

L'INTERVISTA » DOMENICO DE ROSA

Dalla teoria dei giochi agli equilibri tra Stati Uniti ed Europa, la lettura strategica del Cavaliere Domenico De Rosa sulle nuove tensioni commerciali.

Cavaliere, lei sostiene che i dazi non vadano letti come uno slogo politico ma come una mossa calcolata. Perché, Cavaliere, dovremmo interpretarli come una strategia e non come semplice protezionismo?

Perché una tariffa non è solo un aumento di prezzo. È un messaggio. È uno strumento con cui un Paese modifica il comportamento degli altri attori economici. Quando una grande economia impone un dazio, sa perfettamente che ci sarà una reazione. Ma quella reazione è già parte del calcolo iniziale. Non è un incidente. È un passaggio previsto. In questo senso i dazi diventano leva negoziale. Servono a riportare investimenti, a ottenere concessioni, a ridurre dipendenze strategiche. Non sono emotività. Sono pressioni strutturali.

Cavaliere De Rosa, nella sua riflessione lei richiama spesso la teoria dei giochi. Che cosa significa applicarla alle tensioni commerciali tra Stati Uniti ed Europa?

Significa ragionare su più mosse, non su una sola. La teoria dei giochi insegna che in un sistema interdipendente ogni decisione altera il comportamento dell'altro. Se introduci un dazio sull'automotive o sull'acciaio, stai spingendo l'altra parte a scegliere tra contro-dazi, nuove alleanze o rilocalizzazioni produttive. La domanda vera non è se il dazio sia giusto o sbagliato. La domanda è quale equilibrio stai cercando di costruire. Chi ha il mercato finale più forte ha anche la capacità di sopportare meglio gli shock e di imporre un nuovo punto di equilibrio.

Cavaliere, possiamo dire che per gli Stati Uniti questa sia una strategia dominante nel senso tecnico del termine? In pratica, se hai una domanda interna enorme e una moneta di riferimento globale, puoi permetterti di assorbire una quota del costo interno pur ottenendo un vantaggio strategico esterno. Questo non significa che non ci siano effetti negativi. Ma significa che il bilancio complessivo può risultare favorevole a chi ha maggiore massa critica. E perché non è una transizione. Ecco perché non tut-



Donald Trump, presidente degli Stati Uniti, ed il Cavaliere Domenico De Rosa



«Guerra dei dazi, partita a scacchi Chi controlla il mercato fa le regole»

La lettura strategica del Cavaliere sulle nuove tensioni commerciali

ti possono giocare la stessa partita con le stesse armi.

Cavaliere De Rosa, lei ha richiamato anche il film *A Beautiful Mind* come chiave di lettura. Perché questo riferimento aiuta a capire la guerra dei dazi?

Perché racconta un principio fondamentale. Nei sistemi complessi non vince chi reagisce d'istinto ma chi comprende le scelte degli altri e costruisce un equilibrio a proprio favore. Applicato ai dazi significa questo. Non è solo una tariffa su un prodotto. È un tentativo di ridisegnare le relazioni

» Nei sistemi complessi non vince chi reagisce d'istinto ma chi comprende le scelte degli altri e costruisce un equilibrio a proprio favore

economiche globali. Cavaliere, quali sono gli effetti immediati che le imprese europee stanno vivendo quando il Cavaliere osserva questi cambiamenti nelle regole commerciali? Il primo effetto è l'incertezza. Quando le regole cambiano rapidamente, la pianificazio-

» Un imprenditore italiano non può limitarsi a reagire. Deve anticipare. Se un governo modifica le tariffe bisogna chiedersi quale scenario sta cercando di costruire

ne industriale si indebolisce. Il secondo è la compressione dei margini. Qualcuno deve assorbire il costo. E spesso lo fa l'impresa, almeno nel breve periodo. Il terzo è la riallocazione degli investimenti. Se produrre in Europa per vendere negli Stati Uniti diventa meno conveniente, alcune

aziende valutano di spostare parte della produzione. Questo non è un effetto teorico. È un effetto reale sulle fibre.

Cavaliere De Rosa, secondo lei l'Europa sta rispondendo con la stessa lucidità strategica?

L'Europa ha una grande forza regolatoria ma meno compattezza politica e industriale. Rispondere solo con contro-dazi non basta. Serve rafforzare competitività interna, energie a costi sostenibili, infrastrutture efficienti, tempi autorizzativi rapidi. In una partita di questo tipo non vince chi protesta di più. Vince chi aumenta la propria attrattiva strutturale.

Cavaliere, quale insegnamento dovrebbe trarre un

imprenditore italiano da questa stagione di tensioni commerciali?

Che non può limitarsi a reagire. Deve anticipare. Se un governo modifica le tariffe, bisogna chiedersi quale scenario sta cercando di costruire. Se un grande cliente cambia condizioni, bisogna leggere l'obiettivo strategico dietro la decisione. La teoria dei giochi applicata all'impresa significa preparare la seconda e la terza mossa prima ancora che la prima produca effetti. Nel mondo attuale l'equilibrio non è stabile. E chi lo comprende per tempo non subisce il cambiamento. Lo governa.

FOTO: G. DI NUNNO