

Diversificare i mercati di sbocco dell'export è la chiave anti dazi

Giovanni Tria

Bussola & Timone

In Europa, come più o meno nel resto del mondo, ci si interroga su come rispondere alla politica commerciale varata dalla nuova amministrazione americana fondata sul porre dazi all'importazione. Per articolare una risposta sensata sarebbe necessario capire quali siano i veri obiettivi di questa politica. Non sappiamo, in altri termini, se si tratta dell'apertura di un negoziato muscoloso, ma aperto e flessibile, diretto a ridefinire vari aspetti delle relazioni americane, non solo economiche, con il resto del mondo, o se gli obiettivi siano più specifici, come quello di riequilibrare la bilancia commerciale americana o ancora di favorire una re-industrializzazione degli Stati Uniti. Questa incertezza di fondo non impedisce, tuttavia, di cercare di capire quello che sarebbe in ogni caso sbagliato fare da parte dei paesi colpiti.

La definizione di una risposta deve partire dall'individuare chi è colpito veramente dai dazi. Questi sono una tassa sull'importazione che viene pagata dall'importatore e rappresenta una entrata dello stato che pone i dazi. Come per ogni altra tassa, si deve capire poi chi è che ne subirà l'impatto finale. Se gli esportatori non cambiano il prezzo di vendita al netto del dazio, cioè il prezzo all'esportazione, aumenterà il prezzo all'importazione, cioè il prezzo di vendita negli Stati Uniti.

Quindi questa tassa sarà pagata, in primo luogo, dai consumatori finali americani o dalle imprese che importano beni intermedi o materie prime. Il paese esportatore ne verrà danneggiato solo nella misura in cui il bene colpito da dazio verrà venduto in quantità minore perché il suo prezzo è aumentato. Ma questo dipenderà dalla misura in cui consumatori e le imprese americane potranno facilmente sostituire i beni importati gravati da dazi con beni prodotti domesticamente o con beni importati da altri paesi non colpiti dall'imposizione di dazi, o infine se i consumatori e imprese americane ridurranno la domanda complessiva di questi beni. Se ciò avvenisse, la reazione degli esportatori può essere quella di ridurre i margini di profitto di fronte a queste reazioni della domanda, assorbendo parte dell'impatto della nuova tassa, oppure diversificare le esportazioni verso altri paesi che non impongono dazi.

Quanto detto consente di chiarire tre punti.

Il primo è che il paese che importa è quello che subisce nell'immediato il peso del dazio (la sostituzione dei beni importati non è immediata), anche se lo può condividere parzialmente con l'esportatore a seconda della forza competitiva di mercato di quest'ultimo.

Il secondo punto è che anche se i dazi non sono di per sé inflazionistici, perché rappresentano un mutamento dei prezzi una tantum, allo stesso modo di un aumento di una tassa sulle vendite, possono però avere effetti inflazionistici se si innesca un conflitto distributivo, se la perdita di potere d'acquisto interna innesca una rincorsa salariale o si trasmette sui costi produzione .

Ma qui interviene un altro fattore. Se la politica monetaria vuole contrastare l'inflazione, tema centrale della campagna elettorale di Trump, non dovrà fornire la liquidità necessaria a riaccendere l'inflazione. Ciò comporta tassi di interesse più elevati e il conseguente apprezzamento del dollaro avrebbe due effetti. Il primo effetto, voluto, sarebbe quello di contenere il prezzo di acquisto in dollari dei beni colpiti da dazi, e quindi l'effetto dei dazi sui prezzi interni. Il secondo effetto è che non ci sarebbe, o sarebbe minore, la perdita di competitività degli esportatori a cui si applicano i dazi, mentre perderebbero di competitività le esportazioni americane. Il risultato è che l'obiettivo di riduzione del deficit commerciale americano non verrebbe affatto perseguito, anche perché questo dipende dall'eccesso di domanda interna. L'imposizione di dazi, cioè di tasse sulle importazioni, potrebbe rispondere anche allo scopo di ridurre la domanda interna e di spostare il carico fiscale dai redditi d'impresa, che si vogliono detassare, ai consumatori. Si tratterebbe di una politica fiscale regressiva che avrebbe lo scopo di attrarre negli Stati Uniti investimenti reali, oltre che finanziari, con l'obiettivo della re-industrializzazione.

È difficile non riconoscere che una politica protezionistica basata sull'imposizione generalizzata di dazi sarebbe sarà dannosa per gli Stati Uniti. Ma molti sembrano ignorare che gli stessi argomenti valgono per tutti i paesi che pensano di rispondere colpo su colpo, con lo stesso strumento dei dazi, ai provvedimenti adottati o minacciati da Trump. Per l'Europa rispondere con dazi significherebbe adottare una politica autolesionista per gli stessi motivi per i quali i dazi sono dannosi per gli Stati Uniti.

Anche in termini di tattica negoziale, non ci sembra un grande piano il rispondere a qualcuno che ci minaccia dandosi martellate sulla testa minacciando di farlo anche noi.

La risposta vera dovrebbe essere quella di diversificare il più possibile i mercati di sbocco delle esportazioni europee con accordi di liberalizzazione del commercio con altre parti del mondo e riducendo i dazi esistenti. Nel frattempo, vediamo se veramente gli Stati Uniti vogliono darsi martellate sulla testa.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

