

TENDENZE PROTEZIONISTICHE E NUOVI MODELLI DI NEGOZIAZIONE COMMERCIALE

(Prospettiva Marxista – maggio 2018)

Troppo spesso il sensazionalismo giornalistico porta ad enfatizzare certe notizie, ad utilizzare interpretazioni esagerate per poi, nell'arco di brevissimo tempo, smentirle. Solo qualche mese fa, per esempio, i mezzi di informazione tendevano, facendo riferimento alla crisi coreana, a descrivere il mondo sull'orlo di una guerra nucleare. Oggi invece l'avvio di una nuova fase di trattative, sancita dall'incontro tra i massimi rappresentanti delle due Coree, viene descritta come la fine di uno stallo diplomatico che caratterizza la penisola coreana da quasi settant'anni. La visita clandestina a Pyongyang del direttore della Cia (e neo segretario di Stato americano) Mike Pompeo ha aperto la strada a colloqui di alto livello che si concluderanno con l'ormai probabile vertice tra il leader nord-coreano, Kim Jong-un, e il presidente statunitense Donald Trump. Una svolta nelle trattative che potrebbe normalizzare una crisi che nessuno dei grandi protagonisti regionali, America e Cina in testa, desidera vedere incancrenirsi.

Guerra e pace, riarmo e trattativa, minacce e ripristino di canali diplomatici, sanzioni e accordi sono, molto spesso, facce diverse della stessa medaglia, contraddizioni inseparabili di un unico processo, aspetti complementari della lotta imperialista.

La modesta risposta cinese ai dazi americani

Tale considerazione vale anche per le dispute commerciali che caratterizzano, in questa fase, il rapporto tra Washington e Pechino e che troppo frettolosamente la stampa borghese stigmatizza come il preambolo di una vera guerra commerciale. Dopo aver approvato una serie di dazi su acciaio e alluminio, l'Amministrazione statunitense ha emanato un piano per l'applicazione di una tariffa del 25% su circa 1.300 prodotti di importazione cinese il cui valore, lo scorso anno, ammontava a poco più di 50 miliardi di dollari. Il Governo cinese, dal canto suo, non è rimasto a guardare e ha risposto con un piano che potrebbe introdurre una tassa del 25% su una serie di merci americane di pari valore. Dalla lista sono escluse, per adesso, merci dal forte impatto politico ed economico come, per esempio, quelle relative al settore della componentistica aereo-spaziale. La China Southern Airlines ha firmato un contratto da 3,6 miliardi di dollari per l'acquisto di 30 veicoli dalla Boeing che, l'anno scorso, ha annunciato accordi per 37 miliardi per la fornitura di 300 aerei. Secondo *Il Sole 24 Ore*, la società americana conta di ricevere dalla Cina mille miliardi di dollari di ordinativi nei prossimi anni e di vendere un quarto di tutti i suoi aerei ad aziende cinesi, «cifre forse un po' ottimistiche, ma che potrebbero essere fortemente ridimensionate dall'inasprirsi delle tensioni tra i due Paesi»¹.

A salvarsi dalla minaccia delle ritorsioni cinesi, almeno per adesso, è anche il settore della soia. Nel 2017 la Cina ha importato circa 20 miliardi di dollari di prodotti agricoli dagli Usa e la soia, da sola, vale per 14 miliardi. Le aziende americane, soprattutto in alcuni Stati, hanno più volte messo in guardia la presidenza sui rischi di ritorsioni cinesi relative al settore agroalimentare. Quella di Pechino è stata comunque una risposta nel complesso modesta, una risposta che sembra più un avvertimento rivolto agli Stati Uniti sulle sue future possibili mosse.

Le politiche commerciali di Donald Trump, secondo una serie di sondaggi, perdono consensi in quegli Stati industriali e rurali più esposti a una possibile guerra commerciale con la Cina e che hanno costituito un bacino indispensabile di voti durante l'ultima campagna presidenziale. L'esiguità economica delle sanzioni cinesi indica in maniera chiara la volontà di negoziare ma al contempo lancia un segnale di possibile sfida agli Usa. Dopo vino, frutta e carne di maiale, la risposta cinese alle tendenze protezionistiche dell'Amministrazione statunitense potrebbe colpire anche la soia e quegli Stati, come l'Iowa, che fanno della

produzione agricola il loro punto di forza. L'Iowa esporta più semi di soia in Cina rispetto a tutti gli altri Paesi messi insieme, così come mais, carne di maiale e manzo. Solo l'anno scorso ha esportato in Cina prodotti per 491 milioni di dollari. Secondo *Eastwest*, Trump avrebbe giocato un brutto scherzo alla sua base elettorale del Midwest, se è vero che le aperture del *Des Moines Register*, il quotidiano della capitale dell'Iowa, si sono concentrate, in questo periodo, sul «*panico tra gli agricoltori alla notizia della guerra commerciale tra Cina e Usa*»². L'altra possibile ritorsione cinese di cui si è parlato in questo periodo riguarda i titoli di Stato americani detenuti dalla Banca centrale cinese. Pechino possiede una quota di obbligazioni statali statunitensi pari a quasi la metà di quella detenuta dalla Fed, un peso rilevante, superiore ai mille miliardi di dollari, che può costituire un fattore di pressione verso l'Amministrazione americana anche se le autorità cinesi hanno più volte rassicurato sul loro senso di responsabilità e sulla volontà di non scatenare una guerra valutaria.

Protezionismo selettivo e scontro tecnologico

Molti commentatori ritengono che la posta in gioco dello scontro commerciale in atto tra le due principali potenze mondiali sia il primato nel settore della tecnologia. Gli Stati Uniti sostengono che l'elevato avanzo commerciale cinese nei loro confronti sia stato raggiunto per merito della tecnologia e del *know-how* che le aziende cinesi avrebbero illecitamente acquisito imponendo alle imprese estere che operano nel Paese obblighi più o meno surrettizi di trasferimento tecnologico in cambio dell'accesso al mercato interno. Secondo l'Istituto per gli Studi di Politica Internazionale, il vero obiettivo di Trump consisterebbe nell'impedire la scalata cinese nei settori ad alta tecnologia (più che l'elevato disavanzo bilaterale con la Cina) e ciò risulterebbe chiaro da un'analisi del peso dei prodotti high-tech importati dalla Cina sul totale di quelli che saranno colpiti dai dazi, ben l'84% (secondo dati di Naitixis), rispetto a un modesto 3% dei beni low-tech. Tra questi settori high-tech si trovano molti di quelli inclusi da Pechino nel piano Made in China 2025, il piano con il quale la principale potenza demografica del mondo intende diventare leader mondiale nei settori dove oggi sono concentrate le principali innovazioni tecnologiche³.

Quello praticato da Trump sarebbe una sorta di «*protezionismo selettivo*» per contrastare l'ascesa cinese nei comparti produttivi più innovativi. *Il Sole 24 Ore* riporta che uno su dieci dei brevetti essenziali per la produzione delle reti 5G, il nuovo standard per la comunicazione mobile, è in mani cinesi, ed in particolare in quelle della Huawei.

Le ambizioni mondiali della Cina passano dal comparto tecnologico, l'ambito in cui Pechino «*mira a raggiungere in 7 anni il 70% dell'autosufficienza in settori strategici fra cui robotica, aerospazio, tlc, intelligenza artificiale. Il tutto condito da una serie di acquisizioni strategiche. Non è un caso che l'amministrazione Usa sia scesa pesantemente in campo per bloccare il takeover di Broadcom su Qualcomm nel settore dei semiconduttori, che fanno "girare" l'industria mondiale della telefonia mobile*»⁴.

Un quadro generale di accordi multilaterali e di liberalizzazioni

Le tendenze protezionistiche dell'Amministrazione Trump si inseriscono in un quadro più generale di integrazione economica regionale e intraregionale. Nel marzo scorso è stato siglato a Kigali, la capitale del Ruanda, l'AfCFTA, *African Continental Free Trade Area Agreement*, l'accordo commerciale che impegna 44 Paesi africani tra cui Nigeria e Sudafrica, le due maggiori economie del continente, e che aspira a creare la più grande area di libero scambio dalla nascita del Wto.

L'Unione Europea e il Messico hanno appena siglato un accordo che favorisce l'interscambio di merci, e nello stesso periodo la Commissione Europea ha approvato due accordi economici con Giappone e Singapore che prevedono l'abolizione di una serie di tariffe doganali e avviato una serie di negoziati bilaterali con altri Paesi della regione (Malesia, Vietnam, Thailandia, Filippine e Indonesia).

Cina e Giappone stanno per riprendere il loro dialogo economico e la svolta verrà formalizzata nel corso della visita di tre giorni in Giappone del ministro degli Esteri cinese Wang Yi. Il viaggio di Wang preparerà il vertice trilaterale tra i capi di Stato e di Governo di

Cina, Giappone e Corea del Sud, un vertice che, nelle intenzioni dei protagonisti, mira ad accelerare i negoziati di libero scambio anche con i Paesi dell'Asean.

Secondo il *Financial Times*, i membri aderenti al *Trans-Pacific Partnership* (Australia, Brunei, Canada, Cile, Giappone, Malesia, Messico, Nuova Zelanda, Perù, Singapore e Vietnam) stanno procedendo verso il rafforzamento dell'organizzazione orfana degli Stati Uniti e verso l'apertura a nuovi possibili aderenti asiatici (Taiwan, Thailandia, Corea del Sud, Filippine e Sri Lanka)⁵.

Il tratto ancora tendenzialmente liberista trova conferma anche nelle annunciate aperture di mercato promosse dalle autorità cinesi, aperture sanzionate dall'ultimo Congresso del partito e che riguardano soprattutto il settore finanziario. Yi Gang, nuovo governatore della Banca centrale cinese, ha annunciato, nel pieno delle diatribe commerciali con gli Usa, un piano di liberalizzazione che permetterà alle società straniere di arrivare al 51% nel capitale di banche, assicurazioni e società di venture capital e di gestione finanziaria. L'obiettivo è eliminare le restrizioni ai capitali esteri e favorire l'accesso al mercato di player stranieri riducendo gradualmente i limiti alla partecipazione del capitale sociale ancora esistenti nel settore. Le autorità cinesi hanno aperto anche a liberalizzazioni nel settore delle auto, della cantieristica navale e della costruzione aereospaziale.

Più che l'inizio di una fase protezionistica, le politiche di stampo populista avviate dalla presidenza americana sembrano indicare il tentativo di favorire un diverso modello di negoziazione commerciale. Gli accordi del commercio internazionale si basano fondamentalmente su due principi giuridici: la clausola della nazione favorita (secondo cui ogni Paese deve applicare a tutti i suoi partner le stesse condizioni concesse al partner a cui vengono applicate le condizioni migliori) e quella della reciprocità (chi subisce politiche commerciali scorrette può reagire con misure equivalenti).

Secondo Giorgio Barba Navaretti, questi due principi hanno una funzione fondamentale: «*proteggere i Paesi piccoli dall'eccessivo potere di quelli grandi e preservare il libero scambio*»⁶. Trump sembra proporre una revisione profonda di questi principi, una revisione finalizzata a favorire negoziazioni bilaterali non necessariamente estendibili ad altri Paesi e che travalicano le organizzazioni multilaterali esistenti.

NOTE:

¹ Gianluca Di Donfrancesco, "La Cina reagisce ai dazi di Trump", *Il Sole 24 Ore*, 3 aprile 2018.

² Simone Pieranni, "La guerra dei maiali e il senso di Xi Jinping per l'Iowa", *Eastwest*, 3 aprile 2018.

³ Alessia Amighini, "Usa-Cina: il vero fronte caldo è la tecnologia del futuro", *Ispionline*, 8 aprile 2018.

⁴ Andrea Biondi, "La posta in gioco è il primato nella tecnologia 5G", *Il Sole 24 Ore*, 5 aprile 2018.

⁵ Robin Harding e Edward White, "Pacific nations would welcome US back to TPP", *Financial Times*, 13 aprile 2018.

⁶ Giorgio Barba Navaretti, "L'illusione americana degli accordi bilaterali", *Il Sole 24 Ore*, 19 aprile 2018.