DAZI, L'EUROPA NON SI NASCONDA DIETRO TRUMP

di Federico Rampini,

su La Repubblica del 4 marzo 2018

“Le guerre commerciali sono buone, e facili da vincere”, twitta Donald Trump. Tutto il resto del mondo è contro di lui. Molti descrivono i nuovi dazi Usa sulle importazioni di acciaio e alluminio come un passo verso l'Apocalisse. Guerra commerciale, tutti contro tutti, spirale distruttiva. A furia di gridare che siamo alla vigilia della fine del mondo si perde credibilità. Le giuste accuse a Trump non devono cancellare decenni di critica progressista della globalizzazione, delle sue storture e iniquità. Le guerre commerciali talvolta sono deleterie, talvolta legittime se colpiscono chi bara al gioco del commercio mondiale. Non sono facili da vincere. Ma la globalizzazione nell'ultimo quarto di secolo ha avuto dei vincitori (la Cina, le oligarchie finanziarie, il top management delle multinazionali occidentali) e troppi perdenti (la classe operaia in testa). Una contraddizione di Trump è questa. Prima ha delegato la sua politica economica a una squadra di iperliberisti della Goldman Sachs tra cui figurano il segretario al Tesoro, il capo dei consiglieri economici, il genero. Però ogni tanto si ricorda che per portarlo alla Casa Bianca sono stati decisivi i voti dei metalmeccanici. Accontentare le due constituency è impossibile. I dazi piacciono alla classe operaia, ai sindacati, e ad alcuni industriali colpiti dall'invasione di prodotti stranieri. Danneggiano altri settori della stessa economia americana: l'acciaio a buon mercato importato dall'estero agevola l'automobile e l'edilizia. Tant'è, le critiche più furiose a questi dazi vengono dall'interno del capitalismo americano e dalla pagina dei commenti del Wall Street Journal. Gary Cohn, capo dei consiglieri economici ed ex presidente della Goldman Sachs, medita le dimissioni dalla Casa Bianca.

Una forma di protezionismo efficace fu praticata negli anni Ottanta da Ronald Reagan, il modello a cui Trump vuole ispirarsi. Colpendo le importazioni di auto giapponesi, Reagan costrinse la Toyota ad aprire fabbriche negli Stati Uniti e assumere operai americani. Reagan si affidava a consiglieri economici di qualità, dietro quel protezionismo c'era una strategia chiara, una visione dei rapporti di forze, degli amici e dei nemici. Trump ha una

squadra nel caos e le sue mosse non sono ben calcolate.

A differenza dei dazi di gennaio che colpiscono la Cina (pannelli solari venduti sottocosto), l'ultimo annuncio sembra danneggiare soprattutto Paesi alleati o amici: i principali venditori di acciaio e alluminio agli Stati Uniti sono Canada, Brasile, Messico, Europa, Corea del Sud. Se avesse un piano lungimirante, questo presidente degli Stati Uniti dovrebbe compattare gli alleati per affrontare la Cina, colpevole di violazioni sistematiche, per esempio sulla tutela della proprietà intellettuale.

L'Europa ha il sacrosanto diritto di reagire varando ritorsioni contro prodotti Made in Usa; anche se per ora siamo ai gesti simbolici: le Harley Davidson e il Bourbon whiskey... Ma di fronte al vuoto di leadership strategica a Washington, gli europei devono farsi carico di un riesame complessivo del commercio mondiale. Il protezionismo estremo oggi viene praticato dalle due nazioni più grandi del pianeta, Cina e India. Alcune regole del gioco sono sbilanciate in loro favore, anacronistiche. Non aiuta il fatto che al comando dell'Europa ci sia una Germania mercantilista, che accumula enormi avanzi commerciali con effetti depressivi sulle altre nazioni. Urge ridisegnare tutta l'architettura della globalizzazione, cosa che purtroppo supera le capacità e gli orizzonti dell'attuale presidenza americana.