



≡ **formiche**

Cerca



ECONOMIA

La vittoria di Trump in Canada sui dazi e le speranze dell'Europa

Di Gianluca Zapponini



Con un colpo di spugna Ottawa cancella la digital tax sulle big tech americane, aprendo la strada a una pax commerciale da siglare entro il 21 luglio. Segno che la politica muscolare americana porta i suoi frutti. Ora il fronte si sposta all'Europa

30/06/2025

La vittoria c'è. **Donald Trump** incassa un sì che vale un nuovo accordo commerciale di peso, quello con il Canada, dopo l'intesa con il Regno Unito [e nell'attesa della pax con l'Europa](#). E, forse, è la rappresentazione più plastica del primato della politica muscolare americana. Il governo di Ottawa, che a questo punto ritiene probabile un'intesa definitiva entro il 21 luglio, ha deciso di revocare la *digital tax* sulle aziende tecnologiche, cioè quella misura molto criticata dalle multinazionali tecnologiche statunitensi che aveva addirittura portato il presidente degli Stati Uniti a interrompere venerdì le trattative sui dazi col Canada.

L'intesa, frutto di mesi di negoziati, rappresenta un altro successo per **Donald Trump**, che ora punta a chiudere anche con l'Europa entro la scadenza del 9 luglio.

L'impianto dell'imposta pensata dal governo canadese si basava sull'assunto che le società digitali approfittano della natura immateriale dei loro modelli di business per ridurre al minimo la tassazione sui profitti generati nel Paese in cui operano. L'imposta era concepita per colpire gli operatori digitali con un fatturato annuo globale superiore a 1,1 miliardi di dollari canadesi (la Digital services tax avrebbe fruttato alle casse canadesi circa 3,5 miliardi di euro in cinque anni) e un reddito annuo in Canada superiore a 20 milioni di dollari canadesi.

Il primo pagamento sarebbe scattato proprio in queste ore e avrebbe colpito grandi gruppi come Alphabet, Amazon e Meta. Ma Trump, che fin dalla sua prima presidenza ha contestato le imposte ad hoc varate tra gli altri da Austria, Francia, Italia, Spagna e Regno Unito, l'aveva ritenuta un attacco al Paese e venerdì scorso con questo alibi aveva interrotto i colloqui con Ottawa anticipando che avrebbe comunicato una nuova aliquota tariffaria sui beni canadesi entro una settimana. Non era la prima volta, beninteso.

Dall'inizio del nuovo mandato presidenziale di Trump, l'amministrazione statunitense ha più volte annunciato, per poi sospenderle in attesa di trattative, nuove tariffe sulle importazioni canadesi. Ottawa da parte sua aveva risposto imponendo a sua volta dazi su diversi beni provenienti dagli Stati Uniti. Nel mirino del presidente americano erano finiti in particolare i settori automobilistico, siderurgico e dell'alluminio, settori cruciali per l'economia canadese. E questo nonostante i due Paesi, insieme al Messico, siano membri dell'accordo commerciale di libero scambio. Ora però i negoziati possono ripartire con il fronte caldo che resta l'Europa.

Come insegna il caso canadese, un accordo è possibile, purché lo si voglia. [Come ha spiegato dalle colonne di](#)

[questo giornale](#) l'economista **Carlo Pelanda**, “le probabilità di un’intesa sono molto elevate, ma c’è un negoziato ancora in corso. Gli europei vogliono chiudere al più presto questa partita e lo vuole anche Trump”. Domanda, l’Europa potrebbe accettare dazi al 10% sulle loro esportazioni verso il mercato americano. Pelanda aveva espresso pochi dubbi. “Facendo due conti non tanto, mi sembra accettabile. E comunque, se questo fosse il compromesso, il punto di caduta, per evitare una guerra commerciale, direi che è un costo e un rischio sostenibile.” Non resta che aspettare, c’è tempo fino al 9 luglio.