

# L'angolo delle idee

## I COMMENTI

La sfiducia tra le due sponde dell'Atlantico è arrivata al livello di guardia

Le tariffe su acciaio e alluminio imposte dal presidente degli Stati Uniti sono pericolose

L'Ue non è quel paradiso del libero scambio che pensa di essere. Anzi...

# TRUMP È UN PROTEZIONISTA MA LA UE NON SCHERZA

di Danilo Taino

**O**k, il protezionismo di Donald Trump può diventare pericoloso. Come spesso capita con gli outsider, però, le azioni del presidente americano fanno venire alla luce, involontariamente o meno, le realtà da tempo nascoste sotto parecchi strati di ipocrisia. È il caso delle relazioni commerciali tra Stati Uniti ed Europa, nelle quali nessuno dei due contraenti è immune da desideri di protezione. Nelle quali, anzi, l'Unione Europea è più chiusa degli americani.

«La Ue non è per nulla il paradiso dei sostenitori del libero mercato che pensa di essere — sosteneva la settimana scorsa Gabriel Felbermayr, direttore del Centro per l'economia internazionale dell'Ifo di Monaco —. Questo è particolarmente vero quando viene paragonata agli Stati Uniti». L'Ifo è uno dei centri di analisi più influenti in Germania. Calcola che la media dei dazi che la Ue impone sulle importazioni dagli Usa sia del 5,2%, contro il 3,5% di quella americana. «Queste percentuali medie — spiega Felbermayr — mascherano picchi di tariffe parecchio più alti in molti campi. Quindi, quando il presidente americano Donald Trump si lamenta delle «enormi tariffe» spesso non è troppo fuori bersaglio. Ma questa accusa può essere portata anche alle barriere agli scambi degli Usa, seppure in grado minore». Il che «evidenzia la necessità di negoziati».

Gli esempi che porta l'Ifo indicano tariffe europee del 6% sulle motociclette, del 10% sulle auto, del 17% sulle mele, del 20% sull'uva. In direzione opposta, Washington impone tariffe dell'8% sulle borsette, del 9% sul cioccolato, in media del 20% sui prodotti del latte, del 23% sul cibo per neonati, del 25% sui van. In totale, nel 2015 la Ue ha imposto tariffe per 5,7 miliardi di dollari sui 249 miliardi di prodotti americani importati: il 2,3%. Nello stesso anno, gli Usa hanno applicato tariffe per 7,1 miliardi ma su un volume di importazioni molto maggiore, 371 miliardi di dollari: l'1,9%.

La cosa più sensata e utile sarebbe sedersi a un tavolo e negoziare la riduzione di queste barriere agli scambi. E pure di quelle meno visibili e dirette che passano sotto il nome di ostacoli alzati per ragioni sanitarie, ambientali, di sicurezza e così via. Scegliere invece di stabilire nuove tariffe, come ha fatto Trump su acciaio e alluminio e, prima, su pannelli solari e lavatrici, può portare nella direzione opposta a quella di abbattere i costi degli scambi. Si può pensare che il presidente americano imponga nuovi

dazi come tattica negoziale, per poi trattare da una posizione di forza. Ma è una strada rischiosa: se gli europei decideranno per contromisure forti, potrebbe crearsi un circolo vizioso, un occhio per occhio che avrebbe risultati pessimi per tutti in termini economici e disastrosi per le relazioni politiche transatlantiche.

Il problema è che Washington e Bruxelles a un tavolo erano seduti, fino a non molto tempo fa: a quello del negoziato della Ttip, la Transatlantic Trade and Investment Partnership. Si trattava di un progetto ambizioso, che andava al di là della riduzione dei dazi sulle merci: aveva al centro la ricerca di regole comuni sugli scambi ma anche sugli investimenti e la loro protezione sulle due sponde dell'Atlantico. Quelle trattative si sono arenate, prima che Trump fosse eletto alla Casa Bianca, sia per un mutamento di clima (bipartisan) sulla libertà di commercio negli Stati Uniti e forse soprattutto per le opposizioni che incontrarono nella Ue.

In Europa, molti movimenti si sono opposti: il No-Ttip è diventato uno slogan che ha accomunato movimenti ecologisti a partiti nazionalisti e a gruppi anarchici. E anche in alcuni governi il riflesso protezionista ne ha frenato l'avanzata: Gran Bretagna e Italia furono decisamente favorevoli al Ttip; Angela Merkel lo sostenne nonostante forti pressioni contrarie in Germania; la Francia (pre Macron) di fatto frenò. Insomma, al tavolo ci si è seduti ma i risultati non sono arrivati: dato di realtà che indebolisce il sensato argomento, usato oggi da molti commentatori, secondo il quale non bisogna alzare barriere commerciali e, «se proprio si sente penalizzato, Trump apra una trattativa».

Le questioni commerciali sono complicate. Non solo perché le norme sono un'infinità e la parte tecnica è un groviglio difficile da scogliere. Soprattutto perché dietro c'è la politica che non è fatta solo di generali interessi nazionali ma soprattutto di un grande lavoro delle lobby che debbono difendere, nel loro Paese, interessi (legittimi) di categoria e di settore. Siamo insomma stretti tra la necessità di negoziare e l'impossibilità, almeno apparente al momento, di farlo. C'è molta sfiducia tra le due sponde atlantiche. Va recuperata, perché una guerra commerciale avvicinebbe l'implosione dell'Occidente.

**I dazi medi europei sulle merci Usa sono del 5,2%  
Quelli americani del 3,5%  
La Ttip fallita**

 @danilotaino

© RIPRODUZIONE RISERVATA