

Dazi, le condizioni dell'Europa sulla soglia del 10% e le esenzioni

Šefcovic negli Usa, Trump avverte: no a proroghe. Powell: senza le tariffe avremmo già tagliato i tassi

dalla nostra corrispondente
Francesca Basso

BRUXELLES Proseguono i negoziati tra Unione europea e Stati Uniti nel tentativo di trovare un accordo sui dazi prima del 9 luglio, quando il presidente Usa Donald Trump ha minacciato di imporre tariffe del 50% sui prodotti importati dall'Ue. Lunedì il segretario al Tesoro Scott Bessent ha dichiarato che qualsiasi proroga sarà una decisione di Trump. E ieri il presidente ha ribadito: «Non ci penso. Scriverò lettere a molti Paesi».

Anche gli Usa hanno fretta. L'impatto della guerra dei dazi si fa sentire sull'economia globale. Il presidente della Fed Jerome Powell, intervenendo al Forum Bce, ha detto che «se non ci fossero stati i dazi di Trump, avremmo già tagliato di nuovo i tassi», rispondendo così alle critiche del presidente Usa.

Una squadra di funzionari della Commissione europea, tra cui il belga Tomas Baert, che nel gabinetto von der Leyen è responsabile Trade, è a Washington da lunedì per

portare avanti le trattative a livello tecnico. Invece domani il commissario al Commercio Maroš Šefcovic, accompagnato dal capo di gabinetto della presidente Björn Seibert, avrà colloqui a Washington con il segretario al Commercio Usa Howard Lutnick e con il rappresentante commerciale Jameson Greer. Šefcovic e Seibert saranno di ritorno a Bruxelles già venerdì.

In questo momento Washington sta applicando dazi del 10% su circa il 70% dei prodotti importati dall'Ue, il 25% sulle auto e le componenti «made in Ue» e il 50% su acciaio e alluminio. Le trattative sono complicate, giovedì scorso l'amministrazione Trump ha presentato una proposta negoziale che contiene — riferisce Reuters — solo ciò che si aspetta da Bruxelles senza alcuna concessione da parte sua: dazi e riduzione delle «barriere non tariffarie», tra cui la regolamentazione digitale (linea rossa per l'Ue) e gli standard alimentari e di prodotto. L'ipotesi che si sta concretizzando è un accordo di principio entro il 9 luglio con detta-

gli da definire successivamente. L'Unione europea sembra orientata ad accettare un dazio universale del 10% sulle proprie esportazioni verso gli Usa ma vuole contestualmente una riduzione dei dazi sui settori chiave, ovvero auto, acciaio e alluminio e non in un secondo momento come previsto nell'accordo tra Stati Uniti e Regno Unito. Bruxelles e Washington hanno obiettivi contrastanti, Trump vuole rilanciare la produzione automobilistica statunitense, mentre Bruxelles vuole mercati aperti per il proprio settore, che si confronta con i costi energetici elevati e la concorrenza cinese. L'Ue starebbe anche negoziando per dazi più bassi per le bevande alcoliche, i prodotti farmaceutici, i semiconduttori e gli aerei. Si profila dunque un accordo «asimmetrico», il problema è quanto e soprattutto cosa gli Stati membri sono disposti ad accettare e se sono disposti ad attivare le contromisure.

«Il 10% è una percentuale accettabile», ha commentato il ministro degli Esteri Tajani.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Le trattative

La scadenza del 9 luglio

1 L'obiettivo dei negoziatori di parte Ue e statunitense è di trovare un accordo sui dazi prima del 9 luglio, data prevista per l'introduzione di dazi al 50% sui beni importati dai Paesi dell'Ue

L'economia globale

2 L'impatto della guerra dei dazi si fa sentire sull'economia globale. Tuttavia qualsiasi proroga rispetto alla data del 9 luglio sarà frutto di una decisione del presidente Usa

Cosa prevede il regime attuale

In questo momento Washington sta applicando dazi del 10% su circa il 70% dei prodotti importati dall'Ue, il 25% sulle auto e componenti e il 50% su acciaio e alluminio

Le ipotesi allo studio

4 L'obiettivo è quello di raggiungere un accordo di principio entro il 9 luglio, mentre l'Ue è orientata ad accettare un dazio universale del 10% sulle esportazioni verso gli Usa



I SETTORI LE CONSEGUENZE

di Valentina Iorio

Acciaio e alluminio

DS6901

Con il prelievo al 50% esportazioni «impossibili»

I dazi sulle importazioni di acciaio e alluminio negli Stati Uniti dal 4 giugno sono saliti dal 25% al 50%. «Questo livello di tariffe rende impossibile esportare per i produttori europei», sottolinea il presidente di Federacciai Antonio Gozzi. «Ci auguriamo che il negoziato in corso possa risolversi con un accordo complessivo — prosegue —. Il problema non sono solo i dazi di Trump. L'Europa deve eliminare le barriere interne». Gozzi, in particolare, fa riferimento alla direttiva CS3D, che impone alle imprese di assumersi responsabilità in materia di sostenibilità estese lungo tutta la filiera, ed «è insostenibile per le pmi».



© RIPRODUZIONE RISERVATA

Chimica e farmaceutica

DS6901

Usa quarto mercato Il rischio invasione cinese

Gli Stati Uniti sono il quarto mercato di esportazione per la chimica italiana, con quasi 3 miliardi di export nel 2024. Tra i segmenti più esposti ci sono la cosmetica e i principi attivi e intermedi farmaceutici. «Dazi del 10% sarebbero comunque più elevati che in passato e aggravati dall'indebolimento del dollaro», sottolinea il presidente di Federchimica Francesco Buzzella. Ma è fondamentale trovare un accordo. Una deriva protezionistica, infatti, comporterebbe rischi significativi, anche se limitata a Usa e Cina. Il rischio maggiore è un «riorientamento dei prodotti cinesi sul mercato dell'Unione europea».



© RIPRODUZIONE RISERVATA

Agroalimentare

La frenata degli ordini degli importatori

Per Coldiretti «l'obiettivo ideale resterebbe l'azzeramento dei dazi, ma serve realismo quindi anche una chiusura al 10% può andare bene, a patto che si arrivi a un'intesa in tempi rapidi perché noi dobbiamo pensare al bene delle aziende». Il clima di incertezza, evidenzia l'associazione, «sta penalizzando le nostre esportazioni, con gli importatori americani che frenano gli ordini in attesa di capire come evolverà la situazione». Gli Stati Uniti continuano a rappresentare un mercato strategico per l'agroalimentare italiano e, malgrado le difficoltà, «ci sono tutte le condizioni per chiudere il 2025 con un export di valore pari a 9 miliardi di euro».



© RIPRODUZIONE RISERVATA

Vino e spiriti

Filiera da 40 mila aziende In gioco 2 miliardi

Per il presidente di Federvini e Italia del Gusto, Giacomo Ponti, l'ideale a questo punto sarebbe «arrivare a zero dazi», ma già un «dazio del 10% potrebbe essere assorbito anche se non bisogna sottovalutare gli effetti della svalutazione del dollaro». Un dollaro debole potrebbe penalizzare gli esportatori italiani. La priorità, in ogni caso, è «evitare ulteriori escalation e dare certezze alle imprese». Il solo comparto di vini, spiriti e aceti italiani vale infatti oltre 2 miliardi di euro di esportazioni verso gli Usa e coinvolge 40 mila imprese e più di 450 mila lavoratori lungo tutta la filiera. «Speriamo con la diplomazia di portare a casa un buon risultato», conclude Ponti.



© RIPRODUZIONE RISERVATA

Latte e caseario

DS6901

L'avanzo commerciale garantito dagli Stati Uniti



«Il nostro settore ha già sperimentato l'impatto dei dazi con pesanti ricadute sull'export», evidenzia il presidente di Assolatte Paolo Zanetti. Nel corso del 2024, le esportazioni italiane negli Usa hanno superato le 40.000 tonnellate di prodotti, per un controvalore di 500 milioni di euro. «Un dazio del 10% potrebbe essere molto impattante per alcuni prodotti, ma quantomeno va nella direzione auspicata dalle imprese che era quella di negoziare», ricorda Zanetti. «Tre quarti dell'avanzo commerciale del nostro settore è garantito dall'export verso gli Stati Uniti, siamo certi che l'Unione europea e il governo italiano possano trovare una soluzione».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Macchine utensili

DS6901

Le fabbriche americane cercano i prodotti italiani

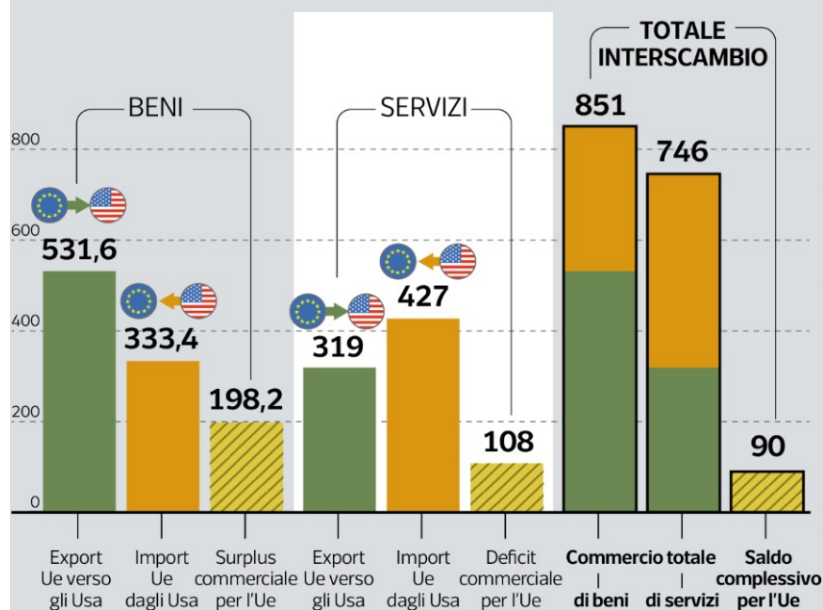


«Gli Stati Uniti, nel 2024, sono risultati il nostro primo mercato di destinazione con oltre 600 milioni di macchine vendute», sottolinea Riccardo Rosa, presidente Ucima (Unione costruttori italiani macchine utensili). «Il nostro prodotto è molto apprezzato lì e le fabbriche americane hanno bisogno dei macchinari di importazione perché la produzione interna non è sufficiente», aggiunge. Ucima quindi si aspetta che le barriere tariffarie in ingresso non saranno particolarmente penalizzanti per il settore. «Ciò che è decisamente penalizzante — sottolinea Rosa — è l'incertezza, vero deterrente agli investimenti».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il commercio mondiale e i dazi

Interscambio Commerciale Usa-Ue nel 2024 (dati in miliardi di euro)



I dazi imposti dagli Stati Uniti ai partner

Paese	Acciaio	Alluminio	Automobili	Dazi reciproci
Unione europea	50%	50%	25%	10%
Regno Unito	25%	25%	10%	10%
Giappone	50%	50%	25%	10%
Cina	50%	50%	25%	30%

Corriere della Sera

02-LUG-2025

da pag. 4 / foglio 4 / 4

Quotidiano - Dir. Resp.: Luciano Fontana
Tiratura: 191761 Diffusione: 225020 Lettori: 1672000 (DS0006901)

Movimentazione di container nel porto di Amburgo