

Europa, la strategia del pragmatismo

Nessun commento a caldo. L'attenzione è sui possibili passi avanti nel negoziato commerciale

Distanza

Finora Trump non si è visto con nessun esponente dei vertici dell'Unione europea

DALLA NOSTRA CORRISPONDENTE

BRUXELLES Silenzio. Del resto le istituzioni europee ci hanno da tempo abituato a questa strategia comunicativa: evitare di inseguire tutte le dichiarazioni del presidente degli Stati Uniti Trump sui dazi e la guerra in Ucraina o le conferenze stampa fatte singolarmente o in presenza di un leader europeo. Così è stato per la visita in Florida del presidente finlandese Alexander Stubb. E non ha fatto eccezione l'incontro tra il presidente Trump e la premier Meloni.

Del resto le reazioni a caldo non sono nello stile della casa. La presidente della Commissione europea von der Leyen si è sentita più volte con la premier Meloni nei giorni scorsi, anche martedì sera per «coordinare» la visita a Washington. Quindi c'è da aspettarsi che la premier riferirà alla presidente nelle prossime ore l'esito dell'incontro, tanto più che Meloni ha strap-

pato la promessa di «una visita ufficiale a Roma nel prossimo futuro» del presidente degli Stati Uniti, che in quella occasione «considererà se incontrare anche l'Europa». Finora Trump non si è visto con nessuno dei vertici Ue. La prima occasione in programma è il vertice Nato in giugno a L'Aia, quando l'Alleanza Atlantica deciderà di alzare il target di spesa da destinare alla difesa probabilmente al 3,5% del Pil.

A Bruxelles e tra i leader europei prevale sempre il pragmatismo quindi l'interesse è tutto concentrato su possibili passi avanti nel negoziato con Washington sui dazi: «Ci sarà un accordo commerciale, al 100%», ha detto Trump. Meloni ha cercato di costruire un ponte tra le due sponde dell'Atlantico descrivendo gli Stati Uniti e l'Europa come alleati naturali della civiltà occidentale e affermando che è importante «cercare di sedersi e trovare una soluzione» alle tensioni sul commercio e sulla sicurezza. Trump ha dichiarato però di non avere «fretta» di raggiungere alcuna intesa perché le tariffe «stanno arricchendo» gli Stati Uniti. Il presidente ha anche

detto che gli altri Paesi «vogliono fare accordi più di me» ma ha suggerito che sarebbe facile trovare un'intesa con l'Unione europea e altri Paesi.

La vicinanza politica fra Meloni e Trump non è un mistero a Bruxelles e il timore fra le capitali era che si potesse infrangere l'unità europea nella trattativa. Qualche tensione era stata registrata inizialmente con Parigi. Poi però è prevalsa la linea di apertura. E anche ieri l'Eliseo — interpellato sul viaggio di Meloni al termine della giornata di lavori a Parigi fra Usa, Ue e Ucraina — ha spiegato che «nessuno si adombra per la visita a Washington di Giorgia Meloni. È legittimo che ogni partner dell'Unione europea abbia relazioni forti con Washington».

Un'intesa a breve sui dazi non è all'orizzonte. La Commissione europea proseguirà dunque nella sua strategia di dialogo, insieme alla preparazione delle contromisure ai dazi Usa del 25% sulle auto europee e all'accelerazione delle partnership con i Paesi che rappresentano l'87% del commercio mondiale dell'Ue.

Fr. Bas.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Arnault, Lvmh

«Con dazi elevati più produzione negli Stati Uniti»

Il gruppo Lvmh «sarà obbligato a aumentare la produzione americana», se i negoziati tra l'Ue e gli Usa si tradurranno in

dazi elevati. Lo ha detto l'ad del gruppo Bernard Arnault, invitando i leader europei a risolvere amichevolmente la guerra commerciale tra Ue e Usa, e dicendosi «favorevole a una zona di libero scambio». Arnault ha poi accusato l'Europa di essere «non governata da un potere politico, ma da un potere burocratico che passa il suo tempo a emanare regolamenti».

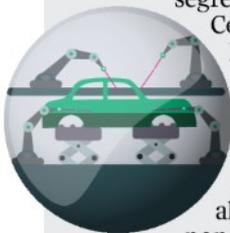


I punti sul tavolo

DS6901

La prima proposta Zero tariffe sui prodotti industriali (comprese le auto)

La prima proposta della Commissione europea nel negoziato con gli Stati Uniti è stata di azzerare da entrambe le parti i dazi sui prodotti industriali, incluse le auto: sui prodotti chimici, plastica, macchinari e il resto dei beni industriali. Questa opzione è stata presentata dal commissario Ue al Commercio Maroš Šefcovic già il 19 febbraio scorso nella sua missione a Washington in cui incontrò il segretario di Stato al



Commercio Usa Howard Lutnick. Il tentativo era fermare l'introduzione della prima ondata di dazi, quella del 25% su acciaio e alluminio. Ma gli Usa non hanno accolto la proposta, che resta sempre sul tavolo. Trump ha poi imposto il 25% anche sulle auto e i componenti prodotti in Europa. Prima di questa decisione i dazi Usa sulle auto europee erano del 2,5% mentre da parte Ue le tariffe sulle auto statunitensi erano e sono del 10%. La decisione di Trump colpisce auto «Made in Ue» per un valore di 66 miliardi di euro. A interscambio stabile, gli Usa raccoglieranno circa 16,5 miliardi di dazi dalle auto.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

a cura di **Francesca Basso** e **Giuseppe Sarcina**

DS6901

La Difesa Il dossier sulle armi e i due fronti: aumento della spesa e acquisti dagli Usa

Il dossier sulle armi ha due aspetti: l'aumento della spesa per la difesa da parte dei singoli Paesi, nell'ambito della Nato; la richiesta avanzata agli europei da Donald Trump di acquistare più armi «made in Usa». Il primo punto riguarda Stati come l'Italia, rimasti indietro rispetto all'impegno di raggiungere la soglia del 2% del prodotto interno lordo, fissato dalla Nato nel 2014. Giorgia Meloni ha annunciato che l'obiettivo del 2% è stato raggiunto.



Come è stato possibile in pochi mesi, visto che la spesa italiana era pari all'1,5% del Pil? Il governo italiano ha adeguato i criteri contabili a quelli seguiti da altri Paesi, come la Germania e la Danimarca, calcolando, tra l'altro, i costi sostenuti dalla Guardia Costiera. Il secondo fronte è più divisivo. Gli Stati Uniti hanno già aumentato del 223% l'export di armi in Europa nel periodo che va dal 2020 al 2024. Alcuni Paesi, a cominciare dalla Francia, temono che ulteriori acquisti possano frenare il piano di riarmo Ue che prevede lo sviluppo di un'industria militare più integrata nel Vecchio Continente.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'energia

Washington punta
a esportare più gas
Rischio contraccolpo
per le rinnovabili

Gli Stati Uniti chiedono agli europei di acquistare più gas liquido. I produttori americani hanno già ottenuto grandi vantaggi sul mercato del Vecchio Continente, sostituendo una parte delle forniture russe, bloccate dopo l'attacco all'Ucraina. Alla fine del 2024 il gas liquido statunitense copriva il 19,4% delle importazioni europee, pari a 56,2 miliardi di metri cubi: più del doppio rispetto al 2021. Ora la

Casa Bianca spinge per un ulteriore sostanzioso incremento dell'import. A Washington si rincorrono indiscrezioni su numeri enormi: 100-150 miliardi di metri cubi. I clienti migliori

sono Francia, Spagna, Italia, Olanda e Belgio. A questi si può aggiungere la Germania, che con il Cancelliere uscente Olaf Scholz, ha iniziato a investire in rigassificatori. In definitiva i principali Paesi europei sono favorevoli ad accogliere la sostanza della proposta Usa. Poi si vedrà su quali dimensioni. Certo, l'arrivo di più gas americano rischia di rallentare lo sviluppo delle fonti rinnovabili di energia.



© RIPRODUZIONE RISERVATA

La richiesta americana

L'abolizione
delle barriere
non tariffarie
(Iva inclusa)

Una delle richieste più pressanti degli Stati Uniti all'Unione europea è l'abolizione delle «barriere non tariffarie» che dal punto di vista di Washington penalizzano l'export statunitense. Per barriera non tariffaria si intende la regolamentazione non fiscale del commercio estero, con lo scopo principale di limitare le quantità importate di merci. Ma gli Stati Uniti vi includono anche l'Iva, l'imposta sul

valore aggiunto che colpisce tutti i beni venduti nell'Unione, sia quelli prodotti nell'Ue sia quelli importati. L'Iva fa parte del sistema fiscale europeo. Gli Stati Uniti chiedono anche di intervenire sulla legislazione Ue in materia di digitale (Digital service Act e Digital market Act) e sugli standard fitosanitari applicati all'agricoltura (gli Usa non possono esportare nell'Ue la carne agli ormoni) e le denominazioni di origine protetta. L'Ue difende i propri standard fito-sanitari e non intende mescolare le regole su digitale e tecnologia, introdotte per proteggere i consumatori e cittadini europei, con il negoziato sul commercio.



© RIPRODUZIONE RISERVATA