

COMMERCIO GLOBALE

DS6901 DS6901

I DAZI DI TRUMP E IL RISVEGLIO DELL'EUROPA

di **Moreno Bertoldi** e **Marco Buti**

Meno di due settimane dopo il suo insediamento, Donald Trump ha lanciato le guerre commerciali che aveva promesso durante la campagna elettorale. Gli Stati Uniti hanno inizialmente preso di mira due dei loro principali alleati - Canada e Messico. Inoltre, nelle

settimane che sono seguite, Trump ha indicato che avrebbe reintrodotta dazi del 25% su acciaio e alluminio (cosa che ha fatto il 12 marzo) e ha chiesto ai servizi competenti di preparare per il 2 aprile proposte per l'introduzione di tariffe "reciproche" sulle importazioni dei principali partners economici degli Stati Uniti.

LA VIGOROSA RISPOSTA ALL'AGGRESSIVITÀ AMERICANA

I DAZI DI TRUMP E IL RISVEGLIO DELL'EUROPA



La Ue deve bloccare le guerre commerciali infinite che il presidente vuole usare come arma negoziale



Questo implica non solo innalzare le tariffe ai livelli in vigore altrove, ma anche incorporarvi la quantificazione dell'impatto di barriere non-tariffarie, nonché l'Iva, una tassa che gli Stati Uniti non hanno, ma che è pienamente compatibile con le regole dell'Organizzazione mondiale del commercio. Nei confronti di Canada e Messico, Trump ha poi sospeso ben due volte i dazi in cambio di concessioni minori, mentre invece la Cina si ritrova dazi aggiuntivi del 20%.

Non è chiaro perché Trump abbia scelto di lanciare così presto guerre commerciali su una così larga scala. In un articolo pubblicato su questo giornale il 26 gennaio avevamo affermato che la buona situazione economica statunitense consentiva a Trump uno "spazio di sperimentazione" di cui non sembravano disporre altre economie. Tuttavia, in poco più di un mese gran parte di questo spazio si è dissolto, travolto dall'incertezza generata dalle guerre tariffarie sul fronte esterno e dalla caotica ristrutturazione del governo federale all'interno, mentre le misure promesse in favore della crescita, richiedendo l'approvazione del Congresso, tardano a vedere la luce. Un'incertezza diffusa sembra essersi radicata tra gli americani. Una strategia che sembra voler utilizzare le tariffe per generare

parte del gettito volto a finanziare i tagli delle imposte sta presentando il conto prima del previsto.

Se gli Stati Uniti appaiono molto più vulnerabili di solo due mesi fa, l'inverso si sta producendo per le altre due più grandi economie del pianeta: la Cina e l'Unione europea (Ue). La Cina sta introducendo misure volte a rilanciare la crescita e ad affrontare alcuni dei problemi strutturali emersi nel periodo post-Covid. Ma la vera sorpresa viene dall'Europa. Messa alle corde dalla politica ostile di Trump nei suoi confronti e dall'abbandono dell'Ucraina, l'Ue ha reagito con un vigore inaspettato. La Germania e i paesi frugali hanno lasciato cadere vecchie ortodossie e si sono espressi in favore di un robusto programma di riarmo e - nel caso tedesco - di elevati investimenti in infrastrutture. Entrambi possono creare domanda in grado di controbilanciare parte degli effetti negativi di una guerra commerciale con gli Stati Uniti.

La posizione negoziale americana è anche indebolita dall'inattesa forte reazione di Canada e Messico che, invece di piegarsi ai diktat degli Stati Uniti, hanno deciso di resistere, anche attraverso l'adozione di misure non-convenzionali a livello di società civile. Il partito liberale canadese, che sembrava destinato a sconfitta certa alle prossime elezioni, ha ripreso vigore rispetto al partito conservatore, visto più vicino a Trump. Un'ondata di orgoglio patriottico si sta diffondendo nel mondo in risposta alle aggressioni trumpiane.

In una tale situazione, gli Stati Uniti si ritrovano a combattere su troppi fronti. I mercati finanziari e gli imprenditori stanno realizzando le conseguenze negative di Tariff Man (basti pensare alle forti perdite registrate a Wall Street), mentre premiano le mosse dell'Ue e dei suoi stati membri in quanto considerate fonti di stabilità. Ciononostante, Trump nel discorso al Congresso la settimana scorsa ha riaffermato la sua determinazione a procedere con l'imposizione di nuovi dazi.

Di conseguenza l'Ue deve prepararsi a far fronte ai dazi "reciproci" trumpiani. Avendo l'economia statunitense il fianco scoperto, nel caso di un fallimento del negoziato, l'Ue può permettersi di rispondere in modo forte. Accanto a dazi economicamente e politicamente dolorosi, che colpiscono *constituencies* e imprese vicine a Trump, e un più ampio scopo delle ritorsioni prese in risposta alle tariffe su acciaio e alluminio del 12 marzo, l'Ue può allargare la sua strategia attraverso: (1) una contro-narrativa che mostri che gli Stati Uniti sono lungi dall'essere la parte lesa nel conflitto (si pensi all'enorme surplus



bilaterale nei servizi); (2) prendendo esempio dal Canada, la mobilitazione della società civile, che reagisce all'aggressione con il boicottaggio di prodotti identificabili con l'Amministrazione Trump; e (3) il raddoppio delle iniziative volte a creare coalizioni con paesi colpiti dall'imperial economic overreach trumpiano.

Le guerre commerciali sono sempre a somma negativa. Tuttavia, quando non è possibile evitarle, devono essere rese molto costose per l'aggressore – e la “soglia del dolore” di Trump II è più alta di Trump I -, per portare a veri negoziati. L'Ue, opponendosi alle tariffe trumpiane, può bloccare sul nascere le “guerre commerciali infinite” a cui l'Amministrazione Trump sta pensando per estrarre un flusso continuo di concessioni dai partners degli Stati Uniti.

© RIPRODUZIONE RISERVATA