



LUISS Guido
Carli

LIBERA UNIVERSITÀ INTERNAZIONALE DEGLI STUDI SOCIALI

Dipartimento di IMPRESA E MANAGEMENT

Cattedra di ECONOMIA INDUSTRIALE

**LE POLITICHE PROTEZIONISTICHE
NEL COMMERCIO INTERNAZIONALE:
ANALISI DELLA GUERRA
COMMERCIALE USA - CINA**

Relatore
Chiar.mo Prof. Ernesto Cassetta

Candidato
Veglioni Riccardo
Matr. 214171

ANNO ACCADEMICO 2018/2019

INDICE

Introduzione	4
Capitolo I. La nozione di “protezionismo” e di “dazio commerciale” e la loro evoluzione storica	6
I.1. definizione di protezionismo e dei dazi commerciali	6
I.2. Analisi del contesto storico di riferimento	8
I.3. Argomenti a favore e a sfavore del protezionismo	12
Capitolo II. Il caso USA- Cina ed i dazi americani contro l’alluminio estero	17
II.1. Il quadro economico generale degli Stati Uniti sotto l’era Trump	17
II.2. Le azioni politiche di Cina e USA	20
Capitolo III. Effetti sul panorama mondiale	25
III.1. Effetti su Usa, Cina ed Europa	25
III.2. Effetti sull’Italia	27
III.3. Analisi ed effetti della guerra valutaria	29
Possibili scenari e Conclusioni	32
Bibliografia	37
Sitografia	39

Introduzione

La saggezza comune sosteneva che il protezionismo fosse anticiclico; che tariffe, quote e simili crescessero durante i periodi di recessione. Anche se questa potrebbe essere stata una descrizione valida dai dati precedenti alla Prima Guerra Mondiale, ora bisogna considerarla imprecisa. Dalla Seconda Guerra mondiale, il protezionismo non è stato anticiclico; le tariffe e gli ostacoli non tariffari semplicemente non aumentavano in modo sistematico durante le fasi discendenti. Questa nuova conclusione viene documentata attraverso l'analisi di un panel di dati che copre oltre 180 paesi e 40 anni, utilizzando oltre una dozzina di misure di protezionismo e sei cicli economici (Economic Policy, Vol. 28, No. 76, 2013). Una "diagnosi di esclusione" dimostra che l'economia moderna possa essere responsabile del declino del comportamento ciclico del protezionismo; gli economisti si sono uniti nel loro disprezzo per il protezionismo più di qualsiasi altro concetto.

Originariamente le misure di protezione contingenti erano intese a proteggere i produttori nazionali dalle importazioni considerate "ingiustamente" a basso costo. Tuttavia, a causa del modo in cui queste politiche sono progettate e attuate, sono state pesantemente criticate per i loro effetti fortemente dirompenti sui mercati, e in particolare sulla concorrenza. La maggior parte dei Paesi, infatti, è ora più ricca, più grande e più aperta; le entrate e le imposte sul valore aggiunto sono fonti più importanti delle entrate del governo; molti tassi di cambio ora fluttuano; la rete di sicurezza sociale è più grande; la produzione è frammentata oltre i confini internazionali; c'è più commercio commerciale intra-industriale; e le istituzioni internazionali come l'OMC limitano la politica commerciale. Dunque, nessuna idea è più ampiamente accettata all'interno della professione economica che il

protezionismo sia un male che deve essere combattuto in qualsiasi momento e in qualsiasi luogo

Il lavoro offre una disamina degli studi sulle conseguenze della guerra tariffaria, si tratta di studi che seguono il paradigma economico dominante in economia (pensiero neoclassico) e che dunque hanno esiti scontati non potendo che prefigurare sciagure apocalittiche dall'introduzione di guerre commerciali. Si tratta di analisi che ignorano la complessità politica strategica dei problemi (o la semplificano attraverso giochi) e non propongono soluzioni alternative ai problemi che emergono nei territori se non l'ulteriore apertura commerciale vista aprioristicamente come la panacea dei problemi di crescita di questi ultimi.

L'indagine effettuata è stata suddivisa in tre capitoli: Nel primo viene fornita la descrizione del contesto storico di riferimento ed un'analisi dei temi inerenti a protezionismo e dazi in generale, successivamente andremo ad analizzare nello specifico il caso della "guerra dei dazi" tra le due più influenti potenze economiche mondiali; ovvero lo scontro politico e commerciale tra Cina e USA. Nel terzo capitolo infine verranno dimostrati gli effetti della guerra sul panorama europeo e mondiale, per poi evidenziare il beneficio del libero mercato a discapito di un'economia chiusa quali possano essere gli effetti delle politiche economiche applicate dal presidente degli Stati Uniti Donald Trump e dal Presidente della Repubblica popolare cinese Xi Jinping.

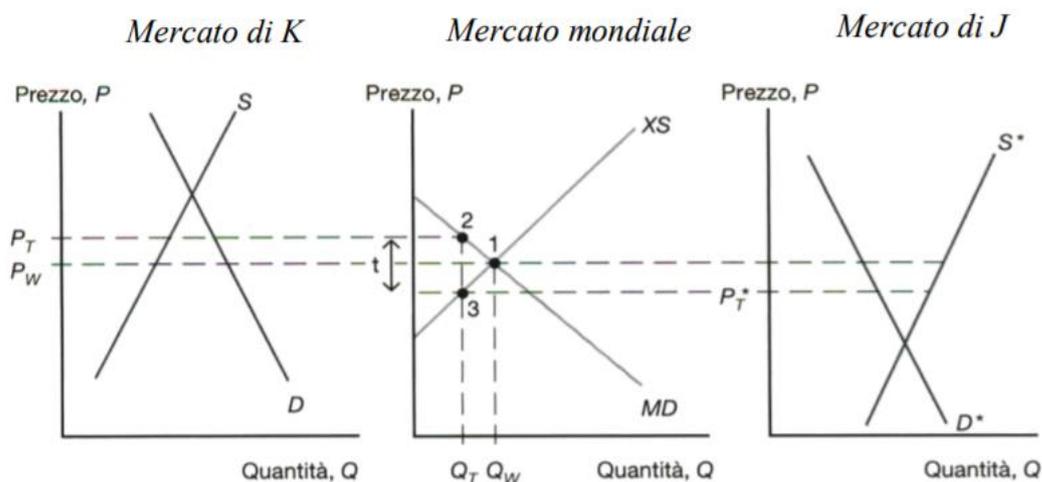
Capitolo I: La nozione di “protezionismo” e di “dazio commerciale” e la loro evoluzione storica.

I.1: definizione di protezionismo e dei dazi commerciali.

Con il termine protezionismo, in campo finanziario, si intende una politica economica che punta a tutelare le attività produttive nazionali rispetto a quella degli stati esteri. Si tratta dunque di interventi statali che puntano ad ostacolare, o addirittura impedire, la libera concorrenza, in totale opposizione rispetto a politiche economiche di tipo liberali e scambiste.

Il protezionismo può diventare una vera e propria guerra commerciale, che può essere portata avanti attraverso una serie di strumenti che definiscono diversi tipi di protezionismo: doganale e non doganale. Il protezionismo doganale si realizza attraverso l'intervento di dazi protettivi ai prodotti importati, così da far favorire il consumo di beni nazionali a discapito di quelli esteri e di dazi applicati a materie prime esportate, con l'obiettivo di lasciare in difficoltà l'economia degli stati non produttori delle stesse; diversamente dal primo il protezionismo non doganale è basato sulla previsione di contributi e tassi agevolati ai produttori nazionali esportatori, o ancora al controllo del mercato nazionale e internazionale dei cambi e delle monete e del movimento dei capitali.

Un dazio è una tassa sull'importazione di un bene e può essere ad valorem o specifico. Nel primo caso il dazio viene fissato in rapporto al valore del bene, invece nel secondo caso consiste in un ammontare monetario fisso su ogni unità importata del bene considerato (ad esempio, 2 dollari per ogni barile di petrolio). In entrambi i casi il dazio ha l'effetto di aumentare il costo del trasferimento dei beni colpiti all'interno del paese.



Gli effetti di un dazio – Figura 9.4 p. 271, *Economia Internazionale 1*, Teoria e politica del commercio Internazionale, decima edizione

In generale, una Politica economica di questo tipo può mirare a migliorare artificialmente la competitività delle imprese di un certo paese (protezionismo reale) oppure a influenzare le scelte dei risparmiatori circa l’allocazione della ricchezza (protezionismo finanziario); nel primo caso l’opportunità di svilupparsi in modo adeguato al riparo della competizione delle industrie straniere aventi una struttura produttiva consolidata viene fornita soprattutto alle industrie nascenti di un certo paese mediante la previsione di dazi sui beni importati dall’estero, da intendere come strumento transitorio destinato a terminare nel momento in cui tali imprese abbiano accumulato le risorse e le conoscenze necessarie a sostenere la competitività internazionale. Sussidi e contributi hanno lo stesso scopo, assieme a standard di qualità per autorizzare la vendita di beni esteri all’interno del Paese e al mantenimento del tasso di cambio a livelli sostanzialmente diversi da quello di equilibrio.

Per quanto riguarda il protezionismo finanziario, lo scopo è quello di rendere titoli finanziari emessi da imprese interne più attraenti rispetto a titoli stranieri (in termini di rischio-rendimento) e viene attuato grazie allo strumento dei controlli

sui movimenti di capitale, vale a dire un insieme di norme che impedisce ai residenti di acquistare attività finanziarie emesse da operatori di altri paesi o grazie ad imposte che influenzano i rendimenti attesi dalle attività finanziarie; che inoltre risultano sensibili a tassi di interesse ed alla variazione attesa del tasso di cambio.

I.2: analisi del contesto storico di riferimento.

Il protezionismo affonda le sue radici nelle politiche mercantilistiche attuate in Europa tra il XVII e il XVIII secolo dai nascenti stati nazionali, i quali con il loro intervento nell'economia miravano a dare più solide basi all'unità statale, facendo dell'incremento della ricchezza nazionale lo strumento per accrescere la forza dello Stato nei suoi rapporti con l'estero. Con questo termine si vuole intendere che la ricchezza di un Paese è misurata dalla quantità di metalli preziosi presenti al suo interno; da qui la tendenza di far prevalere le esportazioni a danno delle importazioni così da limitare la fuoriuscita di questi ultimi, anche grazie all'imposizione di pesanti dogane sui prodotti stranieri e al divieto di importazione di certi prodotti non indispensabili.

Tuttavia, a partire dal XVIII secolo, lo sviluppo tecnologico ed informatico hanno creato le condizioni per il definitivo passaggio da un'organizzazione economica tradizionale a un sistema basato sull'iniziativa privata, sulla divisione del lavoro e sul mercato, decretando la fine del protezionismo, che rimase limitato ai settori più deboli della produzione, cioè a quello agricolo meno sviluppato e alle industrie nascenti; sistema che ha consolidato la nascita del sistema capitalistico. Con il capitalismo viene esaltato il valore del libero scambio nella convinzione che la soppressione di limitazioni al commercio interno ed esterno, come pure l'accesso a nuovi mercati, avrebbe favorito la divisione del lavoro, aumentato la produzione economica e, pertanto, il benessere collettivo.

Adam Smith, uno dei figli più illustri di una terra feconda di talenti nei vari rami della cultura e dell'umana attività, sosteneva che se una merce può essere acquistata all'estero a un prezzo minore di quello che costerebbe a produrla in patria, sarebbe sciocco ostacolarne l'importazione, poiché questo spingerebbe l'industria interna su strade meno remunerative rispetto a quelle che essa potrebbe trovare da sé. In particolare, la critica di Smith al tradizionale "sistema del commercio" esposta nel libro IV de La Ricchezza delle Nazioni, pubblicata nel 1776, passa attraverso la demolizione dell'assunto mercantilista secondo cui la ricchezza di una nazione consiste nella quantità di metalli preziosi che riesce ad accumulare. La ricchezza, infatti, consisterebbe nella quantità di beni che la moneta può comprare e da cui assume tutto il suo valore per la precisa facoltà che ha di acquistarle.

Fu tuttavia nel 1817, con la pubblicazione dell'opera "Principi dell'economia politica e delle imposte" di David Ricardo che ci viene data una spiegazione convincente e tuttora indiscussa della convenienza all'integrazione economica e agli scambi commerciali con la teoria dei "costi comparati", secondo cui solo la divisione internazionale della produzione, resa possibile dal libero movimento internazionale delle merci, assicura che in ogni Paese si realizzi il migliore sfruttamento delle risorse naturali. Proibire quindi l'importazione, o imporre dazi che la impediscano, significa rendere il lavoro e il capitale del paese meno efficienti nella produzione di quanto sarebbero stati altrimenti, e produrre forzatamente una distruzione della differenza fra il lavoro e il capitale necessari per produrre le cose con le quali la merce si può acquistare all'estero.

Benché a seguito dei trattati di Smith e Ricardo il termine mercantilismo venne visto con una connotazione negativa, nell'ultima parte del XIX secolo che un gruppo di storici ed economisti tedeschi ne rovesciò la concezione. Per questi economisti il mercantilismo era in primo luogo una politica di costruzione dello

Stato portata avanti da sovrani saggi e benevoli. Pertanto, verso la fine dell'Ottocento le politiche protezionistiche ritrovarono il loro antico vigore.

Alcuni Paesi a seguito delle guerre napoleoniche decisero di adottare nuove politiche protezionistiche per risollevare economie colpite dalle vicende belliche come Francia, Italia e la Germania, pertanto, i dazi vennero giustificati come misure indispensabili per sostenere le industrie nascenti, proteggendole dalla concorrenza di quelle straniere, per quanto non appena esse fossero state abbastanza forti per concorrere, i dazi avrebbero potuto essere eliminati per dar vita a un sistema universale di libero scambio.

Il massimo teorico di questo indirizzo di politica fu John Maynard Keynes, il quale, come si può comprendere attraverso l'analisi del testo "Autarchia Economica", da quest'ultimo pubblicato nel 1933, riteneva l'autarchia e l'isolamento economico strumenti più adatti a servire piuttosto che danneggiare la causa della pace; riconoscendo, riguardo ai rapporti commerciali con l'estero, che il protezionismo doganale poteva diventare un mezzo per aumentare il livello di occupazione laddove servisse per dare lavoro ai disoccupati e permettere in tal modo la creazione o la sopravvivenza di imprese che producono ad un costo più elevato che all'estero.

Affinché la comunità globale possa tornare a promuovere politiche neoliberaliste bisognerà attendere il secondo dopoguerra, quando nel 1947 ventitré paesi del mondo occidentale sottoscrissero l'Accordo Generale sulle Tariffe e il Commercio (GATT) con lo scopo di mantenere un'area di libero scambio senza imposizioni tariffarie, da qui siamo arrivati all'attuale Organizzazione Mondiale del Commercio (WTO) che ha specificatamente il compito di vigilare contro interventi protezionistici e limitazioni del commercio. È necessario sottolineare che tali politiche liberiste, favorite dalla stipula di accordi e dalla creazione di organismi su scala mondiale o regionale volti a tutelare la libertà degli scambi,

sono state sempre accompagnate da meccanismi correttivi a tutela di singoli settori o prodotti. Soprattutto quando il riaffiorare di posizioni protezionistiche era giustificato da situazioni di depressione economica mondiale, come avvenne in seguito ai problemi originati per esempio dalle crisi petrolifere a metà degli anni '70 che hanno richiesto un massiccio uso di contingentamenti. Fu infatti da questa nuova crisi che “a new, new protectionism” è apparso nell'Europa occidentale, una difesa ideologica del protezionismo che si differenzia dalla vecchia realtà della determinazione del gruppo di interesse e dalle eccezioni ad hoc alla regola del commercio liberalizzato.

Tre scuole di pensiero (o approcci) a questa nuova variante del protezionismo -il Cambridge Economic Policy Group in Gran Bretagna; una schiera di neo-protezionisti francesi; e il tedesco Wolfgang Hager- condivisero alcune ipotesi keynesiane nei loro sforzi per delegittimare l'ideologia del libero scambio. Per altri aspetti tuttavia, in particolare per la fonte della minaccia commerciale e il livello nazionale o europeo - a cui applicare la protezione, questi portavoce divergono. La traduzione in pratica di queste nuove idee è limitata dalle differenze nazionali e dal loro attaccamento a particolari coalizioni politiche, coalizioni basate prevalentemente sul lavoro. Se il nuovo protezionismo ha un'influenza immediata sul regime commerciale, è nella fornitura di un'ideologia legittimante per un nuovo ordine commerciale gestito.

Ciò nonostante, la fine degli anni '80 è stata caratterizzata dal pieno sostegno da parte di alcuni governi (Thatcher in Gran Bretagna e Reagan negli Stati Uniti) a iniziative economico-politiche ispirate a criteri di neoliberalismo; iniziative successivamente confermate dalla crescente globalizzazione dei mercati degli anni '90, dalla istituzione di libero-scambio (Unione Europea, GATT, ecc.) e nella decisione assunta dai 128 paesi membri della WTO di attuare la liberalizzazione totale dei mercati entro il 2000.

I.3: argomenti a favore e a sfavore del protezionismo.

Come già analizzato in precedenza, nel sistema economico attuale si parla spesso dei concetti di Globalizzazione e di integrazione dei mercati, dovute da accordi multilaterali tra Stati aventi lo scopo di abbattere la quasi totalità delle barriere doganali.

Tuttavia, nonostante queste tendenze, si è spesso verificato che al ridursi del PIL e all'aumentare del tasso di disoccupazione vengano implementate politiche protezionistiche che “difendano” i produttori nazionali dalla concorrenza estera. Ad esempio, nel ventesimo Secolo, dopo la prima e la Seconda Guerra Mondiale, numerosi Paesi hanno adottato politiche in linea con principi autarchici e protezionistici per tutelare le industrie nazionali ed impedire al tasso di disoccupazione di aumentare ulteriormente.

In tempi più recenti invece diversi elementi che hanno probabilmente determinato un riavvicinamento al protezionismo sono stati l'apparente riduzione dei risultati relativi ad un'ulteriore liberalizzazione degli scambi dopo i progressi raggiunti nell'ambito delle trattative internazionali fino agli anni 90, che sono state seguite dallo stallo delle trattative nell'ambito del Doha Development Round, e la percezione diffusa che la globalizzazione provochi più vinti che vincitori nell'ambito della distribuzione del reddito, acuendo le disuguaglianze preesistenti. Da qui comprendiamo che le giustificazioni al ricorso di misure di natura protezionistica possono essere molteplici: Spesso si sottolinea come la totale apertura possa determinare forti rischi per le neonate imprese che entrano nel mercato; poiché la nuova impresa infatti andrebbe a collocare all'interno di un sistema di concorrenza con un elevato numero di competitori, i quali hanno già raggiunto le dimensioni e le competenze per sfruttare le economie di scala. Il rischio dunque di essere eliminati dalla concorrenza prima di raggiungere la

competitività adatta a sopravvivere è sempre più elevato, ed è per questo che una tutela per le imprese nazionali nei primi stadi di sviluppo permetterebbe di arginare tale rischio; dunque il primo punto da tener presente riguarda la protezione dell'industria nascente. È inoltre comprensibile che uno Stato nazionale voglia mantenere la propria autonomia per quanto concerne la produzione di beni che reputa essere di fondamentale importanza, in tal caso è facile comprendere lo scetticismo relativo all'affidare tali rifornimenti a produttori esteri in qualunque Paese.

Un'altra motivazione del ricorso a politiche protezioniste è inerente alla volontà di combattere il fenomeno del dumping, ossia una forma di concorrenza sleale che prevede l'assalto di un certo mercato estero introducendovi i propri beni venduti sottocosto e che può essere ridimensionato o fatto fallire con l'imposizione di specifici dazi su questi beni, o ancora al fine di favorire la nascita di nuovi settori produttivi o risollevarne quelli esistenti con conseguente aumento dell'occupazione. E possono assumere una certa importanza anche motivazioni di carattere extra-economico, laddove, come sosteneva per esempio List (1972), la perdita di valori ingenerata dall'esistenza delle tariffe protettive fa guadagnare a un Paese delle energie preziose per produrre successivamente le quantità di valori incalcolabili. E questa erogazione di valori deve pertanto venire considerata come il prezzo della educazione industriale del Paese.

In ambito UE nel decennio 1998-2008 vi sono state più di 300 investigazioni in questo settore, molto spesso in settori in cui il vantaggio comparato dei paesi europei era in declino; anche in questo ambito risulta molto difficile tracciare una chiara linea che permetta di definire la divisione una pratica scorretta ed un approccio eccessivamente tutelante delle imprese nazionali.

Per concludere, c'è un ultimo aspetto da sottolineare sul fronte dei “punti a favore” delle politiche protezionistiche. È vero che l'aumento della concorrenza dovuto al

libero scambio favorisce l'abbassamento dei prezzi dei prodotti, ma ci sarebbero due modi di ridurre i prezzi dei prodotti: migliorando davvero l'efficienza, o semplicemente esternalizzando i costi. Le imprese in un ambiente concorrenziale hanno sempre un incentivo che le spinge a esternalizzare i costi, nella misura in cui possono farla franca. All'interno di ciascuna nazione ci sono leggi e istituzioni che proibiscono molte forme di esternalizzazione dei costi. A livello internazionale esistono poche leggi del genere, mentre le leggi nazionali, e il grado in cui vengono fatte rispettare, variano molto da Stato a Stato. Poiché standard inferiori significano costi e prezzi più bassi, la concorrenza internazionale tende a produrre un abbassamento degli standard (vale a dire, all'esternalizzazione dei costi) e pertanto distrugge quegli aspetti della vita collettiva che si basano su standard più elevati. Una collettività i cui standard includano il divieto di sfruttamento del lavoro infantile, ad esempio, non sarà in grado di sostenere condizioni di libero scambio con una comunità che invece lo ammetta, a meno che essa non sia disposta ad abbassare i propri standard in materia o ad accettare il fallimento delle proprie attività produttive che devono competere con quelle che, nel Paese estero, producono a costi ridotti grazie allo sfruttamento del lavoro infantile. Entrambe le alternative implicano gravi sconvolgimenti dell'assetto sociale di un Paese. Sono necessarie pertanto delle tariffe compensatorie che correggano le differenze presenti nell'internalizzazione dei costi esterni tra Paesi. La tariffa compensatoria proteggerebbe quindi un'efficiente politica nazionale di internalizzazione dei costi dalla concorrenza all'abbassamento degli standard proveniente dai Paesi che, per qualsivoglia ragione, non tengono conto di tutti i costi ambientali e sociali. Una cosa è proteggere un'industria inefficiente, tutt'altra è proteggere una politica efficiente di internalizzazione dei costi.

Ognuna di queste affermazioni, tuttavia, è stata oggetto di ampi dibattiti che hanno visto soprattutto i teorici del liberismo impegnati a confutarne le ragioni di fondo, sottolineando di contro gli svantaggi che deriverebbero dall'adozione di politiche

protezionistiche: Uno dei maggiori contributi alle teorie liberiste legate agli scambi tra nazioni deriva dalla teorizzazione di David Ricardo dei “vantaggi comparati”. Secondo i principi di questo modello, in un sistema di perfetta libertà di commercio, ogni Paese destina naturalmente il capitale e il lavoro agli impieghi maggiormente vantaggiosi. Tale ricerca, del vantaggio individuale, si lega mirabilmente col bene universale di tutti. Stimolando l’industria e ricompensando l’ingegno, essa distribuisce il lavoro nel modo più efficiente ed economico; mentre, aumentando la quantità generale dei prodotti, diffonde il benessere generale e lega con il vincolo comune degli interessi e degli scambi la società universale delle nazioni di tutto il mondo civile. È per questo principio che il vino viene prodotto in Francia e in Portogallo, il grano in America e in Polonia e le ferramenta e altre merci in Inghilterra.

Nello stesso identico Paese, i profitti, generalmente parlando, sono sempre allo stesso livello; oppure differiscono soltanto nella misura in cui l’impiego del capitale può essere più o meno sicuro e gradevole. Così non avviene tra differenti Paesi. Se i profitti del capitale impiegato nello Yorkshire dovessero superare quelli del capitale impiegato a Londra, il capitale si sposterebbe rapidamente da Londra allo Yorkshire realizzando così l’uguaglianza dei profitti; ma se in conseguenza di una diminuzione del saggio di produttività delle terre inglesi dovuto all’aumento del capitale e della popolazione, i salari dovessero aumentare e i profitti diminuire, non seguirebbe necessariamente che capitale e popolazione si spostino dall’Inghilterra in Olanda, o in Spagna, o in Russia, dove i profitti potrebbero essere più elevati. Inoltre, la rinuncia da parte del Paese che chiude le proprie frontiere al volume di reddito e al dinamismo che potrebbero scaturire in seguito all’affacciarsi sul mercato internazionale, potrebbe implicare la possibilità che le industrie protette non siano stimolate a crescere e che, dunque, sia loro impossibilitato di raggiungere quell’ideale stadio della produzione che giustificerebbe la fine delle misure di natura protezionistica. Il risultato sarà

dunque che la massimizzazione del reddito nazionale, il quale si crede di perseguire con scelte avverse al libero scambio, risulta inefficacemente perseguita nella misura in cui le illusorie compensazioni conseguite in questo o quel settore particolare sono vanificate dalle più ampie e pregiudizievoli conseguenze che si registrano nell'economia nel suo complesso.

Capitolo II: Il caso USA-Cina ed i dazi Americani contro l'alluminio estero.

II.1: Il quadro economico generale degli Stati Uniti sotto l'era Trump

“La guerra non è che la continuazione della politica con altre forme”. Questa frase di Carl von Clausewitz del suo trattato di strategia militare “Della guerra” è particolarmente attuale oggi con riferimento alla guerra commerciale degli Stati Uniti basata sull’istituzione dei dazi.

I dazi, come sappiamo, nascono per difendere l’economia nazionale in un mondo in cui il riequilibrio della bilancia commerciale è affidata all’aumento delle esportazioni e alla contrazione delle importazioni, in particolare quando il commercio internazionale è fatto da un complesso di relazioni bilaterali tra i singoli Paesi.

Questa situazione può valere in alcuni casi, ma non sembra proprio in quello degli Stati Uniti e questo per due ragioni: una di tipo temporale e l’altra di tipo strettamente economico.

La prima riguarda l’approccio utilizzato che sembra di “stop and go”, fatta di annunci e minacce di provvedimenti adottati e poi revocati, di nuove minacce, rinvii. In altri termini, non ha un orizzonte temporale adeguato per produrre i relativi affetti, ma sostanzialmente appare come uno strumento “di pressione” in un campo che probabilmente non riguarda il processo di produzione in senso stretto.

Il deficit commerciale degli USA nel 2018 è volato ai massimi storici degli ultimi dieci anni: 621 miliardi di dollari (il 3% del Pil rispetto al 2,8% dell’anno precedente), 119 miliardi in più da quando Trump è Presidente. Un recente studio del Fondo Monetario Internazionale ci dice che in una prima fase le imprese

americane (che avrebbero dovuto essere tra i soggetti vincenti), hanno ridotto i loro prezzi al consumo per assorbire l'aumento dei dazi; per non perdere vendite interne hanno contratto i margini di profitto. Ma ulteriori incrementi si scaricheranno sui consumi, diventeranno una sorta di tassa che grava non sui beni del paese esportatore, ma sugli acquisti di quello importatore: secondo la Federal Reserve di New York l'aumento dei dazi su 200 miliardi di dollari di importazioni cinesi dovrebbe costare ai consumatori americani 106 miliardi di dollari, circa 800 dollari all'anno per nucleo familiare.

Oggi negli USA i consumi sono in crescita – anche per l'aumento della spesa pubblica – ma se questa situazione dovesse permanere rischierebbe di indebolire una delle componenti della domanda interna che spiegano la buona performance del Pil americano.

Con in più un altro effetto sugli acquisti delle imprese che dalla Cina si sono spostati da altri Paesi e in particolare dal Messico. Il punto è che occorre ritornare alle parole di von Clausewitz: la guerra (dei dazi) è la continuazione della politica con altri mezzi. E in gioco c'è in primo luogo la vera leadership che conta con la rivoluzione industriale 4.0: quella tecnologica, più o meno ammantata da motivazioni nazionalistiche e di protezione.

I dati da questo punto di vista sono impietosi: nelle alte tecnologie, la bilancia commerciale americana ha un passivo che peggiora continuamente: dal deficit di 84 miliardi di dollari del 2016 è arrivata a uno di 129 miliardi del 2018. L'unico grande settore in attivo è rimasto quello aerospaziale, con 86 miliardi di dollari, mentre nell'ICT è stato passivo per 173 miliardi.

Risultati negativi sono stati registrati anche nei comparti delle biotecnologie, delle scienze della vita e della optoelettronica, rispettivamente con -16, -19 e -16 miliardi di dollari.

In un Paese in cui l'industria (ancora oggi motore dell'innovazione) è sempre meno presente a scapito dei servizi (che sono sempre di più) la spinta endogena

all'innovazione viene di conseguenza sopita. E con essa – sotto molti versi – anche la futura leadership mondiale.

D'altronde, la recente vicenda con il Messico dimostra che da una politica dei dazi a scopo di difesa economica si è sempre più passati a dazi politici, che vengono imposti (anche) al di là di motivazioni di irrobustimento dell'economia.

Se il mondo fosse una specie di rete di scambi bilaterali il punto sarebbe grave, ma non gravissimo, però il mondo della quarta rivoluzione industriale è quello delle connessioni reciproche, delle mutue interdipendenze e quindi l'uso dei dazi a scopo politico – grazie alla fitta rete di subfornitura globale e di catene del valore – si diffonde a tutta l'economia mondiale: per effetto delle ritorsioni Usa-Cina il Fondo Monetario Internazionale (nell'ultima riunione del G20) stima una contrazione del Pil mondiale dello 0,5% per il 2020 (circa 455 miliardi di dollari) e una analisi della Banca d'Inghilterra valuta nel medio periodo una perdita di 2,5 punti di Pil per le conseguenze di una espansione ritorsiva dei dazi a livello mondiale.

E poi c'è l'incertezza complessiva derivante da quelle continue politiche di “stop and go”, che rende molto volatili le aspettative future e quindi incide anche sulle scelte di investimento internazionale di medio periodo delle imprese. Per dirla in altri termini alla fine ci andiamo a perdere tutti!

E allora tornano di stringente attualità parole che furono pronunciate quasi due secoli fa da Richard Cobden in occasione dell'abolizione delle Corn laws nell'Inghilterra (la potenza egemone del tempo) che fissavano dazi sulle importazioni di grano dalle Colonie (per difendere le posizioni della statica aristocrazia terriera di allora): eliminando le barriere si sarebbero create relazioni economiche stabili e durature tra i Paesi alzando i “costi della guerra” e promuovendo la “salutare propensione alla pace”.

Le attuali scelte dell'Amministrazione americana (e dei suoi epigoni), dettate da motivazioni più politiche che economiche e imposte su aspetti bilaterali incuranti

delle conseguenze multilaterali e globali in un mondo sempre più interconnesso, vanno in senso opposto. C'è di che meditare, prima che si affermino pericolose involuzioni.

II.2: Le azioni politiche di Cina e USA

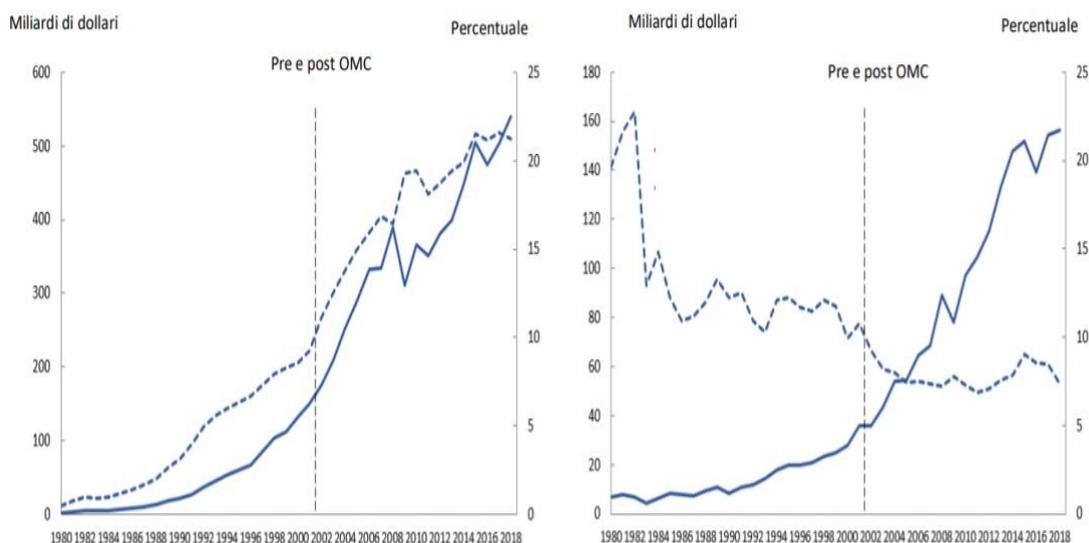
A partire dall'8 Marzo 2018, Il Presidente americano Donald Trump ha annunciato l'imposizione di tariffe del 25% sulle importazioni di acciaio e del 10% su quelle di alluminio da diversi Paesi, per poi decidere di sospendere le tariffe stesse per molti Paesi ma non per la Cina. La sua intenzione sarebbe quella di ridurre il deficit commerciale degli Usa, che nel 2017 ha raggiunto i 566 miliardi di dollari, di cui 375 solo con la Cina, il più grande produttore mondiale di acciaio e alluminio; ma oltre al deficit commerciale, le principali critiche si sono rivolte piuttosto nei confronti della politica cinese di apertura selettiva al commercio internazionale, unita alle numerose barriere non tariffarie e pratiche discriminatorie contrarie agli impegni presi in sede di adesione all'Organizzazione Mondiale del Commercio (WTO). Posizioni che si sono sempre di più irrigidite allorquando, con il piano Made in China 2025, il governo cinese ha deciso di sfidare apertamente la supremazia tecnologica americana, attraverso misure in campo industriale e commerciali stigmatizzate dall'attuale amministrazione statunitense come predatorie.

Dal gennaio 2018 sono stati effettivamente implementati due round di dazi. Il primo è stato del 25% su 50 miliardi di dollari di merci cinesi a cui si sono aggiunti, nel settembre del 2018, dazi del 10% su ulteriori 200 miliardi di dollari. Questi sarebbero dovuti salire al 25% il primo gennaio 2019 in caso di mancato accordo con la Cina; data però posticipata di nuovo al primo Marzo ed oramai divenuta effettiva. Da parte sua, non potendo contare su un deficit commerciale

paragonabile a quello americano, la Cina ha invece imposto dazi su beni per un valore di 110 miliardi di dollari coprendo quasi l'intera delle sue importazioni dagli Stati Uniti.

Grafico A. Importazioni statunitensi dalla Cina

Grafico B. Importazioni cinesi dagli Usa



Commercio di beni tra Usa e Cina (1980–2018) – dati provenienti da “Chad P. Bown (2019), p.22”. La linea continua indica il livello delle importazioni (asse sinistro), mentre la linea tratteggiata indica la quota delle importazioni totali (asse destro)

La risposta cinese nei confronti delle importazioni di beni statunitensi ha cercato dunque di colpire in maniera più incisiva le produzioni provenienti dagli Stati americani che più hanno supportato Trump, come nel caso del gas naturale liquefatto o della soia di cui la Cina è il primo importatore mondiale, cercando di risparmiare quei prodotti strategici per l'industria cinese. A distanza di due mesi, Usa e Cina riescono a raggiungere una bozza di accordo. Pechino accetta di ridurre «significativamente» il suo surplus commerciale ed i dazi doganali, di eliminare le restrizioni e si offre di acquistare beni americani extra.

Tuttavia, a causa di un dietro-front da parte della Cina sugli accordi presi in precedenza, a partire da Luglio 2018, gli Stati Uniti mettono dazi del 25% su prodotti di importazione cinese per un ammontare di 34 miliardi di dollari tra cui auto, dischi e componenti di aerei.

Fu questo l'inizio di una vera e propria guerra commerciale, che salvo alcune fasi di stallo, ancora oggi influenza le politiche economiche globali. Tra i mesi di Luglio e Settembre 2018, Washington impone nuove tariffe del 10% su 200 miliardi di dollari su prodotti di importazione cinese. La Cina risponde con tariffe del 25% su 16 miliardi di dollari di merci americane tra cui le moto Harley-Davidson, il bourbon e il succo d'arancia e successivamente con ulteriori dazi su 60 miliardi di dollari di merci americane.

Inaspettatamente dal 1° dicembre 2018, gli americani sospendono per tre mesi l'aumento delle tariffe dal 10 al 25% sui 200 miliardi di dollari di merci cinesi. Pechino, dunque, accetta di acquistare una quantità «molto consistente» di prodotti statunitensi e sospende per tre mesi le tariffe aggiuntive su automobili e ricambi auto, inoltre apre all'importazione di riso americano.

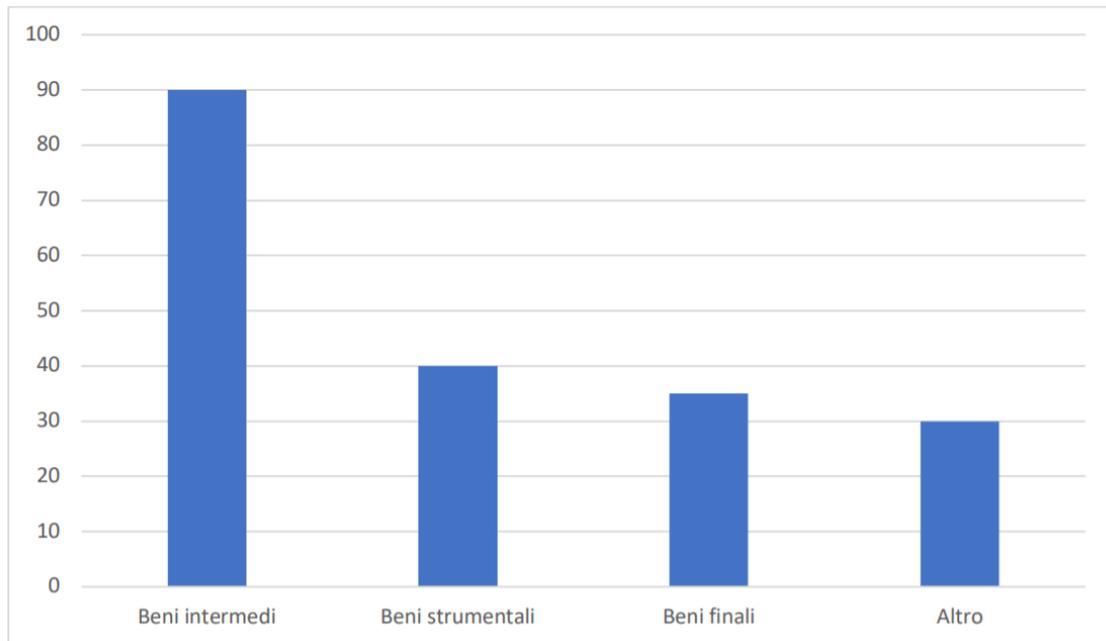
È il 10 maggio 2019 che tuttavia Washington mette fine alla tregua facendo scattare i dazi sui 200 miliardi di dollari di importazioni cinesi. Trump preme sull'acceleratore e due giorni dopo impedisce alle aziende americane l'utilizzo di apparecchiature di telecomunicazione straniere ritenute a rischio per la sicurezza, mossa colpisce il gigante cinese Huawei, Il Dipartimento del Commercio degli Usa annuncia anche un fermo per le aziende americane che vendono o trasferiscono tecnologia statunitense a Huawei stessa.

Gli economisti tuttavia ritengono che tale decisione possa danneggiare gli Stati Uniti quanto e forse più di quanto possa danneggiare la Cina. Da alcuni media americani Huawei viene definita "too big to fail", proprio come un tempo si diceva dei colossi bancari travolti dalla crisi. In altre parole, un fallimento di Huawei provocato dai bandi di Trump obbligherebbe la maggior parte dei Paesi europei, e gli stessi Stati Uniti, a far fronte a un grande sforzo produttivo, con

costi abnormi. E il 5G, ormai ai nastri di partenza, subirebbe fortissimi rallentamenti.

Al G20 di Osaka Trump e il presidente Xi Jinping raggiungono un ennesimo accordo: Washington s'impegna a non imporre nuovi dazi, ma appena 24 ore dopo la dichiarazione dei negoziatori sul colloquio costruttivo di Shanghai, gli Usa accusano Pechino di non aver rispettato le promesse di acquistare prodotti agricoli statunitensi e fermare la vendita del "fentanil". Trump annuncia tariffe del 10% su 300 miliardi di dollari di importazioni cinesi dal 1° settembre. In pratica tutti i 660 miliardi di dollari di scambi annuali tra i due Paesi saranno soggetti a dazi. Pechino passa al contrattacco e permette allo yuan di scendere sotto le 7 unità rispetto al dollaro, per la prima volta in 11 anni. Washington accusa Pechino di manipolare la sua moneta per sostenere le sue esportazioni ma la Banca centrale cinese nega. Il Governo cinese, infatti, ha permesso che lo yuan si deprezzasse rispetto al dollaro. Questo fa sì che comprare prodotti cinesi sia ancora più conveniente e che quindi l'effetto dazi venga neutralizzato dal costo inferiore del prodotto originario. Inoltre, questa svalutazione determina il fatto che l'import in Cina di prodotti Usa sia meno conveniente.

Si tratta di una contromossa rischiosissima che potrebbe alterare gli equilibri geopolitici globali sebbene la banca centrale cinese abbia smorzato i toni asserendo, tramite le parole del governatore Yi Gang, che "La Cina non cercherà una svalutazione competitiva della sua valuta e non userà il mercato valutario come strumento per far fronte alle dispute commerciali". Secondo diversi analisti, con questa mossa la Cina rischia di farsi molto più male rispetto ai danni che potrebbe fare perché lo yuan non è una valuta pienamente convertibile e questa svalutazione potrebbe portare alla fuga di capitale dal Paese e potrebbe arrivare a mettere in difficoltà le stesse imprese cinesi, molte delle quali sono indebitate in dollari. Questo spiega il profondo rosso di Wall Street che nella giornata del 5 agosto, ha avuto la peggiore seduta di tutto il 2019 portando al ribasso tutti i listini mondiali.



Importazioni statunitensi dalla Cina soggette a tariffe speciali nel 2018, divise in base al tipo di Prodotto — dati provenienti da “Chad P. Bown (2019), The 2018 US-China trade conflict after 40 years of special protection

Capitolo III: Gli effetti sul panorama mondiale

III.1: Effetti su Stati Uniti, Cina ed Europa.

Partendo dall'assunto di un aumento generalizzato dei dazi del 25% sul totale degli scambi commerciali USA-Cina, il Fondo Monetario Internazionale ha effettuato una stima a più modelli per valutarne gli effetti. A livello di scambi bilaterali, si stima che essi si contrarranno nel breve periodo del 20-30%, mentre nel lungo periodo saranno soggetti a fluttuazioni più ampie, fino a un possibile 70%, a seconda dei modelli di calcolo presi in considerazione. Sempre secondo il Fondo Monetario, le tensioni commerciali produrranno una riduzione del Pil determinata dal calo della domanda estera nell'ordine dello 0,3-0,6% per gli Stati Uniti e dello 0,5-1,5% per la Cina.

Il differente impatto sul Pil dei due paesi dipenderà innanzitutto dal peso maggiore che hanno, per l'economia cinese, le esportazioni verso gli Stati Uniti rispetto a quanto non accada nella direzione opposta. In secondo luogo, sulla Cina vengono stimati effetti più pronunciati per via della maggiore rigidità dei prezzi e salari, che più difficilmente si adeguano alla minore domanda estera. Ulteriori effetti negativi per la Cina derivano poi dalla perdita di economie di scala e da un peggioramento delle ragioni di scambio dovute a una riduzione del tasso di cambio; tasso di cambio che, per converso, tenderà ad apprezzarsi negli Stati Uniti.

L'impatto della guerra commerciale sul resto del mondo dipenderà molto dalla capacità con la quale Cina e Stati Uniti riusciranno a sostituire le importazioni reciproche con prodotti provenienti da paesi terzi. Secondo stime UNCTAD, la

continuazione della guerra dei dazi produrrà una diversione del commercio (verso paesi terzi) superiore alla quota di esportazioni che verranno sostituite da produzione nazionale. Per esempio, dei circa 33 miliardi di dollari di importazioni statunitensi di macchinari provenienti dalla Cina, circa 27 miliardi saranno sostituiti con produzioni provenienti da paesi terzi e solo 4 miliardi di dollari verranno effettivamente sostituiti da produzioni statunitensi. Un effetto della guerra commerciale è infatti quella di rendere i fornitori di beni provenienti dai paesi terzi più competitivi rispetto alle imprese cinesi e statunitensi.

Sempre secondo stime UNCTAD, l'Unione Europea trarrà più benefici di altri da questa situazione riuscendo a intercettare un totale di 70 miliardi di dollari del commercio bilaterale Cina-Stati Uniti (50 miliardi dagli Stati Uniti e 20 dalla Cina). Il Messico invece riuscirà ad aumentare le proprie esportazioni di 27 miliardi di dollari, circa il 6% di tutte le sue esportazioni.

A essere colpiti pesantemente dalla guerra commerciale sarebbero invece molti paesi del Sud-Est asiatico, che sono perfettamente integrati sia nelle catene del valore delle merci cinesi sia di quelle americane.

Effetti significativi riguarderanno infatti la riallocazione settoriale delle produzioni e in particolare le dinamiche delle catene del valore che da globali tenderanno sempre di più a regionalizzarsi e ad avvicinarsi ai centri economici e ai mercati di riferimento. Sebbene ci possano essere paesi che potranno beneficiare dello scontro commerciale tra Cina e Stati Uniti, il Fondo Monetario Internazionale ha stimato altresì che, a livello aggregato, l'attuale tensione commerciale potrebbe portare a un effetto a cascata tale da condurre a una riduzione della crescita mondiale per il 2019-2020 intorno allo 0,5%.

Tale decrescita sarebbe determinata da spillover negativi tanto a livello macroeconomico, che incidono sul PIL e sul commercio in generale, quanto a

livello microeconomico con effetti sulle catene globali del valore e sulle decisioni degli attori economici le cui decisioni sono influenzate dal generale stato di incertezza provocato dalla guerra commerciale. Senza considerare poi i rischi sottolineati dall' UNCTAD relativi all'impatto congiunto di una diminuzione della crescita globale e di un aumento dei prezzi dovuto alla diversione del commercio provocata dalle guerre commerciali, tale da produrre il rischio di stagflazione.

III.2: Effetti sull' Italia

Il Fondo Monetario Internazionale stima che due anni di conflitto tra Usa e Pechino possano costare all'Europa circa 80 miliardi di minor crescita, di cui il conto per l'Italia potrebbe essere pari a 5 miliardi. I dati del 2018 dicono che il nostro export verso gli Usa vale 42 miliardi, quello verso la Cina 13.

Secondo Sace Simest, in uno scenario «tranquillo» nel 2019 l'export italiano verso gli Usa può crescere del 4,9% e quello verso Pechino del 6%, ma per come si è finora orientato il conflitto commerciale la crescita si fermerebbe rispettivamente al 3,9% verso gli Usa e al 3% verso la Cina.

Oggi L'Italia vende negli Usa quasi 3 miliardi di euro in prodotti in metallo, pari al 5,5% del nostro export totale nel settore siderurgico e affini. Tuttavia, come già evidenziato in precedenza, a partire dal primo giugno del 2018 Donald Trump ha deciso di mettere nuovi dazi per tutti, Europa compresa, tra il 10 e il 25%; l'Ue naturalmente ha risposto con una ritorsione di pari entità, e non solo su tubi e laminati, ma ha piazzato un'aliquota fino al 25% anche sui prodotti simbolo del made in Usa: dai jeans alle moto Harley Davidson.

Per quel che riguarda acciaio e alluminio l'Italia non sarebbe esposta come la maggior parte degli Stati Europei: a fine 2018 abbiamo esportato in Usa quasi 900 milioni di prodotti soggetti ai nuovi dazi (stime CsC). Se facciamo i conti oggi su questi prodotti, vediamo che la quota esportata dall'Italia si è addirittura rafforzata: il 2,1% delle importazioni americane di acciaio e alluminio proviene dall'Italia. A giugno 2018 era sotto il 2%. C'è da dire che si sono abbassati un po' i prezzi proprio per compensare l'aggravio dovuto ai dazi.

Decisamente più pesante sarebbe l'impatto su automobili e agroalimentare: i mezzi di trasporto valgono 9 miliardi, macchinari e impianti arrivano a 7,9 miliardi. L'applicazione di dazi alle auto di marca europea comunque è stata rimandata a novembre, insieme alla «lista nera» delle specialità alimentari, dove l'export vale 4 miliardi di euro. Secondo la Coldiretti (Confederazione Nazionale Coltivatori Diretti) il bene più colpito potrebbe essere il vino, che è anche prodotto alimentare italiano più venduto negli States: 1, 5 miliardi di esportazioni nel 2018, ma ci sono anche olio di oliva, il Pecorino Romano, dove gli Usa rappresentano circa i 2/3 del totale export, pasta, agrumi, marmellate, acqua minerale, superalcolici e alcune varietà di pesce. Ma la guerra dei dazi potrebbe avere effetti anche a Terni. Se l'amministrazione Trump dovesse colpire anche l'automotive del Vecchio Continente, nota il nuovo amministratore delegato di "Acciai Speciali Terni" Massimiliano Burelli che come fornitori di questo settore si avranno certamente dei problemi riguardanti, direttamente e indirettamente, anche moltissime aziende di tutti i settori.

III.3: analisi ed effetti della guerra valutaria

Nello specifico, la definizione di guerra valutaria è quando un Paese decide di sfidare il “trilemma” della politica economica: con mercati finanziari globali e integrati, una nazione non può godere allo stesso tempo di autonomia della politica monetaria, controllo dei tassi di cambio e completa apertura ai movimenti dei capitali. Ogni scelta nel senso di un maggior attivismo in una delle tre politiche – per esempio influenzare il tasso di cambio – implica minori gradi di libertà almeno in una delle rimanenti due. Guerre di questo tipo in termini squisitamente economici sono molto rischiose, in quanto tendono a produrre vittorie di Pirro, per almeno due ordini di ragioni:

Innanzitutto, oggi l'efficacia stessa di una politica valutaria è tutta da dimostrare. I movimenti di breve periodo dei prezzi finanziari, incluse le monete, dicono sempre meno. Sperare in effetti automatici e immediati del cambio sull'economia reale è sempre più un concetto sfuggente. L'economia reale è fatta da catene di creazione del valore, reali e finanziarie; tanto più la catena è internazionale, tanto più gli effetti di variazione nel valore relativo tra valute sono tutt'altro che scontati. Inoltre, sfidare il “trilemma” implica dei rischi: una guerra valutaria può significare una limitazione ai movimenti di capitale oppure avere una politica monetaria che si occupa esclusivamente di orientare il tasso di cambio.

Tornando sul caso, la Banca centrale cinese nel mese di Agosto 2019 ha modificato dello 0,1% il fixing dello yuan con il dollaro portandolo a 7,0211 (yuan per un dollaro). In una settimana, il fixing – cioè la parità centrale presa come riferimento per lasciare poi muovere il cambio in una banda di oscillazione del 2% in più o in meno – è passato da 6,9225 per dollaro al 7,0211 attuale. Sul mercato valutario, lo yuan onshore (quello per le transazioni sul mercato interno)

è scambiato a 7,064 per un dollaro (7,0624 venerdì sera). L'offshore a 7,0928 per un dollaro. La PboC, la banca centrale cinese, ha imputato la perdita di valore del renminbi all'aspettativa dei nuovi dazi annunciati da Donald Trump, un movimento quello dello yuan – ha spiegato la Banca centrale cinese (PboC) in una nota, “dovuto agli effetti delle misure unilaterali e protezioniste” degli Stati Uniti e all'attesa di dazi contro la Cina. La decisione della Cina di lasciar svalutare il cambio ha già spinto gli Stati Uniti ad accusare Pechino di manipolazione valutaria, mentre Donald Trump, di fronte all'annuncio della nuova politica espansiva della Bce, ha puntato il dito anche verso Eurolandia e verso la Fed, “colpevole”, in queste circostanze, di non abbassare rapidamente i tassi. In realtà gli scambi commerciali, anche se hanno un impatto sulle valute minore dei flussi finanziari – possono comunque pesare, nel medio-lungo periodo.

La decisione della Cina non è del tutto una forzatura, «L'imposizione di tariffe bilaterali – nota il Fondo monetario internazionale in un rapporto – generalmente porta a un apprezzamento della valuta del paese esportatore (e viceversa): i cambi compensano l'effetto voluto dei dazi»

Le implicazioni di questa nuova azione sono molteplici: per Nick Wall, co-gestore del fondo Merian Strategic Absolute Return Bond di Merian Global Investors, la svalutazione dello Yuan rende improbabile un accordo tra le due superpotenze nel breve termine. Oltre a questo, il Dollaro Usa subirà un apprezzamento che graverà sul resto del mondo tramite i prestiti sottoscritti in dollari americani. L'ultima problematica che sottolinea Wall è quella di tipo deflazionistico, in quanto la forza dello Yuan permetteva di importare in Cina una parte della deflazione mondiale. In questo quadro, le pressioni sulla Federal Reserve per un ulteriore taglio del costo del denaro sono aumentate, tanto che il mercato prezza strette per altri 60 punti base.

Il maggior impatto dell'incertezza su Eurolandia, più esposta degli Usa alle tensioni commerciali, giustifica intanto la maggiore aggressività della Banca centrale europea, che oltretutto ha meno spazi di manovra e deve contrastare la progressiva riduzione degli effetti delle proprie decisioni. È vero però che la Bce a settembre ha tagliato il tasso sui depositi, passando dal -0,40 al -0,50% e varando un nuovo quantitative easing. Proprio questo taglio, influenzando sui tassi di mercato a brevissimo termine, potrebbe far davvero scivolare l'euro: nel 2014 l'introduzione dei tassi negativi è stata accompagnata da una rapida flessione del cambio effettivo. Gli ultimi due tagli, però, sono intervenuti durante una fase di rialzo della valuta e le attese del taglio di settembre non sembra abbiano inciso sul valore esterno dell'euro. A conferma del fatto che le decisioni di politica monetaria non si trasferiscono meccanicamente sui cambi. La retorica della guerra delle valute, insomma, è e resta vuota.

Altrettanto vani rischiano di essere gli stessi sforzi protezionistici. «Le maggiori tensioni commerciali pesano sul commercio internazionale e sugli investimenti, senza colpire finora in modo apprezzabile gli squilibri commerciali», spiega l'Fmi.

Il surplus commerciale cinese si è così ridotto senza che sia calato il deficit americano perché le imprese Usa si sono rivolti a fornitori stranieri non cinesi. I rischi indotti dal sovranismo economico, insomma, non sono il (caro) prezzo da pagare per una politica efficace su altri fronti e per alcuni paesi. È solo un pericoloso gioco elettorale.

Possibili scenari e conclusioni.

Come abbiamo compreso, l'escalation della guerra commerciale tra Usa e Cina potrebbe avere conseguenze molto gravi per l'economia globale.

Secondo Gregory Dago, capo economista responsabile per gli Usa della società di ricerca britannica Oxford Economics, in base alle scelte prese dalle due potenze mondiali andremo in contro a tre possibili scenari che determineranno l'andamento dell'economia globale: uno minimo, che prevede gli attuali aumenti tariffari Usa e una ritorsione cinese, uno più grave e uno estremo, una sorta di catastrofico 'Armageddon tariffario'. "Un'escalation della guerra commerciale tra Usa e Cina - spiega Dago - non porterà a una recessione, ma un'eventuale guerra commerciale globale sì lo farebbe"(Articolo di Alessandro Galiani, https://www.agi.it/economia/guerra_commerciale_cina_usa-5472805/news/2019-05-13/)

- SCENARIO MINIMO

Secondo Dago la decisione dell'amministrazione Trump di rialzare le tariffe dal 10% al 25% su 200 miliardi di dollari di prodotti importati dalla Cina e l'annunciata ritorsione di Pechino, che consisterebbe in un aumento delle tariffe dell'8% su circa 60 miliardi di dollari di beni importati dagli Stati Uniti, determinerebbe un calo del Pil Usa dello 0,3% nel 2020 e una discesa dello 0,8% del Pil cinese. Questo significherebbe un costo di 29 miliardi di dollari per gli Stati Uniti e di 105 miliardi dollari per l'economia globale.

- SCENARIO PIÙ GRAVE.

È lo scenario in cui Washington dovesse decidere di alzare il tiro e tassare del 25% tutte le importazioni cinesi negli Usa, provocando una ritorsione della stessa portata da parte di Pechino, determinerebbe una contrazione dello 0,5% del Pil Usa nel 2020, che porterebbe il Pil reale pericolosamente vicino all'1% e costerebbe agli americani circa 45 miliardi di dollari. Per la Cina il danno sarebbe più grave e il Pil subirebbe una contrazione dell'1,3% dimagrendo a un tasso del 5% circa, mentre a livello globale l'economia incorrerebbe in una frenata dello 0,5%.

- SCENARIO ESTREMO, L'ARMAGEDDON TARIFFARIO.

Lo scenario estremo è quello che prevede una guerra commerciale globale, che dunque andrebbe al di là dello scontro tra Usa e Cina. Ciò comporterebbe, secondo Daco, aumenti tariffari del 35% da parte degli Stati Uniti su tutte le importazioni cinesi, tariffe del 25% da parte di Washington sulle importazioni globali di auto e dazi del 10% su tutti gli altri beni importati dall'Ue, da Taiwan e dal Giappone, con ritorsioni equivalenti da parte degli altri Paesi sui beni importati Usa.

Questo 'Armageddon' tariffario porterebbe ad una contrazione del 2,1% del Pil Usa, che finirebbe in recessione già alla fine del 2019. Per la Cina l'arretramento del Pil sarebbe del 2,5%, mentre l'Europa e il Giappone subirebbero uno stop dell'1,5% delle loro economie. Durissimo sarebbe anche il contraccolpo sull'attività economica globale, che frenerebbe dell'1,7%.

Analizziamo adesso quale sono le possibili strategie in termine di cooperazione/ non cooperazione che Cina e Usa possono attuare a seguito delle conseguenze possibili degli scenari economici analizzati in precedenza:

CINA NON COOPERA - USA NON COOPERA

I due Paesi non trovano delle regole di convivenza condivise, il che porterà ad un inasprimento dei rapporti sempre maggiore dei rapporti di ambito militare, politico, tecnologico e soprattutto commerciale. Giunti a questa estrema conclusione, si vengono a creare sistemi regionali con standard e regole proprie, facendo aumentare esponenzialmente l'insicurezza generale.

USA NON COOPERA - CINA COOPERA

Pechino cede alle pressioni di Washington, arrivando ad un accordo commerciale di livello parziale. Gli USA, tuttavia, percepiscono tale gesto come un cedimento cinese e spingono dunque a mantenere la propria leadership, soprattutto cercando di spronare i propri alleati ad abbandonare Pechino e ad adottare tecnologia e standard americani che alla fine costringeranno Pechino stessa ad adottare gli standard USA, rinunciando così ad ogni velleità di supremazia tecnologica economica e finanziaria.

CINA NON COOPERA – USA COOPERA

Si arriverà così ad un accordo parziale sul commercio. La Cina non manterrà gli accordi presi e continuerà a perseguire la propria politica di intervento statale volto a ridurre il gap con gli USA a livello economico, tecnologico ed anche geopolitico, attuando la tecnica del “gioco del go”, volta ad accerchiare il proprio nemico senza che esso possa più eseguire alcun tipo di contromossa.

CINA COOPERA- USA COOPERA

I due Paesi trovano delle regole condivise che porterà ad un netto aumento della fiducia e ad una diminuzione dell’incertezza. Gli USA rinunceranno così a parte della propria leadership a favore dei Pechino, ma beneficeranno in termini assoluti per nuove opportunità che si apriranno a livello globale.

L’accordo come notiamo non implica l’assenza di dazi o di restrizioni commerciali che al contrario ne potrebbero far parte almeno nella misura in cui sono ritenute funzionali alla correzione delle attuali distorsioni, la prima delle quali è relativa creso allo status della Cina come Paese non più in via di sviluppo che attualmente gli conferisce un vantaggio notevole in termini di strumentazione economica a sostegno della propria economia.

In conclusione, nel breve periodo sarà interesse di entrambe le parti trovare un accordo che ponga fine alle tensioni e tornare a una situazione di business “as usual”, che favorirebbe tanto il presidente americano, a un anno e mezzo dalle elezioni, quanto la controparte cinese, alle prese invece con una situazione economica interna fatta di molte incognite. Un eventuale accordo limitato, di compromesso, non risolverà tuttavia i problemi strutturali delle relazioni bilaterali tra i due paesi, che riguardano piuttosto lo scontro per la leadership economica e tecnologica globale dei prossimi anni. I due paesi hanno però la

necessità di trovare un accordo più ampio - di “condominio” - onde evitare di incorrere nel classico dilemma del prigioniero. Nell’ottica del più semplice tra i modelli della teoria dei giochi, Washington avrebbe infatti convenienza ad eliminare ogni velleità di supremazia del “Paese di Mezzo”, spingendo l’acceleratore nella guerra commerciale potendo puntare per ora anche su una forza economica, militare e di persuasione superiore, unita a un sistema di alleanze politico economiche capaci di ridurre le ambizioni cinesi. Dal canto suo, Pechino ha invece interesse a continuare la propria politica cercando il più possibile di agire come free-rider e continuando con sovvenzioni e con misure anche meno ortodosse per colmare il divario con gli Usa.

Entrambe le parti hanno però la convenienza di più lungo periodo a cooperare insieme per definire le regole del gioco, evitando di perseguire la strategia di interesse individuale destinata a condurre al worst case scenario. Una pace commerciale o un cessate il fuoco dunque è per diversi motivi sia nell’interesse di Washington che di Pechino. Trump potrebbe essere spinto a trovare un accordo con la Cina per sostenere l’economia americana eliminando l’elevata volatilità legata all’incertezza attuale, causata dalle tensioni crescenti tra i due paesi. Una schiarita quasi obbligata per evitare la frenata degli Usa, con i segnali di rallentamento che arrivano da più parti: l’indice dell’Institute for Supply Management (Ism) diffuso oggi che misura gli ordini dei direttori acquisti delle aziende Usa, mostra una contrazione in agosto per la prima volta dal 2016. I consumi americani si preparano a una frenata a fine anno con la nuova ondata di dazi appena partita. Una schiarita tra Cina e Usa da parte di Trump, secondo molti osservatori, è anche una mossa per favorire, dall’altro lato, la sua rielezione data quasi per certa se l’economia invece dovesse continuare a marciare con un andamento positivo.

Bibliografia

Aggarwal V., Evenett S., *A fragmenting global economy: A weakened WTO, megaFTAs, and murky protectionism*. Swiss Political Science Review, 19, 2013

Adam Smith, *La ricchezza delle Nazioni*, 1995 – 2006 Newton Compton editori s.r.l., Roma, Trad. It. a cura di Francesco Bartoli

Baldwin R.E., *L'economia politica del protezionismo*, in Trad it in Guerrieri P., P.C. Padoan, *Libero scambio, protezionismo e concorrenza internazionale*, Il Mulino, Bologna, 1988.

Bhagwati J., *Protectionism*, The MIT press, Cambridge, 1988, Ed. It. a cura di Spilimbergo A., Etaslibri, Milano, 1990

Bown Chad, *The 2018 US - China trade conflict after 40 years of special protection*, Centre for Economic Policy Research, 2019

Chang Ha – Joon, *Cattivi Samaritani, Il mito del libero mercato e l'economia mondiale*, Trad. it. a cura di P. Conversano, Università Bocconi Editore, 2014

Dottori Germano, *La visione di Trump: obiettivi e strategie della nuova America*, Salerno Editrice, Roma, 2019

Krugman Paul, Maurice Obstfeld e Marc J. Melitz, *Economia Internazionale: Teoria e politica del commercio internazionale, decima edizione*, Pearson, 2012

Keynes John, *Autarchia Economica*, 1933

Flamini Gianni, *L'ultima guerra di Trump. Dal terrorismo ai dazi: dove va l'impero americano*, Castelvechi, 2019

J. H. Dales, *The Cost of Protectionism with High International Mobility of Factors*, Canadian Economics Association, Vol. 30, 1964

Norman A.K., Norman V., *Theory of international trade*, Cambridge University press, Cambridge, 1980. Trad. It. a cura di Guerrieri P., *Concorrenza internazionale e politiche commerciali*, Franco Angeli, Milano, 1989.

Rodrik Dani, *La globalizzazione intelligente*, Trad. It. a cura di N. Cafiero Laterza Editore, 2011

Scognamiglio Carlo, *Economia Industriale: Economia dei mercati imperfetti*, Luiss University Press, 2016

Travagliante Pina, *Liberismo o protezionismo? Ipotesi economiche e considerazioni politico-sociali durante la Prima Guerra Mondiale*, *Economia – Teoria economica*, Pensiero Economico, 2009

Xi Jinping, *The governance of China*, Trad. It. a cura di M. Castorina, Foreign Language press e Giunti Editore, 2014

Sitografia

Alessandro Galliani “*Tre scenari possibili della guerra commerciale tra Usa e Cina*”, Agi Economia, 2018

Alessandro Plateroti, “*L’Italia resta ai margini della guerra commerciale*”, Il Sole 24 Ore, 2018

Alessandro Plateroti, “*Guerra dei dazi, l’arma della Cina è la fuga dai Bond americani*”, Il Sole 24 Ore, 2019

Andrea Fontana e Stefania Arcudi, “*La guerra dei dazi spiazza le Borse. Milano la peggiore con tech e auto, Wall Street recupera*”, Il Sole 24 Ore, 2019

Andrea Gennai, “*Si allenta la tensione in Europa dopo la peggiore settimana dell’anno*”, Il Sole 24 Ore, 2019

Andrew K. Rose, Daniel M. Sturm and Jeromin Zettelmeyer, “*The march of an economic idea? Protectionism isn't counter-cyclic (anymore)*”, Oxford University Press, 2013

Antonio Poeta, “*La guerra dei dazi UE – USA*”, Europelab, 2018

Carlo Andrea Finotto, “*Caso Huawei: gas e terre rare, l’arma cinese puntata su Trump*”, Il Sole 24 Ore, 2019

Cheo Condina e Stefania Arcudi, *“Scontro Usa-Cina tiene in scacco le Borse. A Piazza Affari ko Banco Bpm”*, Il Sole 24 Ore, 2019

Di Michele Marsonet, *“Guerra dei dazi Cina e Usa, in due a perdere e l’Italia nel mezzo”*, Remocontro, 2019

Eleonora Micheli, *“Borse in balia delle tensioni Usa-Cina. Piazza Affari giù con le banche”*, Il Sole 24 Ore, 2019

Fabio Vanorio, *“Vi racconto la politica di Trump”*, Start Magazine, 2018

Guido Santevecchi, *“Cina-Usa, comincia la più grande guerra commerciale della storia”*, Corriere della Sera, 2018

Gianluca Di Donfrancesco, *“La guerra dei dazi? La pagano imprese e consumatori”*, Il Sole 24 Ore, 2019

Gianluca Di Donfrancesco, *“Dalle lavatrici agli Iphone: l’escalation dei dazi tra Usa e Cina”*, Il Sole 24 Ore, 2019

Gianluca Di Donfrancesco e Marco Valsania, *“Fuga dai dazi: le imprese tagliano la produzione in Cina”*, Il Sole 24 Ore, 2019

Marco Valsania, *“Usa-Cina, via alla guerra commerciale: dazi del 25% su centinaia di prodotti”*, Il Sole 24 Ore, 2018

Michele Marsonet, *“Guerra dei dazi Cina e Usa, in due a perdere e l’Italia nel mezzo”*, Remocontro, 2019

Morya Longo, *“L’infinita guerra commerciale e i tre motivi del crollo globale del mercato”*, Il Sole 24 Ore, 2018

Neil C. Hughes, *“A Trade War with China?”*, Foreign Affairs, 2005

Paul Krugman, *“Che errore questa Guerra commerciale”*, Il Sole 24 Ore, 2019

Riccardo Barlaam, *“Trade War, Trump ora punta sull’India. La Cina decide i dazi e la lista nera di aziende Usa”*, Il Sole 24 Ore, 2019

Riccardo Barlaam, *“Trump-Xi Jinping, scatta la tregua nella guerra commerciale”*, Il Sole 24 Ore, 2018

Riccardo Barlaam, *“Trump minaccia nuovi dazi e la Cina vuole uscire dai negoziati”*, Il Sole 24 Ore, 2019

Riccardo Barlaam, *“Usa-Cina, scattano i dazi americani. Trump: accordo ancora possibile”*, Il Sole 24 Ore, 2019

Riccardo Barlaam, *“Huawei, il colosso cinese delle tlc fa causa al governo americano”*, Il Sole 24 Ore, 2019

Riccardo Barlaam, *“Dazi, perché un «cessate il fuoco» conviene a Usa e Cina”*,
Il Sole 24 Ore, 2019

Riccardo Sorrentino, *“Dazi, perché un «cessate il fuoco» conviene a Usa e Cina”*, Il Sole 24 Ore, 2019

Romano Prodi, *“Quanto costerà all’Europa la guerra commerciale Usa-Cina”*,
Il Messaggero, 2019

Trump rilancia la guerra dei dazi. Pechino; “Posizione non costruttiva”, La
Repubblica, 2019

Imad Moosa, *“Undermining the Case for a Trade War between the U.S. and China”*, Camera di Commercio Industria Artigianato Agricoltura di Genova,
2011

Sissi Bellomo e Vito Lops, *“Dazi, allarme sui mercati: giù le materie prime”*, Il
Sole 24 Ore, 2019

Sissi Borlomo, *“La Cina domina nei metalli hi-tech e ora ricatta gli Usa sulle terre rare”*, Il Sole 24 Ore, 2019

Vito Lops, *“La Cina teme altri dazi Usa e lo yuan cade ai minimi da 10 anni”*, Il
Sole 24 Ore, 2018