

Gli Usa: sui dazi ci derubate la Ue insiste nel trattare Francia per la rappresaglia

dal nostro inviato
BRUXELLES

Crede ci sia ancora il potenziale per continuare il negoziato», dice il Commissario europeo al commercio Maros Sefcovic, dopo l'incontro con i ministri dei 27 Paesi. Pur con qualche distinguo, i governi hanno tutti avallato la linea "morbida" adottata dalla Commissione di fronte al nuovo affondo di Trump: continuare a cercare un accordo entro il primo agosto, quando scatterebbero i dazi al 30%, e solo dopo varare ritorsioni. Così in serata il negoziatore Sefcovic ha sentito i suoi omologhi americani per iniziare a capire come riprendere il dialogo bruscamente interrotto dalla lettera del loro capo. «Ma - ha anche aggiunto - servono due mani per applaudire».

Non c'è dubbio che il colpo della Casa Bianca sia stato sentito a Bruxelles, dove nei giorni precedenti si riteneva un'intesa addirittura vicina. I dazi al 30% sono una prospettiva «inaccettabile», ha spiegato Sefcovic, che renderebbe «praticamente impossibile» continuare a commerciare tra le due sponde dell'Atlantico. Un vero e proprio divorzio economico. Ma proprio per questo la lettura prevalente, nella Commissione e nelle cancellerie, è che si tratti di una delle tipiche sparate negoziali del presidente americano. E in fondo ieri questa lettura è stata

Il negoziatore europeo Sefcovic ha sentito i suoi omologhi americani
"Con il 30% si blocca il commercio"
La Commissione si prepara all'ipotesi che tutto salti: pronta la lista di contromisure da 72 miliardi di euro

re aziende e lavoratori, il messaggio dei ministri è il più forte che ho sentito finora». In realtà, nel gruppo dei 27, le distanze sulle eventuali ritorsioni emergono, almeno a parole: tra chi come l'Italia e la Germania vuole evitare a tutti i costi una escalation, e chi invece come la Francia e l'Austria chiede maggiore aggressività. Parigi vorrebbe che l'Europa minacciasse già da ora l'utilizzo della sua arma più potente, lo strumento contro la coercizione economica che permetterebbe di colpire le aziende americane e addirittura di escluderle dal mercato co-

mune. «In questo rapporto di forza voluto dagli Usa l'Europa deve dimostrare la sua capacità di risposta», ha ribadito ieri il ministro per il Commercio estero Laurent Saint-Martin.

Per ora è una posizione minoritaria. Le divisioni però potrebbero esplodere se nelle prossime due settimane e mezzo la linea morbida non portasse ad alcuna intesa: «Tutto è sul tavolo», ha detto Sefcovic a domanda su questo bazoooka, «ma procediamo passo per passo».

— F.SANT

REPRODUZIONE RISERVATA

LE TAPPE

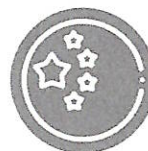
Dal Liberation day alla supertassa



Il presidente Usa Donald Trump



Il Liberation day del 2 aprile Dal Giardino delle rose della Casa Bianca, Donald Trump annuncia per la prima volta i suoi dazi reciproci: l'amministrazione americana lo definisce come "il Liberation day" degli Stati Uniti, ovvero il giorno della liberazione "da chi per anni ci ha derubato", sostiene il presidente. Nel mirino una quindicina di Paesi (i dirty 15, sporca quindicina), che per la Casa Bianca hanno il maggiore squilibrio commerciale con gli Usa



La prima retrocessione Trump sospende per 90 giorni le tariffe, a eccezione di quelle contro la Cina. Anzi, per Pechino i dazi saranno aumentati fino al 125%, per poi diminuire dopo un lungo braccio di ferro con il leader cinese Xi Jinping. La notizia della sospensione dei dazi rilancia gli acquisti a Wall Street, dove tutti gli indici fanno registrare importanti guadagni. Prende forma così la tattica negoziale di Washington.



L'ultimatum del 1° agosto Dopo aver inviato la lettera con l'indicazione dei dazi applicati a 14 Paesi, Canada in testa, Trump spedisce la sua missiva anche a Bruxelles: è il 12 luglio quando arriva negli uffici della Commissione e la tariffa applicata alle merci europee è del 30%. Il commissario Ue al Commercio, Maros Sefcovic, dirà che l'Ue ha accolto con "rammarico e delusione" l'iniziativa. C'è tempo fino al 1° agosto per negoziare.

L'INTERVISTA

di EUGENIO OCCORSIO
ROMA

Rogoff "Sarà un'estate di fuoco con il tycoon serve fermezza"



Kenneth Rogoff, economista

I mercati sia europei che americani hanno dato prova, almeno nel primo giorno, di una sorprendente capacità di tenuta rispetto a quello che ci si attendeva: però temo che ci attenda un'estate di fuoco». Kenneth Rogoff, prestigioso economista di Harvard, già capo della ricerca all'Fmi e membro del board della Fed, è stato un giocatore di scacchi così appassionato da sospendere per tre anni i suoi studi sull'economia prima di riprenderli con il PhD al Mit: conosce le strategie per condurre alla vittoria un incontro cruciale.

I mercati hanno scelto di attendere gli eventi, ma nel frattempo chi ha fatto le mosse migliori fra Ue e Usa?

«Diciamo che i leader europei sarebbero ingenui nel soccombere ai ricatti di Trump. Con lui non c'è nessun accordo fermo e duraturo: tutt'al più si può arrivare a un cessate il fuoco, mai a una pace vera. L'Europa ha sbagliato nel comunicare subito che le contromisure sono sospese. Visto che di "armi" ce ne sono, la partita va giocata con scaltrezza e

assertività. L'Ue ha già ceduto fin troppo. La difesa, la minimum tax, il gas, perfino quel 10% visto come "accettabile": tutte richieste accolte senza un minimo di rilancio».

Sefcovic parla di "big gap" da colmare: c'è qualche speranza?

«Non si può andare avanti così, è una never ending story. Anche se l'Europa farà ancora concessioni e raggiungerà un accordo, deve star certa che Trump gli si rivolterà contro e domanderà di più. Chiedete a Canada e Messico: il Trump I negoziò la revisione del North American free trade agreement. E il Trump II vuole stracciare la nuova intesa e sostituirla con qualcosa di completamente diverso: se l'Europa mostra debolezza, alla fine Trump farà lo stesso con qualsiasi accordo che abbia firmato. Oltretutto usa i dazi come una clava da brandire per ogni controversia di qualsiasi natura».

Mancano due settimane alla scadenza del 1° agosto, i negoziati procedono senza sosta e la mappa degli obiettivi per "far male" è pronta. Perché non dare una chance alla diplomazia?

«È una strada piena di rischi. Del resto è la sua strategia, l'art of deal: fare grosse domande e spaventose minacce, e poi lucrare sulle concessioni che alla fine inevitabilmente porta a casa, pur inferiori al previsto. La differenza con i deal cui era abituato Trump è che nell'immobiliare poteva negoziare insieme 50 proprietà e poi essere contento di portarsene a casa due, stavolta deve concludere accordi con quasi tutti i Paesi del mondo a partire dall'Ue».

Insomma non bisogna cadere nelle trappole?

«Sennò Trump si spingerà sempre più in là. L'Europa ha in sé una rilevanza di cui non sembra rendersi conto. Prova ne sia che il ruolo dell'euro sta crescendo, pur con i ritardi nel mercato unico dei capitali».

Invece è scattata la corsa a chi è più accondiscendente?

«Non comprendo come si possa ancora dire "evitiamo una guerra commerciale". Guardate che la guerra è già in corso. L'aggressore è Trump, ma l'Europa deve combattere con grinta la sua resistenza».

REPRODUZIONE RISERVATA

Nel gruppo dei 27 c'è chi come Roma e Berlino spinge per la linea morbida e chi come Parigi e Vienna vuole più aggressività

avallata anche dai mercati finanziari, che sia in Europa che negli Stati Uniti si sono mossi sulla parità.

Lo stesso Trump nelle ultime ore è sembrato mandare messaggi ambivalenti. Se da un lato infatti è tornato a prendersela con i Paesi che «da anni derubano gli Stati Uniti», accusa spesso rivolta all'Europa, dall'altro ha aggiunto che se quei Paesi «vogliono parlare, noi siamo aperti».

Ma aperti a cosa? Per quanto voglia a tutti i costi evitare una guerra commerciale, l'Europa ha bisogno di un accordo equo. Nell'ipotesi tutt'altro che remota che non arrivi, Bruxelles lavora quindi al secondo binario, quello delle ritorsioni. A fianco al primo pacchetto di contro-dazi su 21 miliardi di beni americani, già approvato da mesi e ora rinviato fino al 6 agosto, ieri la Commissione ha presentato ai ministri la versione definitiva di un secondo pacchetto da 72 miliardi, per quanto la lista di merci che i governi dovranno approvare non sia ancora stata trasmessa.

«L'Europa resta unita - ha detto Sefcovic - se non sarà possibile trovare un'intesa dobbiamo protegger-

Anche se farà un accordo l'Europa deve star certa che la Casa Bianca le si rivolterà contro e domanderà di più. Chiedete a Canada e Messico: le tariffe sono una clava per tutto