

L'EX MINISTRO DEL TYCOON

«Trattavo con lui  
So che sulle tariffe  
non si fermerà»

di Mario Platero

a pagina 7

# «Donald ora fa sul serio L'Europa firmi o soffrirà più degli Stati Uniti L'ostacolo? Il sì dei 27»

Ross, l'ex ministro: trattai con lui, è un osso duro

**Le concessioni  
Con concessioni fiscali e  
sul piano regolatorio si  
potrebbe chiudere con  
un aumento del solo 10%**

## L'intervista

di Mario Platero

**NEW YORK** Wilbur Ross è stato segretario al Commercio nella prima amministrazione Trump, uno dei pochissimi a durare 4 anni. Vicino a Peter Navarro, guida della guerra commerciale in corso, a 87 anni resta lucidissimo e attivo nel mondo degli affari osservando gli eventi sia con partecipazione politica, ma anche come imprenditore attivo con la sua WL Ross & Company. E conoscendo obiettivi, tattiche e prese di posizione Usa in materia di «trade wars» ha un consiglio per l'Europa: Trump sta facendo sul serio, meglio trovare un accordo perché in uno scontro l'Europa soffrirà più dell'America. Resta amico del presidente, un'amicizia nata proprio a un tavolo negoziale.

**Come ha conosciuto Trump?**

«Da antagonista. Lavoravo per Rothschild e fui ingaggiato nel 1990 da banche creditrici per recuperare un debito di Trump da 800 milioni di

dollari per sviluppare il casinò Taj Mahal di Atlantic City in New Jersey. Ho capito subito che era un osso duro e che dovevo rispondergli a tono».

**Come l'ha capito?**

«Arrivo su un suo elicottero con la scritta Trump. Mi accoglie su una limousine enorme con due bandierine, una americana, l'altra — più grande — con la scritta Trump. Ego smisurato e difficile... Non aveva pagato gli interessi, rischiava il default. Ci sediamo al tavolo. Mi dice: «Oggi il mercato paga quel debito al 20%, chiudiamola lì e sarai fortunato». Gli rispondo che i miei clienti vogliono il 100% più gli interessi arretrati. Dopo due ore raccolgo le mie carte e vado via. Fu un negoziato lungo mesi, molto mediatico, durissimo. Alla fine ero esausto. Ma ho recuperato il 100% in una combinazione di azioni Taj Mahal e interessi».

**Qual è stato il suo segreto?**

«A 17 anni lavoravo come parcheggiatore all'ippodromo di MonMouth Park a Oceanport in New Jersey. Louie, il capo, dice a tutti: «Parcheggiando i danni capitano, se il cliente se ne accorge subito siamo responsabili e perdete la vostra paga. Dopo, invece, non succede niente. Perciò, quando riportate la macchina, se c'è anche solo un graf-

fio, alzate il volume della radio al massimo, alzate il tettuccio della capotabile o fate andare i tergicristalli. Quello si arrabbierà, ma non noterà il danno». Una lezione di vita. E ho guadagnato i miei primi assegni».

**Trump si sarà infuriato.**

«Lo era. Ma qualche mese dopo mi ha chiamato: gli era piaciuto il mio stile e preferiva avermi dalla sua parte. Da allora siamo diventati amici».

**Consiglia ai negoziatori europei di alzarsi dal tavolo, sbattere la porta e polemizzare sui media?**

«No. Dipende dalle carte che hai in mano. Oggi da una rottura fra Ue e Stati Uniti perderebbe molto di più l'Europa. Il mio consiglio è di fare concessioni anche regolatorie e si chiuderà con un aumento del solo 10%. Distribuito fra produttore, importatore e consumatore è irrilevante».

**Qual è l'ostacolo più serio?**

«È quello di avere il con-



senso di 27 Paesi membri. Quando ho dovuto negoziare io non c'era un vero potere decisionale ultimativo. Questo è un problema e non mi sorprenderò se con Bruxelles ci sarà una rottura».

**Washington dice che l'Iva è protezionismo, ma quella è una tassa pagata da tutti...**

«Non è vero, è uno strumento competitivo: prenda il settore auto. Le esportazioni sono esonerate dall'Iva e il produttore potrà vendere in America diciamo con uno sconto del 20%. Ma il produttore d'auto americano dovrà pagare l'intero 20% se esporterà in Europa e questo crea un delta concorrenziale ingiusto. Favorisce le esportazioni europee. Che le leggi siano diverse è irrilevante. C'è un danno e occorre porre rimedio. Aggiunga che il dollaro si è deprezzato di circa l'11% negli ultimi mesi e dunque questo va aggiunto a qualunque tariffa. La mia impressione è che l'Europa farà meglio a mettersi d'accordo, altrimenti settori importanti per l'Italia, come quello farmaceutico, soffriranno».

**E su altri fronti? Giappone, Corea del Sud e altri che hanno già ricevuto lettere aggressive con scadenze precise.**

«Il presidente Trump è arrivato alla fine della pazienza negoziale. Ha spostato la scadenza dal 9 luglio al primo di agosto. Ma ha chiarito che a quel punto in mancanza di accordo le tariffe, anche fino

al 40% in alcuni casi, saranno irreversibili. Le segnalo il progresso che si è avuto con il Vietnam: ha accettato di imporre tariffe del 40% su prodotti quasi finiti importati dalla Cina che transitavano per andare in America. È un modo indiretto di contenere la concorrenza sleale e un accordo-svolta. Sappiamo che la Cina produce a prezzi politici. E questo non potrà più essere accettato, anche se Pechino ha reagito con durezza spero che si troverà un accordo. Credo che Giappone e India si metteranno d'accordo prestissimo e accetteranno condizioni meno onerose di quelle che rischiano da un fallimento dei negoziati».

**E i mercati? Abbiamo visto che hanno reagito male e già una volta il presidente ha fatto marcia indietro per evitare perdite in Borsa o rimbalzi dei tassi per timori inflazionistici.**

«I mercati più di ogni cosa odiano l'incertezza. Spero che da qui a tre settimane si trovi l'accordo. Altrimenti si entrerà comunque in un regime di certezza, e anche se ci sarà un periodo di turbolenza durerà poco, le nuove tariffe, per quanto elevate, saranno assorbite dall'economia, dalla produzione, dai commerci. Detto questo mi auguro che il messaggio di Trump sia ascoltato: lo conosco bene e so che questa volta vuole andare fino in fondo».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## I punti

DS Wilbur Ross, 87 anni, è stato segretario al Commercio nel primo governo di Trump tra il 2017 e il 2021

● Ross conobbe Trump nel 1990 da antagonista: all'epoca lavorava per Rothschild e fu ingaggiato da banche con le quali Trump si era indebitato per 800 milioni per realizzare il casinò Taj Mahal ad Atlantic City

● Dopo una dura trattativa, Ross riuscì a recuperare l'intero importo e Trump, pur sconfitto, venne colpito dal suo stile e decise che lo voleva al suo fianco



Chi è Wilbur Ross, segretario al Commercio nella prima amministrazione Trump dal 2017 al '21