03-AGO-2025
da pag. 1-8 / foglio 1 / 2

Il Sole 24 ORE
Quotidiano - Dir. Resp.: Fabio Tamburini
Tiratura: 62355 Diffusione: 118301 Lettori: 675000 (DS0006901)

DATA STAMPA
44° Anniversario

LO SCONTRO SUI DAZI

DS6901 DS6901

CAPITOLAZIONE EUROPEA: LE CAUSE POLITICHE

di **Sergio Fabbrini**

«Capitolazione europea» è il termine usato dalla maggioranza degli analisti per definire l'esito della trattativa sui dazi condotta da Ursula von der Leyen con il presidente americano Donald Trump. Una capitolazione (*surrender*) che avrà conseguenze negative sul Pil europeo. Qui, non mi interessa discutere se un esito diverso poteva essere raggiunto dai negoziatori della Commissione europea, né stabilire se la capitolazione può essere considerata un male minore, rispetto alla possibilità di una guerra commerciale con l'America. Mi interessa piuttosto capire le cause politiche che hanno condotto all'umiliazione dell'Unione europea (Ue) da parte del suo tradizionale alleato. Perché l'Ue ha perso una battaglia, non una guerra. Tre osservazioni.

Prima osservazione. L'Ue non è stata in grado di condurre una campagna delle idee per contrastare la narrativa trumpiana.

EDITORIALE

LE CAUSE POLITICHE DELLA CAPITOLAZIONE EUROPEA SUI DAZI

IL PUNTO
L'Unione europea ha pagato la difficoltà a definire un proprio interesse collettivo

Mentre il presidente americano ha costantemente denunciato l'Ue per essersi arricchita ai danni dell'America, per aver succhiato sicurezza e benessere dall'America, nessuna contro-narrazione è stata promossa dalle autorità politiche dell'Ue. Queste ultime hanno persino accettato la narrazione trumpiana sui numeri, per cui il deficit commerciale è a nostro vantaggio, senza sollevare il problema del surplus nei servizi a loro vantaggio. Una negoziazione commerciale si vince o si perde sulla base del contesto discorsivo, oltre che del quadro normativo, in cui si svolge. Il negoziatore che ha il potere di definire i termini del discorso negoziale avrà poi il potere di imporre le sue condizioni prima ancora di negoziare. Come in ogni politica pubblica, le idee che si impongono come predominanti influenzano le strategie degli attori e le loro aspettative. L'Ue non ha neppure tentato di definire i termini della sua relazione commerciale con l'America, da cui derivare una sua legittima posizione negoziale. La Commissione europea è andata alla negoziazione con Trump come un organismo tecnocratico privo di una strategia politica. Lo stesso negoziatore in capo, il commissario al commercio Maroš Šefčovič, è un tecnico e non un politico. Un interlocutore facile da sconfiggere dall'iper-politico Trump.

Seconda osservazione. L'Ue non ha elaborato una sua strategia semplicemente perché ha difficoltà ad elaborarla. Maroš Šefčovič ha sostenuto che è stato necessario cedere sui dazi affinché l'America continuasse a garantire la sicurezza europea. Trump usa i dazi per raggiungere obiettivi che non sono solamente commerciali. Si pensi ai dazi del 50 per cento imposti l'altro ieri al Brasile, come pressione sulla Corte Suprema di quel Paese affinché assolva l'ex presidente Jair Bolsonaro dall'accusa di aver organizzato un colpo di stato dopo le elezioni del 2022. Con la maggioranza repubblicana dei due rami del Congresso assoggettata

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS6901 - S.30528 - L.1878 - T.1619

Il Sole 24 ORE
Quotidiano - Dir. Resp.: Fabio Tamburini
Tiratura: 62355 Diffusione: 118301 Lettori: 675000 (DS0006901)

DATA STAMPA
44° Anniversario

al presidente, quest'ultimo ha potuto condurre una negoziazione con la Commissione europea senza i vincoli (costituzionali e politici) del sistema americano. Se l'America è andata alla negoziazione con l'unica voce del proprio capo politico (responsabile non solamente della politica commerciale, ma anche di quella della sicurezza), l'Ue vi è andata con voci discordanti e tra di loro confliggenti. È vero che il commercio è una competenza esclusiva della Commissione europea, ma la politica di sicurezza continua ad essere una competenza esclusiva dei governi nazionali. Poiché Trump considera le due politiche interdipendenti, è stato inevitabile che la Commissione europea abbia dovuto coordinarsi con i governi nazionali lungo la trattativa. Molte voci, molte divisioni. Mentre in America la negoziazione interdipendente è stata centralizzata nelle mani di un presidente dotato di una sua legittimazione elettorale, ciò non è il caso dell'Ue. Se Trump ha una constituency elettorale cui rispondere (quella di *Make America Great Again*), una constituency creata attraverso un lungo processo elettorale (primarie ed elezioni generali), von der Leyen non ha alcun elettorato cui rispondere, essendo la sua constituency rappresentata dai leader nazionali. Il Parlamento europeo ha un ruolo secondario, peraltro lei non ne è neppure membro. L'Ue ha una pluralità di presidenti, ma nessuno che la rappresenti in quanto tale.

Terza considerazione. L'Ue non ha una testa politica perché ha difficoltà a definire un proprio interesse collettivo. Nell'Ue, ogni governo nazionale ritiene che il proprio interesse coincida con quello europeo. L'attuale governo italiano ritiene addirittura che coincida con quello di Trump. In tale confusione ideologica, l'esito della negoziazione commerciale con Trump ha contribuito a fare (almeno) chiarezza. Gli interessi nazionali non hanno la possibilità di essere promossi se non sono ricondotti ad una prospettiva europea. Separati, perdono. Ciò richiede, però, una definizione dell'interesse europeo diversa da quella che si è imposta dopo il Trattato di Maastricht del 1992, secondo la quale l'interesse europeo equivale alla somma degli interessi nazionali. L'interesse europeo può emergere solamente da un processo elettorale sovranazionale.

Insomma, la capitolazione di domenica scorsa è dovuta a ragioni politiche, non solamente personali. Certamente, si poteva fare a meno di andare a casa del re, per negoziare con lui. Tuttavia, la dignità europea si difende in un altro modo, dotando l'Ue di una sua capacità politica. Le sconfitte possono servire, a condizione di capirle.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS6901 - S.30528 - L.1878 - T.1619