

Dazi e esenzioni, negoziato in salita Il pressing su von der Leyen

Domani l'Europa deve decidere se congelare o archiviare le contromisure da 93 miliardi

di **Giuliana Ferraino**

L'Unione europea ha firmato la tregua commerciale con gli Stati Uniti, ma la pace è tutta da costruire. A poche ore dall'ordine esecutivo con cui Donald Trump ha ufficializzato i nuovi dazi al 15% sulle importazioni europee, Bruxelles appare più divisa che mai. La dichiarazione congiunta Ue-Usa è ancora in sospeso, i settori strategici restano esposti e gli Stati si muovono in ordine sparso per difendere i propri interessi, a cominciare dalla Germania.

Domani il ministro delle Finanze tedesco Lars Klingbeil volerà a Washington per incontrare il segretario del Tesoro americano Scott Bessent. Sul tavolo ci sarà soprattutto l'automotive, comparto cruciale dell'industria tedesca, da sempre motore dell'economia nazionale e dell'export europeo. A Roma, Antonio Tajani promette di «difendere con le unghie e con i denti» i prodotti italiani. E nel frattempo, cresce il rischio che l'unità europea salti sotto la pressione delle singole economie nazionali.

Si continua a lavorare anche a Bruxelles. Domani il Comitato barriere doganali dovrebbe formalizzare la sospensione del pacchetto di contro-dazi da 93 miliardi preparato dall'Ue. La Commissione europea punta a congelare per sei mesi la reazione tariffaria, ma la decisione dovrà essere ratificata en-

tro 14 giorni dai 27 Paesi membri. Alcune capitali considerano già il congelamento come una concessione eccessiva agli Stati Uniti: l'elenco include infatti misure ritorsive contro i dazi al 50% su acciaio e alluminio che la Casa Bianca non ha rimosso.

Nel frattempo, si intensificano le trattative per ottenere esenzioni settoriali. Entro il 7 agosto — data di entrata in vigore del provvedimento di Trump — si cerca di escludere dai dazi prodotti ad alto valore aggiunto: dai dispositivi medici ai liquori, dagli aeromobili ai formaggi e altri beni alimentari. Il vicepresidente del Consiglio e ministro degli Esteri Antonio Tajani ha dichiarato che «bisogna lavorare perché dal quadro generale che prevede dazi al 15% si scenda poi nei dettagli. È lì che dovremmo difendere con le unghie e con i denti i prodotti italiani». Aggiungendo che «questi tassi non sono mai un fatto positivo. Ma se ci sono Paesi che hanno tassi superiori ai nostri, i nostri prodotti possono diventare più competitivi». Tajani ha anche ricordato la svalutazione del dollaro — fino al 17% da inizio anno — come un ulteriore ostacolo per l'export.

Secondo la Cgia, l'impatto potenziale per l'Italia potrebbe superare i 14-15 miliardi di euro l'anno, una cifra paragonabile al costo stimato per la realizzazione del ponte sullo Stretto di Messina. Una parte rilevante delle perdite potreb-

be arrivare proprio dal settore agroalimentare e manifatturiero, colonne portanti dell'export nazionale.

Ma l'Italia non è l'unica a fare i conti. In Francia, il settore vitivinicolo — con la Federazione degli esportatori di vini e alcolici (Fevs) in prima linea — ha lanciato un appello a Bruxelles per continuare a negoziare. Gli Stati Uniti rappresentano oltre il 14% del fatturato del vino francese e la Fevs stima perdite fino a un miliardo di euro l'anno. «L'impatto sarà tanto più brutale a causa del deprezzamento del dollaro», secondo il presidente Gabriel Picard.

Le pressioni di Berlino, l'interventismo italiano e le richieste francesi mostrano una linea comune fragile. Inoltre, con oltre 1.300 miliardi di euro promessi da Bruxelles all'industria americana — 750 dei quali nel solo settore energetico — la percezione di un'Europa disposta a cedere troppo si rafforza. Anche se non è chiaro come e chi dovrebbe poi mettere in atto quanto pattuito. E mentre si comincia a parlare anche di ristori, evocati dalla premier Giorgia Meloni, a Bruxelles prevale la cautela. Di certo, l'autunno si preannuncia caldo per Ursula von der Leyen, alle prese con la tenuta dell'accordo commerciale, la gestione dei contenziosi interni e la difesa del principio di reciprocità. In ballo non c'è solo il futuro del Made in Europe, ma anche la credibilità geopolitica dell'Unione

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Le tappe

Il 7 agosto scade il termine per negoziare le tariffe

1 Giovedì 31 luglio il Presidente degli Stati Uniti Donald Trump ha firmato l'ordine esecutivo con cui si conferma l'importo delle nuove aliquote al 15% sulle merci importate dai Paesi dell'Unione Europea. Usa e Ue continueranno a negoziare sulle esenzioni fino a giovedì 7 agosto, giorno in cui è prevista l'entrata in vigore dei dazi. Bruxelles guarda con attenzione ai settori di acciaio e alluminio (che hanno dazi al 50%), auto (dazi al 25%) e farmaci, per ora esclusi.

L'ordine esecutivo firmato da Trump il 31 luglio

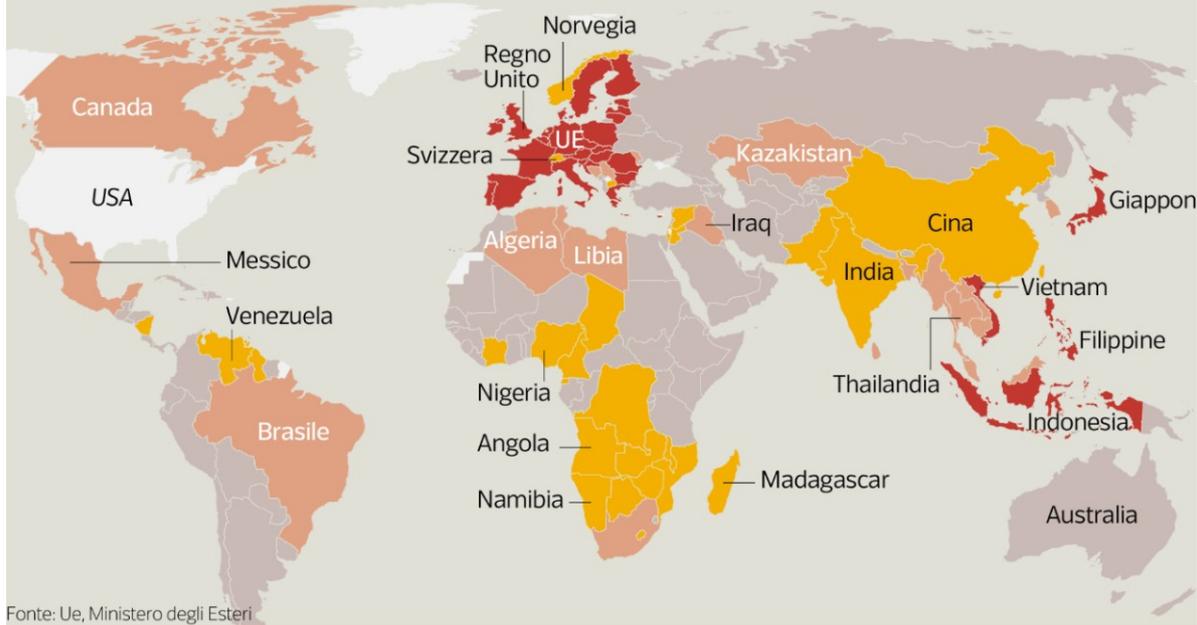
2 L'ordine esecutivo firmato a Washington ha formalizzato gran parte degli annunci tariffari di Trump negli ultimi mesi. Confermati i dazi del 15% per l'Ue, del 10% per il Regno Unito e del 15% per Giappone e Corea del Sud. Le tariffe sulle merci canadesi sono saliti dal 25% al 35%, quelle sulle importazioni brasiliane hanno raggiunto il 50%. La Svizzera è stata colpita da una tariffa di molto superiore a quella minacciata (39%), mentre per Taiwan il dazio è sceso al 20%.

La data simbolo: il 2 aprile il «Liberation Day»

3 La data simbolo della nuova politica commerciale Usa è il 2 aprile, definito da Donald il «Liberation Day». In quella data il presidente statunitense in una conferenza tenuta nel Giardino delle Rose della Casa Bianca aveva «celebrato» l'imposizione di nuovi dazi. Da settimane Trump aveva cominciato a lamentare la situazione Usa nella bilancia commerciale, che mostrava deficit nei confronti di vari Paesi: uno squilibrio definito un'emergenza nazionale.

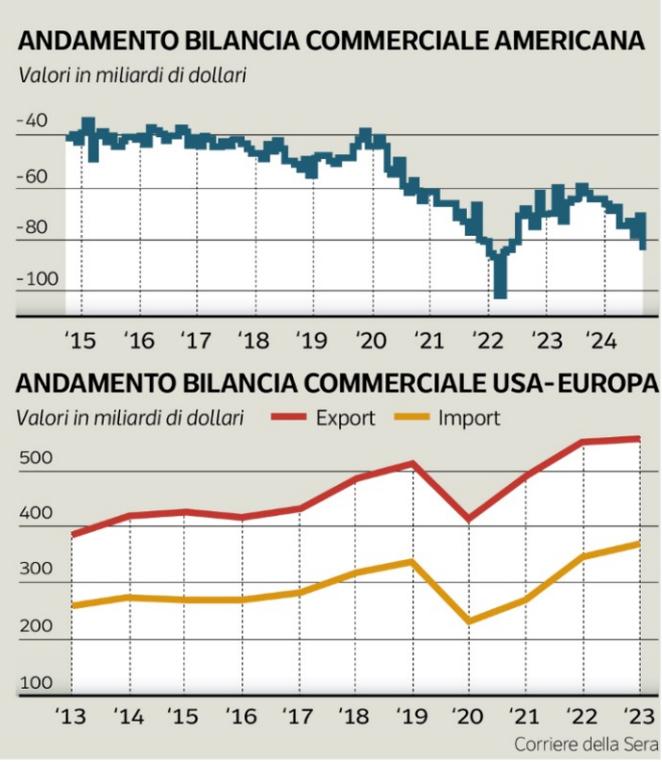
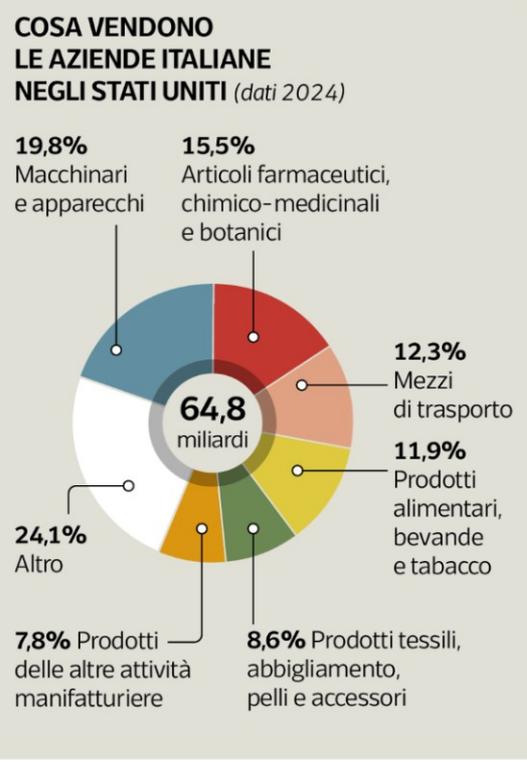
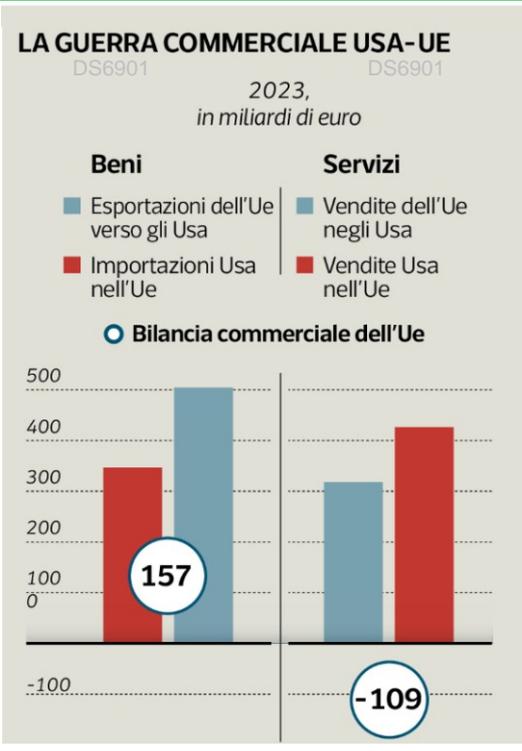
LE ALIQUOTE APPLICATE AI PARTNER COMMERCIALI

- Paesi minacciati di nuovi dazi
- Accordi preliminari sui dazi
- Paesi minacciati di nuovi dazi nel Liberation Day
- Paesi con dazi al 10%



Fonte: Ue, Ministero degli Esteri

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - S.30528 - L.1878 - T.1619



ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - S.30528 - L.1878 - T.1619



Negoziatori
Maroš Šefcovic
(a sinistra),
commissario Ue
al Commercio, e
Howard Lutnick,
segretario
al Commercio
degli Stati Uniti