

**BUSSOLA & TIMONE**  
SUPERARE  
L'EGEMONIA USA  
di **Giovanni Tria**  
— a pagina 10

# Le strade del commercio devono superare l'egemonia statunitense

**Bussola & Timone**

Giovanni Tria

**L**a dichiarazione congiunta Ue e Usa che ha formalizzato l'intesa politica raggiunta lo scorso 27 luglio in Scozia tra il Presidente Trump e la Presidente Von der Leyen sui dazi non può essere accolta con soddisfazione con l'argomento del "poteva andare peggio". Come a dire che se uno minaccia di darti due schiaffoni e tu ottieni di riceverne solo uno ti proclami soddisfatto. All'apparenza sembrerebbe però che hai minimizzato i danni. Ma solo all'apparenza, e per vari motivi. In primo luogo, non è affatto dimostrato che sarebbe stato nell'interesse americano dare due schiaffoni anziché uno. Fuori di metafora, dazi più alti non avrebbero probabilmente risposto all'interesse americano di massimizzare i proventi dei dazi stessi. In secondo luogo, vi è stata, e continua ad esserci, una forte opacità nel negoziato condotto dalla Commissione, un negoziato in cui i Paesi membri non si sono esposti direttamente, ma hanno trattato e continuano a trattare dietro le quinte per la distribuzione dei dazi sui vari settori merceologici, nel modo più conveniente per ciascuno di essi. Che in tal modo si difenda l'interesse comune, e non dei Paesi o delle lobby più forti, non è affatto dato. Ci chiediamo allora se non sia ormai più vantaggioso che ciascun Paese tratti per sé, anche se ciò significherebbe distruggere ancor di più l'idea e la sostanza di Europa. Ma il vero motivo per cui il danno non è affatto minimizzato è che con questa intesa si è accettata la logica egemonica per la quale non esistono regole se non quelle decise, e mutevoli, della "potenza imperiale". L'Europa, accettando il negoziato bilaterale sui dazi, ha accettato di mettere una pietra tombale sull'Omc (Organizzazione mondiale del commercio) e sull'idea che i rapporti economici internazionali debbano rispondere a delle regole condivise e negoziate. Soprattutto, non è affatto vero che ora le imprese possano muoversi in un quadro di certezze, seppur più onerose di prima. Si è infatti avallato un sistema pericoloso in cui l'imprevedibile farà parte del sistema stesso e ciò peserà sulle decisioni relative agli investimenti e sulla loro collocazione geografica. Ma rimane sempre l'argomento: cosa si poteva fare di diverso? Fortunatamente sembra che, anche per la pressione italiana, non si è seguita la strada suicida di imporre dazi europei di rappresaglia sulle importazioni dagli Usa, poiché ciò avrebbe ulteriormente danneggiato l'economia europea. Ma si è rinunciato a dare una risposta politica, cioè geopolitica, a scelte Usa che rispondono ad un cambiamento radicale della loro politica estera e che oggi si presenta come un attacco agli equilibri geopolitici esistenti. La risposta politica consiste nel guardare al resto del mondo alla ricerca di intese che vadano verso nuove regole multilaterali e non avallino, al contrario, la mera distruzione delle attuali. Non si tratta solo di ricercare nuovi mercati per singole merci, ma di avere una idea di quali sarà il quadro entro il quale si svolgerà in un prossimo futuro la competizione economica a livello globale. Nel 2024 le esportazioni dell'Ue hanno rappresentato il 29,3 per cento delle esportazioni mondiali mentre le esportazioni dell'Asia orientale sono state il 32,5 per cento (fonte Rapporto Ice 2024). Insieme le esportazioni di Unione europea e Asia orientale hanno quindi rappresentato due terzi delle esportazioni mondiali, mentre le esportazioni degli Stati Uniti sono state l'8,5% delle esportazioni mondiali. Se guardiamo alle importazioni il quadro non cambia di molto: le importazioni della Ue e dell'Asia orientale sono state rispettivamente il 27,8 e il 28,2 per cento delle importazioni mondiali mentre la quota delle importazioni degli Stati Uniti si è fermata al 13,5 per cento. Questo è il quadro del commercio mondiale che abbiamo di fronte. A cui si deve aggiungere il peso di altri Paesi occidentali colpiti dall'aggressione commerciale americana, come il Canada e la Gran Bretagna. Stiamo, quindi, parlando di aree



economiche che potrebbero trovare un terreno di dialogo e cooperazione che vada oltre i blocchi contrapposti G7- Brics e che, forti del loro peso commerciale, possono non sottostare alle mosse egemoniche di un singolo Paese, seppur importante come gli Stati Uniti. La necessità di seguire questa strada è ancor più necessaria di fronte ad un pericolo per l'ordine economico mondiale ben maggiore dei dazi. Il pericolo riguarda la strategia dell'amministrazione americana di sostenere l'introduzione nel sistema monetario internazionale delle stable coins denominate in dollari, cioè di monete digitali private ancorate al dollaro come mezzo di scambio e di riserva di valore. Non si tratta di introdurre una innovazione tecnologica a cui possono rispondere le monete digitali emesse da banche centrali, ma si tratta di un tentativo di rafforzare la "dollarizzazione" del sistema monetario internazionale, con una regolamentazione che sarebbe solo americana (vedi il *Genius Act* approvato di recente) e che taglierebbe fuori le banche centrali dal controllo dell'offerta di moneta, cioè dal controllo della politica monetaria e quindi della stabilità dei cambi. L'Europa, assieme alla Bce, è muta e attonita, e i governi dell'area euro non parlano. Ma non è un tema tecnico, è un tema politico e importante. Si tratta di una sfida unilaterale portata dall'amministrazione americana al sistema monetario internazionale uscito dalla Conferenza di Bretton Woods del 1948, e sopravvissuto *de facto* ancor oggi. Anche questo non è un tema che l'Europa possa affrontare se non in connessione con le altre grandi aree del mondo implicate e che hanno interesse alla stabilità monetaria oltretutto a quella commerciale, tra loro interconnesse.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

29,3%

#### ESPORTAZIONI UE

Nel 2024 le esportazioni dell'Ue hanno rappresentato il 29,3 per cento delle esportazioni mondiali, mentre quelle dell'Asia orientale

sono state il 32,5 per cento, ovvero, i due terzi delle esportazioni mondiali. Le esportazioni degli Stati Uniti sono state l'8,5% delle esportazioni mondiali.

