

Usa e Ue, corsa all'intesa sui dazi

«Serve un accordo di principio»

Von der Leyen: puntiamo a una soluzione come quella del Regno Unito
Bessent: valanga di firme, prevediamo che circa 100 nazioni aderiranno

Svalutazione

Il ministro Giorgetti: la svalutazione del dollaro è una forma di dazio implicito

di **Valentina Iorio**

A Washington si lavora a un'intesa tra l'Unione europea e gli Stati Uniti. Al 9 luglio, scadenza della tregua nella guerra commerciale intrapresa da Trump contro le esportazioni europee, mancano pochi giorni. «Ci sono molti elementi in gioco», ha sottolineato ieri il segretario al Tesoro americano Scott Bessent dopo aver incontrato il commissario europeo al Commercio Maroš Šefcovic. I negoziatori lavoreranno nel fine settimana «per vedere cosa possiamo fare con l'Unione europea», ha dichiarato Bessent ai microfoni della Cnbc. «Non voglio anticipare il presidente», ha precisato, volendo sottolineare che l'ultima parola spetta a Trump. Gli Stati Uniti «prevedono che circa 100 nazioni otterranno dazi al 10%», ha aggiunto il numero uno del Tesoro Usa. «Mi aspetto una valanga di accordi prima del 9 luglio».

L'Unione europea punta a un «accordo di principio» sulla falsariga di quello chiuso tra Stati Uniti e Regno Unito. Una base su cui andare a costruire i dettagli in un secondo momento. D'altronde raggiungere un accordo di dettaglio in 90 giorni è «impossibile». Su questo la presidente della Commissione Ue Ursula von der Leyen è stata chiara. «Nelle negoziazioni non si sa mai quando vengono concluse con successo. Siamo puntando al 9 luglio. È un compito enorme perché Ue e Stati Uniti hanno il volume commer-

ciale più grande a livello globale, 1,5 mila miliardi di euro», ha spiegato ieri durante una conferenza stampa ad Aarhus, in Danimarca, con la premier danese Mette Frederiksen, in occasione dell'avvio della presidenza danese del Consiglio dell'Ue.

È probabile che l'Unione europea accetti dazi americani del 10% e si impegni ad acquistare più prodotti statunitensi per aiutare gli Usa a ridurre il proprio deficit commerciale. Al contempo, però, si aspetta come contropartita l'impegno dell'amministrazione Trump a prevedere delle esenzioni e tagli delle tariffe su settori strategici come la farmaceutica, l'acciaio e l'alluminio, oggi soggetti a dazi del 50%, le auto e la componentistica, al momento al 25%. Le cancellerie europee auspicano che si arrivi a un'intesa al più presto. Per il cancelliere tedesco Friedrich Merz «è meglio raggiungere una soluzione rapida e semplice che una lunga e complicata che rimane in fase negoziale per mesi». Anche il presidente francese Emmanuel Macron chiede una soluzione rapida, ma ribadisce che l'accordo «deve essere giusto e fermo» e «con le tariffe più basse possibili».

Per quel che riguarda l'Italia, il ministro degli Esteri Antonio Tajani ha sottolineato: «Stiamo lavorando intensamente con il commissario Šefcovic che è responsabile della trattativa». E «anche se sarà un braccio di ferro, voglio essere ottimista, perché credo che si debba poi arrivare a un grande mercato a tariffe zero che comprenda Europa, Canada, Stati Uniti e Messico», ha aggiunto, intervenendo ieri all'assemblea di Farmindustria.

Il settore farmaceutico punta a un'esclusione dalle tariffe Usa. «Il nostro obiettivo è arrivare allo zero, proprio per il valore che rappresenta-

no farmaci e vaccini in termini di possibilità di cura», ha detto il presidente di Farmindustria Marcello Cattani. Se si dovesse chiudere al 10% «sarebbe una sconfitta dall'impatto di circa 2,5 miliardi di euro».

A rendere ancora più pesante per le imprese l'effetto delle tariffe è la perdita di valore del dollaro. Una forma di «dazio implicito» che i Paesi e le merci di fatto già pagano, ha evidenziato il ministro dell'Economia, Giancarlo Giorgetti, parlando all'assemblea annuale dell'Unione italiana vini. L'approccio dell'amministrazione Trump ha tre aspetti. «Uno sono i dazi, l'altro è la tassazione internazionale su cui abbiamo raggiunto un faticoso compromesso, qualcuno lo ha giudicato disonorevole, altri come me onorevole. Il terzo fa riferimento alla dimensione finanziaria e alla forza relativa del dollaro che è una forma di dazio implicito. Dobbiamo avere coscienza di tutti e tre gli aspetti», ha spiegato Giorgetti.

L'andamento sfavorevole del cambio con il dollaro preoccupa anche le imprese. «Anche con tariffe relativamente basse, come il 10%, l'impatto sulle esportazioni sarebbe significativo», ha evidenziato Paolo Castelletti, segretario generale di Unione italiana vini.

Il timore di un'escalation



nella guerra commerciale, ha spinto alcuni grandi gruppi europei ad aumentare il pressing sulle istituzioni per arrivare a un'intesa il prima possibile. Secondo Bloomberg, i dirigenti di aziende come Lvmh e Mercedes-Benz avrebbero avuto dei colloqui informali con alcuni funzionari statunitensi e avrebbero fatto pressione sui governi europei e su Bruxelles per raggiungere un accordo con la Casa Bianca. Tra le richieste avanzate, ci sarebbe anche quella di rimuovere alcuni prodotti americani, come il bourbon, dall'elenco dei beni a cui si andrebbero ad applicare le eventuali contromisure Ue.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I punti

Trattative intense e scadenze

1 Usa e Ue sono al lavoro per evitare un'escalation nella guerra commerciale prima del 9 luglio. I negoziatori proseguiranno i colloqui anche nel weekend

Obiettivo: rinviare sui dettagli

2 L'Ue punta a un'intesa preliminare simile a quella raggiunta tra Usa e Regno Unito, ritenendo impossibile definire tutti i dettagli in così poco tempo

Possibile compromesso

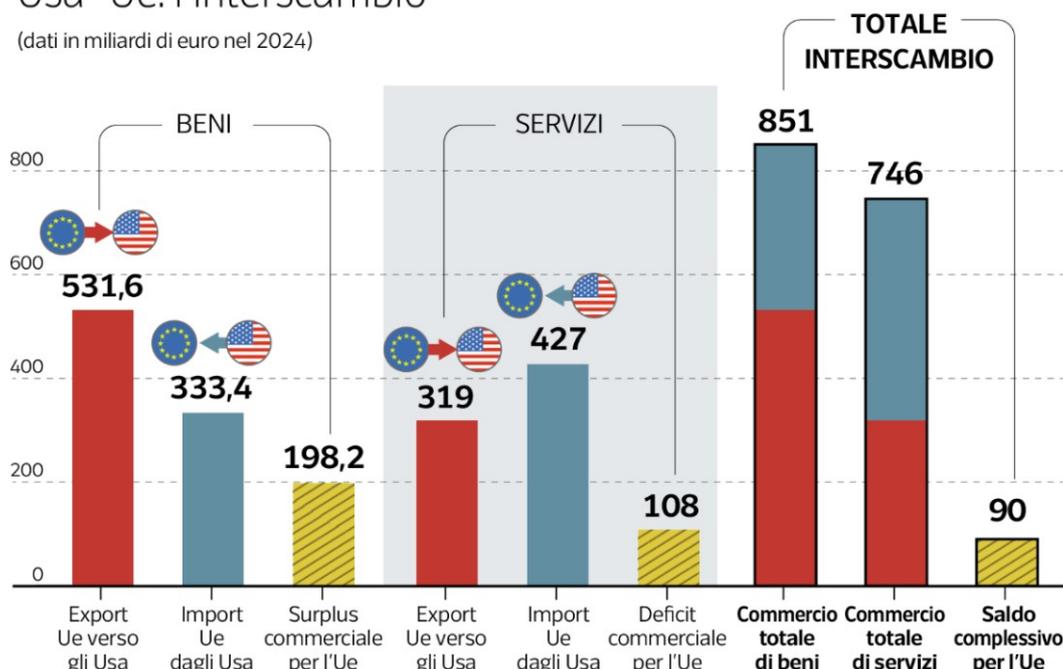
3 L'Ue potrebbe accettare dazi Usa al 10% in cambio di esenzioni o riduzioni su settori chiave come farmaceutica, acciaio, alluminio, oggi colpiti da tariffe elevate

Cambio sfavorevole

4 Leader europei come Macron e Merz chiedono un'intesa rapida ma equa. La svalutazione del dollaro aggrava l'impatto delle tariffe sulle esportazioni europee

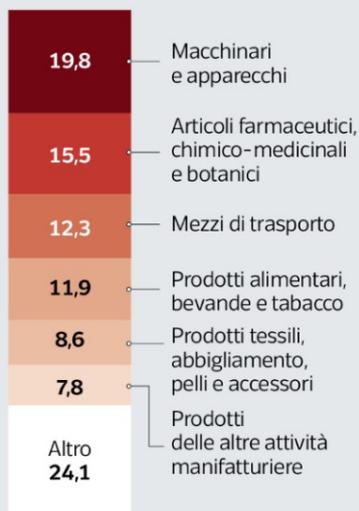
Usa-Ue: l'interscambio

(dati in miliardi di euro nel 2024)

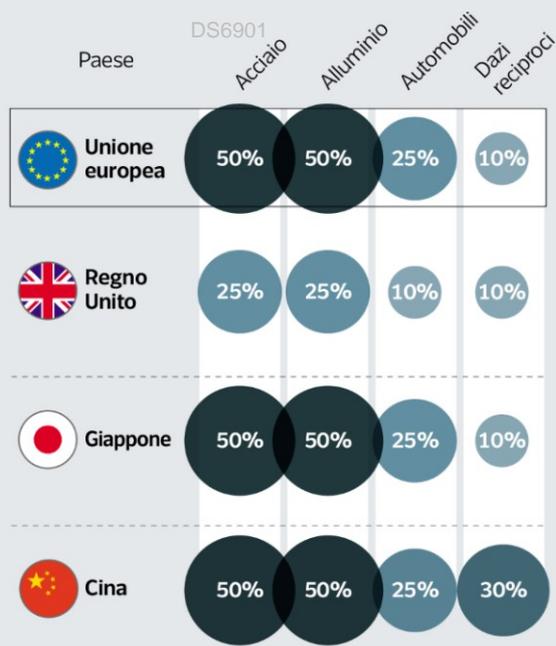


Cosa vendono le aziende italiane negli Stati Uniti (dati 2024, in %)

64,8
miliardi di euro



I dazi imposti dagli Stati Uniti ai partner



Corriere della Sera



In foto

Il presidente Usa Donald Trump: a lui la parola definitiva per raggiungere un accordo commerciale tra gli Stati Uniti e l'Unione europea

Sotto

Il segretario al Tesoro Scott Bessent e Ursula von der Leyen che ha evidenziato: «Trovare in 90 giorni un accordo nei dettagli è impossibile»