

BCE INTERVISTA ALLA PRESIDENTE

Lagarde: batterò i dazi di Trump e spingerò il pil



BCE La presidente Lagarde pensa che ci sia spazio per una trattativa sui dazi con gli Usa e che l'Ue abbia le carte in regola per recuperare la competitività anche nel tech. L'inflazione? La stiamo sconfiggendo

Io non temo Trump

di Sara Eisen
Cnbc

Ma davvero i dazi del presidente Donald Trump hanno messo all'angolo l'Unione Europea? A sentire la presidente della Bce Christine Lagarde, intervistata da Cnbc, sembrerebbe proprio di no.

Domanda. I dazi imposti dal presidente Trump restano al centro del dibattito. Questo cambiamento come ha modificato la sua visione sulla traiettoria economica dell'Europa?

Risposta. Stavamo attraversando una fase in cui gli shock precedenti (la pandemia, la crisi energetica, l'inflazione elevata) stavano ormai svanendo. Il percorso di disinflazione era chiaramente avviato, come previsto. Poi, all'improvviso, una serie di nuovi shock si è abbattuta sul nostro scenario. Il primo riguarda i dazi. Il secondo, altrettanto importante, è il crescente slancio sul fronte della difesa in Europa, che ha spinto in particolare la Germania ad aumentare in modo significativo i propri impegni militari. Il terzo è la spinta alle riforme strutturali, un tema discusso da tempo, oggetto di molti rapporti, ma che ora l'Europa sembra finalmente pronta ad affrontare, dicendo che «è il nostro momento, facciamolo davvero». Quindi sì, l'impatto c'è: in parte negativo, in parte positivo. Sul fronte della crescita, però, sarà probabilmente un gioco a somma negativa, come abbiamo sempre detto. E lo stiamo già vedendo.

D. Cosa ha pensato quando Trump ha annunciato i cosiddetti dazi «reciproci», con un'aliquota del 20% su tutte le merci europee dirette negli Stati Uniti?

R. La mia prima reazione è stata chiedermi dove siano le vulnerabilità, chi siano i nostri principali partner commerciali e come proteggerci da eventuali rischi. Bisogna capire che l'Europa è difficile da afferrare per molti: c'è la Germania, c'è la Francia, c'è l'Italia, ma poi c'è «l'Europa», cioè un'unione di 27 Stati membri. E se guardiamo ai flussi commerciali, il 65% del nostro commercio è interno all'Unione. Il principale partner commerciale dell'Europa, quindi, è l'Europa stessa. Ciò significa che dobbiamo abbattere le barriere interne, favorire la circolazione di beni e servizi. E i servizi contano moltissimo. Il secondo punto è mantenere alta l'attenzione sull'evoluzione dei rapporti tra Stati Uniti e resto del mondo, inclusa l'Europa.

D. Ora le tariffe sono al 10% e sembra esserci spazio per un accordo. Come la vede?

R. Non sono sicura che la media sia davvero del 10% perché su acciaio, alluminio e auto i dazi sono più alti. Se guardiamo ai rapporti reali tra Europa e Stati Uniti, i dazi medi prima erano sotto il 3% e ora sono saliti di oltre 10 punti percentuali. Sì, c'è stato un aumento significativo.

D. C'è margine per una trattativa?

R. Ne sono certa. È nella natura dei policymaker sedersi, discutere, difendere le proprie posizioni, indicare le priorità, le linee rosse e le vulnerabilità. Ci sarà dialogo, ne sono convinta, ci saranno negoziati.

D. Quanto è esposta l'Europa agli Stati Uniti dal punto di vista economico?

R. Il 65% del nostro commercio avviene all'interno dell'Unione. Degli scambi con l'esterno, solo il 17% riguarda gli Stati Uniti. Non è una quota enorme. E bisogna ricordare che si tratta di uno scambio reciproco: se l'Europa ha un surplus

nei beni, gli Stati Uniti lo hanno nei servizi. Non è un equilibrio perfetto, ma molto meno sbilanciato di quanto spesso si dica.

D. C'è chi teme che l'Europa possa rispondere colpendo i servizi americani, per esempio tassando la pubblicità digitale. E realistico?

R. Nei negoziati ognuno mostra la propria forza, tiene le carte coperte e le scopre al momento opportuno. Non sono a conoscenza dei dettagli, ma sono certa che prevarrà la volontà di negoziare.

D. Lei è stata a capo del Fondo Monetario Internazionale: le piacciono i dazi?

R. Sono, per natura ed esperienza, una sostenitrice del libero scambio. Il commercio aperto ha sempre favorito la crescita globale e contribuito in modo decisivo allo sviluppo delle economie. La distribuzione dei benefici del commercio spetta poi ai singoli Paesi, ma in aggregato i vantaggi sono chiari: il libero commercio ha sempre portato progresso.

D. Nonostante tutto questo, l'euro si è rafforzato e i mercati europei, come quello tedesco, hanno fatto meglio quelli americani. Perché?

R. Le nostre previsioni iniziali indicavano un rafforzamento del dollaro e un indebolimento dell'euro. È accaduto l'opposto. In Germania, per esempio, il mer-



cato è stato sostenuto positivamente dai piani del nuovo governo: più spesa per la difesa, un grande fondo per le infrastrutture e la sospensione temporanea del vincolo di bilancio sugli investimenti militari. È un forte stimolo economico. Sul fronte dell'euro, il movimento riflette la fiducia nei fondamentali europei: libertà, commercio aperto, stabilità dei prezzi, su cui lavoriamo duramente, e credibilità. A volte veniamo criticati per l'eccesso di regole, ma il rispetto delle regole offre certezza. Naturalmente, serve semplificare, ma la disciplina rimane un punto di forza.

D. L'euro sta diventando troppo forte? Se continua così, prendereste in considerazione un intervento?

R. Non commento mai i tassi di cambio. Li monitoriamo attentamente, certo, ma solo per valutarne gli effetti su inflazione e rischi macroeconomici.

D. L'euro forte dovrebbe comunque aiutarvi nella lotta contro l'inflazione. Sembra abbastanza sicura di tornare al 2%.

R. Sì. L'ultimo dato è del 2,2% e siamo sulla buona strada per raggiungere l'obiettivo nel corso del 2025. Il processo disinflazionistico è in fase avanzata. Naturalmente, gli shock recenti pesano sulla crescita: sono un freno alla domanda. L'impatto netto sull'inflazione dipenderà dalle contromisure adottate, dalla spinta fiscale legata a difesa e infrastrutture e dalle riforme strutturali. È una fase comples-

sa, ma affascinante da osservare.

D. Visto che la crescita rallenta e l'inflazione scende, perché non tagliare i tassi più rapidamente?

R. Perché l'impatto netto sull'inflazione è ancora da valutare. Ci sono troppe variabili in gioco. Abbiamo tutte le opzioni sul tavolo: potremmo tagliare o fare una pausa. La nostra politica sarà decisa riunione per riunione, in base ai dati. Finora il nostro approccio ha funzionato e continueremo a essere prevedibili per quanto possibile.

D. Si aspetta un'inflazione più alta negli Stati Uniti che in Europa?

R. Sì, il Fondo monetario ha rivisto al rialzo le previsioni d'inflazione per gli Stati Uniti. È inevitabile: se si aumentano i dazi sulle importazioni, i prezzi salgono. Inoltre, ciò crea incertezza e la combinazione di questi due fattori alimenta ulteriori pressioni inflazionistiche.

D. Lei è in frequente contatto con il presidente della Fed, Jerome Powell. Avete parlato delle pressioni politiche che sta subendo da parte di Trump?

R. Entrambi siamo abituati alle pressioni politiche, in una forma o nell'altra. Ho grande rispetto per il lavoro di Powell, per la sua disciplina e la sua fedeltà al mandato. Come per me, anche per lui il mandato è la bussola.

D. Ha accennato a un possibi-

le aumento degli scambi con la Cina. Si aspetta un accordo commerciale con Pechino?

R. Sarà la Commissione Europea a decidere in materia di commercio. Ma è naturale che, con dazi così alti tra Stati Uniti e Cina, Pechino cerchi nuovi sbocchi per l'eccesso di capacità produttiva. L'Europa potrebbe essere una delle destinazioni, ma non voglio speculare. L'auspicio è che Stati Uniti e Cina trovino un accordo che sia accettabile per entrambi.

D. E l'Europa cosa può fare?

R. Dobbiamo concentrarci sulla nostra competitività: rafforzare il mercato dei capitali, semplificare le regole e affrontare le vulnerabilità emerse negli ultimi anni. Credo che questo sia davvero «il momento dell'Europa». Se sapremo coglierlo, potremo diventare più competitivi, meno burocratici, più efficienti e in grado di investire di più in casa nostra.

D. Stiamo vivendo una rivoluzione tecnologica. L'Europa però non ha una propria ChatGpt, né una Apple, Google o Meta. Perché?

R. Perché non si è dato abbastanza peso alla produttività. E perché negli Stati Uniti esiste un ecosistema unico: fondi di venture capital, università all'avanguardia, innovazione privata e pubblica intrecciate. È un modello che può essere replicato. L'Europa ha libertà, stabilità, credibilità e ora anche la determinazione a realizzare i propri piani. Sono convinta che possiamo riuscirci.

