

IL PARLAMENTO UE E GLI USA

La trasparenza che manca sulle tariffe

di Enzo Moavero Milanesi

a pagina 30

Usa-Ue Gli accordi devono passare oltre che dalla Commissione anche dal Parlamento europeo. Occorrono azioni coerenti

SUI DAZI SERVE TRASPARENZA

di Enzo Moavero Milanesi

In Europa, l'accordo sui dazi con gli Stati Uniti ha provocato reazioni in prevalenza negative e grande inquietudine che cresce a ogni reiterazione di linea dura da parte americana. Destinataria di vivaci critiche è soprattutto la Commissione europea, in prima linea nel negoziato. Vediamo susseguirsi commenti, prese di posizione; non mancano le inevitabili scaltrezze e naturalmente, le elaborate analisi, anche di prospettiva. Considerata la loro varietà e quantità, non c'è molto da aggiungere, ma qualche riflessione di sintesi può giovare a focalizzare i profili più centrali per aiutare a comprendere meglio la situazione.

Il punto fondamentale è che il contenuto esatto dell'accordo continua a non essere noto. Ci sono gli elementi che conosciamo: dazi al 15% per le merci (salvo alcune più colpite e altre che fruiranno di esenzioni) e impegni europei con gli Usa per acquisti e investimenti. Per il resto, si rilevano parecchie differenze nelle narrative delle due controparti e circolano tante deduzioni e congetture. Siamo ancora di fronte a un'intesa di cui ignoriamo i dettagli che sono quanto mai essenziali, considerata la materia. Una fluidità pesante che si ripercuote sulle imprese attive negli scambi transatlantici, complicando i programmi aziendali per il prossimo futuro.

Certo, l'instabilità e i correlati rischi sarebbero maggiori se fosse iniziato o iniziasse un teso conflitto di misure e contromisure, innescato da più alti dazi disposti dall'amministrazione americana. Fra due mali, la Commissione sembra dirci di aver scelto quello minore, lascia intendere che la lista di pro-

dotti a prelievo ridotto sarà consistente e sottolinea l'interesse europeo ad aumentare le forniture dagli Usa, specie per il proprio fabbisogno energetico. Quale che sia la realtà, il vero impatto potrà calcolarsi solo quando un testo, nel suo contenuto integrale, sarà pubblico. Inoltre, per diventare vincolanti, le pattuizioni del 27 luglio esigono vari passaggi istituzionali.

Ma la loro tempistica non è evidente nell'ambito di Unione europea che non è abituata a emanare velocemente ordini esecutivi, come ha fatto il presidente Usa il 31 luglio. Gli accordi per il commercio internazionale e i dazi doganali sono di competenza esclusiva Ue. Le decisioni chiave spettano al Consiglio Ue (dove siedono i ministri competenti di ciascuno dei ventisette Stati membri). La Commissione negozia, ma nel quadro di un mandato esplicito e di direttive ricevute dal Consiglio che, poi, delibererà se concludere o meno l'accordo. Il Parlamento europeo è sempre tenuto al corrente e deve esprimersi prima della fase finale riservata al Consiglio.

Se si bada alle dichiarazioni di molti governi dei paesi Ue, abbondano le prese di distanza ex post dall'esito della trattativa. La domanda cruciale è se si tradurranno in voti negativi al Consiglio. Il medesimo interrogativo vale per i deputati europei: i dubbi e le parole ostili che si sentono resteranno tali o confluiranno in atti formali? È un banco di prova stimolante e scivoloso per i farraginosi assetti istituzionali dell'Unione e per la coerenza dei leader politici.

Il giochino più facile e frequente prevede di lasciare il cerino alla Commissione, sfruttandone l'esposizione e rimarcando i suoi svarioni negoziali, veri o supposti. Però questa volta non è semplice, perché la responsabilità sostanziale è ampiamente ripartita fra



organismi Ue e governi nazionali. Lo sbandierato alibi della competenza esclusiva dell'Unione - si badi, non della sola Commissione - non può scinderla, dato che il decisore ultimo è il Consiglio, consesso rappresentativo delle volontà statali. Quanto al Parlamento europeo, ecco un'occasione d'oro per mostrare a noi elettori il proprio ruolo e valore. Difatti, potrebbe: convocare commissari e ministri per audizioni, pubbliche e severe; adottare risoluzioni dettagliate e pareri trancianti; negare l'approvazione preventiva a un accordo che all'evidenza ha ripercussioni finanziarie considerevoli per l'Unione, impedendo al Consiglio di concluderlo; e perfino arrivare a sfiduciare la Commissione, se le imputa reali carenze negoziali, obbligandola a dimettersi con una mozione di censura.

Al di là dei tediosi rituali di facciata, noi cittadini e in prima fila gli imprenditori, dobbiamo pretendere subito piena trasparenza e azioni concrete e coerenti in tempi rapidi. La vertenza dei dazi con gli Usa merita davvero un'attenzione particolare per le sue conseguenze economiche, sociali, politiche e reputazionali. Ha un'incidenza notevole sulla vita delle nostre aziende, fortemente proiettate all'esportazione, con inesorabili ricadute sui posti di lavoro. L'intesa del 27 luglio sembra circoscritta al comparto delle merci, ma ci sono sospetti che lo travalichi, ad esempio, per salvaguardare indirettamente i giganti americani dei servizi delle reti informatiche che tutti utilizziamo. Bisogna capire modalità e costi per gli acquisti e gli investimenti promessi agli Usa, tenaci nell'enfatizzarli. C'è poi — e non va sottovalutata — una seria questione di immagine, se vogliamo di prestigio, per l'Unione e per i suoi Stati membri che appaiono i perdenti della vicenda, incrinando un idem sentire mondiale che ci riconosceva il rango di preminente potenza commerciale globale. Dunque, è il momento di ricordarci che la partita non è chiusa e che Parlamento europeo e Consiglio Ue devono discutere e infine, votare a maggioranza in nome dei cittadini che li potranno democraticamente giudicare.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

