

L'auto brinda alla tariffa scontata all'Europa piace la via giapponese

I costruttori statunitensi protestano: "Per noi effetti più pesanti rispetto a quelli subiti da Tokyo". I titoli del settore volano in Borsa

di **FILIPPO SANTELLI**
ROMA

Nell'improvvisa schiarita sui dazi, tra l'accordo chiuso con il Giappone e quello possibile con l'Europa, il settore dell'auto si gode un momento di euforia. Fino a ieri sembrava al centro della tempesta commerciale scatenata da Trump, con tariffe specifiche del 25% su tutte le importazioni negli Stati Uniti di quattro ruote e relative componenti. L'intesa siglata con Tokyo lo riduce invece al 15%, in linea con i dazi base applicati alle altre merci, dolorosi ma gestibili. E lo stesso "sconto", stando alle indiscrezioni, potrebbero strapparli anche Bruxelles e Seul. Così ieri in Borsa tutti i titoli delle maggiori case, da Oriente a Occidente, hanno brindato al pericolo scampabile, cioè vedere travolte le loro catene produttive e decimati i profitti. Le giapponesi hanno guadagnato tra l'8% di Nissan e il 14,3% di Toyota, le coreane tra il 7% di Hyundai e l'8% di Kia, le europee tra il 2,7% di Renault, il 6,2% di Volkswagen e il 9,1% di Stellantis, le americane tra l'1,8% di Ford e il 9% di General Motors.

Auto e componenti sono uno dei prodotti che gli Stati Uniti hanno tassato con i dazi settoriali della cosiddetta Sezione 232, per cui l'obiettivo è garantire la sicurezza nazionale e ri-

portando la produzione sul suolo nazionale. Con questa premessa, la possibilità che alla fine non siano oggetto di una tassa più salata appare un bicchiere mezzo pieno. L'accordo con il Giappone però, specie se fotocopiato con l'Europa, apre uno scenario paradossale che rischia di penalizzare proprio le case a stelle e strisce, a cominciare quelle che producono di più dentro l'area di libero scambio nordamericana. Pur avendo una buona fetta di componenti made in Usa infatti, di certo molto più delle macchine fatte in Giappone, quelle assemblate in Canada e Messico restano al momento tassate

al 25%. A cui, per i produttori Usa, si aggiungono i costi extra per importare acciaio o parti, solo in parte ammorbiditi da Trump. In sostanza: le macchine straniere rischiano di essere più convenienti. Quello con Tokyo è «un pessimo accordo per l'industria e i lavoratori americani», ha detto ieri l'American Automotive Policy Council, che rappresenta i tre grandi di Detroit, cioè General Motors, Ford e Chrysler (Stellantis).

Lo scorso maggio l'associazione aveva protestato anche contro l'intesa che gli Stati Uniti hanno siglato con Londra, che garantisce una quota di 100 mila veicoli tassati al 10%.

Quella con il Giappone è ben più pesante: anche se molte aziende nipponiche hanno stabilimenti in America, lo scorso anno hanno spedito oltre Pacifico un milione e 400 mila auto, per 40 miliardi di dollari. Quanto all'apertura del mercato vantata da Trump, non avrà grandi effetti: ai giapponesi i macchinoni americani non piacciono.

Sotto la spinta della Germania e della sua industria auto ora anche l'Europa punta allo sconto, con le sue 760 mila vetture esportate negli Usa. E se a un certo punto è possibile che Trump riveda l'accordo di libero scambio con Messico e Cana-

da, uniformando al 15% anche le tariffe sulle loro auto, al momento non pare avere fretta.

Dal lato europeo, un'incognita riguarda invece il destino delle altre merci soggette a tariffe settoriali: quelle già colpite come acciaio e alluminio (al momento 50%), e quelle che gli Stati Uniti hanno detto di voler colpire in futuro. Se Tokyo ha puntato tutto sull'auto, Bruxelles vorrebbe "salvare" anche farmaci ed alimentari: se non con un'esenzione, almeno con la garanzia che non vadano oltre la tariffa base. Non è detto che Trump lo conceda.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I NUMERI

219 miliardi

Le importazioni

Lo scorso anno gli Stati Uniti hanno importato 8 milioni di auto, per un valore complessivo di 219 miliardi di dollari

39 miliardi

Il Giappone

Il primo Paese per provenienza dei veicoli è di gran lunga il Messico, davanti a Giappone, Corea del Sud, Canada e Germania

93,5 miliardi

Il deficit

Nel solo comparto auto gli Stati Uniti hanno un deficit commerciale con l'estero che supera i 90 miliardi. Il deficit complessivo ha superato i 900 miliardi



Un deposito di auto Honda: ieri la casa giapponese ha guadagnato l'11% alla Borsa di Tokyo

L'INTERVISTA

di **EUGENIO OCCORSIO**
ROMA

Rosa "Hanno voluto sottrarsi all'incertezza ma forse non basterà"



© Brunello Rosa
Professore di macroeconomia
alla London School of Economics

approfittati degli Usa". Macché: a pagare sono per il 95% le aziende importatrici o direttamente i cittadini americani. L'ha ricordato Michael Pence, il vicepresidente del Trump 1 oggi in rotta con il tycoon: guardate, ha ammonito, che questi soldi sono tirati fuori dalle tasche dei nostri concittadini».

In ogni caso tutti questi miliardi non basterebbero a compensare il buco aperto dal Big Beautiful Bill. E così?

«Pensi che il debito aggiuntivo creato dai deficit cumulati nei prossimi dieci anni sarà fra i 3500 e i 5mila miliardi di dollari secondo l'Ufficio di bilancio del Congresso. Per questo, i consiglieri economici di Trump hanno prima escogitato il meccanismo degli stablecoin, i cui emittenti - per stare nel rapporto 1:1 col dollaro - compreranno fino a 2000 miliardi di titoli di Stato a stelle e strisce.

E adesso stanno pensando alla mossa del cavallo: rivalutare le riserve auree degli Usa, ferme a 42,2 dollari l'oncia come negli anni '70, operazione che frutterebbe fino a 4mila miliardi. Ma per questo Trump ha bisogno dell'avallo non scontato di Jeremy Powell: c'è chi dice che questa sia la vera posta in gioco fra i due, non i ribassi dei tassi».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il vero capolavoro, chiamiamolo così, di Trump, è di aver convinto il mondo intero prima che i dazi del 10% erano una buona cosa, e adesso addirittura che sarebbero accettabili quelli del 15%. Miracoli del soft power». Brunello Rosa, docente di macroeconomia alla London School of Economics, al di là dello sconcerto cerca di interpretare gli accordi commerciali che freneticamente precedono la scadenza del primo agosto alla ricerca di spiegazioni all'entusiasmo dei mercati: «Qualcosa c'è, per esempio per le auto giapponesi che risparmiano sui dazi perché usano componenti fatti in casa, ma si tratta di dettagli».

E allora, come spiegare l'accoglienza positiva?

«Un accordo commerciale è quanto di più difficile si possa

concludere perché è fatto di una miriade di voci, settore per settore. Con i giapponesi sono servite giornate intere per stabilire quantità e qualità del riso che gli americani potevano vendere, e questo perché il riso è elemento cruciale nella produzione agricola nipponica. Pensare di chiudere in poche settimane quello che di solito richiede anni di negoziazione è pura utopia».

Insomma, il soft power della Casa Bianca ha funzionato ancora?

«Con Trump non si può mai sapere, ma per ora la chiave è la rimozione del fattore-incertezza che portò al crollo dei mercati dopo il "Liberation day" del 2 aprile e ha continuato a condizionare tutte le trattative. L'incertezza è conaturata con il personaggio-Trump, e con essa la

malafede: basta ricordare la facilità con cui aveva ottenuto il rialzo delle spese per la difesa e l'esenzione dalla Global minimum tax, solo per rispondere il giorno dopo con la minaccia secca e incomprensibile di dazi al 30% per l'Europa».

Quindi c'è poco da stare tranquilli anche ora?

«Sì, qualsiasi sia il messaggio che la macchina di pubbliche relazioni di Trump, che deve la sua forza solo all'aver dietro una superpotenza, vorrà veicolare. Una macchina potente perfino all'interno: è riuscita a convincere gli americani, e Trump lo sbandiera tutte le volte, che i 100 miliardi che il governo federale ha incassato finora e che magari saliranno a 300 per fine anno, vengono pagati dagli stranieri che finora "si sono

Donald è riuscito a convincere gli americani che gli oneri li pagano gli stranieri: invece al 95% sono a carico degli importatori e dei cittadini