

29.07.2025

L'Europa si ritira

C'è grande delusione dopo l'accordo doganale che Ursula von der Leyen ha concordato con Donald Trump. Critiche aspre sono giunte dalla comunità imprenditoriale. Ma si poteva ottenere di più?



Accordo doganale con gli USA

Supplementi del 15% su quasi tutte le merci provenienti dall'UE - è visto come una vittoria di Donald Trump. Tuttavia, in Europa si sentono anche voci positive.

Dopo l'accordo, prima i negoziati

Nell'UE c'è grande disillusione dopo l'accordo con Donald Trump. La guerra commerciale è stata evitata e gli Stati membri sono probabilmente d'accordo. Molti dettagli devono ora essere chiariti.

Di Henrike Roßbach e Jan Diesteldorf

Secondo le leggi di Donald Trump, il fatto che domenica sia stato gentile con la Presidente della Commissione europea deve essere considerato un successo. Tuttavia, l'ha umiliata. In primo luogo, costringendo Ursula von der Leyen a un accordo che moltiplica le tariffe medie statunitensi sulle merci europee e che contiene ben poco di favorevole per gli europei. In questo modo, il presidente è riuscito a mettere in cattiva luce l'Europa, l'UE, che considera comunque un'organizzazione di fregatura. In secondo luogo, Trump ha umiliato il suo partner di dialogo con le parole scelte poco dopo l'incontro nel suo golf resort di Turnberry, in Scozia. Sarà "fantastico per entrambi", ha detto, avendo appena vinto in modo netto. La Von der Leyen ha sorriso sedendosi sulla poltrona di velluto verde accanto al Presidente dopo l'incontro durato un'ora. È stata raggiunta una "soluzione soddisfacente per entrambe le parti", ha dichiarato.

Questo può essere compreso solo se si tiene conto della minaccia di Trump di imporre una tariffa d'importazione del 30% sui prodotti dell'UE senza un accordo. Il ricatto ha funzionato. Il giorno dopo, in Europa c'è stata una grande disillusione, unita alla convinzione che non si sarebbe potuto ottenere nulla di più. La verità è che l'UE, i cui rappresentanti amano agire come guardiani del commercio globale basato sulle regole, sta accettando un accordo che contraddice le loro regole preferite in quasi tutte le sue manifestazioni. Cosa succederà ora? I Paesi europei accetteranno semplicemente l'umiliazione di Trump, così come gli hanno dato ciò che chiedeva al vertice della Nato di fine giugno?

I dettagli dell'accordo devono ancora essere definiti, proprio come il governo giapponese deve ancora fare. Anche il Regno Unito, che a maggio è stato il primo Paese a raggiungere un accordo con Donald Trump nel conflitto commerciale, deve ancora contrattare le esenzioni e i regolamenti sulle quote. Nel caso dell'UE, dal 1° agosto si applicherà un'aliquota tariffaria di base del 15% a quasi il 70% di tutte le esportazioni europee verso gli Stati Uniti. Questa tariffa non si aggiungerà ai dazi d'importazione esistenti. L'aliquota sarà applicata anche alle automobili e alle parti di esse, che in precedenza erano soggette al 27,5%. L'UE non aumenterà nessuno dei suoi dazi doganali. I prodotti farmaceutici e i semiconduttori sono inizialmente esenti.

Trump si riserva il diritto di introdurre in futuro tariffe separate per questi e altri sottosettori. Tuttavia, un alto funzionario dell'UE ha dichiarato lunedì che questi non saranno superiori al 15%. Tuttavia, con Donald Trump come partner negoziale, si tratta di una cifra di facciata e non è chiaro come funzionerà il sistema di quote per l'acciaio e l'alluminio, per i quali la Casa Bianca continua a chiedere dazi all'importazione del 50%. Finora c'è stata solo una stretta di mano, un accordo quadro politico. Entrambe le parti stanno ora lavorando a una dichiarazione scritta che sarà pubblicata nei prossimi giorni. "Stiamo parlando di una dichiarazione congiunta relativamente breve che contiene alcuni impegni molto precisi, mentre altri devono ancora essere elaborati", ha dichiarato lunedì un rappresentante dell'UE. Trump firmerà anche dei decreti che sostituiranno la maggior parte delle tariffe sui beni dell'UE dal 15 per cento concordato.

Resta da vedere come l'UE intenda onorare la sua promessa di investire altri 600 miliardi di dollari negli USA e di acquistare altri 750 miliardi di dollari di petrolio, gas e combustibile nucleare entro la fine del mandato di Donald Trump. Entrambe le operazioni si svolgono essenzialmente nel settore privato. Bruxelles può solo coordinare, ad esempio organizzando un acquisto congiunto di gas naturale liquefatto statunitense. In questo senso, le cifre vanno intese come somme approssimative che Donald Trump può vendere come parte del suo successo. Inoltre, i negozianti di entrambe le parti stanno ancora definendo le condizioni per l'azzeramento delle tariffe reciproche su alcuni prodotti agricoli, chimici, aerei e altri beni. Anche questo fa parte dell'accordo ed è l'unica cosa che gli europei sono riusciti a ottenere a proprio vantaggio.

Mentre domenica la Von der Leyen si è sforzata di presentare l'accordo come una situazione vantaggiosa per tutti - dopo tutto, ha evitato il peggio - le reazioni politiche nei Paesi dell'UE sono state piuttosto colorite. Da più parti si è sentito l'orrore. Il primo ministro francese François Bayrou ha dichiarato che si tratta di un "giorno triste" e ha parlato di "sottomissione", mentre il capo del governo ungherese Viktor Orbán, nemico intimo della Von der Leyen, si è mostrato sprezzante. "Questo non è un accordo che Donald Trump ha fatto con Ursula Von der Leyen". Trump si è "mangiato il capo della Commissione a colazione". Per lui sarà molto difficile far passare questo accordo come un successo a medio termine.

Il Cancelliere federale Friedrich Merz lo farà comunque, ha esordito domenica sera. Il suo elogio mostra il metro con cui la politica doganale di Trump viene ora misurata a Berlino. Merz ha annunciato che è stato evitato un conflitto commerciale che avrebbe colpito duramente l'economia tedesca, orientata alle

esportazioni. E: “Siamo stati in grado di proteggere i nostri interessi fondamentali, anche se avrei voluto vedere ulteriori facilitazioni nel commercio transatlantico”. Si riferiva più agli interessi tedeschi che a quelli paneuropei.

La sua valutazione è in netto contrasto con le voci provenienti dal mondo economico tedesco. La critica dell'associazione industriale BDI, ad esempio, è stata giustamente definita “devastante”: L'accordo è un “compromesso inadeguato” e invia “un segnale fatale alle economie strettamente intrecciate su entrambe le sponde dell'Atlantico”; la tariffa del 15% avrà “immensi effetti negativi” sull'industria tedesca. Il fatto che non ci sia un accordo per l'acciaio e l'alluminio è “un ulteriore colpo basso”.

L'associazione del commercio estero BGA vede una “minaccia esistenziale” e prevede che l'accordo “costerà crescita, prosperità e posti di lavoro”. La clemenza del Cancelliere si spiega con la gestione delle aspettative a Berlino. Merz ritiene che il libero scambio sia la migliore delle soluzioni. Tuttavia, ha anche sempre chiarito che Trump è Trump. Il governo statunitense aveva preso una decisione preliminare con il suo “One Big Beautiful Bill” e voleva compensare la perdita di entrate da questo pacchetto di riduzione delle tasse con le tariffe, ha detto poco più di una settimana fa. “Il Presidente Trump ha ripetutamente sottolineato che ama le tariffe”, ha detto Merz, ed è per questo che dobbiamo essere preparati a un “accordo doganale asimmetrico”. Merz e le persone a lui vicine avevano già ripetutamente segnalato questo atteggiamento nelle settimane precedenti. La lettera di Trump, con la quale ha minacciato gli europei di applicare il 30% di dazi doganali a partire dal 1° agosto, ha spento le ultime speranze di un accordo meno iniquo.

Rimane da chiedersi come si sia arrivati alla “pacificazione commerciale” di cui ha parlato lunedì Moritz Schularick, direttore dell'Istituto di Kiel per l'economia mondiale. Inizialmente non c'è stata nessuna solidarietà, nessuna coalizione con altri partner del G7 come il Canada e il Giappone che avrebbe potuto contrastare la distruttiva politica tariffaria di Trump. Ognuno ha negoziato e si è autoconvocato. Allo stesso tempo, nelle capitali dell'UE c'era poca voglia di rispondere immediatamente. Il timore di un'escalation della guerra commerciale, che avrebbe colpito duramente la già debole economia europea, era troppo grande. Prima del vertice della NATO di giugno, durante il quale sono stati raggiunti gli auspicati accordi morbidi con Trump, difficilmente sarebbero state possibili contromisure efficaci. Molti diplomatici europei erano convinti che non appena Trump avesse sollevato questioni come l'impegno dell'alleanza NATO o la questione della condivisione del nucleare, avrebbe usato l'ultima leva. Infine, ma non meno importante, la Commissione era impegnata a tenere i ranghi serrati durante i negoziati. Il capo del governo italiano Giorgia Meloni, ad esempio, voleva un accordo rapido. Merz è poi intervenuto, accusando la Commissione di essere troppo lenta e spingendo per un accordo che proteggesse l'industria automobilistica tedesca.

Il fatto che ora si scenda al di sotto dell'aliquota tariffaria di base - attualmente pari al 27,5% - è stato quindi visto come un successo a Berlino, anche se in futuro le auto statunitensi dovranno pagare lo zero per cento. Il Presidente francese Emmanuel Macron, invece, era favorevole a contromisure severe, ma quando sono stati presentati gli elenchi delle tariffe di ritorsione, ha chiesto delle esenzioni per proteggere gli agricoltori, i viticoltori e i distillatori francesi. Ora non ci saranno più dazi compensativi sulle importazioni statunitensi.

Gli europei devono quindi accontentarsi di aver limitato i danni. “Nel complesso, si tratta di un accordo che dovrebbe portare benefici significativi a entrambe le parti”, ha dichiarato lunedì Maroš Šefčovič, Commissario UE responsabile per il commercio. Ebbene, sì.

Trump è il vincitore - ma non su tutta la linea

Il Presidente degli Stati Uniti ha strappato all'Unione Europea importanti concessioni. Ma ci sono anche critiche da parte della comunità imprenditoriale americana.

Di Ann-Kathrin

Se volete capire l'accordo commerciale tra Trump e l'Unione Europea, dovrete guardare "The Apprentice". Non il reality show, ma il film biografico sul giovane Donald Trump e i suoi inizi come promotore immobiliare a New York. In questo film, Trump incontra un ghostwriter che dovrebbe scrivere la sua autobiografia "The Art of the Deal". "Tony, non credo che tu capisca", dice Trump al ghostwriter. "Non mi piace fare accordi. Lo adoro". "Ma a quale scopo?", osa chiedere il ghostwriter. Al che Trump risponde: "L'accordo è lo scopo".

Quando domenica sera Trump si è seduto con la Presidente della Commissione europea Ursula von der Leyen nel suo golf club scozzese, è apparso visibilmente soddisfatto. Von der Leyen ha parlato del "più grande accordo che abbiamo fatto entrambi". Trump ha annuito, i suoi consiglieri attorno al Segretario al Commercio statunitense Howard Lutnick, che ha viaggiato con lui, hanno sorriso. Missione compiuta. A chi importa che importanti dettagli non siano ancora chiari? Ad esempio, la questione di quali quantità di acciaio e alluminio debbano essere esentate dai dazi ancora pesanti su questi due metalli - o chi esattamente debba costringere le aziende europee a investire negli USA i 600 miliardi di dollari promessi.

Tuttavia, Trump sembra ora un grande vincitore nei confronti dell'UE. È riuscito a imporre a uno dei maggiori partner commerciali degli Stati Uniti condizioni che l'Unione Europea non può accettare. Prima della disputa commerciale con Trump, i produttori di auto europei come Porsche e Audi, che non hanno fabbriche proprie negli Stati Uniti, importavano le loro auto in America pagando una tassa di importazione del 2,5%. In futuro sarà del 15%, cioè sei volte tanto. Con l'accordo con l'UE, Trump ha inviato un segnale anche al resto del mondo. Anche molti Paesi vogliono concludere un accordo commerciale con il governo statunitense nelle prossime settimane, come la Corea del Sud, la Svizzera, il Brasile, il Messico e il Canada. Nelle scorse settimane Trump ha inviato loro lettere in cui li minacciava di imporre tariffe, alcune delle quali pesanti, a partire dal 1° agosto. In seguito all'accordo con l'UE, la maggior parte di questi Paesi dovrebbe rendersi conto che Trump otterrà ciò che vuole in caso di dubbio. I partner commerciali al di fuori dell'UE non possono sperare in tariffe significativamente inferiori al 15%.

Negli Stati Uniti, tuttavia, l'accordo di Trump con l'UE non è percepito come una vittoria così grande. Trump è sottoposto a forti pressioni sul piano interno. Non tutti nel Paese pensano che il suo "Big Beautiful Bill" sia così grande come lui, in parte a causa dei tagli alle prestazioni sociali. Soprattutto, i tagli alle tasse per la classe media superiore e per gli americani molto ricchi previsti dal disegno di legge creeranno un buco fino a cinquemila miliardi di dollari nel bilancio nazionale statunitense nei prossimi anni. Trump ha un disperato bisogno delle entrate derivanti dai dazi per tapparli almeno in parte. Si è anche diffusa la voce che i consumatori americani alla fine pagheranno le tariffe perché gli importatori le scaricano in gran parte su di loro. L'inflazione negli Stati Uniti ha recentemente ripreso a salire; a giugno si è attestata al 2,7%.

Tuttavia, l'accordo dovrebbe fornire alle aziende americane la chiarezza che desideravano. I continui gesti minacciosi di Trump, che poi ha cancellato poco dopo, avevano anche inquietato molte aziende statunitensi, inducendole ad esempio a rimandare gli investimenti. Ora, almeno, è chiaro a cosa devono prepararsi.

L'accordo di Trump con l'UE è stato criticato anche dagli ambienti economici liberali degli Stati Uniti. Molte aziende americane ritengono che il comportamento dell'Unione Europea nei loro confronti sia ingiusto per alcuni aspetti. Ad esempio, si lamentano della complicata burocrazia e delle numerose regole dell'UE. Le aziende tecnologiche statunitensi si sentono particolarmente svantaggiate, poiché negli ultimi anni la Commissione europea ha ripetutamente imposto loro pesanti multe a causa del loro comportamento anticoncorrenziale. La Francia sta inoltre richiedendo una tassa digitale a Google, Amazon e simili, che sta causando risentimento nell'industria tecnologica statunitense e non solo. Tuttavia, nel suo accordo con l'UE, Trump ha eluso queste rimozioni dal punto di vista degli Stati Uniti, che rimangono irrisolte.

Non è solo il conservatore Wall Street Journal a criticarlo per questo. “Il signor Trump ha abbandonato questi obiettivi a favore delle sue amate tariffe”, scrive il giornale in un editoriale. Inoltre, Trump non ha fatto nulla per quanto riguarda il controllo dei prezzi dei farmaci da parte dell'UE. Ciò consentirebbe agli europei di beneficiare delle innovazioni dell'industria farmaceutica americana in modo praticamente gratuito. Negli Stati Uniti, tuttavia, il viaggio di Trump in Scozia e l'accordo commerciale con l'Unione europea sono visti anche come una mossa per distrarre l'attenzione da una vicenda di cui il presidente americano non riesce a liberarsi: le rivelazioni sulla sua amicizia con Jeffrey Epstein, il defunto molestatore sessuale e giocoliere finanziario. Trump preferirebbe dichiarare che sono finite. Invece, negli ultimi giorni è apparso come un uomo spinto, e anche alcuni membri del suo movimento Maga hanno preso le distanze da lui. Quando un giornalista gli ha chiesto di questo in Scozia, Trump ha reagito in modo irritato. “È uno scherzo?”, ha detto quando gli è stato chiesto se l'accordo con l'UE fosse finalizzato a distrarre dallo scandalo Epstein.