

LA GUERRA
COMMERCIALE
DS6901

I consumatori europei possono votare
con il loro portafoglio Ricci pag. 18
DS6901

EUROBAROMETRO

IL CAOS DI TRUMP E LA RIVOLTA DEI CONSUMATORI EUROPEI CHE VOTANO CON IL PORTAFOGLIO

Le giravolte sui dazi hanno un impatto economico che va oltre la semplice meccanica: il sondaggio Bce dimostra che anche i cittadini più ricchi sono disposti a rinunciare al made in Usa, per una questione “politica”

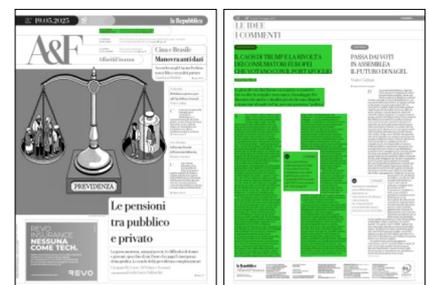
Maurizio Ricci

Altro che MAGA, Make America Great Again. TACO, piuttosto, dicono i più cattivi: Trump Always Chickens Out, Trump scappa sempre. Ma della ritirata nello scontro sulle tariffe con la Cina, esiste anche una interpretazione un po' meno maligna. Da buon immobilista, il presidente americano usa la tecnica del suk: sparare cento per portare a casa (forse) trenta. In un caso e nell'altro, però, il caos creato con il varo di misure capestro, presto cassate o congelate, in un susseguirsi di pause e sospensioni è un prezzo che l'economia mondiale - quella americana in testa - non potrà non pagare. Soprattutto, sotto al polverone dei proclami, resta la realtà di un drastico giro di vite alle dogane, che sembra più lasco solo perché se ne era fatto intravedere uno peggiore. Se, alla fine di questo show, restasse in piedi anche solo la tariffa generale del 10% su tutte le importazioni, si tratterebbe pur sempre di una stretta-record nella storia del protezionismo, che quadruplica la tariffa media applicata finora alle dogane Usa. Gli economisti già gridavano al disastro, dopo le elezioni di novembre, quando si pensava che Trump si sarebbe limitato ad un dazio - appunto - del 10 per cento. L'Ocse valutava un danno pari allo 0,8% per il Pil Usa e il Peterson Institute calcolava un costo medio di 1.200 dollari per le famiglie americane. In realtà, con il livello di tariffe assai più alto effettivamente presente oggi, anche dopo la ritirata con la Cina - calcola lo Yale Budget Lab - il costo per la famiglia media americana è di 2.800 miliardi di dollari l'anno.

Per l'economia europea, tornando all'Ocse, anche solo quel 10% ipotetico di dazio pesava già per lo 0,3% sul Pil. Ma i numeri non bastano più a dar conto dei mutamenti in corso. Le previsioni econometriche sono fatte a bocce ferme: non possono incorporare lo scollamento anche psicologico che Trump sta determinando in mezzo all'Atlantico e quanto questo possa pesare, poi, sull'economia reale. Per gli europei, ad esempio, il viaggio in America sta diventando tabù: le partenze da Parigi o da Berlino sono

diminuite fra il 20 e il 30% e la bilancia commerciale dovrà tenerne conto. Soprattutto, il boicottaggio non si ferma al turismo. Il sondaggio sulle aspettative dei consumatori, che la Bce compie periodicamente, mostra che la tracotanza trumpiana ha scatenato una inedita rivolta contro il made in Usa. Davanti alla minaccia di una guerra dei dazi, quasi metà (44 per cento) dei consumatori europei si dichiara pronto a rinunciare ai prodotti americani. Attenzione, è una scelta politica, piuttosto che una reazione economica. La decisione, infatti, vale a prescindere dall'entità effettiva dei dazi che la Ue potrebbe imporre per ritorsione, 5, 10 o 20 per cento: è dichiaratamente una “preferenza” - secondo la terminologia del sondaggio - e non un problema di prezzi aumentati. A conferma, la constatazione che la reazione ai dazi tende ad essere sempre più decisa, man mano che sale il reddito dell'intervistato. In altre parole, sono proprio quelli che più si potrebbero permettere l'aumento dei prezzi determinato dai dazi a guidare la rivolta anti Trump. Se, insomma, Ursula von der Leyen vuole affrontare a muso duro la trattativa commerciale con la Casa Bianca, sa di avere le spalle coperte nell'opinione pubblica. Ma il riallineamento in corso nella geoeconomia mondiale offre anche altri scenari, nella triangolazione fra Ue, Usa e Cina: se l'Europa importa meno dagli Usa e la Cina esporta di meno in America, il risultato sarà un aumento delle esportazioni cinesi verso le dogane leggere d'Europa?

Americani e cinesi non esportano, per lo più, le stesse cose e, dunque, non bastano i sommovimenti scatenati da Trump per determinare un'invasione di prodotti cinesi. Ma l'esperienza dice che la pressione di Pechino sui mercati europei sarà



sensibile. Ancora la Bce fa l'esempio di quanto avvenuto nel 2018, all'epoca della prima guerra commerciale di Trump con Pechino.^{DS6901}

L'incremento dell'export cinese verso l'Eurozona fu netto: il made in China passò dal 14 al 16% del totale delle importazioni. Soprattutto, abbigliamento, informatica, componenti auto e arredamento. Il mercato europeo è, merceologicamente, il più simile a quello americano e questo spiega il parallelismo fra quanto avvenuto, dal punto di vista cinese, di qua e di là dell'Atlantico. Mentre la quota di mercato dei prodotti cinesi, in America, scendeva del 2-3 per cento, aumentava dell'1-2 per cento, in Europa. In termini complessivi, l'export cinese verso gli Usa, nel 2019, scendeva del 10% e saliva del 2,5% verso l'Europa. In termini di qualità delle esportazioni cinesi, tuttavia, quel 2019 è molto più lontano di quanto dica il calendario e la capacità di penetrazione è diversa. Fra pannelli solari, terre rare e auto elettriche l'export attuale ha molto di più della tecnologia di frontiera. Anche senza Trump, fra l'aprile 2024 e l'aprile 2025, l'export cinese verso l'Eurozona è già cresciuto dell'8,3 per cento.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

DS6901



L'OPINIONE

Già si vede l'effetto nelle esportazioni della Cina verso il Vecchio continente: sono salite dell'8,3 per cento tra l'aprile del 2024 e quello del 2025. E sono sempre più "tecnologiche"