decisioni unilaterali, senza coordinamento interno né rispetto per i partner – ha messo in discussione l'affidabilità degli Usa come attore negoziale».

Non scommette sulla possibilità di un accordo?

«Fatico a vedere una coerenza interna a Washington. Speriama che ci sia un negoziato serio, che coinvolga anche la Cina, per



Donald Trump, presidente degli Stati Uniti al suo secondo mandato

cercare di stabilizzare la situazione. Penso che figure come il segretario al Tesoro, Scott Bessent, che ha giocato un ruolo importante nel dietrofront di Trump, cercheranno di utilizzare questa finestra per negoziare anche con la Cina. Se invece i negoziati si limiteranno ai partner che non hanno applicato contromisure saranno del tutto insufficiente».

Contatti bilaterali come quello che avrà Giorgia Meloni con Trump possono essere utili?
«Parlare è giusto e doveroso, senza però alimentare troppe illusioni. Meloni non ha un mandato per negoziare per conto della Ue. Può discutere, avviare un dialogo, ma non può firmare

accordi. Al massimo può dire a Trump che si farà portavoce di una proposta di accordo davanti agli altri leader europei».

In ogni trattativa ci sono concessioni da fare. Cosa potrebbe offrire l'Europa?

«Non bisogna ragionare in questi termini. Siamo già acquirenti di gas e armamenti americani, e lo resteremo. Possiamo forse aggiungere qualche impegno formale, come fece Jean-Claude Juncker (presidente della Commissione nel 2018, ndr) ma non sono neppure convinto che Trump abbia le idee chiare su cosa voglia davvero dall'Europa».

Il presidente americano potrebbe chiedere alla Ue di schierarsi contro la Cina?

«È un rischio, ma non sarebbe nel nostro interesse assecondarlo. Al tempo stesso è bene sapere che i nuovi dazi americani contro la Cina potrebbero deviare l'eccesso di capacità produttiva cinese verso l'Europa. E quindi dovremo difenderci, ma con misure concordate e non necessariamente ostili».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IL RETROSCENA

dal nostro corrispondente **CLAUDIO TITO**
BRUXELLES

La proposta di Bruxelles su gas, web tax e Pechino in cambio di zero tariffe

Il commissario Sefcovic ha illustrato a Washington la posizione dell'Unione europea per arrivare a un accordo sulle barriere

Comprare più gas liquido dagli Usa, mettere nel congelatore la web tax e fornire garanzie piene che i beni cinesi non facciano ponte in Europa per evitare i dazi. Questa volta l'Ue prova a mettere sul tavolo del negoziato con gli States sui dazi alcune proposte concrete cui la Casa Bianca è molto interessata. Con un obiettivo finale: «Zero per zero». Ossia zero tariffe reciproche in una sorta di mercato unico dell'Occidente. Il mandato del Commissario al Commercio, Maros Sefcovic, punta a ripristinare le tradizionali relazioni commerciali con gli Stati

Uniti. Ieri ha incontrato il segretario al Commercio americano Howard Lutnick e il rappresentante per il Commercio Jamieson Greer. È stato solo un primo colloquio e la buona notizia è che ce ne saranno altri. Nessuno, del resto, pensava di chiudere la guerra dei dazi in poche ore. «L'Ue - ha scritto durante la prima tornata di colloqui Sefcovic - rimane costruttiva e pronta a raggiungere un accordo equo che preveda reciprocità attraverso la nostra offerta zero per zero. Il raggiungimento di questo obiettivo richiederà un significativo sforzo da entrambe le parti».

Stavolta, dunque, il "messo" di Bruxelles è arrivato a Washington brandendo con una mano la carota e con l'altra il bastone. «Come ha chiarito la presidente von der Leyen nella sua dichiarazione - ha infatti ricordato un portavoce della Commissione - l'Ue desidera «dare una possibilità ai negoziati»

ma qualora i colloqui non si rivelassero soddisfacenti entreranno in vigore le contromisure dell'Ue. Oltre a queste contromisure ora sospese, contro i dazi statunitensi su acciaio e alluminio, continuano i lavori preparatori per ulteriori contromisure dell'Ue».

Nella prima mano di Sefcovic, allora, ci sono tre carte. La prima riguarda il Gln. Da tempo gli Usa chiedono al Vecchio Continente di incrementarne gli acquisti. Già adesso in realtà circa il 45 per cento del gas liquefatto viene da Oltreoceano, per un valore che supera i 50 miliardi di euro l'anno. Donald Trump vorrebbe fare salire questo importo di cinque o sei volte: 350 miliardi di dollari. Un obiettivo non raggiungibile nel breve periodo perché sarebbe comunque pari al totale di tutte le importazioni energetiche. Ma c'è un impegno esplicito a far crescere costantemente la compravendita di gas. In particolare aggregando la domanda. Quindi anche attraverso acquisti congiunti. La seconda carta è una promessa "politica": evitare di ricorrere nei prossimi quattro anni ad una web tax contro le Big Tech. Un settore cui il presidente americano sta concedendo una particolare attenzione spinto dal suo "collaboratore" Elon Musk. La terza, impedire faticosamente che le merci cinesi possano bypassare i dazi americani facendo ponte in Europa.

In cambio l'Unione chiede una misura temporanea immediata e una di lungo periodo. Ossia sospendere anche i dazi su acciaio, alluminio e auto provenienti dall'Ue. Perché al momento quelli rimangono al 25 per cento. E studiare un percorso progressivo che porti all'azzeramento delle tariffe su buona parte dei beni che fanno parte dell'interscambio commerciale.

Nell'altra mano del Commissario europeo, però, c'è il "bastone". Consegnato personalmente da Ursula von der Leyen che è convinta di dare «una possibilità al negoziato» ma senza cadere nella trappola di una trattativa senza una rete di sicurezza. E allora Sefcovic mettendo sul tavolo la proposta di mediazione ha anche ricordato ai suoi due interlocutori che se non si arriverà a una «soluzione equilibrata» allora tutte le possibili riposte sono possibili. Dalla stessa web tax al ricorso allo «strumento anti coercizione»: «In assenza di un risultato negoziale equo e vantaggioso per entrambe le parti - ha ribadito un portavoce di Bruxelles - tutte le opzioni rimangono sul tavolo». E ovviamente questo concerne la possibilità - o forse la necessità - di aprire altri mercati del commercio. A cominciare dall'India e dalla Cina. Piazzate che numericamente possono essere un'alternativa ai «compratori» americani.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Ursula von der Leyen e Maros Sefcovic

FINANCIAL TIMES: MISURA ANTI-SPIONAGGIO. L'UNIONE SMENTISCE

«Telefoni usa e getta per i commissari Ue negli States»



Valdis Dombrovskis, responsabile del commercio

La Commissione europea avrebbe fornito telefoni usa e getta e computer portatili basici ad alcuni membri del personale in partenza per gli Stati Uniti, per evitare il rischio di spionaggio. Lo scrive il *Financial Times*, citando quattro fonti informate sui fatti. Secondo le fonti, i commissari e gli alti funzionari che parteciperanno agli incontri primaverili del Fondo monetario internazionale e della Banca mondiale la prossima settimana hanno ricevuto nuove linee guida in materia di sicurezza. Il portavoce della Commissione europea, Balazs Ujvari,

ha smentito però l'articolo del *Financial Times*: «Neghiamo di aver dato indicazioni al nostro personale raccomandando l'uso di telefoni usa e getta durante le missioni ufficiali negli Stati Uniti», questa misura «non è menzionata nelle schede informative sulle raccomandazioni di viaggio né in alcun altro documento». I commissari che si recheranno tra il 21 e il 26 aprile negli Stati Uniti per questi incontri sono tre: Valdis Dombrovskis, Maria Luis Albuquerque e Jozef Sikela. Misure simili sono già utilizzate nei viaggi in Ucraina e Cina, dove non è possibile portare l'attrezzatura informatica standard per timore di sorveglianza da parte di Mosca o Pechino.

© RIPRODUZIONE RISERVATA