

UNITÀ

5

CAPITOLO

2



La guerra dei dazi tra Usa e Cina

Le tappe principali della guerra commerciale tra Washington e Pechino sono state le seguenti:

- marzo 2018, memorandum contro la Cina su acciaio e alluminio**
 Donald Trump annuncia l'8 marzo ulteriori dazi doganali del 25% sulle importazioni di acciaio e del 10% sull'alluminio per ridurre il deficit commerciale americano.
- 6 luglio 2018, la resa dei conti**
 Washington impone dazi doganali rafforzati il 6 luglio del 25% su 34 miliardi di dollari di importazioni di merci cinesi, quindi su altri 16 miliardi il 23 agosto. Il 24 settembre, l'amministrazione Trump annuncia tariffe aggiuntive del 10% su 200 miliardi di dollari importazioni dalla Cina. Ogni volta, Pechino risponde. Il braccio di ferro s'intensifica.



Alberto Masnovo/Stock

- **Dicembre 2018, la prima tregua**

Le due superpotenze economiche dichiarano una tregua di 90 giorni e rimandano i loro piani per tasse aggiuntive. Pechino promette di acquistare una notevole quantità di prodotti americani.

- **10 maggio 2019, riprendono le ostilità**

Sostenendo che la Cina non ha mantenuto i suoi impegni proprio quando stava per essere siglato un accordo, Washington aumenta dal 10 al 25% le tasse sui 200 miliardi di dollari di prodotti cinesi importati. La guerra commerciale si estende sul campo della tecnologia a metà maggio, colpendo il colosso cinese delle Tlc Huawei, accusato di legami troppo stretti con il regime. Ai primi di giugno, Pechino aumenta le tasse su 60 miliardi di dollari di importazioni statunitensi e pianifica una lista nera di società straniere “inaffidabili”.

- **Agosto 2019, la guerra valutaria**

Il primo agosto Trump accusa Pechino di non aver acquistato prodotti agricoli Usa e di non aver rispettato le promesse di arginare il dilagare del flusso dell’oppioide fentanyl e annuncia tariffe del 10% su altri 300 miliardi di merci cinesi a partire dal 1° settembre. La decisione ha come conseguenza il fatto che tutti i 660 miliardi di dollari di scambi annuali tra le due maggiori economie del mondo saranno soggetti a dazi. Pechino minaccia contromisure e rafforza i suoi dazi doganali su tutte le importazioni dagli Stati Uniti. Sempre a inizio agosto Washington accusa formalmente Pechino di lasciare scendere lo yuan sotto le 7,0 unità rispetto al dollaro per la prima volta in 11 anni per sostenere le sue esportazioni. Il 23, la Cina annuncia ritorsioni per 75 miliardi di dollari su prodotti e auto americani. All’inizio di settembre, la Cina presenta una denuncia al Wto. Donald Trump annuncia dazi antidumping preliminari su alcuni acciai strutturali cinesi.

- **13 dicembre 2019: accordo preliminare**

I due Paesi annunciano un accordo commerciale preliminare. Pechino si impegna a importare circa 200 miliardi di dollari in ulteriori prodotti americani nei prossimi due anni.



- **13 gennaio 2020**

Quando mancano due giorni alla firma dell'accordo preliminare (cosiddetto di Fase 1), gli Stati Uniti tolgono la Cina dalla *black list* dei Paesi che manipolano la propria valuta.

- **14 gennaio 2020**

Gli Usa fanno sapere che rimangono naturalmente in vigore quasi tutte le pesanti tariffe doganali introdotte negli ultimi due anni, che si aggirano intorno al 20% in entrambe le direzioni.

- **15 gennaio 2020 a Washington viene firmato l'accordo**, piuttosto specifico ed oneroso nei confronti di Pechino, come prima fase di una trattativa più estesa. L'intesa prevede, infatti, che la Cina si impegni concretamente a porre in atto:

- azioni per rispettare la proprietà intellettuale. Più che di nuove decisioni, si tratta della ratifica di convergenze che erano già maturate in precedenza;
- esimersi dal costringere le imprese estere che operano nel suo territorio a condividere le proprie tecnologie;
- aumentare le importazioni dagli Stati Uniti per un valore fino a 200 miliardi di dollari nei prossimi due anni (77,7 miliardi di prodotti del settore manifatturiero, 32 miliardi di prodotti agricoli, 52,4 miliardi di prodotti energetici e 37,9 miliardi di servizi), per una buona parte prodotti provenienti da un'area ben precisa, essendo le aziende agricole o le imprese manifatturiere localizzate proprio dove si decideranno gli esiti delle elezioni americane del novembre 2020. Si tratta di un valore enorme, che corrisponde a un aumento del 78 per cento delle esportazioni americane verso la Cina. Per quanto riguarda l'acquisto dei prodotti agricoli, occorre tenere conto che, nel frattempo, la Cina ha concluso contratti di importazione da altri Paesi, fra i quali, anche se in misura non determinante, alcune nazioni europee;
- permettere alle imprese statunitensi di operare nei settori finanziario e assicurativo cinesi;
- evitare svalutazioni competitive del cambio.



Inoltre, il rispetto dell'accordo sarebbe stato gestito bilateralmente e periodicamente.

Nell'accordo stesso non erano stati affrontati, tuttavia, alcuni problemi fondamentali quali: i sussidi statali, la tutela del mercato, il ruolo delle imprese pubbliche nei rapporti economici fra i due colossi e neppure il grande tema dello scontro tecnologico che, a partire dal caso Huawei e dalle guerre cibernetiche, aveva avvelenato, e stava ancora avvelenando, i rapporti tra i due leader mondiali. Inoltre, mancava ogni riferimento ai modi e ai tempi della seconda fase di trattative, seppur nominata nell'accordo concluso.

Per quanto riguarda gli Usa i risultati dell'accordo sono riconducibili a due:

- con il *bilateral evaluation and dispute resolution arrangement* (formazione di un ufficio di valutazione bilaterale e di risoluzione delle controversie, in conformità con l'accordo di fase uno tra Stati Uniti e Cina) gli Usa si tenevano le mani libere nel riprendere l'offensiva commerciale nei confronti di Pechino nel caso di mancato rispetto degli impegni presi;
- **la firma dell'accordo permetteva di fronteggiare una fase nella quale l'economia americana iniziava a dimostrare segnali di rallentamento**, con tensioni che, secondo stime del Fmi, avrebbero portato, in caso di un aumento generalizzato dei dazi del 25% sul totale degli scambi commerciali Usa-Cina, a una contrazione degli scambi bilaterali nel breve periodo del 20-30% e ad una riduzione del PIL nell'ordine dello 0,3-0,6% per gli Stati Uniti e dello 0,5-1,5% per la Cina. Era infatti la stessa Federal Reserve, nel rapporto pubblicato dal suo Consiglio, a parlare di una crescita che negli ultimi sei mesi del 2019 aveva rallentato la sua corsa, nonostante una crescita prevista per il 2020 superiore al 2% (il tasso di crescita più alto dei Paesi del G7) e fondamentali economici incoraggianti, sia per quanto riguarda l'inflazione (inferiore al 2%) che il tasso di disoccupazione (a livelli minimi del 3,5%). Sintomi confermati anche dall'indice ISM PMI (United States ISM Purchasing Managers Index), che registra l'entità dell'attività manifatturiera negli Stati Uniti, sceso allora al di sotto delle aspettative del mercato.

Anche le previsioni relative alla produzione industriale, nonostante i risultati positivi di novembre, erano piuttosto incerte di fronte al ridursi degli effetti prodotti dalla politica espansiva del Presidente americano e all'accentuarsi delle tensioni commerciali.

Queste tensioni, secondo stime del Fmi, avrebbero portato, in caso di un aumento generalizzato dei dazi del 25% sul totale degli scambi commerciali Usa-Cina, a una contrazione degli scambi bilaterali nel breve periodo del 20-30% e a una riduzione del PIL nell'ordine dello 0,3-0,6% per gli Stati Uniti e dello 0,5-1,5% per la Cina.

Comunque la parte relativa alla protezione della proprietà intellettuale, brevetti e tecnologia statunitense, occupava la parte più sostanziosa dell'accordo, cioè quasi a dimostrare quanto la vera "competizione" tra i due Paesi si giocasse proprio su questo tema.

Per quanto riguarda la Cina la firma dell'accordo rimaneva una **scelta obbligata** per Pechino, nonostante gli svantaggi. Era inimmaginabile un *decoupling* (sdoppiamento) dagli Stati Uniti, visto l'alto livello di integrazione tra le economie dei due Paesi. La Cina si trovava a far fronte a un'economia al ribasso il cui tasso reale di crescita al 2024 era previsto al 5,5% secondo il Fondo monetario internazionale, una percentuale che contravveniva allo standard di crescita fissato dal PCC nel 2014, il cosiddetto *New Normal*, il quale prevedeva un tasso di crescita annuale di almeno il 6%. Comunque la Cina era preoccupata per gli squilibri economici che, nel lungo periodo, sarebbero stati scatenati dalla guerra commerciale con gli Usa.

Per quanto riguarda l'Europa occorre fare una premessa.

Il 18 ottobre 2019 erano entrati in vigore i dazi dal 10% al 25% imposti dagli Usa all'Unione europea. Si trattava di tariffe per un valore di 7,5 miliardi di dollari che interessavano soprattutto Francia, Italia, Germania, Spagna e Regno Unito, con ripercussioni da mezzo miliardo di euro l'anno anche su prodotti italiani: formaggi (parmigiano, pecorino, provolone), liquori, salumi e agrumi.

Alla base dell'aumento dei dazi c'era il verdetto del 2 ottobre 2019 della Wto sul contenzioso che ormai andava avanti da 15 anni tra Stati Uniti ed Europa sul dossier Airbus, principale produttore di aerei europeo. A tal proposito, la Wto aveva accolto la richiesta di Washington di imposizione di dazi all'Ue da parte degli Usa, per un ammontare pari a 7,5 miliardi di dollari, **facendo riferimento ad una sentenza contro l'Ue pronunciata a maggio 2018** riguardante il citato dossier.

Gli Usa avevano accusato l'Ue di aver fornito aiuti illegali ad Airbus e, di fatto, con una sentenza del 2011, la Wto aveva già stabilito che l'Ue aveva erogato, secondo i suoi parametri, sussidi illegittimi a favore di Airbus per 18 miliardi di dollari tra il 1968 e il 2006.

Pertanto, la decisione consentiva a Washington di imporre tariffe sull'export europeo come sanzioni per gli aiuti di stato concessi da Bruxelles alla compagnia aerea.

C'è da aggiungere però che, contemporaneamente, l'Ue aveva accusato gli **Stati Uniti** di avere concesso aiuti illegali per 10,4 miliardi alla casa produttrice americana di aerei **Boeing**.



In questo caso la Wto si era già pronunciata, confermando i sussidi illeciti, sia pure per solo per 325 milioni di dollari. Anche Bruxelles avrebbe potuto dunque imporre dazi sui prodotti Usa, pur conoscendo solo in futuro l'entità delle tariffe da applicare.

Fatta questa premessa, per l'Europa l'accordo tra Usa e Cina per certi versi risultava positivo, perché bloccava l'ulteriore aumento dei dazi, ma sotto altri aspetti introduceva ulteriori elementi di preoccupazione.

Se era vero che la guerra commerciale tra Cina e Stati Uniti aveva causato una parziale deviazione del commercio a favore dell'Unione europea, era altrettanto vero che le future maggiori importazioni cinesi dagli Stati Uniti si sarebbero realizzate molto probabilmente proprio in sostituzione dei prodotti europei, soprattutto per quanto riguarda i beni industriali e agricoli.

Al contempo, non era chiaro quanto i risultati ottenuti da Trump sulla rinuncia della Cina a pratiche discriminatorie si sarebbero applicate anche alle imprese estere non statunitensi: quello era un accordo bilaterale, che non impegnava Trump a difendere le imprese europee nei confronti della potenza asiatica. Perciò, se l'accordo non fosse stato seguito da una vera riforma della Wto, alla quale Stati Uniti, Europa e Giappone stavano lavorando insieme, la vittoria ottenuta per il sistema multilaterale sarebbe stata pagata a un prezzo talmente alto da renderla quasi inutile se non dannosa.

Per quanto riguarda l'Italia, con la guerra commerciale tra Usa e Cina, condotta a colpi di dazi, essa avrebbe **pagato** non solo (come tutti) **gli effetti finanziari e valutari** di una *escalation* della guerra commerciale **senza esclusione** di colpi, che rischiava di far scivolare l'economia mondiale in **recessione**, **ma anche quelli sulla propria esportazione verso gli Stati Uniti**. Trump, infatti, aveva già predisposto una nuova *black list* con i prodotti a rischio che includeva vino, olio e pasta **made in Italy** oltre ad alcuni tipi di biscotti e caffè esportati negli Usa per un valore complessivo di circa 3 miliardi, rischiando di colpire circa i 2/3 del valore dell'export del *made in Italy* agroalimentare in Usa, risultato pari a 4,5 miliardi, in crescita del 13% nei primi nove mesi del 2019. Il presidente della Coldiretti Ettore Prandini considerava "devastante" per il *made*

in Italy agroalimentare questa eventualità; essa avrebbe messo a rischio, all'esterno dei confini comunitari, il principale mercato di sbocco dei prodotti agroalimentari *made in Italy* (terzo a livello generale dopo Germania e Francia).

Riguardo agli **aspetti finanziari**, la guerra commerciale tra Cina e Usa, avviata a inizio 2018 dall'amministrazione statunitense, ha influenzato i listini di Borsa mondiali, che hanno registrato chiusure negative in corrispondenza di ogni nuovo annuncio di Trump in tema di dazi. Sappiamo che mercati finanziari anticipano gli effetti futuri ed incorporano nei prezzi del giorno gli eventi che avverranno in mo-



menti successivi, per cui il solo annuncio di nuove misure tariffarie è sufficiente per cambiare le aspettative degli investitori: questi ultimi prevedranno dei cali nella produzione ed una diminuzione negli utili industriali e sconteranno tali aspettative nei listini azionari globali, i quali mostreranno quindi un rallentamento. L'esito della guerra commerciale molto incerto alimenta un clima di massima prudenza tra gli investitori globali, che preferiscono tutelarsi sui mercati dal rischio di una possibile *escalation* tariffaria. Uno degli effetti della guerra commerciale, infatti, è il rallentamento del PIL mondiale, che provocherebbe effetti recessivi nelle economie maggiormente coinvolte e si tradurrebbe in una ulteriore fonte di rallentamento dei mercati.

La guerra commerciale tra Usa e Cina ha avuto anche un impatto sui mercati valutari. Dall'introduzione delle prime misure tariffarie, l'andamento del tasso di cambio dollaro/yuan ha subito diverse oscillazioni. Ad agosto 2019 la Banca Popolare Cinese (PBOC) aveva deprezzato la propria moneta, portando il tasso di cambio sopra la soglia di 7 renminbi per un dollaro, oltrepassando un limite rimasto inviolato per più di un decennio. Aveva quindi reso la propria moneta meno costosa nei confronti delle altre valute, per cui le sue esportazioni erano aumentate, in quanto i beni esportati erano diventati meno costosi e quindi più competitivi sui mercati internazionali. Allo stesso tempo però le sue importazioni erano diventate più costose, svantaggiando gli importatori di beni intermedi.

La svalutazione cinese aveva portato il presidente Trump a parlare di una vera e propria "manipolazione valutaria" e ad invocare l'aiuto del Fondo monetario internazionale; a tale accusa il governatore del dipartimento internazionale della Banca centrale cinese aveva risposto dichiarando che tale decisione si era resa necessaria per riequilibrare il cambio, alla luce dei fondamentali economici della Cina e dei livelli di domanda e offerta sul mercato.

Per quanto riguarda il prossimo futuro, un ulteriore deprezzamento dello yuan appare poco probabile per due motivi. Il primo è che molte imprese cinesi hanno debiti denominati in dollari americani, e questi diverrebbero più costosi nell'ipotesi di una maggiore svalutazione della valuta cinese nei confronti del dollaro, creando più svantaggi per la Cina che per gli Stati Uniti. La seconda motivazione è relativa alla correlazione evidenziata dalla teoria economica tra il deprezzamento e l'inflazione, secondo la quale ulteriori deprezzamenti creerebbero tra i cittadini cinesi il timore di una depauperazione del proprio patrimonio, in conseguenza della quale essi potrebbero decidere di spostare all'estero i propri risparmi, provocando una vera e propria fuga di capitali dal Paese.

Fonti

- ilsole24ore.com
- lastampa.it
- espresso.repubblica.it
- lavoce.info
- espresso.repubblica.it
- startingfinance.com