

Dazi reciproci?

Autore: [Luigi Pandolfi](#)

“Dazi reciproci”, dicono a Washington. Ma la reciprocità, in questo caso, ha un sapore orwelliano. È come l’ignoranza che diventa forza o la libertà che diventa schiavitù nello scenario dispotico che lo scrittore inglese disegna nel suo celebre “1984”.

L’intesa siglata tra Stati Uniti e Unione europea (ma è stata “siglata” davvero?), che introduce dazi del 15% sui beni europei esportati Oltreoceano (e fino al 50% su acciaio e alluminio), non racconta uno scambio tra pari. Racconta, piuttosto, la conferma di un assetto gerarchico che struttura da decenni i rapporti transatlantici: **gli Stati Uniti impongono, Bruxelles si allinea e obbedisce.** Semplice. La Commissione, in nome di una presunta *de-escalation*, ha scelto di non reagire. Nessuna contromossa rispetto ai 93 miliardi di euro di merci americane potenzialmente soggette a ritorsioni. Nessuna tassa digitale a carico delle multinazionali del *tech* che dominano il mercato europeo. Nessun segnale politico. Tranne qualche voce isolata (qualche starnuto del cancelliere tedesco Merz e il solito agitarsi inconcludente di Macron), solo silenzio e disciplina. **Con l’Italia prima della classe, ovviamente in condotta. «Un’escalation sarebbe stata devastante, aiuteremo i settori più coinvolti», ha dichiarato Giorgia Meloni. Tradotto: il prezzo dei dazi americani lo scarichiamo, per quel che si può, sui bilanci pubblici, sottraendo risorse ad altri capitoli.** Come stiamo facendo per le armi (per l’Italia l’aumento della spesa militare sarà tra i 32 e i 42 miliardi).

Nel frattempo, l’euro si è rafforzato. Ma non si tratta di un sollievo, bensì di un’aggravante. Al peso dei nuovi dazi si somma infatti l’effetto del cambio sfavorevole: il costo finale per i produttori europei arriva a toccare il 21%. Il dollaro, da quando Trump è tornato alla Casa Bianca, ha perso il 13% rispetto alla moneta unica. Un indebolimento cercato, provocato, quasi invocato dal *tycoon*, che da mesi mette sotto pressione la Fed perché riduca i tassi, e allo stesso tempo alimenta instabilità commerciale in ogni direzione. Il paradosso è evidente: l’Europa subisce il contraccolpo di una valuta americana indebolita anche per effetto delle proprie scelte, avendo progressivamente ridotto l’acquisto di titoli di Stato statunitensi, a vantaggio dei *bond* europei. Solo a maggio, i flussi netti verso l’Europa hanno toccato i 100 miliardi. E tuttavia **cinque paesi europei — Germania, Francia, Irlanda, Belgio, Lussemburgo — detengono complessivamente 1.558 miliardi di dollari in Treasury (i titoli di Stato statunitensi).** Sommando Regno Unito e Norvegia, si arriva a 2.471 miliardi. Tre volte la quota cinese. Il doppio di quella giapponese. **Una montagna di carta che in teoria offrirebbe alla UE un margine di manovra politica e finanziaria enorme. Un potente deterrente. Che nella realtà non viene minimamente preso in considerazione.** Così l’Europa è costretta a pagare due volte: con i dazi e con il cambio sfavorevole. E paga anche altrove: nel gas comprato a peso d’oro dagli Stati Uniti, nelle armi acquistate in massa sotto dettatura Nato, nella rinuncia a qualunque spazio di autonomia.

Se un sussulto c'è stato in questi giorni, non è arrivato dalle istituzioni. Non un segnale unitario, non una voce politica. A innescare la reazione di Bruxelles è stata una pressione selettiva, condotta da chi ha voce, capitale e relazioni. Non l'industria automobilistica, non la manifattura strategica, non l'export delle piccole imprese. Ma il vino. Lo champagne. Il cognac. E i beni di lusso. È qui che si è aperto, paradossalmente, il primo fronte negoziale con Washington. Obiettivo dichiarato: ripristinare dazi zero sui superalcolici e ridurre al minimo le tariffe sul vino, oggi minacciato da un'aliquota del 15%, dopo che per anni era entrato nel mercato americano con tariffe irrisorie, comprese tra 3,5 e 19,8 centesimi al litro. Il comparto vale. Solo nel 2024, come riporta *Bloomberg*, l'Europa ha esportato verso gli Stati Uniti circa 26 miliardi di euro in bevande alcoliche. Ma il punto non è qui. Il punto è che l'urgenza, la spinta negoziale, la pressione su Bruxelles non è partita da un fronte produttivo diffuso, da una federazione di viticoltori o da un consorzio agricolo. È arrivata da Bernard Arnault. Il patron di LVMH, il più ricco d'Europa, l'uomo del lusso globale. È stato lui, dalle pagine di *Les Echos*, a invocare la creazione di una "zona di libero scambio" per vini e liquori. E quella voce, potente e ampiamente amplificata, ha trovato immediato ascolto nei corridoi della Commissione. Il lusso detta l'agenda, potremmo dire. Che un'unica figura economica possa influenzare in modo così diretto le scelte di un'istituzione sovranazionale, dice molto della debolezza del progetto europeo. Non esiste una strategia comune per affrontare la sfida americana. Non esiste una cabina di regia industriale. Si procede per reazioni frammentarie, dettate da interessi settoriali, spesso divergenti, sempre legati a rapporti di forza esterni alle istituzioni. Così, mentre i dazi colpiscono trasversalmente e il cambio penalizza tutte le esportazioni, Bruxelles si muove solo quando il colosso del lusso chiama. L'industria pesante può attendere. La piccola manifattura può affondare.

Nel frattempo, però, **anche il dollaro mostra segni di cedimento come valuta di riserva globale.** Resta la più forte, con il 58% delle riserve mondiali, ma il declino rispetto al 71% dei primi anni Duemila è continuo. A segnare questa erosione di fiducia è anche la corsa all'oro, che ha superato i 2.800 dollari l'oncia, segnale di una domanda crescente di beni rifugio alternativi. Trump si muove dentro questa contraddizione: da una parte vuole un dollaro egemone, garanzia della supremazia americana, e per questo investe anche nelle *stablecoin*, criptovalute ancorate al biglietto verde. Dall'altra, per contenere il disavanzo commerciale, punta a una moneta debole. Una strategia che si nega da sola, e che produce un effetto domino su scala globale. La logica della "*Trumponomics*" può funzionare insomma soltanto sul breve periodo. Mentre le guerre commerciali contribuiscono anche a distrarre l'opinione pubblica dai problemi interni: diseguaglianze, precarietà, declino industriale. Il lungo periodo non interessa: «nel lungo periodo saremo tutti morti», ammoniva Keynes. E Trump, che keynesiano non è, questo ammonimento di Jhon Maynard sembra averlo preso alla lettera. Del resto, l'America che vorrebbe salvare è la stessa di cui lui e la sua élite rappresentano la patologia più avanzata: quella dell'economia finanziarizzata, opaca, iper-speculativa. Di cui i dazi, le monete digitali e le guerre commerciali non sono che gli strumenti più visibili.

E l'Europa? Resta a guardare. Spende, compra, tace. Paga dazio. Con le tariffe. Con il cambio. Con il gas. Con le armi. Con la rinuncia, giorno dopo giorno, a ogni ipotesi di sovranità politica, economica, industriale. Trump voleva un'Europa incapace di agire come blocco. E c'è riuscito. Con la complicità, più o meno consapevole, delle sue stesse vittime.