

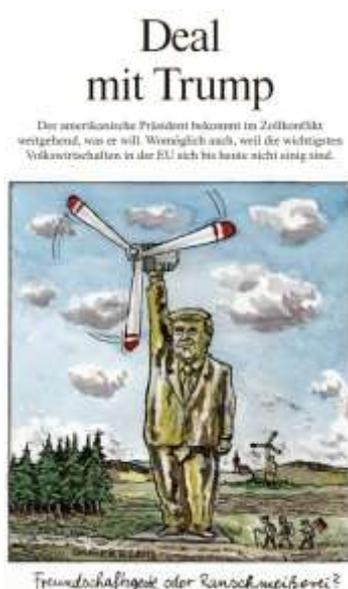
Frankfurter Allgemeine

ZEITUNG FÜR DEUTSCHLAND

29 luglio 2025

Aspre critiche all'accordo doganale UE con Trump

Parigi: sottomissione dell'Europa / Industria tedesca: tariffa base del 15 per cento dolorosa



[t.g./wmu/loe./mic.Bruxelles/Berlino/Parigi](https://www.wmu/loe./mic.Bruxelles/Berlino/Parigi)

L'accordo tra gli Stati Uniti e la Commissione UE per evitare una guerra tariffaria è stato accolto da ampie critiche in Europa. Il primo ministro francese François Bayrou ha descritto l'accordo tariffario come una "sottomissione dell'UE". Il primo ministro ungherese Viktor Orbán ha affermato che la Gran Bretagna ha negoziato meglio con il presidente americano Donald Trump che con l'UE. "Trump si è mangiato il presidente della Commissione von der Leyen a colazione". A Berlino, invece, il vice portavoce del governo Sebastian Hille ha espresso un "grande ringraziamento" alla Commissione UE a nome della cancelliera. L'accordo è riuscito a salvaguardare gli "interessi fondamentali" della Germania e dell'UE e a prevenire una guerra doganale. "Non c'è dubbio che ulteriori facilitazioni sarebbero state auspicabili. ma l'una è auspicabile e l'altra è fattibile. e la politica rientra nel campo del fattibile".

Von der Leyen e Trump avevano raggiunto un accordo di base domenica sera, secondo il quale le importazioni dall'UE saranno soggette in futuro a tariffe speciali del 15%, mentre l'UE ridurrà a zero gran parte delle sue tariffe sulle importazioni americane. Von der Leyen ha inoltre promesso che l'UE acquisterà dagli USA 750 miliardi di dollari di energia entro il 2028 e 600 miliardi di dollari di beni strumentali,

principalmente attrezzature per la difesa. Le associazioni imprenditoriali tedesche sono state ampiamente critiche. La Federazione delle industrie tedesche ha lamentato “tariffe dolorose”. Il DAX non è riuscito a mantenere i guadagni iniziali di lunedì. Manfred Weber (Csu), leader del Partito Popolare Europeo al Parlamento europeo, ha attribuito l'accordo alla debolezza militare dell'Europa. “Donald Trump ha una posizione forte, proprio a causa delle dipendenze nell'O.N.A.”, ha dichiarato Weber alla F.A.Z. “Quando si tratta della sicurezza militare dell'Europa, l'America ha il sopravvento”.

Il lamento dei nani

Di Gerald Braunberger

Molto tempo fa, l'ex primo ministro belga Mark Eyskens descriveva l'Europa come un gigante economico, un nano politico e un verme militare. Oggi, rispetto agli Stati Uniti e alla Repubblica Popolare Cinese, il gigante economico appare stanco, stagnante e tecnologicamente arretrato. Lo status di nano politico dell'Europa è stato confermato nel recente conflitto tra Israele e Iran, quando contava solo la parola del presidente americano.

La Russia e la Repubblica Popolare Cinese considerano l'Europa - sia essa l'Unione Europea o i membri europei della NATO - solo un'appendice degli Stati Uniti. In termini militari, ciò corrisponde all'autopercezione degli europei, come dimostrano gli imbarazzanti gesti di umiliazione compiuti nei confronti di Donald Trump all'ultimo vertice Nato, e non solo dal segretario generale della Nato.

Senza gli Stati Uniti, l'Europa non sarà in grado di difendersi da sola per molti anni a venire. I vecchi peccati gettano ombre lunghe: gli europei parlano molto di sovranità, ma non hanno fatto nulla al riguardo per decenni. Chiunque oggi pensi che l'Europa debba trasformarsi rapidamente in una grande potenza di fronte agli sconvolgimenti geopolitici vive nel mondo dei sogni. È in questo contesto autoinflitto che va giudicato l'accordo tra l'Unione europea e gli Stati Uniti nei negoziati commerciali. assomiglia a una limitazione dei danni, ma nemmeno gli europei sono riusciti a fermare il presidente americano, simile a un rullo compressore, nel suo tentativo di distruggere l'ordine liberale del commercio mondiale. Gli Stati Uniti sono la prima potenza economica, ma non sono onnipotenti e sono vulnerabili di fronte al declino dell'industria e all'aumento del debito nazionale. Trump è comunque riuscito a far apparire i suoi partner negoziali come dei deboli. dopo l'accordo, alcuni commentatori si chiedono se un approccio più aggressivo da parte di Bruxelles avrebbe portato risultati migliori. A differenza di Pechino, un'Europa militarmente vulnerabile che continua ad avere bisogno della NATO non può permettersi un duro conflitto commerciale con Washington per motivi di politica di sicurezza. Inoltre, in caso di conflitto, questa Europa sarebbe andata in frantumi in breve tempo a causa delle divergenze di vedute dei suoi Stati membri. Trump avrebbe saputo come sfruttare qualsiasi discordia tra gli europei.

Invece di lamentarsi, l'Europa dovrebbe finalmente lavorare sulle sue debolezze, ma manca la volontà di farlo. Secondo le stime, il completamento del mercato unico creerebbe molta più prosperità di quanta ne costi l'accordo commerciale con gli americani, ma sta fallendo a causa degli egoismi nazionali. Invece di sfruttare le opportunità della modernità, l'unione europea regola con ansia il progresso tecnologico. Gli europei dovrebbero anche accettare il fatto che la prosperità non dipende solo dal progresso tecnologico, ma anche dal lavoro, e non dall'ulteriore accumulo di un debito nazionale già opprimente. Secondo la teoria economica, ogni restrizione al libero scambio genera perdite di prosperità, che di solito sono sostenute da tutti i partner commerciali. Questo vale anche per l'accordo tra Bruxelles e Washington. Tuttavia, l'Unione europea ha altre opzioni. Dovrebbe sfruttare il fastidio globale per il protezionismo americano per

concludere rapidamente altri accordi di libero scambio con altri Paesi e regioni, ma anche in questo caso gli egoismi nazionali frenano. La ratifica dell'accordo Mercosur con i Paesi dell'America Latina è finora fallita a causa delle resistenze dei governi nazionali che temono i loro agricoltori. Anche in questo caso, l'Unione europea si sta dimostrando debole. Trump potrebbe schiacciare tutto ciò che lo ostacola nei negoziati.

Nonostante le vendite concordate di armi ed energia agli europei, il suo protezionismo sta danneggiando anche gli Stati Uniti. I muri tariffari non solo rendono più costosi i beni importati consumati dagli americani, ma proteggono anche le aziende americane dalla concorrenza creativa che le costringe a dare il meglio di sé. Insieme alla sua politica di immigrazione, che priva l'economia americana di manodopera urgentemente necessaria, e a un debito nazionale in rapida crescita, Trump sta creando un ambiente in cui l'economia americana rimarrà al di sotto del suo potenziale. Le entrate statali aggiuntive derivanti dalle tariffe non sono una compensazione sufficiente. Nemmeno l'uomo alla Casa Bianca può annullare la saggezza da manuale dei benefici economici del libero scambio.

“L'America ha semplicemente il sopravvento”

Il leader dell'eVP Manfred Weber sull'accordo tariffario

Le domande sono state poste da Thomas Gutschker

Cinque per cento di spese per la difesa, tariffe d'importazione del 15% sui beni dell'UE: Donald Trump sta ottenendo dagli europei ciò che vuole, signor Weber?

Donald Trump ha una posizione forte, proprio a causa delle dipendenze nell'ONA. Quando si tratta della sicurezza militare dell'Europa, l'America ha il sopravvento. Questo non ha contribuito alla nostra forza nei negoziati commerciali. I dazi del 15% sono un colpo per l'Unione Europea come regione esportatrice e anche per la Germania. Nessuno vuole queste tariffe, tranne Trump. Almeno la Commissione UE è riuscita a limitare i danni.

Quando qualche settimana fa il Regno Unito ha accettato tariffe del 10%, Bruxelles ha detto che questo era il prezzo della Brexit e che l'UE avrebbe negoziato meglio. Ora sta peggio. Pensiamo di essere più forti di quanto siamo?

Attualmente abbiamo una tariffa del 27,5% sulle auto, ora siamo al 15%: è una limitazione dei danni. Per me è importante che l'economia tedesca ed europea abbia ora una sicurezza di pianificazione. Inoltre, non permetteremo che i nostri standard di mercato interno vengano negoziati. Alla Conferenza sulla sicurezza di Monaco, il vicepresidente degli Stati Uniti Vance ha minacciato di prendere provvedimenti contro l'Europa se non avessimo smantellato i nostri standard digitali. In questo senso, questo risultato ha anche difeso la sovranità dell'Europa. Chiunque voglia guadagnare in Europa deve rispettare le nostre leggi. Ma è anche chiaro che le tariffe sono dolorose, ci fanno male.

L'UE ha negoziato male?

Ho rispetto per la strategia negoziale della Commissione europea che, nel difficile contesto in cui ci troviamo, ha trovato la giusta via di mezzo. Noi europei dobbiamo renderci conto di essere fortemente dipendenti. D'ora in poi, è importante rafforzare la sovranità europea dal punto di vista militare ed economico, in modo da essere in una posizione migliore in futuro. La Commissione europea ha promesso agli Stati Uniti investimenti aggiuntivi per un totale di 600 miliardi di dollari, compreso l'acquisto di ulteriori armi.

Questo non ci rende forse sempre più dipendenti?

Da un lato, è possibile continuare a cooperare militarmente con gli Stati Uniti nell'ambito dell'alleanza NATO. L'accordo raggiunto al vertice NATO di investire il cinque per cento della nostra produzione economica nella sicurezza è stato un segnale storico. Questo rafforzerà sia il partenariato con gli Stati Uniti che il pilastro europeo dell'alleanza. Donald Trump è il primo presidente degli Stati Uniti a incoraggiarci a costruire una difesa europea più forte e a rafforzare la nostra sovranità. Il principio del "buy european" con denaro europeo deve essere mantenuto. Questo denaro deve confluire in progetti di difesa europei congiunti, come i droni, la difesa missilistica e la ricognizione satellitare.

Il cancelliere tedesco Friedrich Merz ha preferito un rapido accordo doganale ai lunghi negoziati con gli Stati Uniti, anche se i dazi potrebbero ora essere più alti. È stato questo il segnale giusto per Trump?

Chiunque abbia parlato con il nostro settore nelle ultime settimane ha sentito quali danni enormi hanno già causato le tariffe esistenti, soprattutto per l'industria automobilistica. Per questo era di fondamentale importanza un accordo rapido che desse alle aziende una sicurezza di pianificazione. Tuttavia, c'è ancora molto da chiarire nei dettagli con gli americani e c'è ancora spazio per i negoziati. Sono d'accordo con coloro che vorrebbero vedere un'Europa ancora più sicura di sé nel medio termine. Ciò presuppone un'Europa ancora più unita. Tutti si rendono conto che siamo forti solo insieme. Se riuscissimo anche a diventare più indipendenti dal punto di vista militare, dovremmo renderci conto che noi rappresentiamo il 22% dell'economia globale e gli americani il 25%.

In futuro, le auto tedesche saranno soggette a una tariffa del 15% in America, mentre la tariffa per i veicoli statunitensi scenderà dal dieci allo zero%. Non è questo un incentivo per i produttori tedeschi a delocalizzare ancora di più la produzione negli Stati Uniti?

Un'auto costruita in Europa e venduta in Europa non è nemmeno soggetta a dazi doganali. In questo senso, non c'è alcun incentivo per i produttori europei a cercare di delocalizzare in America. Ciononostante, l'industria è già in difficoltà.

Non dovremmo temere che ora crolli?

Prima di tutto, i dazi sono un segno che abbiamo veicoli competitivi. Gli Stati Uniti stanno cercando di proteggersi da questa concorrenza. L'Europa deve finalmente porre fine all'ideologia nel trattare le automobili. La decisione di eliminare gradualmente il motore a combustione entro il 2035 deve essere abbandonata. E' una minaccia per la leadership tecnologica dell'Europa e per i posti di lavoro europei. Dobbiamo inoltre abbandonare le politiche ideologiche in altri settori, come l'energia nucleare, che è neutrale dal punto di vista delle emissioni di CO2.

Il suo gruppo PPE voterà a favore dell'accordo doganale in Parlamento?

Siamo favorevoli all'accordo perché non vogliamo una guerra commerciale con gli Stati Uniti. Tuttavia, il mio gruppo svilupperà anche una strategia futura e presenterà proposte per un rilancio dell'economia in autunno. Non si tratta solo di automobili, ma di una vera e propria unione energetica per abbassare i prezzi dell'elettricità. Porteremo avanti la riduzione della burocrazia, rafforzeremo il mercato interno, soprattutto per i servizi, e rafforzeremo il mercato dei capitali nell'UE. I fondi urgentemente necessari per le start-up, gli investimenti per il clima e le innovazioni non arrivano. Vogliamo anche ratificare rapidamente l'accordo del Mercosur, tenendo ovviamente conto dei nostri agricoltori, e creare così una delle più grandi aree economiche del mondo. Questa sarebbe la migliore risposta ai dazi di Trump.

Accordo con Trump

Il presidente americano ottiene in gran parte ciò che vuole nel conflitto tariffario. Forse anche perché le economie più importanti dell'UE non sono ancora d'accordo.

L'ex presidente della SPD Kurt Schumacher ha fatto un'apparizione postuma alla conferenza stampa federale di lunedì. Il vice portavoce del governo Sebastian Hille ha citato più volte una frase attribuita a Schumacher: "La politica inizia con la considerazione della realtà." Nel conflitto commerciale tra Stati Uniti e Unione europea, l'accordo fattibile è quello presentato dalla Presidente della Commissione europea Ursula Von der Leyen e dal Presidente degli Stati Uniti Donald Trump domenica sera a Turnberry, in Scozia. Questo accordo va accolto con favore.

"Avere un accordo è meglio che non averlo", ha detto Hille. Non c'è dubbio che sarebbe stato meglio avere tariffe più basse, ma bisogna riconoscere la realtà. La realtà della politica commerciale è quella che gli economisti chiamano "asimmetrica". L'aliquota tariffaria per le esportazioni dall'UE agli USA sarà in futuro del 15%. Per contro, l'UE sta riducendo a zero le tariffe sulle importazioni dagli USA per la maggior parte dei prodotti. Inoltre, si impegna ad acquistare energia e armi in America per centinaia di miliardi e a investirvi. I dazi sulle importazioni del 30% minacciati da Trump sono per ora fuori discussione. A parte questo, però, il presidente americano ha ampiamente prevalso nel conflitto commerciale tra le due principali aree economiche occidentali. Trump parla del "più grande accordo di sempre". La Commissione europea deve chiedersi come sia stato possibile.

È stata la diplomazia schiacciasassi di Trump? Una scarsa capacità negoziale, soprattutto da parte del commissario europeo per il commercio Maroš Šefčovič? O - ancora una volta - la disunione tra gli Stati membri dell'UE? "Forse non mi credete, ma non eravate nemmeno presenti durante i negoziati. Vi giuro che i colloqui con Donald Trump sono stati estremamente difficili". Con queste parole, Maroš Šefčovič ha risposto lunedì in conferenza stampa alla domanda di un giornalista se l'accordo doganale con gli Stati Uniti fosse un buon accordo o solo una limitazione dei danni. "Domenica sera eravamo ancora di fronte a tariffe del 30%. Ecco perché questo accordo è un ottimo affare per l'UE", ha dichiarato Šefčovič. La Presidente della Commissione Ursula von der Leyen ha espresso una nota simile domenica sera dopo i suoi colloqui con Trump. Nei negoziati "molto duri" con Trump, ha ottenuto il miglior risultato possibile. Šefčovič ha aggiunto che senza l'accordo si sarebbe scatenata una "guerra tariffaria" che avrebbe messo a rischio cinque milioni di posti di lavoro nell'UE.

Il tentativo di limitare i danni era già evidente prima dei colloqui di Von der Leyen nel Golf Hotel di Trump in Scozia. Mentre il Presidente sproloquiava del suo "miglior campo da golf del mondo" e si lamentava delle turbine eoliche "distruttive per l'ambiente" nelle vicinanze, era chiaro dal linguaggio del corpo della Presidente della Commissione, che a malapena riusciva a dire una parola, che non voleva provocare Trump e mettere a rischio l'accordo che era già all'orizzonte. Una cosa è chiara: anche se la Commissione europea è l'unica responsabile della politica commerciale e quindi anche dei negoziati con gli americani, dipende sempre dal sostegno delle capitali. All'inizio di aprile, nel Giardino delle Rose della Casa Bianca, il presidente americano ha imposto una tariffa di base del 20% sulle merci provenienti dall'UE, poi l'ha abbassata al 10% e infine ha minacciato il 30%.

Mentre il presidente francese Emmanuel Macron ha agito come una sorta di "poliziotto cattivo" a Bruxelles, facendo campagna per una posizione dura con contro-tariffe e restrizioni per le aziende digitali americane in Europa, il cancelliere tedesco Friedrich Merz ha agito come "poliziotto buono". Solo la scorsa

settimana, con l'avvicinarsi della scadenza del 1° agosto fissata da Trump e l'incontro a porte chiuse tra Merz e Macron a Villa Borsig a Berlino, Merz si è allineato alla linea di Macron. In Francia, il riavvicinamento franco-tedesco è stato celebrato la scorsa settimana. Tuttavia, gli osservatori francesi si chiedono ora se la concessione del cancelliere tedesco non sia dovuta al fatto che Merz era da tempo al corrente dell'accordo e la concessione era senza rischi.

Macron è particolarmente infastidito dal fatto che Londra abbia negoziato con Washington un accordo migliore di quello dell'UE nonostante la Brexit. Macron aveva tentato invano di convincere Bruxelles ad adottare una politica di punture di spillo, simile a quella del primo mandato di Donald Trump. Sotto l'egida di Jean-Claude Juncker, la Commissione Ue non aveva esitato a minacciare Trump di tariffe di ritorsione sui prodotti cult americani, come il whisky bourbon e la Harley-Davidson. Juncker è riuscito a concludere una fragile tregua con Trump. Dal punto di vista di Macron, Trump risponde solo a una politica di durezza. Il presidente francese ha anche spinto per l'utilizzo del cosiddetto strumento anti coercizione, che può essere utilizzato per limitare l'autorizzazione dei prodotti americani in Europa, escludere le aziende americane dagli appalti pubblici o introdurre prelievi sui prodotti digitali americani. Durante la sua visita inaugurale alla Casa Bianca, a febbraio, Macron ha rimproverato a Trump di non tenere conto del surplus americano nel commercio dei servizi con l'UE.

La strategia negoziale a Berlino è stata diversa. Merz ha cercato di stabilire una buona linea di comunicazione con Trump, per dissuaderlo dal suo percorso con argomenti concreti. dopo la sua visita a Washington, Merz ha raccontato ai rappresentanti delle imprese a Berlino, all'inizio di giugno, come ha spiegato a Trump i flussi commerciali. Che la Germania esporta 400.000 auto in America ogni anno, ma che anche l'industria automobilistica tedesca in America produce 400.000 auto all'anno per l'esportazione. Che lui stesso guida una BMW X3 prodotta in South Carolina, in altre parole che guida un'auto americana, solo di un marchio tedesco.

Così come diversi sono stati gli approcci durante i negoziati, altrettanto diverse sono le reazioni al risultato. Il primo ministro francese François Bayrou vede l'accordo doganale come una "sottomissione all'UE". Questo riflette lo stato d'animo in Francia, dove le critiche alla strategia negoziale della Commissione UE sono state particolarmente aspre. A Berlino, invece, Sebastian Hille ha espresso un "grande ringraziamento" alla Commissione UE a nome del Cancelliere. L'accordo è riuscito a salvaguardare gli "interessi fondamentali" della Germania e dell'UE. Almeno per l'industria automobilistica, l'accordo doganale raggiunto domenica rappresenta un miglioramento. Invece dell'attuale tariffa speciale del 27,5% per le consegne dall'UE agli USA, in futuro alle automobili si applicherà anche la tariffa di base del 15%.

Già domenica sera Merz aveva sottolineato l'importanza dell'accordo per l'industria automobilistica. In Germania, un posto di lavoro su quattro dipende dalle esportazioni e ha molto da perdere in questo conflitto commerciale. Tuttavia, anche la linea negoziale tedesca non è stata del tutto rigorosa. Il fatto che Wolfram Weimer, ministro della Cultura, abbia nel frattempo avanzato l'idea di un prelievo sulle aziende digitali non si concilia con la strategia di de-escalation del governo tedesco e con il suo rifiuto - almeno fino alla scorsa settimana - dell'uso dello strumento anti-coercizione contro le aziende digitali.

Macron, invece, ha più volte espresso la sua irritazione per il fatto che la Commissione Ue abbia avviato colloqui con Washington sul Digital Services Act. Trump vuole che la regolamentazione dei social network introdotta dall'Ue venga ritirata. "Stiamo importando servizi digitali americani che continuano a beneficiare di una lettera europea esente da tasse", ha criticato lunedì il ministro francese per l'Europa Benjamin Haddad. E' urgente arrivare a una tassazione in questo caso, motivo per cui l'ACI deve essere attivata. A Berlino, invece, il vice portavoce del governo Hille ha eluso le domande se l'UE non debba rinegoziare in

considerazione dell'evidente squilibrio. Si tratta ora di negoziare i dettagli dell'accordo raggiunto. Per quanto riguarda le relazioni euro-americane, Germania e Francia rimangono unite nel loro disaccordo.

“L'economia tedesca può convivere con questo”

Un'umiliazione per l'Unione europea, ma non un disastro per l'economia: così gli economisti commentano l'accordo tariffario tra l'UE e gli Stati Uniti.

Di Patrick Welter, Francoforte

L'accordo tra l'Unione Europea e gli Stati Uniti nella controversia doganale suscita molte preoccupazioni e timori, ma un crollo dell'economia tedesca ed europea non è tra queste. Economisti come Monika Schnitzer, presidente del Consiglio tedesco degli esperti economici, hanno sottolineato lunedì che l'impatto sull'economia tedesca sarebbe “gestibile”. “La crescita potrebbe essere inferiore dello 0,2-0,3% rispetto all'assenza di queste tariffe”, ha dichiarato Schnitzer alla F.a.Z. “La capacità delle singole aziende di far fronte a questa situazione dipenderà da se e quanto velocemente riusciranno ad aumentare la loro produttività”.

Il presidente degli Stati Uniti Donald Trump e la presidente della Commissione europea Ursula Von der Leyen hanno raggiunto domenica in Scozia un accordo quadro sulla controversia commerciale. La componente più importante è una tariffa generale del 15% sulle importazioni di merci europee negli Stati Uniti. L'accordo è stato accolto positivamente dai mercati finanziari. L'indice azionario tedesco Dax è aumentato dello 0,9% nel corso dell'anno. Il dollaro si è apprezzato. Il ministro federale dell'Economia Kathe-Rina Reiche (CDU) ha dichiarato che l'accordo con la tariffa di base del 15% “ci metterà alla prova”, ma ha aggiunto che è positivo che ci sia una certezza. “L'economia tedesca può convivere con il 15 per cento”, ha dichiarato alla F.a.Z. il presidente dell'Istituto ifo di Monaco, Clemens Fuest, “rispetto alla situazione precedente all'insediamento di Trump, tuttavia, si tratta di un notevole peggioramento”.

Si stima che le esportazioni tedesche in America saranno inferiori di circa il 15% rispetto a prima dei dazi di Trump. “Questo sarà parzialmente compensato da un aumento delle esportazioni verso altri Paesi, ma solo in parte”, ha detto Fuest. Le principali associazioni commerciali hanno criticato aspramente l'accordo. La Federazione delle industrie tedesche ha parlato di un compromesso inadeguato e di un segnale fatale.

L'unico aspetto positivo è che per il momento è stata evitata un'ulteriore spirale di escalation. La Camera dell'Industria e del Commercio tedesca ha visto “una necessaria pausa di respiro” nella disputa commerciale e ha chiesto ulteriori negoziati per un “accordo commerciale completo, equo e lungimirante”. L'accordo aumenterà significativamente i costi per gli esportatori tedeschi: rispetto all'inizio dell'anno, cioè prima del secondo mandato di Donald Trump, l'aliquota tariffaria media degli Stati Uniti per le merci europee aumenterà da dieci a 13 punti percentuali, a seconda del calcolo. Questo colpirà duramente gli esportatori europei perché gli Stati Uniti sono il mercato di vendita più importante. Più di 500 miliardi di euro, ovvero circa il 20% delle esportazioni europee, sono destinati a questo mercato.

La maggiore pressione sui costi aumenterà la pressione sulle aziende a lavorare in modo più produttivo, ha commentato l'economista Agnieszka Gehringer dell'Istituto di ricerca Flossbach von Storch di Colonia. A suo avviso, l'aumento dei dazi potrebbe agire come un freno alla produttività in Europa, proprio come la rivalutazione del marco tedesco in passato. Gehringer consiglia quindi di astenersi da sussidi o

contromisure per proteggere i settori economici interessati. A medio termine, il fatto che l'Unione Europea abbia infranto con questo accordo il suo principio di adesione alle regole dell'ordine commerciale mondiale rischia di causare più danni delle tariffe stesse. L'UE sta creando un pericoloso precedente perché l'accordo con gli Stati Uniti viola i principi dell'Organizzazione mondiale del commercio (OMC), ha dichiarato Julian Hinz dell'Istituto di Kiel per l'economia mondiale (IFW). A lungo termine, l'Europa pagherà un prezzo elevato per questo. Il commercio globale basato su regole è stato finora una garanzia importante di prosperità.

L'accordo tariffario è asimmetrico. Gli Stati Uniti aumentano in modo significativo le tariffe d'importazione sui beni europei, mentre l'UE non prende alcuna contromisura. "L'accordo è un'umiliazione per l'UE", ha dichiarato Fuest. "Finché gli Stati dell'UE dipenderanno militarmente dagli USA, non potranno davvero negoziare duramente con questi ultimi". Schnitzer, del Consiglio degli esperti, ha affermato che non è possibile negoziare su un piano di parità. "Schnitzer ha paragonato l'approccio di Trump al comportamento di un bambino aggressivo nel cortile della scuola: "Il bullo del cortile ha prima preteso il suo pranzo e la sua paghetta. Per il momento, si accontenta della merenda. Ma presto potrebbe chiedere la bicicletta e lo smartphone. L'UE sarebbe allora contenta di dover consegnare solo la bicicletta?".

Secondo un primo calcolo dell'IFW di Kiel, l'accordo tariffario ridurrà il prodotto interno lordo reale della Germania dello 0,13% nel prossimo anno. D'altra parte, si prevede che la crescita economica in Germania sia debole quest'anno e che acceleri significativamente fino all'uno per cento o più l'anno prossimo. Per la Francia e l'Italia, le cui economie sono meno dipendenti dalle esportazioni, il calcolo indica un calo rispettivamente dello 0,01 e dello 0,02 per cento nel primo anno. Per l'UE nel suo complesso, l'IFW ha calcolato un calo della produzione economica dello 0,1%. Gli effetti diretti piuttosto ridotti delle tariffe sull'economia sono mascherati da altre influenze. Lo stimolo fiscale inaspettatamente ampio in Germania compenserà completamente l'onere tariffario per la Germania e lo compenserà ampiamente per l'eurozona, ha scritto Holger Schmieding, capo economista della Berenberg Bank, in un'analisi. Molti dettagli dell'accordo sono rimasti poco chiari lunedì, tanto che i rappresentanti dei settori economici sono stati cauti. L'associazione dell'industria automobilistica tedesca è stata la più esplicita. La presidente Hildegard Müller ha elogiato il fatto che sia stata evitata un'escalation della controversia commerciale. Tuttavia, la tariffa costerà miliardi all'anno all'industria automobilistica tedesca e la graverà nel bel mezzo della trasformazione, ha spiegato Müller. In futuro, le esportazioni di auto dall'UE agli Stati Uniti saranno soggette a dazi doganali del 15% invece del precedente 27,5%. Tuttavia, all'inizio dell'anno, il dazio all'importazione per le automobili era solo del 2,5% e del 25% per i SUV. Lunedì non era ancora chiaro quanto delle esportazioni di acciaio e alluminio sarà soggetto a dazi all'importazione del 50%. anche sul livello dei dazi sui prodotti farmaceutici ci sono state dichiarazioni discordanti da parte di Europa e America. Inoltre, non è chiaro su quali prodotti specifici le due parti vogliono abolire le tariffe.

Il “più grande accordo di tutti”?

Il presidente americano Trump celebra l'accordo per disinnescare il conflitto tariffario con l'UE. Il capo della commissione Ursula von der Leyen è molto più sulla difensiva. Documentiamo i punti più importanti.

Di Werner Mussler, Bruxelles

Cosa hanno concordato l'UE e gli USA? Il cuore dell'accordo è l'impegno dell'UE a pagare in futuro tariffe speciali del 15% sulla maggior parte delle sue esportazioni verso gli USA. Allo stesso tempo, l'UE rinuncerà

alla maggior parte delle tariffe sulle importazioni americane, come le automobili. si è inoltre impegnata ad acquistare dagli Stati Uniti energia per 750 miliardi di euro e investimenti europei per 600 miliardi di euro.

L'accordo si applica in generale? No. l'accordo raggiunto domenica è un accordo quadro, i cui dettagli non sono ancora stati negoziati. Si tratta di disposizioni per interi settori, come l'acciaio e l'alluminio, e per singoli gruppi di merci, come il vino e gli alcolici. quasi tutte le singole disposizioni non sono ancora state finalizzate. È chiaro che ci saranno deviazioni dalle singole tariffe da entrambe le parti. I partner negoziali vogliono definire il loro accordo in una dichiarazione congiunta, che dovrebbe essere finalizzata questa settimana. La struttura della dichiarazione dovrebbe essere simile all'accordo che gli Stati Uniti hanno recentemente concluso con l'Indonesia.

Gli Stati membri dell'UE dovranno quindi dare la loro approvazione.

Quando entreranno in vigore le tariffe? Il 1° agosto, data in cui Trump aveva inizialmente annunciato una tariffa del 30% su tutte le importazioni dall'UE.

Le nuove tariffe si applicano anche alle auto prodotte in Europa? Sì. Il 15 per cento è quindi inferiore alle tariffe speciali del 27,5 per cento che gli Stati Uniti hanno imposto sulle importazioni di auto europee da aprile.

Ne beneficeranno anche le case automobilistiche europee che producono negli USA? Sì. Tuttavia, lunedì non era ancora chiaro se le tariffe comunitarie sulle importazioni di auto prodotte negli USA si azzereranno completamente. Il Commissario per il Commercio Maroš Šefčovič si è limitato a dire che i produttori europei che producono negli USA “beneficeranno” del nuovo regolamento.

L'accordo si applica anche ai prodotti farmaceutici? In linea di principio, sì. Poiché in precedenza questo settore era per lo più completamente esente da tariffe, ciò significa un aumento significativo. Secondo la Commissione UE, tuttavia, i prodotti generici rimangono completamente esenti.

Continueranno ad essere applicate le alte tariffe speciali americane del 50% su acciaio e alluminio? Sì. Trump ha anche indicato di non volerli cambiare. Tuttavia, i negoziati su queste industrie devono continuare. Von der Leyen ha indicato come obiettivo le quote in combinazione con tariffe più basse. I colloqui non si concluderanno certo questa settimana. Šefčovič ha dichiarato che entrambe le parti hanno l'obiettivo a lungo termine di consolidare l'industria dell'acciaio e dell'alluminio. idealmente, le sovraccapacità su entrambe le sponde dell'Atlantico potrebbero essere ridotte. Il commissario al commercio è favorevole a una “alleanza strategica dei metalli” transatlantica.

I singoli prodotti saranno completamente esenti da dazi da entrambe le parti? Sì. Von der Leyen ha citato aeromobili e parti di aeromobili, singoli prodotti chimici e generici, singoli prodotti agricoli o materie prime critiche su cui non vengono applicati dazi. Questo elenco verrà ampliato.

Per quali prodotti l'UE ridurrà le tariffe praticamente a zero e per quali no? La questione non è stata ancora completamente negoziata. la Commissione UE cita i prodotti agricoli come esempio e afferma che le tariffe esistenti sui prodotti “sensibili”, come la carne, non saranno toccate. L'UE è aperta a riduzioni tariffarie per tutti quei prodotti che produce poco, come i semi di soia.

Quali sono i piani specifici per il promesso acquisto europeo di energia americana? L'obiettivo della Commissione UE è di acquistare gas, petrolio ed energia nucleare americana per un valore totale di 750 miliardi di dollari tra il 2026 e il 2028, cioè nei restanti tre anni del mandato di Trump. In ogni anno, si

prevede di acquistare una media di 250 miliardi di euro all'anno. Tuttavia, l'autorità di Bruxelles sottolinea che gli acquisti di energia promessi devono essere effettuati dal settore privato. Lunedì non è stato chiarito il ruolo che il settore privato svolgerà in questo contesto. non è chiaro nemmeno in che misura si dovrà investire in infrastrutture tecniche per adempiere all'impegno volontario dell'UE. Questo vale, ad esempio, per il trasporto del gas naturale liquefatto.

In che cosa consiste l'investimento europeo promesso di 600 miliardi di dollari negli USA? La quota maggiore è costituita dagli acquisti di armamenti da parte degli Stati dell'UE, già concordati al vertice della NATO di quattro settimane fa all'Aia. In questo senso, non si tratta quindi di investimenti aggiuntivi. La Commissione cita anche l'acquisto europeo di microchip, in particolare per applicazioni ki, in America. Tuttavia, anche questo è improbabile che sia un investimento aggiuntivo. Proprio la settimana scorsa, l'UE ha "affilato" le contro-tariffe nel caso in cui non si raggiunga un accordo. L'UE vuole cancellarle solo dopo che l'auspicata dichiarazione congiunta sarà stata firmata e sigillata.

L'UE si impegna anche a risparmiare alle aziende digitali statunitensi le sue leggi digitali, in particolare la DMA e la DSA, come richiesto dal governo statunitense? Non se ne fa menzione da nessuna parte. tuttavia, un tale impegno non dovrebbe essere previsto in un accordo commerciale; la Commissione UE è libera di avviare procedimenti pertinenti contro le aziende digitali. Finora non ha mostrato alcuna intenzione di stringere un accordo con Washington in questo settore.

Il conflitto commerciale con gli Stati Uniti è ormai risolto? Non è molto probabile. Anche gli imminenti negoziati dettagliati presentano ancora un potenziale di conflitto. Inoltre, i rappresentanti delle imprese tedesche ritengono che Trump non rimuoverà mai del tutto la minaccia dei dazi dal tavolo.

Doppio incentivo per la delocalizzazione della produzione dopo l'accordo con Trump più preoccupazione che sollievo

[düsseldorf/ francoforte.](#)

L'accordo dell'UE sui dazi con Donald Trump potrebbe portare alla perdita di posti di lavoro nell'industria automobilistica tedesca, afferma Ferdinand Dudenhöffer del "Center automotive research" di Bochum. L'incentivo a delocalizzare la produzione negli USA è doppio se non solo le importazioni negli USA sono soggette a un dazio doganale del 15%, ma anche l'attuale dazio all'importazione del 10% dell'UE viene abolito per il futuro. In queste circostanze, potrebbe diventare interessante delocalizzare negli USA la produzione di modelli di volume precedentemente fabbricati in Germania, come la Mercedes Classe E o la BMW Serie 5. Secondo Dudenhöffer, l'incentivo a delocalizzare la produzione potrebbe essere evitato solo se nei negoziati dettagliati venisse introdotto un meccanismo di compensazione del tipo: se i produttori di auto tedeschi, o tutti i produttori di auto in generale, esportano auto dagli Stati Uniti all'Unione Europea per 100 milioni di dollari, allora dovrebbero essere consentite anche le esportazioni esenti da dazi di auto dello stesso valore dall'Unione Europea agli Stati Uniti. In caso contrario, Dudenhöffer prevede che circa il 10% dell'occupazione tedesca nell'industria automobilistica, ossia 70.000 posti di lavoro, sarà trasferito negli Stati Uniti.

Per l'industria automobilistica, l'accordo significa inizialmente un sollievo. Da aprile, le case automobilistiche europee pagano un dazio del 27,5% sulle esportazioni di autovetture negli Stati Uniti.

Tuttavia, il presidente dell'Associazione tedesca dell'industria automobilistica (Vda), Hildegard Müller, ha criticato la riduzione del dazio al 15%: “Il dazio statunitense del 15%, anche per i prodotti automobilistici, costerà alle aziende dell'industria automobilistica tedesca miliardi ogni anno e rappresenta un onere per loro nel bel mezzo della trasformazione”. È di grande importanza che le catene di approvvigionamento che sono state distorte e limitate dalla controversia doganale tornino a funzionare, comprese quelle del Messico e del Canada, che attualmente devono pagare un dazio del 25% sulla consegna di parti di fornitori agli Stati Uniti, mentre l'UE e il Giappone devono pagare solo il 15%.

Alla luce dei miliardi di euro che l'UE ha promesso di investire negli USA, l'Associazione dei costruttori tedeschi di macchinari (VdMa) ritiene deplorabile che anche la costruzione di nuovi impianti negli USA sia gravata da dazi generalizzati, “ovvero proprio quegli attori che Trump vuole effettivamente promuovere”. L'intera industria americana, ovvero ogni settore manifatturiero, dipende dalle importazioni di macchinari europei, e questo rimarrà il caso anche se i costruttori di macchinari investiranno negli USA.

Anche l'industria farmaceutica tedesca ha criticato la prevista introduzione di tariffe statunitensi sui prodotti farmaceutici. L'Associazione delle aziende farmaceutiche basate sulla ricerca (Vfa) parla di un “passo indietro epocale”, in quanto verrebbe meno il principio pluridecennale dell'esenzione dal dazio sui prodotti farmaceutici. “L'accordo sigilla miliardi di oneri per la Germania come sede farmaceutica”, ha dichiarato il presidente della Vfa Han Steutel. “L'associazione ritiene inoltre che la misura metta a rischio la cura dei pazienti a livello internazionale e l'Europa come luogo di innovazione.

L'industria siderurgica tedesca rimane preoccupata, in quanto gli Stati Uniti vogliono mantenere la tariffa del 50% sulle importazioni di acciaio. La Federazione tedesca dell'acciaio teme che altri Paesi al di fuori degli Stati Uniti dirotteranno ancora di più la loro produzione verso l'UE, deprimendo ulteriormente i prezzi dell'acciaio. “Non è cambiato nulla nella situazione catastrofica in cui versa l'industria siderurgica europea”, afferma il direttore generale Kerstin Maria Rippel.

Un lungo periodo di magra per le imprese familiari nel commercio statunitense

Di Gabriel Felbermayr e Rainer Kirchdörfer

Gabriel Felbermayr è direttore dell'Istituto austriaco di ricerca economica (Wifo). Rainer Kirchdörfer è presidente della Family Business Foundation.

Anche in Scozia non c'è stato un lieto fine. Quando si tratta di politica commerciale, solo la perseveranza può aiutare - e l'approfondimento del mercato unico dell'UE. Il profit warning della Volkswagen della scorsa settimana è stato un segnale. La speranza di raggiungere un accordo solido nella disputa commerciale con gli Stati Uniti sembra svanire. Nel migliore dei casi, per la VW erano ancora ipotizzabili accordi come investimenti negli Stati Uniti da parte del gruppo in cambio di sconti doganali.

Le aziende a conduzione familiare non sono generalmente in grado di negoziare accordi di questo tipo. I campioni nascosti tedeschi, i grandi nomi familiari dell'industria, hanno una forte presenza negli Stati Uniti e sono spesso attori chiave nelle catene di approvvigionamento dell'economia locale. Sarebbero gli ultimi a voltare volontariamente le spalle agli Stati Uniti o addirittura a seppellire il libero scambio. Al contrario, queste aziende familiari capiscono molto bene che bisogna tenere d'occhio gli interessi del mercato delle

esportazioni e offrire qualcosa nella lotta per il libero scambio. Ma l'accordo delineato in Scozia domenica non è soddisfacente.

Gli accordi che l'amministrazione Trump sta cercando di ottenere con l'UE e che ha recentemente concluso con il Regno Unito e il Giappone sono l'espressione di un ricatto, non la base per una cooperazione prospera. I Paesi fanno concessioni gestibili nel commercio agricolo e promettono investimenti o acquisti negli Stati Uniti. L'Unione europea, in qualità di principale negoziatore per gli Stati membri, difficilmente avrebbe accettato un accordo del genere in circostanze normali.

Gli scenari che abbiamo recentemente presentato in un importante studio per le regioni e i settori della Germania e dell'Europa chiariscono che c'è il rischio di perdite considerevoli a causa della controversia commerciale e quindi di perdite di benessere. Questo perché le maggiori barriere commerciali, insieme alla significativa svalutazione del dollaro rispetto all'euro, peggioreranno la competitività dei prezzi delle imprese familiari esportatrici di circa il 25%, anche con tariffe di "solo" il 15%. L'industria europea delle esportazioni sta affrontando un lungo periodo di siccità, simile a quello della Brexit. L'incertezza sta rendendo ancora più difficile l'attività commerciale negli Stati Uniti. L'UE può prendere in considerazione la possibilità di aiutare i settori e le regioni colpite caso per caso. allo stesso tempo, tuttavia, l'Unione dovrebbe ridurre realmente e in modo permanente il suo protezionismo agricolo. E dovrebbe chiarire in modo inequivocabile nella politica di sicurezza che gli Stati Uniti sono il nostro partner chiave e che molti più investimenti europei verranno da qui.

Soprattutto, però, è importante rimanere fedeli all'Organizzazione del libero scambio (OTC) per una questione di principio. Dopo la Brexit con il Regno Unito, potrebbero tornare altri tempi nelle nostre relazioni con gli Stati Uniti. Fino ad allora, l'UE non dovrebbe rinunciare al suo ruolo di partner affidabile e di bandiera dello Stato di diritto. È un modello di successo e dovrebbe rimanere tale. La nostra ricerca ha anche dimostrato che il ruolo degli Stati Uniti come partner commerciale è molto importante, ma non insostituibile. In questa situazione, nessuno può opporsi seriamente ad accordi di libero scambio con altre regioni del mondo. Ciò che serve ora è un reale sostegno da parte degli Stati membri, in particolare della Germania. E non possiamo credere alla nostra fortuna di avere a disposizione un mercato interno così grande in Europa, che può essere approfondito e completato in pochi semplici passi. La Germania deve occuparsi della questione, fare pressione, creare coalizioni nell'UE, altrimenti non si arriverà a nulla.

Spesso sono le imprese familiari o (il loro nucleo) le start-up che lavorano con le loro innovazioni per rendere l'Europa più indipendente, anche nei servizi digitali, almeno nel settore industriale. E sono le imprese familiari che si caratterizzano per la resilienza, il pensiero a lungo termine e la fiducia solitamente incrollabile, ma ora hanno bisogno di un'UE che si muova con coraggio e rapidità quando si tratta del mercato unico. È l'unico modo per sopravvivere a questa fase di disillusione. Gli accordi al vento non sono un'opzione a lungo termine.