



Non piÃ¹ alleati ma fornitori?: Cerra spiega l'America (e l'Italia) post-Davos

Descrizione

(Adnkronos) Davos 2026 Ã“ stato definito da molti l'edizione del pragmatismo ansioso. Mentre l'attenzione mediatica europea restava concentrata sulla retorica e sulle provocazioni di Donald Trump, nei fogli di calcolo del Dipartimento del Tesoro statunitense prendeva forma qualcosa di molto piÃ¹ strutturato: una ristrutturazione metodica dell'egemonia americana. Non la sua fine, ma la sua trasformazione.

Rosario Cerra, fondatore e presidente del Centro Economia Digitale, in questo colloquio con Adnkronos spiega come Washington stia passando da una diplomazia dei valori a un realismo transazionale, in cui l'alleanza non piÃ¹ un bene pubblico gratuito ma un servizio a pagamento, con costi e condizioni variabili. In questo nuovo contesto, l'Italia non puÃ² piÃ¹ limitarsi alla fedeltÃ storica: deve proporsi come asset strategico, industriale e politico.

Lei sostiene che non siamo di fronte alla distruzione dell'ordine internazionale, ma alla sua mutazione. Che cosa sta cambiando nel rapporto tra Stati Uniti e alleati?

La natura stessa dell'egemonia americana. Per decenni Ã“ stata un bene pubblico globale: sicurezza, accesso al mercato, stabilitÃ garantiti quasi automaticamente agli alleati. Oggi questo modello Ã“ finito. L'egemonia Ã“ diventata un servizio in abbonamento, con costi variabili ma vincolanti. Chi non rispetta determinati parametri economici e militari paga un prezzo politico, commerciale o strategico.

L'Europa Ã“ ipnotizzata dalla schiuma mediatica di Trump. Dove bisognerebbe guardare invece?

Bisogna guardare ai processi burocratici e ai documenti strategici, non ai social. Il vero cambiamento non Ã“ avvenuto nei tweet o nelle dichiarazioni pubbliche, ma nei fogli di calcolo del Tesoro americano. Ã? lÃ¬ che si vede come i dazi siano diventati una leva strutturale, non piÃ¹ tattica.

Una leva fiscale e di politica internazionale, che non distingue più tra alleato politico e rivale economico?•

Questo significa che anche Paesi storicamente alleati, come l'Italia o la Germania, sono oggi trattati come potenziali problemi?

Un surplus commerciale persistente non viene più letto come un segnale di efficienza, ma come una distorsione che danneggia la manifattura americana e, per estensione, la sicurezza nazionale. A Davos l'Europa ha capito una cosa molto chiara: l'accesso al mercato statunitense non è un diritto acquisito, ma una concessione da rinegoziare continuamente?•

Lei parla anche di una profonda trasformazione della macchina amministrativa americana, in particolare con la Schedule F?•, una riclassificazione del personale federale statunitense che consente all'amministrazione di rimuovere più facilmente funzionari di carriera coinvolti in attività di policy, rafforzando il controllo politico diretto sull'apparato statale.

Ha modificato il Dna della burocrazia federale. Migliaia di funzionari sono stati riclassificati, indebolendo quei meccanismi di continuità che proteggevano gli accordi internazionali dagli umori politici. Da un lato abbiamo rappresentanti istituzionali di fatto esautorati, dall'altro una personalizzazione estrema della diplomazia, con dossier affidati a figure senza un mandato formale. Il risultato è un interlocutore più rapido, ma molto più instabile?•.

Quanto incide tutto questo sulla credibilità degli accordi con Washington?

Incide moltissimo. Gli accordi tecnici, negoziati a livello ministeriale, sono oggi più fragili perché manca quel cuscinetto burocratico?• che in passato li rendeva resilienti ai cambi di amministrazione. Il potere decisionale si è ristretto attorno alla West Wing, rendendo le relazioni internazionali una continua negoziazione di breve periodo?•.

Veniamo alla sicurezza. Cosa è cambiato dopo il vertice Nato dell'Aja nel giugno 2025?

Pur restando formalmente intatto, l'articolo 5 ha cambiato interpretazione politica. Con l'obiettivo del 5% del Pil in spesa militare entro il 2035, si è creata un'asimmetria di fatto all'interno dell'Alleanza. Non esistono classi ufficiali, ma esistono partner premium?• e partner in zona grigia?•.

Chi sono oggi i partner premium?•

Paesi che investono massicciamente nella difesa e acquistano tecnologie americane, come Polonia e Regno Unito. Godono di un canale preferenziale e di una percezione di sicurezza più solida. Per gli altri, la garanzia americana non è scomparsa, ma è diventata condizionata alla performance. Non a caso Trump oggi ha definito la Spagna il fanalino di coda?• che rischia di essere cacciato dall'Alleanza atlantica perché non spende abbastanza?•.

In questo scenario, lei sostiene che la strategia italiana basata sulla fedeltÀ storica non sia piÃ¹ sufficiente. Che cosa dovrebbe fare lâ??Italia di Giorgia Meloni?

â??Smettere di offrirsi come alleato e iniziare a proporsi come asset. Significa diventare fornitore di soluzioni concrete ai problemi critici degli Stati Uniti, senza mai dimenticare lâ??appartenenza europeaâ?•.

Parliamo di industria pesante e difesa?

â??Lâ??America ha un problema serio di capacitÃ cantieristica. La US Navy deve competere con i ritmi produttivi cinesi, ma i cantieri americani sono saturi. Lâ??Italia puÃ² proporsi come banchina industriale del Pentagono: moduli per le fregate Constellation, radar, componenti ad alta tecnologia. Entrare nella supply chain della difesa Usa Ã“ la migliore assicurazione contro i daziâ?•.

Câ??Ã“ poi il Mediterraneo.

â??Che va rivisto in chiave tecnologica. Lâ??amministrazione Trump ha scarso interesse per lo sviluppo umanitario in Africa, ma Ã“ ossessionata dalla competizione tecnologica con la Cina. Il Piano Mattei va reinterpretato come infrastruttura di sicurezza: cavi sottomarini, gasdotti, dati. Lâ??Italia puÃ² diventare la â??guardia costiera del cloud e dellâ??energiaâ?•, offrendo un servizio di sicurezza tangibile agli Stati Uniti e allâ??Europaâ?•.

Come ci si muove in un contesto di â??diplomazia asimmetricaâ?•?

â??Con un Dipartimento di Stato indebolito, lâ??influenza vera si esercita dove ci sono i voti. Bisogna mappare la presenza delle imprese italiane negli Stati americani in grado di influenzare le elezioni, come Ohio, Texas, Alabama, Pennsylvania. Quando si negozia, Ã“ piÃ¹ efficace presentarsi con la doppia voce dellâ??ambasciatore e del Ceo che garantisce posti di lavoro locali. Ã? cosÃ¬ che si aggirano le barriere burocratiche e si cattura lâ??attenzione di Washingtonâ?•.

Qual Ã“ il messaggio finale per lâ??Italia?

â??Washington ha chiarito le regole del gioco: niente Ã“ gratis, tutto Ã“ negoziabile. Lâ??Italia deve comportarsi da player attivo, capace di mettere sul tavolo asset industriali, logistici e politici indispensabili allâ??azionista di maggioranzaâ?•. (di Giorgio Rutelli)

â??

economia

webinfo@adnkronos.com (Web Info)

Categoria

1. Comunicati

Tag

1. Ultimora

Data di creazione

Gennaio 22, 2026

Autore

redazione

default watermark