

# Intesa sui dazi più vicina Bruxelles concede il 15% via libera all'import Usa

Sull'accordo pendono due incognite: il destino dei costi settoriali e il sì definitivo della Casa Bianca. Pronte controtariffe da 93 miliardi

dal nostro corrispondente

**CLAUDIO TITO**  
BRUXELLES

Questo è il massimo che possiamo fare». Il Commissario Ue al Commercio, Maros Sefcovic, ha sintetizzato così il possibile accordo sui dazi con gli Usa. Ieri infatti l'esponente dell'esecutivo europeo, dopo aver parlato con il collega americano Lutnick, ha raggiunto il Coreper (il Comitato che riunisce i 27 ambasciatori permanenti). Ha spiegato che stavolta i margini per un'intesa sono praticabili, che una punta di ottimismo in più si è manifestata, ma anche che ci sono almeno due punti da chiarire. E da questi dipende l'effettiva realizzazione del patto.

Quali? La volontà di Donald Trump di stringere il patto e il destino delle tariffe su auto, farmaceutica e semiconduttori. Nodi sui quali c'è la linea dura della Francia e della Spagna, e quella attendista di Italia e Germania.

Ma perché Sefcovic ritiene che questa piattaforma sia il «massimo che possiamo fare»? L'Europa ha accettato l'introduzione di una pesante «asimmetria». L'idea della reciprocità, infatti, è stata totalmente cancellata nelle ultime settimane. E la proposta «zero per zero» vale solo per l'Unione. La base di partenza del 15 per cento, dunque, è il dazio di riferimento per i prodotti europei venduti negli States. Il Vecchio Continente invece dovrebbe applicare una tariffa dello «zero» per cento o al massimo del 4,8 per cento. Di fatto i beni statunitensi godranno di un vantaggio minimo del 10 per cento e se si calcola che il dollaro si sta deprezzando rispetto all'euro, quel vantaggio è destinato almeno a raddoppiare. Questa è la soglia concessa alla Casa Bianca per ridurre l'attuale deficit commerciale degli Stati Uniti. Una «asimmetria» accettata dalla Commissione secondo cui i costi di un «no deal», ossia di un non accordo, sarebbero comunque superiori a questa non reciprocità.

L'Europa, però, sta chiedendo che nel 15 per cento rientrino tutti o quasi i settori merceologici. O meglio che le eccezioni con tariffe più alte non riguardino almeno tre prodotti: auto, farmaci e semiconduttori. Se al contrario, su queste categorie il tycoon confermasse le attuali soglie, molto più alte (oltre il 20 per cento), allora per l'Ue sarebbe inaccettabile siglare l'intesa. Su questo punto quasi tutti i rappresentanti dei 27 governi - tranne l'Ungheria - hanno dovuto ammettere che lo sbilanciamento diventerebbe troppo pesante, una mazzata per l'intera economia comunitaria. Va considerato poi che i principali produttori di auto sono Germania, Italia e Francia, e che tra le industrie farmaceutiche e italiane. Un aspetto spiegabile nella trattativa, poi, riguarda l'alluminio: gli Usa sono importatori

dall'Europa di una ridotta quantità di questo metallo ma di alta qualità. La vera emergenza per gli americani si concentra invece su quello indiano e cinese (di bassa qualità), eppure i negozianti trumpiani non hanno mai voluto avviare un discorso diverso su questa materia. E infatti la soglia rimarrebbe al 50 per cento.

L'interrogativo fondamentale, allora, a questo punto è la volontà del presidente Usa. Anche l'ultima trattativa si è chiusa ieri con Lutnick che ha detto: «Decide Donald». La Commissione, dunque, è in attesa della risposta della Casa Bianca. Sul 15 per cento e sulle eccezioni setto-

riali. A Bruxelles, al momento, non hanno nemmeno capito se la risposta arriverà in tempi brevi o la prossima settimana, quando terminerà l'attuale sospensione delle tariffe.

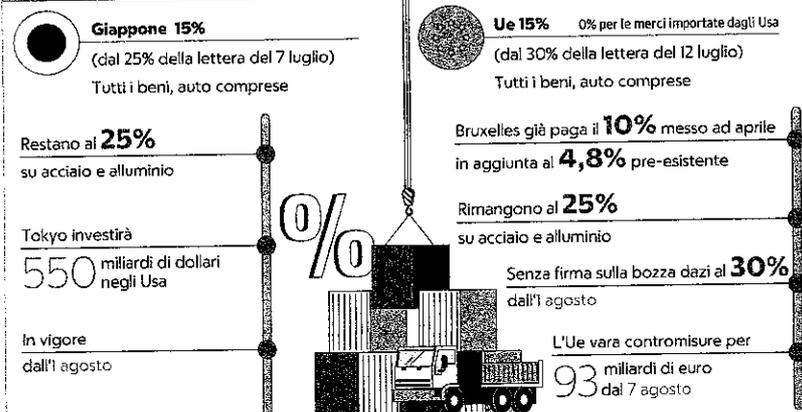
Per questo l'Ue, senza alcuna certezza sull'esito del negoziato, oggi comunque approverà il pacchetto di controdazi da 93 miliardi di euro che scatterebbe a partire dal 7 agosto in caso di mancato accordo. Mentre le tariffe americane entrerebbero in vigore il primo giorno del prossimo mese. Per ora il cosiddetto «Strumento Anti Coercizione», che di fatto bloccherebbe molte delle relazioni commerciali e aziendali con gli Stati Uniti, non è stato inserito al-

fordine del giorno delle riunioni comunitarie. Ma anche ieri, durante il Coreper, è stato evocato da più parti. Non solo dalla Francia. Se Trump intendesse alzare ancora l'asticella delle sue richieste, inevitabilmente quel provvedimento verrebbe messo sul tavolo.

L'accordo tra Usa e Giappone, però, è considerato da Palazzo Berlaymont un buon viatico. Dimostrerebbe le positive intenzioni di Washington. Ma ormai di Trump nessuno si fida e fino a quando non avrà acceso il suo disco verde, a Bruxelles preferiscono procedere con i piedi di piombo e prepararsi al peggio.

GRAFICO DI P. BIANCHI

## I DUE ACCORDI



## LE SIMULAZIONI

di **RAFFAELE RICCIARDI**  
MILANO

Se il 15 per cento sarà, a partire da agosto, il ciclone Donald Trump farà danni ai fatturati delle imprese italiane per oltre 8 miliardi: tanto peserà sui bilanci del 2025 l'esito del braccio di ferro commerciale che ha preso forma nelle ultime ore. Potrebbe andare peggio, perché senza accordo - e dunque con dazi al 30% dal prossimo mese - la maggior parte dei prodotti italiani risulterebbe non competitiva sul mercato a stelle e strisce e, venendo sostituita, porterebbe a una perdita complessiva di fatturato che potrebbe raggiungere i 15,5 miliardi di euro.

Numeri messi in fila da Cerved, che ha fatto girare i modelli sui conti economici di 750 mila società di capitali. Su ogni ipotesi pende ovviamente il massimo della cautela, in questa fase. Nel caso specifico si

## Il danno per il sistema Italia perdite fino a 23 miliardi

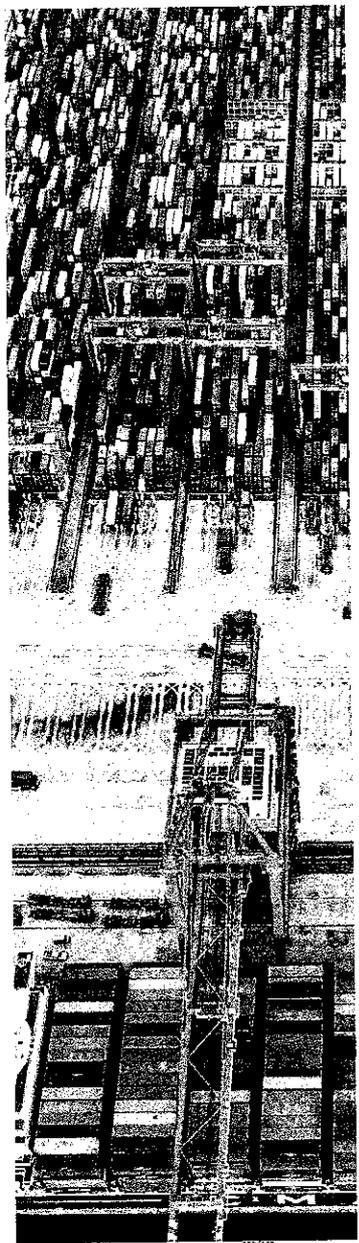
ragiona sul vedersi applicare un dazio trasversale all'export made in Italy del 15% da agosto, anche sulle auto, mentre non è dato di sapere quali siano le esenzioni da considerare: si parla di velivoli, alcolici, dispositivi medici mentre l'acciaio potrebbe restare al 50 per cento. Gli 8 miliardi tengono conto delle tariffe doganali pre-esistenti, quelle di aprile e quelle specifiche per settori quali le quattro ruote, l'alluminio e l'acciaio.

Più pessimista la Confindustria, che nel suo scenario aggiunge al dazio al 15% su tutti i prodotti europei, che sta maturando nelle discussioni tra partner atlantici, una tariffa Usa del 10% sui prodotti dal resto del mondo (ma sappiamo che difficilmente sarà così, Giappone insegna). E include, come ha lamentato più volte negli ultimi giorni il presi-

Per Cerved i settori più colpiti sono quello dei metalli, i mezzi di trasporto, la farmaceutica, la moda e il largo consumo



Una sfilata di moda a Milano



5/14/19