

Contro i danni del protezionismo, una globalizzazione più equilibrata

di – Alessandro Terzulli e Pierluigi Ciabattoni

“La stagione della globalizzazione viene e va”

Il settantacinquesimo anniversario degli accordi di *Bretton Woods* arriva in un momento in cui il multilateralismo è messo a dura prova, forse “*proprio quando ne avremmo più bisogno*”, come ha di recente ricordato il Segretario generale delle Nazioni Unite, António Guterres. Incombono infatti importanti sfide globali che bisogna necessariamente affrontare in maniera collettiva e che non sono confinate nella sola sfera economica. Si pensi, ad esempio, alla lotta ai cambiamenti climatici, alla gestione dei flussi migratori, al miglioramento della sicurezza informatica, e così via.

Sul versante economico, il protezionismo torna dopo decenni di progressiva, per quanto imperfetta, apertura commerciale, che ha consentito un rapido aumento dei movimenti transfrontalieri di beni, servizi e capitali. Si è trattata dell'ultima delle tre “ondate” di globalizzazione del Novecento, che ha mostrato un elemento di novità rispetto alle due precedenti, ovvero il consistente aumento degli scambi nelle economie emergenti, oltre che in quelle avanzate. È stato quindi coinvolto un vasto numero di Paesi e, di conseguenza, gran parte della popolazione globale. Gli effetti, come noto, non sono sempre stati positivi, o meglio, non sono stati positivi per tutti. La globalizzazione ha infatti mostrato tutti i suoi limiti con riguardo all'equa distribuzione dei benefici, generando “vincenti” – in particolare le fasce povere delle economie emergenti – e “perdenti” – in primo luogo la classe media delle geografie avanzate. Il risultato di tale processo è stato un assottigliamento delle disuguaglianze tra Paesi (*between countries*) e un incremento di quelle al loro interno (*within countries*), specie nelle economie avanzate. Non va tuttavia sottovalutato il ruolo del progresso tecnologico, un fattore che ha contribuito a generare “perdenti”¹.

Nello stesso periodo si è assistito a due forti “ondate” critiche nei confronti della globalizzazione². La prima, negli anni Novanta, era stata guidata da forze politiche di sinistra che intendevano difendere gli interessi dei Paesi del Sud del mondo. In particolare, i movimenti *no-global* si concentravano sui presunti effetti negativi del commercio e dei movimenti di capitali (investimenti diretti esteri e operazioni delle società multinazionali) sulle economie meno sviluppate. La seconda, avviata nel periodo post-crisi, e tuttora in corso, è stata originata da movimenti di destra a “difesa” delle economie del Nord. Si pensi ai dazi introdotti o minacciati dagli Stati Uniti, alla *Brexit*, e più in generale, alla crescente retorica nazionalista che sta interessando un buon numero di Paesi in Europa³, sebbene rappresenti ancora una minoranza.

Sulle ragioni del riaffiorare di tali atteggiamenti di chiusura (protezionismo e nazionalismo) si sono interrogati in molti. Tra gli altri, Dani Rodrik⁴ ha posto un quesito interessante: derivano essi da ragioni culturali oppure economiche? Nel primo caso, l'idea è che questi fenomeni siano la conseguenza di una crescente spaccatura tra conservatori e progressisti, con i primi che avrebbero abbracciato valori di stampo nazionalista. Nel secondo caso, tali “rigurgiti” protezionistici rifletterebero l'incertezza economica di molti elettori, generata da una serie di fattori, quali, crisi finanziarie, effetti negativi della globalizzazione e politiche di austerità. Se così fosse, le soluzioni al problema sarebbero di più “facile” implementazione. Si pensi, ad esempio, alla promozione di politiche volte a ridurre le disuguaglianze e aumentare l'inclusione sociale. Se invece le ragioni fossero di tipo culturale e valoriale, è evidente che le strade da percorrere sarebbero più articolate⁵.

¹ FMI, “World Economic Outlook (October 2007) – Globalization and Inequality”, 2007.

² Pompeo Della Posta, “The Economics of Globalization”, 2018.

³ Senza dimenticare il blocco dell'attività dell'Organizzazione mondiale del Commercio (OMC) in materia di risoluzione delle controversie causata dalla stessa amministrazione di Washington.

⁴ Dani Rodrik, “What's driving populism?”, 2019.

⁵ Nel suo articolo, Rodrik segnala anche le tesi di altri autori, diverse delle quali offrono significativi spunti di riflessione. Ad esempio quelle di P. Norris e R. Inglehart della Harvard Kennedy School: questi ultimi sostengono che il populismo sarebbe

L'impasse del multilateralismo: un'occasione per l'Europa?

In questa fase di stallo del multilateralismo, Bruxelles si sta ponendo sempre in misura maggiore come attore protagonista nella promozione del libero scambio. Negli ultimi anni infatti, l'Unione Europea (UE) ha sottoscritto importanti intese commerciali, le più recenti con Canada e Giappone; altri accordi sono in fase di negoziazione, quale quello con i Paesi dell'area Mercosur. Si tratta di un chiaro segnale contro i venti di protezionismo che, peraltro, consente al Vecchio Continente di avere un ruolo significativo nell'influenzare le regole del commercio mondiale, ad esempio, dal punto di vista della definizione degli standard.

Inoltre, sono molti gli Stati non europei che, da un lato non approvano l'approccio degli Stati Uniti all'interno delle istituzioni internazionali, dall'altro sono preoccupati dalle ambizioni di leadership della Cina in tali consessi – preoccupazione in parte condivisa anche dall'UE⁶, che però non rinuncia alla strada del dialogo con Pechino⁷ –, o ancora, biasimano l'atteggiamento della Russia, specie in Siria e Ucraina. In tale contesto, l'impegno per la cooperazione internazionale dell'UE, con tutti i margini di miglioramento del caso, la rende un attraente polo alternativo per le questioni da risolvere in sede multilaterale.

L'Europa ha inoltre un peso rilevante all'interno delle istituzioni commerciali e finanziarie esistenti, come l'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC) e il Fondo Monetario Internazionale (FMI). L'attacco dell'amministrazione Trump all'Istituto di Ginevra ha già spinto l'UE a presentare proposte di riforma per l'organismo. Non è ancora chiaro se gli Stati Uniti le accetteranno e ciò significa che i Paesi membri hanno davanti a sé due strade: trovare meccanismi alternativi per proteggere l'OMC o costruire un'architettura commerciale parallela.

Infine, l'UE dovrebbe ambire a un ruolo di primo piano nella definizione delle regole di quei settori che si stanno affermando in maniera imponente nel panorama globale, quali la tecnologia, la robotica e l'intelligenza artificiale. Proprio la futura governance delle tecnologie sta causando forti tensioni, con Cina, Russia e Stati Uniti che stanno cercando di imporre la propria leadership in questo campo, spesso in modo "aggressivo". I Paesi europei invece si trovano in fasi di sviluppo molto diverse: alcuni, come la Francia, sono più avanti, altri, come l'Italia, sono ancora piuttosto indietro. C'è quindi il rischio che l'Europa abbia un ruolo marginale nella definizione delle regole in questo campo e si tratterebbe di un fatto inedito, considerata la storica capacità dell'UE di influenzare gli organismi internazionali esistenti. Ad ogni modo, l'UE ha dimostrato di poter avere un'influenza su scala globale anche su questioni emerse più di recente, come nel caso della normativa in materia di condivisione dei dati (*General Data Protection Regulation*, la famosa GDPR)⁸.

il risultato di una frattura generazionale: i più giovani, più ricchi e istruiti, avrebbero adottato valori "post-materialisti" che enfatizzano il secolarismo, l'autonomia personale e la diversità; i più anziani, e tradizionalisti, benché rappresentino il gruppo numericamente più piccolo, votano in numero maggiore e sono politicamente più attivi. Un argomento simile è stato sostenuto da W. Wilkinson del Niskanen Center, mettendo però l'accento sul ruolo dell'urbanizzazione. Wilkinson sostiene che quest'ultima abbia creato una spaccatura, non solo economica, ma anche culturale, creando aree fiorenti e multiculturali nei grandi centri urbani e lasciando le aree rurali e i piccoli centri urbani sempre più uniformi in termini di conservatorismo e "avversione alla diversità". D. Autor, D. Dorn, G. Hanson e K. Majlesi – rispettivamente, del MIT, dell'Università di Zurigo, dell'Università della California a San Diego e dell'Università di Lund – hanno invece dimostrato che il numero di voti favorevoli all'elezione di Donald Trump nel 2016 è fortemente correlato all'entità degli shock commerciali negativi "causati" dalla Cina. In particolare, i risultati mostrano che, a parità di altre condizioni, più elevata è la perdita di posti di lavoro dovuta all'aumento delle importazioni da Pechino, maggiore è il sostegno al leader repubblicano. Altri studi empirici hanno prodotto risultati simili per l'Europa occidentale. Ad esempio, sembra vi sia una correlazione tra la penetrazione delle importazioni cinesi e il sostegno alla *Brexit* in Gran Bretagna e l'ascesa di partiti nazionalisti di estrema destra nell'Europa continentale.

⁶ IAI, "US-China Trade War: Why the EU Should Take Sides and Favour the Rules-based Order", 2019.

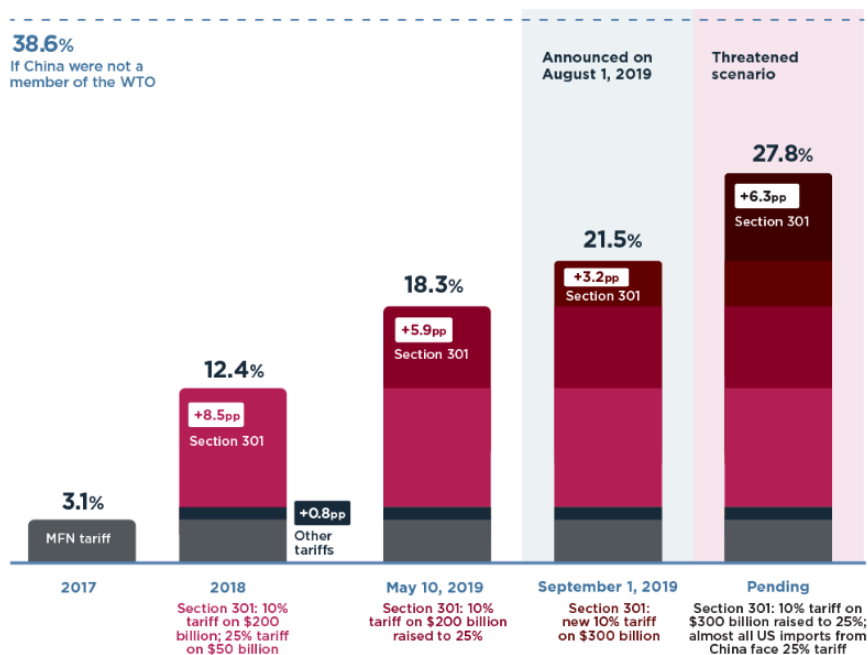
⁷ Nei confronti della Cina, l'UE ha talvolta preso posizioni più rigide, pur senza raggiungere toni aspri quali quelli statunitensi – ad esempio accusando la Cina di proteggere il proprio mercato interno e di limitare l'accesso delle società europee ad esso, di sovvenzionare concorrenti nazionali e di non proteggere i diritti di proprietà intellettuale – e talvolta più concilianti e volte alla collaborazione – come dimostra l'istituzione di un gruppo di lavoro con Pechino per rinnovare l'OMC e contrastare l'unilateralismo statunitense (IAI).

⁸ A. Dworkin e R. Gowan, "Rescuing multilateralism", 2019.

2018: un punto di svolta (negativo)

Che il multilateralismo fosse in una fase di stallo da diversi anni – almeno dal 2008, quando i negoziati di Doha giunsero a un punto morto – è piuttosto evidente. Che il 2018 abbia però rappresentato un punto di svolta nell’arrestarlo lo è altrettanto. Si pensi alle varie mosse dell’amministrazione Trump, fin dal suo insediamento, quali il ritiro dal *Trans-Pacific Partnership* (TPP), l’abbandono dell’accordo sul clima di Parigi e i frequenti attacchi all’OMC. Si è inoltre assistito a una brusca *escalation* nell’introduzione di dazi, in primo luogo contro la Cina. Ciò ha dato il là al ritorno di un protezionismo “spinto” che ormai si protrae da più di un anno e mezzo (Figura 1)⁹. Se a questo si somma anche la questione “Brexit”, ancora irrisolta, è chiaro che il quadro globale a cui si va incontro negli ultimi mesi del 2019 si fa particolarmente complesso.

Figura 1: l’escalation dei dazi americani contro la Cina



Fonte: Peterson Institute for International Economics (PIIE)

La “tregua” negoziata al G20 di Osaka alla fine del giugno scorso sembrava potesse allentare le tensioni commerciali che, nel tempo, avevano portato a dazi del 25% su circa 250 miliardi di importazioni dalla Cina. Il presidente americano ha invece deciso di introdurre ulteriori barriere tariffarie a partire dall’1 settembre, pari al 10% sui restanti 300 miliardi di importazioni americane da Pechino¹⁰. Da quando l’amministrazione Trump è entrata in carica, il dazio medio applicato dagli Stati Uniti sui prodotti cinesi è passato dal 3,1% al 18,3%¹¹. Se l’aliquota sui restanti 300 miliardi di beni fosse del 25% tale percentuale salirebbe al 27,8%¹².

⁹ Le tensioni commerciali si sono estese anche in altri Paesi, si pensi alla *querelle* tra Giappone e Corea del Sud. La disputa nasce per rivendicazioni relative alla seconda guerra mondiale che è sfociata in una crescente tensione tra i due Paesi. Il Giappone ha bloccato le esportazioni di beni intermedi necessari per l’industria *hi-tech* di Seul; la Corea del Sud ha invece ostacolato il commercio di numerosi prodotti in arrivo da Tokyo.

¹⁰ Quest’ultima *tranche* di dazi ha colpito, per la prima volta, anche i beni di consumo, come giocattoli, calzature e abbigliamento.

¹¹ PIIE, “Trump’s Latest Trade War Escalation Will Push Average Tariffs on China Above 20 Percent”, 2019.

¹² Se invece la Cina non fosse membro dell’OMC, il dazio medio sarebbe pari al 38,6%.

La risposta della Cina non si è fatta attendere. Pechino ha infatti annunciato l'introduzione di nuovi dazi volti a colpire i prodotti americani: tra il 5% e il 10% su 75 miliardi di dollari di beni¹³, del 25% sui beni dell'*automotive* e del 5% sui prodotti della componentistica di quest'ultimo settore¹⁴.

Coerentemente con la logica "tit-for-tat" che ha caratterizzato la guerra commerciale tra i due colossi, il presidente Trump ha annunciato che gli Stati Uniti risponderanno a tali misure, alzando al 30% (dall'attuale 25%) i dazi sui 250 miliardi di dollari di beni cinesi e al 15% (dal 10%) i dazi in vigore dal primo settembre e da metà dicembre su circa 300 miliardi di dollari di beni Made in China. L'amministrazione americana ha inoltre invitato le imprese statunitensi a "*iniziare a trovare alternative*" ai partner cinesi.

La "partita" tra i due Paesi si gioca a tutto campo, sia in relazione agli strumenti utilizzati nel corso della guerra commerciale, sia con riguardo agli obiettivi perseguiti, che vanno al di là della mera riduzione dello squilibrio esterno, in particolare del disavanzo commerciale americano (Box 1). Quanto agli strumenti utilizzati, si pensi alla svalutazione dello yuan. Il 5 agosto scorso, la Cina ha lasciato deprezzare la propria valuta oltre la soglia "psicologica" dei 7 yuan per dollaro: si è trattata della prima volta in oltre un decennio¹⁵. Quanto agli obiettivi, è chiaro che la guerra commerciale è anche (e soprattutto) una guerra tecnologica. Non a caso, gli Stati Uniti stanno proseguendo la loro battaglia contro Huawei, la società cinese che ha guadagnato un buon vantaggio competitivo nella tecnologia 5G rispetto ai suoi concorrenti occidentali. Al momento è stata concessa un'ulteriore deroga fino al 19 novembre, dopo la quale le aziende statunitensi saranno costrette a cessare i rapporti con il colosso cinese.

Se questo è il quadro, non ci stupisce che alcuni osservatori abbiano paventato il rischio di una futura "balcanizzazione" dell'economia globale, con sfere di influenza guidate dagli Stati Uniti da un lato, e dalla Cina dall'altro, ciascuna con propri sistemi di pagamento, standard normativi e piattaforme tecnologiche. È chiaro che uno scenario di questo tipo avrebbe implicazioni macroeconomiche e sociali ben più ampie rispetto a quelle derivanti dall'introduzione di dazi¹⁶. Per inciso, chi scrive non è così pessimista.

Box 1. Da cosa dipendono gli squilibri esterni?

Il FMI¹⁷ ha evidenziato che tali squilibri sono guidati da fattori macroeconomici (più che dai dazi), quali le politiche fiscali, l'evoluzione demografica, l'andamento della domanda interna, le politiche sui tassi di cambio ed eventuali sussidi alle imprese o ai settori di esportazione. Dal 1995 al 2015 tali fattori hanno contribuito a spiegare oltre il 95% della variazione della bilancia commerciale Stati Uniti-Cina.

A livello globale, circa il 35-45% delle eccedenze e dei disavanzi complessivi delle partite correnti sono stati "eccessivi" nel 2018, ovvero non in linea con i fondamentali macroeconomici dei Paesi¹⁸. Dal lato degli avanzi delle partite correnti, gli squilibri sono concentrati nell'Area euro – trainate in gran parte da Germania e Paesi Bassi – e in altre economie asiatiche avanzate minori – Corea del Sud e Singapore. Regno Unito, Stati Uniti e alcune economie emergenti – Argentina e Indonesia – hanno invece registrato disavanzi eccessivi. E la Cina? Dopo anni di avanzi eccessivi, nel 2018 il saldo delle partite correnti è stato più in linea con i suoi fondamentali. Ciò riflette una combinazione di fattori strutturali e politiche creditizie e fiscali espansive, ma anche una maggiore flessibilità dei tassi di cambio.

Le barriere tariffarie non sembrano dunque capaci di influire in modo significativo sugli squilibri delle partite correnti. Esse spesso finiscono, semplicemente, per "dirottare" il commercio verso altri Paesi

¹³ I dazi entreranno in vigore in due *tranche*: 1 settembre e 15 dicembre.

¹⁴ La Cina aveva sospeso i dazi in tale settore nell'aprile scorso.

¹⁵ Tra le altre forme di ritorsione, si è anche ipotizzata una possibile vendita dei Treasury statunitensi in pancia alla Cina. Ad ogni modo, riteniamo sia più probabile che Pechino aumenti la diversificazione di portafoglio piuttosto che procedere a una vendita massiva.

¹⁶ Capital Economics, "The end of the world as we know it?", 2019.

¹⁷ FMI, "Trade Balances Mostly Driven by Economic Forces, Not Tariffs", 2019.

¹⁸ FMI, "2019 External Sector Report: The Dynamics of External Adjustment", 2019.

con dazi inferiori o nulli¹⁹. Con questo, da un lato si vuole argomentare che l'imposizione di dazi nei confronti di un partner commerciale è inefficace per risolvere gli squilibri commerciali aggregati (ovvero la somma dei saldi commerciali bilaterali di un Paese nei confronti di tutti i suoi partner), dall'altro non si vuole affermare che i dazi non contino. Tali misure generano incertezza e pesano sugli investimenti, finendo col ripercuotersi sulla crescita globale.

Già nella precedente edizione del Rapporto Macrotrends²⁰ avevamo avuto modo di discutere gli impatti economici derivanti dalle tensioni commerciali. L'obiettivo delle prossime righe è di scendere maggiormente nel dettaglio, andando ad analizzare gli effetti a livello settoriale e regionale, nonché quelli che rischiano di prodursi su Paesi non direttamente coinvolti nelle tensioni, il tutto, rigorosamente, e in linea con l'obiettivo di tale collana, in un'ottica di lungo periodo.

Tensioni commerciali: tre scenari possibili, uno desiderabile

Sono tre gli scenari delineati dal FMI²¹, che riflettono altrettante potenziali evoluzioni delle relazioni commerciali, *in primis* tra Stati Uniti e Cina, dai quali potrebbero derivare effetti significativamente diversi nel lungo termine²².

Lo Scenario 1 stima gli effetti dell'introduzione di dazi al 25% su tutte le importazioni statunitensi di auto e ricambi (indipendentemente dalla loro origine o partner commerciale) e di una equivalente *retaliation* della totalità dei partner²³.

Nello Scenario 2 si ipotizza un accordo tra Washington e Pechino che consenta di eliminare il deficit bilaterale. Tale obiettivo viene raggiunto percorrendo, simultaneamente, due vie: da un lato, la Cina aumenta gli acquisti di beni americani²⁴; dall'altro, il Paese asiatico restringe volontariamente le esportazioni verso gli Stati Uniti, in particolare di determinati beni, tra cui quelli dell'elettronica²⁵.

Lo Scenario 3 contempla l'ipotesi di un mancato accordo che conduce a un'*escalation* di barriere tariffarie tra le parti. In particolare, si ipotizzano dazi reciproci al 25% su tutte le merci provenienti dalla controparte.

Un risultato comune ai vari scenari è la contrazione del Pil statunitense in una forchetta compresa tra lo 0,2% e lo 0,3%²⁶. Il fatto che l'effetto non sia, a livello aggregato, dirompente, non sorprende, specie se si considera che le esportazioni degli Stati Uniti verso la Cina corrispondono all'1% del suo Pil e le sue importazioni al 3%²⁷. La contrazione del Pil statunitense può non sorprendere negli Scenari 1 o 3,

¹⁹ G. Gopinath, "Rebalancing the Global Economy: Some Progress but Challenges Ahead", 2019.

²⁰ Harvard Business Review Italia, "I nostri futuri possibili", 2018.

²¹ FMI, "Trade Wars and Trade Deals: Estimated Effects using a Multi-Sector Model", 2019.

²² L'analisi del FMI è stata condotta su dati relativi a 165 Paesi e 17 settori.

²³ Dal momento che molti partner degli Stati Uniti vantano un surplus bilaterale nel settore *automotive*, la ritorsione con dazi al 25% sulle importazioni di tali prodotti da Washington, non produrrebbe le stesse entrate garantite al Paese Nordamericano. Per tale ragione lo Scenario assume che tali Paesi impongano dazi aggiuntivi – uniformemente su tutte le altre importazioni dagli Stati Uniti – in modo tale che il gettito complessivo derivante dai dazi sia uguale a quello statunitense.

²⁴ Tale aumento è generato da una simultanea riduzione delle barriere non tariffarie cinesi sulle importazioni dagli Stati Uniti e da un aumento delle stesse barriere nei confronti degli altri partner commerciali. Nel modello le variazioni sono calibrate in modo tale che ciascuna delle due azioni raggiunga metà dell'obiettivo (ovvero riduca il deficit bilaterale di un quarto).

²⁵ In passato il Giappone aveva volontariamente limitato le esportazioni di automobili verso gli Stati Uniti prima della creazione dell'OMC; più recentemente, la Corea del Sud ha accettato di ridurre volontariamente le sue esportazioni di acciaio e alluminio verso Washington.

²⁶ Nell'analisi si precisa come il focus sia sugli effetti prodotti dalle variazioni nelle barriere commerciali, dal momento che i modelli esistenti non sembrano adatti ad analizzare gli impatti generati dalle modifiche di norme che riguardino, ad esempio, gli investimenti o la proprietà intellettuale. Ancor più improbabile è che si riescano a stimare i rischi derivanti dal rifiuto delle regole che disciplinano il commercio internazionale. Tuttavia, è importante tenere presente che alcuni cambiamenti politici non modellati esplicitamente nell'analisi possono avere effetti di prim'ordine sull'attività economica. Il modello ignora inoltre qualsiasi effetto che le tensioni commerciali potrebbero avere sull'incertezza. Quest'ultima, secondo un recente sondaggio di McKinsey, è la principale preoccupazione per il 33% delle aziende a livello globale.

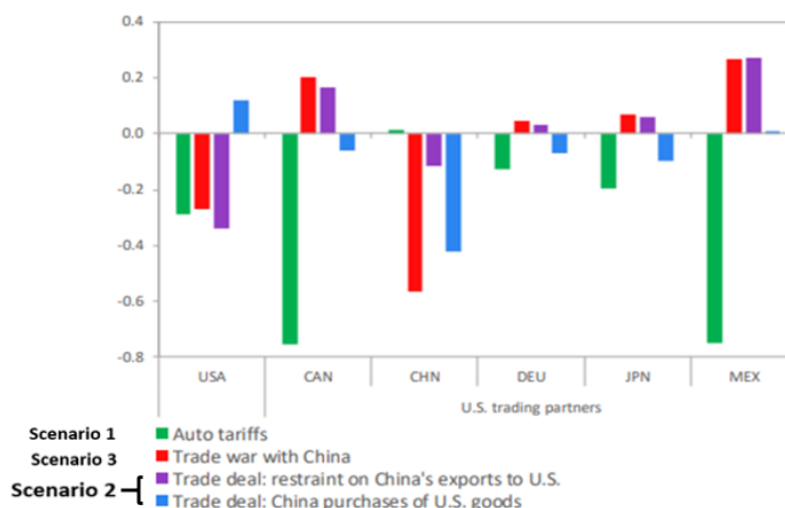
²⁷ Allo stesso modo, le esportazioni della Cina verso gli Stati Uniti corrispondono al 4% del Pil del Paese asiatico e le sue importazioni da Washington all'1% (McKinsey).

nei quali emergono effetti negativi sia a causa dei dazi introdotti dalla stessa amministrazione statunitense – l'aumento delle barriere tariffarie da parte di Washington grava infatti su consumatori e imprese americane che devono fronteggiare tale distorsione, affidandosi a fornitori meno efficienti e più costosi – sia a causa della *retaliation* dei partner commerciali – che generano perdite di reddito per le aziende americane. Può invece stupire che nello Scenario 2, l'effetto complessivo sul Pil degli Stati Uniti sia negativo. Tale risultato è dovuto agli effetti opposti prodotti dalle due parti dell'accordo: da un lato, vi sono ulteriori acquisti da parte della Cina che avvantaggiano alcuni settori statunitensi; dall'altro, alla volontaria riduzione delle esportazioni cinesi di specifici beni verso il Paese Nordamericano, non corrisponde una significativa espansione negli Stati Uniti degli stessi settori protetti – i quali, a loro volta dipendono, in una certa misura, dagli input cinesi. Inoltre, il fatto che i settori statunitensi che godono di maggiore protezione non riescano a svilupparsi, implica che gli altri settori siano costretti ad affrontare costi più elevati per acquisire gli input prodotti dai primi. In poche parole, ciò testimonia che gli input provenienti da oltreoceano non sono facilmente sostituibili con produzione interna.

Gli effetti possono essere invece più profondi ed eterogenei, sia sulle economie “esposte” a tali dinamiche²⁸, sia a livello settoriale.

Con riguardo alle prime, si evidenzia che l'effetto è, generalmente, una funzione dell'esposizione “diretta”, ovvero dei flussi commerciali con i mercati impattati dai dazi, sebbene in alcuni casi le esposizioni “indirette” giochino un ruolo di prim'ordine attraverso le catene di approvvigionamento. L'effetto sul Pil di alcuni dei principali partner commerciali degli Stati Uniti – quali Canada, Cina, Germania, Giappone e Messico, che insieme rappresentano oltre la metà del totale delle importazioni americane – è tuttavia fortemente dipendente dallo scenario in esame. Ad esempio, nello Scenario 3 – in cui Stati Uniti e Cina sono in una “guerra commerciale” conclamata – entrambi i Paesi ne risentono. Altre economie fortemente integrate con Washington invece, quali Canada e Messico, beneficerebbero, nel lungo periodo, della minore concorrenza cinese nel mercato statunitense (Figura 2). Al contrario, questi stessi due Paesi sarebbero quelli maggiormente esposti nello Scenario 1, proprio per la loro significativa esposizione al commercio con gli Stati Uniti. Ciò vale, in misura minore, per la Germania e per il Giappone.

Figura 2: Effetti sul Pil degli Stati Uniti e di alcuni partner commerciali (var. %)



Fonte: FMI

Più in generale, per comprendere quali Paesi possano beneficiare (o essere danneggiati) di un determinato scenario, è importante analizzare la loro “esposizione” a livello settoriale nei confronti degli

²⁸ Gli effetti sono negativi anche per la maggior parte degli altri Paesi partner.

Stati Uniti o di qualsiasi altro Paese coinvolto nell'imposizione delle barriere tariffarie (ad esempio, la Cina negli Scenari 2 e 3). Nel caso di accordo tra Washington e Pechino (Scenario 2), da un lato, i Paesi che esportano prodotti agricoli verso la Cina (si pensi al Vietnam) sarebbero colpiti negativamente dal trattamento preferenziale concesso ai produttori statunitensi, dall'altro, i Paesi che vendono beni dell'elettronica negli Stati Uniti (come il Messico) trarrebbero vantaggio dalla minore concorrenza cinese. Vi sono inoltre effetti "indiretti" che si propagano a cascata lungo le catene del valore. Il fatto che la Corea del Sud e la Malesia abbiano un'esposizione diretta simile alla concorrenza cinese nel mercato statunitense, può indurre a pensare che entrambi i Paesi beneficerebbero in maniera simile della minore della concorrenza della Cina. Tuttavia, i risultati del modello mostrano che solo la Malesia se ne avvantaggerebbe in maniera consistente nel lungo termine. Ciò è spiegato dal fatto che le esportazioni cinesi di elettronica e di altri beni manifatturieri verso gli Stati Uniti hanno un grande valore aggiunto proveniente da Seul.

Altrettanto eterogenei sono gli effetti a livello settoriale. Ad esempio, nello Scenario 2, il settore agricolo statunitense beneficia notevolmente dell'accordo tra le parti; al contrario, esso registra una contrazione nello Scenario 1, poiché diversi partner commerciali aumentano i dazi proprio sui prodotti agricoli in risposta ai dazi di Washington. Tale eterogeneità a livello settoriale si traduce in impatti altrettanto dissimili in termini geografici. Si consideri il caso dell'accordo tra Stati Uniti e Cina: ciò andrebbe a beneficio di quegli Stati il cui valore aggiunto è costituito in percentuale elevata da attività del settore primario (attività estrattiva, idrocarburi e agricoltura), come Arkansas, North Dakota, Oklahoma, West Virginia e Wyoming: questi stessi Stati sarebbero invece danneggiati in misura maggiore nello Scenario 1. Ovviamente, l'entità di tali effetti dipende direttamente dal tipo di ritorsione dei partner commerciali. Nel caso in cui questi ultimi non effettuino una *retaliation* uniforme (ovvero, equivalente alle misure americane), ma selettiva, e che preveda una ritorsione solo su alcuni prodotti statunitensi "emblematici" (moto *Harley Davidson*, *blue jeans*, *whisky bourbon* e così via), gli stessi Stati sarebbero ancora tra quelli più colpiti in termini di Pil, ma in misura più contenuta.

L'analisi del FMI dimostra quindi che l'introduzione di barriere commerciali è quasi sempre dannosa per i Paesi. Tuttavia, l'Istituto di Washington precisa che ciò non significa affermare che lo *status quo* sia ottimale. Piuttosto, l'invito del FMI, agli Stati Uniti e ai suoi partner commerciali, è quello di lavorare in modo costruttivo, sia per affrontare al meglio le distorsioni commerciali, sia per implementare politiche commerciali che possano stimolare la crescita.

[Al di là dei dazi: perché il commercio di beni potrebbe ridursi in futuro?](#)

Sono diversi i fattori che, già da alcuni anni, stanno contribuendo a modificare profondamente, la "natura" della globalizzazione: la minore partecipazione alle catene globali del valore; il ruolo crescente dei servizi e dei dati nei flussi transfrontalieri; lo sviluppo delle nuove tecnologie.

A mostrare risvolti interessanti circa le dinamiche delle catene globali del valore è una recente analisi di McKinsey²⁹. Un primo grande mutamento, rispetto al periodo pre-crisi, riguarda il fatto che, sebbene sia la produzione sia il commercio continuano ad aumentare in termini assoluti, l'intensità degli scambi, ovvero la quota di produzione scambiata³⁰, sta diminuendo all'interno di quasi tutte le catene del valore analizzate. In particolare, essa è diminuita dal 28,1% del 2007 al 22,5% del 2017. Tale dinamica riflette in primo luogo lo sviluppo della Cina e di altre economie emergenti, che ora consumano in misura maggiore ciò che producono. Tali Paesi hanno sviluppato catene di approvvigionamento nazionali e, di conseguenza, ridotto le loro importazioni di beni intermedi. Al contrario, è atteso aumentare il loro peso sui consumi globali e si stima che, nel 2030, le economie emergenti (Cina esclusa) dovrebbero rappresentare circa il 35% di questi ultimi, con in testa diverse geografie dell'Asia Pacifico quali, India, Indonesia, Thailandia, Malesia e Filippine. Ciò offrirà opportunità anche gli esportatori nei Paesi avanzati

²⁹ McKinsey, "Globalization in transition: the future of trade and value chains", 2019. Sfruttando i dati delle tavole globali input-output relativi al periodo 1995-2017, McKinsey ha sviluppato la sua analisi su 23 settori e 43 Paesi, i quali rappresentano, rispettivamente, il 96%, il 69% e il 68% del commercio, della produzione e dell'occupazione globale.

³⁰ Si tratta del rapporto tra esportazioni lorde e produzione lorda.

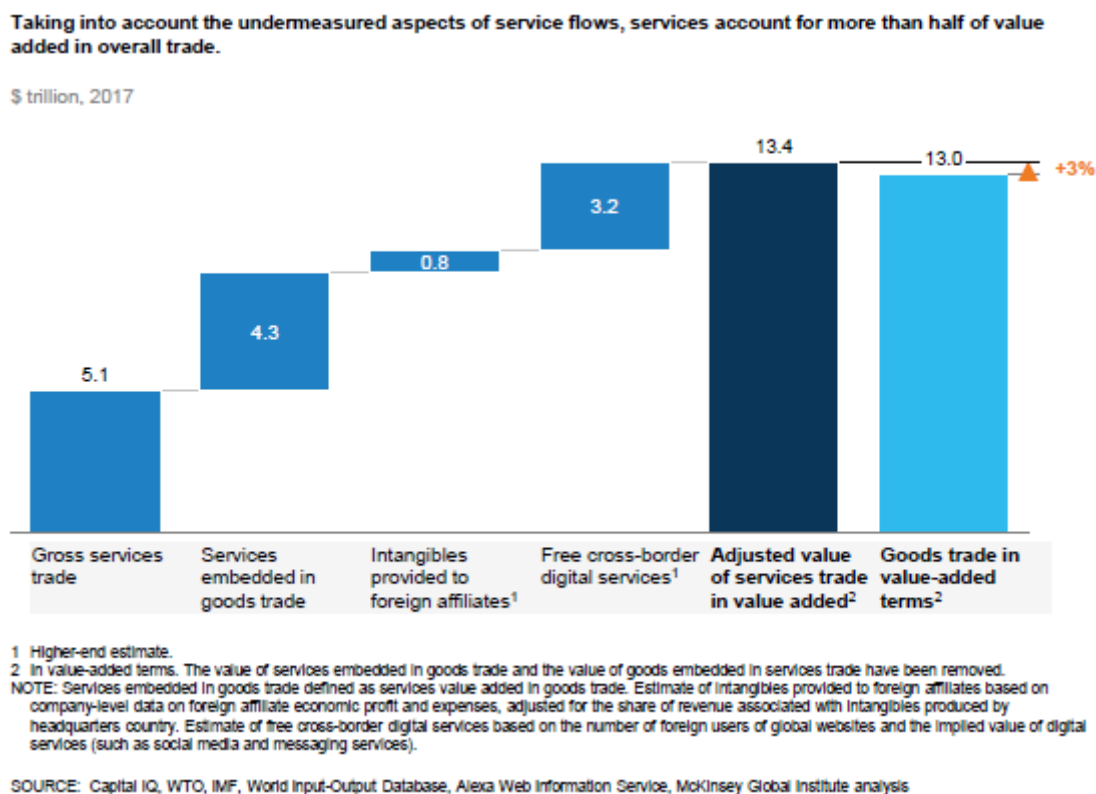
e si tratta di un trend che arriva da lontano. Nel 1995 infatti, solo il 3% delle esportazioni delle economie sviluppate erano destinate in Cina; tale quota ha raggiunto il 12% nel 2017. Allo stesso modo, l'export degli stessi verso le economie emergenti diverse dalla Cina, nello stesso periodo, è passato dal 20% al 29%. Per fare un esempio a livello settoriale, nell'industria automobilistica, Giappone, Germania e Stati Uniti inviano il 42% delle loro esportazioni in Cina e nel resto dei Paesi emergenti³¹.

Con riguardo al settore dei servizi, i numeri testimoniano il ruolo crescente che esso sta assumendo per l'economia mondiale. Nel 2017, il commercio di servizi ha superato i 5,1mila miliardi di dollari. Sebbene si tratti di una cifra ancora inferiore a quella degli scambi di beni (pari a 17,3mila miliardi di dollari), va sottolineato che negli ultimi dieci anni i movimenti transfrontalieri dei primi sono cresciuti a un ritmo superiore del 60% rispetto a quello dei beni. Alcuni segmenti, quali i servizi di telecomunicazione e IT, i servizi aziendali e i diritti di proprietà intellettuale, sono aumentati a ritmo ancor più elevato. Peraltro, non va dimenticato che le statistiche tradizionali non riescono a catturare appieno il valore economico generato dai servizi; sono tre i canali individuati da McKinsey che sfuggono alla contabilità. In primo luogo, i servizi generano circa un terzo del valore dei beni manufatti scambiati. Si pensi alle attività di ricerca e sviluppo, ingegneria, marketing, finanza e così via. Inoltre, le attività immateriali sviluppate presso la sede centrale e che le multinazionali inviano alle società del gruppo in tutto il mondo – *software*, *branding*, *design*, processi operativi e altre proprietà intellettuali – rappresentano un valore non facilmente stimabile. Terzo canale che sfugge alle statistiche tradizionali sono i servizi digitali gratuiti – *e-mail*, videoconferenze, social media e così via. Per fare alcuni esempi, si pensi che Wikipedia fornisce 40 milioni di articoli gratuiti in circa 300 lingue; gli utenti di tutto il mondo guardano gratuitamente oltre un miliardo di ore di contenuti video di YouTube ogni giorno; miliardi di persone utilizzano Facebook e WeChat ogni mese, e così via³². Tali servizi sono senz'altro capaci di creare valore per gli utenti. Nel complesso, McKinsey stima che questi tre canali aumentino il valore degli scambi fino a 8,3mila miliardi di dollari aggiuntivi l'anno: così calcolati, il commercio di servizi (in termini di valore aggiunto) sarebbe già superiore a quello di beni (Figura 3). Tale prospettiva varierebbe sostanzialmente anche la bilancia commerciale di alcuni Paesi, specie quella degli Stati Uniti.

³¹ Ulteriori interessanti evidenze dello studio circa le dinamiche delle catene globali del valore sono le seguenti: da un lato, esse sono sempre più ad alta intensità di conoscenza; dall'altro, contrariamente a una percezione piuttosto diffusa, soltanto il 18% del commercio mondiale di beni è attualmente guidato da fenomeni di arbitraggio nel mercato del lavoro (definito come esportazioni da Paesi il cui Pil pro-capite è pari o inferiore a un quinto rispetto a quello del Paese importatore). In altri termini, oggi, oltre l'80% del commercio mondiale di beni non va da un Paese a basso salario a uno con salari elevati. Le decisioni aziendali relative ai luoghi in cui basare la produzione sembrano sempre più influenzate da altri fattori, quali, l'accesso a manodopera qualificata e risorse naturali, la vicinanza ai consumatori e la qualità delle infrastrutture.

³² Secondo i dati della Banca mondiale, il 45,8% della popolazione globale è ora online, rispetto al 20% di dieci anni fa. E ancora, dal 2005 al 2017, la larghezza della banda transfrontaliera in uso è cresciuta di 148 volte.

Figura 3. Commercio mondiale di beni e di servizi (in termini di valore aggiunto)

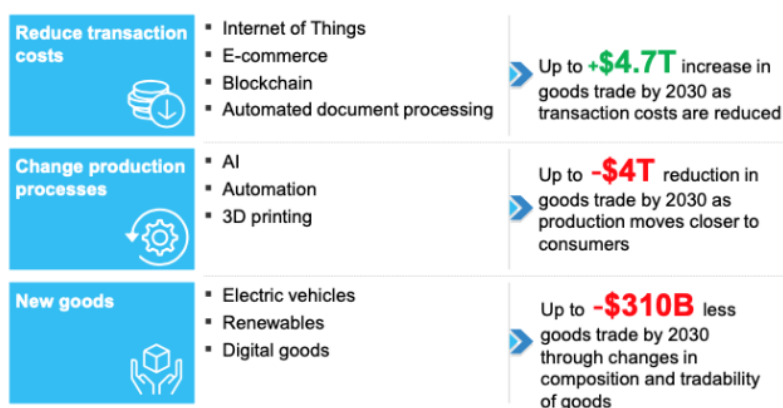


Fonte: McKinsey

L'ultimo fattore che potrà impattare il commercio di beni è il progresso tecnologico. L'impatto netto non è chiaro, ma sembra che esso possa rallentare gli scambi di beni e alimentare quelli di servizi. Un'ulteriore analisi elaborata da McKinsey³³ ha tentato di stimare tale effetto. Se da un lato, alcuni fattori, come la robotica e l'intelligenza artificiale, renderanno più economico per le imprese produrre in un unico sito anziché mantenere catene di fornitura relativamente costose, dall'altro, una serie di fattori contribuirà a ridurre i costi di transazione e logistica, alimentando il commercio. Le piattaforme digitali che collegano direttamente acquirenti e venditori – riducendo i costi di ricerca e coordinamento – hanno infatti creato “*mercati globali senza soluzione di continuità*” e c'è spazio per una crescita ancora maggiore in futuro. Alcune di queste transazioni potranno sostituire i tradizionali flussi commerciali *offline*, tuttavia l'*e-commerce* potrebbe generare fino a 2,1 mila miliardi di dollari di scambi aggiuntivi entro il 2030. Ulteriore stimolo al commercio arriverà da tecnologie quali, l'*Internet of Things* – capace di tracciare le spedizioni in tempo reale –, l'intelligenza artificiale – che permette di indirizzare i camion in base alle condizioni stradali –, l'elaborazione automatizzata dei documenti – che accelera il passaggio delle merci attraverso la dogana –, le *blockchain* – che possono tracciare le spedizioni e attivare pagamenti automatici più rapidi (Figura 4). Alcune aziende stanno inoltre investendo su flotte di camion a guida autonoma; e ancora, numerosi porti hanno introdotto macchinari automatizzati in grado di scaricare e ricaricare i container più velocemente e con meno errori. L'insieme di queste tecnologie potrebbe ridurre i tempi di spedizione e di elaborazione doganale del 16-28%. Dal momento che la letteratura economica rileva che una riduzione dell'1% dei costi commerciali può comportare un aumento dello 0,4% dei flussi commerciali, ciò vuol dire che gli scambi potrebbero aumentare del 6-11% entro il 2030.

³³ McKinsey, “Next-generation technologies and the future of trade”, 2019.

Figura 4. L'effetto del progresso tecnologico sul commercio di beni (2030)



Fonte: McKinsey Global Institute

Una “buona” e “nuova” globalizzazione è possibile?

Negli ultimi due anni il dibattito economico è stato in larga parte assorbito dal protezionismo e anche noi ci siamo concentrati sul tema nelle ultime tre edizioni della collana Macrotrends. Abbiamo cercato di inquadrare il problema e individuarne gli effetti, senza però mai rinunciare ad allargare lo sguardo ad altri fenomeni, quelli sì dirompenti, soprattutto in un’ottica di lungo termine. Se da un lato infatti abbiamo argomentato di come i dazi possano produrre effetti distortivi e si dimostrino per giunta inefficaci per raggiungere gli obiettivi desiderati da coloro che li implementano, dall’altro abbiamo spostato l’attenzione sui fattori che caratterizzeranno in maniera altrettanto importante, probabilmente maggiore, l’economia mondiale nei prossimi anni.

In queste ultime righe vorremmo invece soffermarci su un tema che spesso rischia di essere trascurato e che, secondo chi scrive, meriterebbe l’attenzione principale. I grandi cambiamenti – globalizzazione e rapido progresso tecnologico – che hanno interessato e continueranno a interessare l’economia e, soprattutto, la società, rischiano, ancora una volta, di creare ulteriore scollamento tra la comunità da un lato e lo Stato e i mercati dall’altro. Sono questi i tre pilastri che reggono la società secondo Raghuram Rajan³⁴ e che non sono più in equilibrio fra loro³⁵. Tale disequilibrio ha determinato forti contraccolpi ed è, a nostro avviso, la radice di ciò che oggi viene chiamato “populismo”.

La globalizzazione – o meglio alcuni “effetti collaterali” che essa ha prodotto – e l’avvento delle nuove tecnologie hanno causato la perdita di molti posti di lavoro, specie nelle economie avanzate. Si è inoltre ampliato il divario a livello salariale, con le persone più competenti – impiegate in “aziende superstar”, così come definite da Rajan – che ottengono compensi nettamente superiori rispetto a quelli dei lavoratori con minori (o semplicemente diverse) competenze. Ciò ha delle conseguenze anche a livello sociale: da un lato, il ceto medio-alto tende a trasferirsi nelle comunità più ricche; dall’altro, il ceto medio-basso viene lasciato indietro, all’interno di comunità in declino economico, che si trasforma in un declino sociale, il quale, a sua volta, contribuisce a un declino economico ancor più profondo.

La risposta al problema, secondo l’ex governatore della Banca centrale indiana, è, in estrema sintesi, un maggiore “localismo”, inteso come processo attraverso il quale organismi internazionali e Stati restituiscono potere alle comunità. Al di là delle soluzioni da implementare che, a nostro avviso, hanno un grado di complessità almeno pari a quello dei problemi fin qui descritti, crediamo che l’analisi di Rajan sia utile a comprendere quali dinamiche hanno generato un cambiamento così radicale nelle nostre vite.

³⁴ R, Rajan, “The Third Pillar: How Markets and the State Leave the Community Behind”, 2019.

³⁵ Secondo Rajan, proprio l’indebolimento della comunità sarebbe alla base dell’ascesa del nazionalismo e dei movimenti radicali di sinistra.

Chi scrive, non ha la pretesa di indicare soluzioni, ma di offrire idee e spunti di riflessione. In primo luogo, crediamo si sia accumulata sufficiente esperienza con riguardo alle storture che la globalizzazione e il progresso tecnologico hanno prodotto e sono in grado di produrre. Questo bagaglio di conoscenza va sfruttato, se non altro per attivare dei meccanismi volti a correggere tali distorsioni e a impedire che se ne presentino di simili in futuro. Altro nodo, secondo noi cruciale, riguarda la necessità di avvicinare le istituzioni internazionali e statali alle comunità. Anche laddove le prime abbiano operato nell'interesse di queste ultime, vi è sempre stato un enorme problema di comunicazione e spesso trasparenza, sia delle azioni sia dei risultati. In questo senso, pensiamo che rendere i processi più "nitidi", semplificare il linguaggio, prendere in considerazione l'ipotesi di una presenza diretta sul territorio – all'interno delle comunità – di referenti di tali organismi, con cui potersi interfacciare, in una frase, rendere meno "astratte" tali istituzioni e garantire una maggiore possibilità di "controllo" alle comunità, potrebbe essere la chiave per riavvicinare queste ultime agli altri due pilastri, Stato e mercato.

Non necessariamente infatti, ciò che viene deciso a un livello più prossimo è migliore di ciò che viene stabilito da "lontano". Ma in assenza di conoscenza e di condivisione delle informazioni e dei processi, si innescano i "soliti sospetti". Si ha sempre paura di ciò che non si conosce. Siamo ben consapevoli che la strada per implementare soluzioni di questo tipo sia piuttosto complessa, ma se l'alternativa dev'essere un ritorno a un "protezionismo spinto" e, più in generale, una chiusura sempre maggiore, crediamo valga la pena tentare di percorrerla. Per una "nuova" e "buona" globalizzazione.