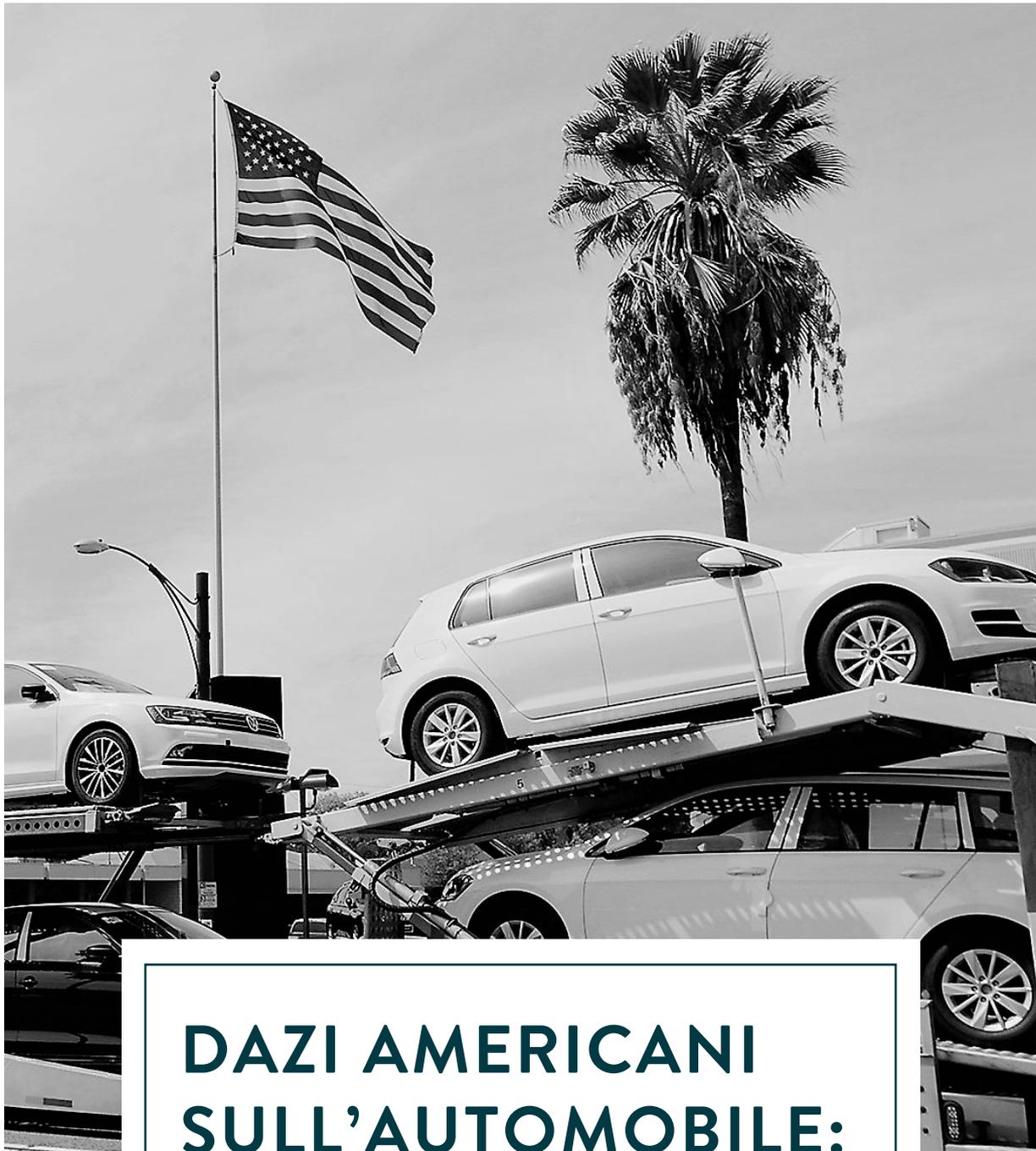




CENTRO STUDI
INTERNAZIONALI



DAZI AMERICANI SULL'AUTOMOBILE: LA STRATEGIA DI TRUMP

Di Paolo Crippa
Luglio 2018

Durante la sua campagna elettorale, inaugurata nel 2015, Donald Trump aveva promesso che avrebbe perseguito con ogni mezzo l'interesse economico esclusivo degli Stati Uniti, anche ricorrendo a strumenti protezionistici, sino ad ora considerati un tabù dalle precedenti Amministrazioni. A distanza di circa tre anni, il Presidente americano ha dimostrato coerenza. In pochi mesi, infatti, Trump ha portato Washington fuori dal Trattato Transatlantico sul Commercio e gli Investimenti (TTIP) e dalla Partnership Trans-pacifica (TPP), promettendo di mettere mano anche a due delle pietre miliari del commercio internazionale quali il Trattato Nord-americano di Libero Scambio (NAFTA) e l'Organizzazione Mondiale del Commercio (WTO). Trump sostiene infatti che, negli anni, gli Stati Uniti si siano impegnati in una serie di accordi di libero scambio che, se da una parte hanno favorito lo sviluppo di alcuni "mercati emergenti", dall'altra hanno finito per danneggiare l'economia reale americana.

La valutazione di Trump, al di là dei toni sensazionalistici, poggia su basi tanto controverse quanto verosimili. È infatti argomento di forte dibattito il fatto che alcuni regolamenti interni al WTO abbiano consentito ad un Paese come la Cina, che ancora oggi non gode dello status di "economia di mercato" (MES), di portare avanti un processo di industrializzazione a ritmi sostenuti, senza dover incorrere in una serie di regolamentazioni stringenti in materia di sussidi statali e proprietà intellettuale. Ciononostante, fino ad oggi gli Stati Uniti si sono sempre posti a garanzia di tale status-quo, utilizzando la concessione di privilegi commerciali come leva politica per mantenere intatto il regime economico internazionale a trazione americana. L'affacciarsi prepotente di Pechino come superpotenza economica e l'aumento del deficit commerciale statunitense, in particolar modo nei confronti di Cina e Germania, hanno tuttavia innescato una profonda riflessione circa la sostenibilità di tale sistema. Con l'obiettivo di ridurre drasticamente il deficit della bilancia commerciale statunitense e di rilanciare la produzione interna tramite una serie di investimenti strategici e un cospicuo taglio delle tasse, l'attuale Amministrazione sta iniziando a riconsiderare gli onerosi impegni sino ad ora sottoscritti a livello internazionale. Se in un primo

“Trump sostiene che gli accordi multilaterali hanno danneggiato l'economia americana.”

momento Trump sembrava concentrarsi principalmente sul contenimento dell'espansionismo economico della Repubblica Popolare, che nel solo 2017 ha registrato un surplus commerciale record di oltre 375 miliardi di dollari nei confronti di Washington, oggi volge il proprio sguardo verso il Vecchio Continente. Poco prima dell'entrata in vigore dei dazi su acciaio e alluminio (rispettivamente al 25% e 10%), lo scorso 23 maggio, la Presidenza americana aveva commissionato al Dipartimento del Commercio uno studio sull'impatto delle importazioni del settore automobilistico sulla sicurezza nazionale. Ad oggi, il Dipartimento ha raccolto più di 2.300 commenti e note da parte delle principali case automobilistiche operanti sul suolo americano. Il quadro che emerge da tali valutazioni, dipinto a tinte fosche dalla quasi unanimità delle aziende, prevede un forte impatto negativo dei dazi in primis sul mercato americano, con eventuali serie ripercussioni anche al di fuori del mero settore automotive.

“Secondo le case produttrici, i dazi avrebbero un impatto negativo in primis sull'economia americana.”

IL SETTORE AUTOMOBILISTICO AMERICANO



273.4 miliardi di dollari
valore del mercato automobilistico USA



17.1 milioni
di auto vendute nel 2017



18 miliardi
di dollari investiti nel settore R&D



4.2 milioni
di impiegati nel settore

Ad oggi, più di un veicolo presente sul mercato americano su due è prodotto fuori dai confini nazionali, mentre solo un'automobile su cinque prodotta negli Stati Uniti viene esportata sui mercati esteri. Secondo quanto riportato dagli studi condotti dai principali operatori del settore, un eventuale aliquota del 20% sulle importazioni potrebbe causare, nell'immediato, un danno stimato intorno ai 45 miliardi di dollari all'economia americana. Tale impatto si ripercuoterebbe principalmente sui prodotti di fascia medio-bassa, andando a colpire in particolar modo i consumatori appartenenti alle fasce sociali a basso reddito. I dazi, dunque, rischierebbero di annullare i benefici riportati dall'imponente taglio delle tasse approvato lo scorso dicembre 2017. Appare, quindi, evidente come la prima vittima di queste barriere protezionistiche rischi di essere proprio l'economia americana. C'è un consenso generale, infatti, sul fatto che l'innalzamento delle barriere commerciali causerebbe un aumento non solo dei prezzi delle auto importate, ma anche dei costi di produzione, dal momento che i dazi coinvolgerebbero l'import di parti meccaniche e pezzi di ricambio, che, per la stragrande maggioranza, provengono dall'estero. Un aumento dei costi di produzione, un rincaro dei prezzi del prodotto finito e il conseguente calo della domanda di mercato avrebbero come conseguenza un calo dell'occupazione nel breve-medio termine. A questo scenario si aggiungono due ulteriori elementi: da una parte gli effetti detrimenti delle scorse imposte su acciaio e alluminio, a cui l'indotto del settore automobilistico è strettamente legato, dall'altra gli effetti di una eventuale rappsaglia commerciale da parte dei Paesi esportatori.

La scommessa di Trump di ridurre l'esposizione commerciale degli Stati Uniti e rilanciare la produzione automobilistica locale rischia di rivelarsi un boomerang. Il settore automotive, infatti, è uno dei più globalizzati, con una supply chain estremamente diversificata, che non può che soffrire qualora i suoi flussi venissero interrotti o quantomeno ostacolati. Il vantaggio di possedere una supply chain di vasta scala potrebbe permettere ai colossi dell'automobile di spostare altrove le proprie linee di produzione e affacciarsi prepotentemente su altri mercati, come quello del Sud-Est asiatico. Grandi gruppi

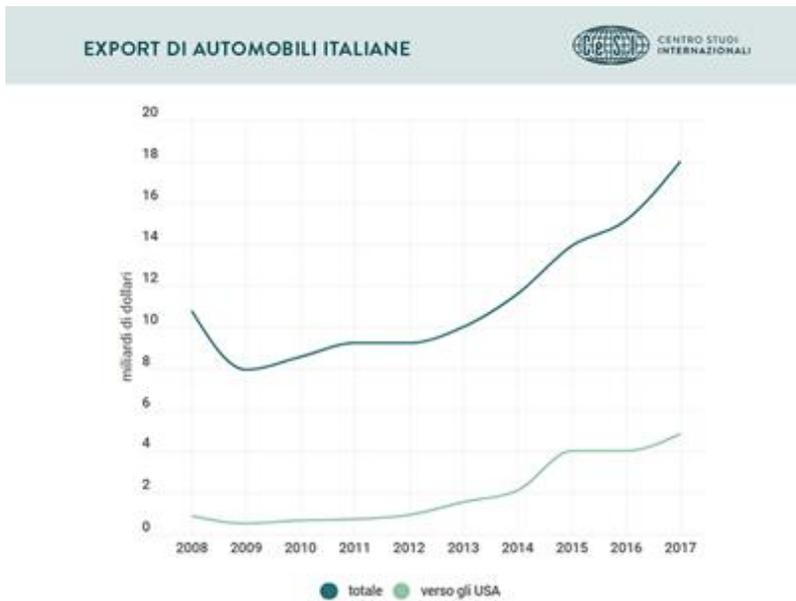
“La scommessa di Trump di ridurre l'esposizione commerciale degli Stati Uniti e rilanciare la produzione locale rischia di rivelarsi un boomerang.”



automobilistici, come Volkswagen (con 122 impianti di produzione sparsi in tutto il mondo), Toyota, FCA o l'alleanza industriale Renault-Nissan-Mitsubishi, potrebbero valutare tale mossa, mentre risulterebbe decisamente più difficile per gruppi più piccoli, come BMW, Jaguar o Land Rover. Occorre altresì specificare che queste ultime case di produzione, presenti principalmente sulla fascia luxury del mercato automobilistico, risentirebbero in maniera minore degli effetti dei dazi sui prezzi, godendo infatti di una domanda decisamente meno elastica. Un ulteriore rischio è quello che il settore automobilistico americano non riesca a colmare un eventuale gap lasciato dai grandi gruppi stranieri in tempi tali da assicurare un rapido riassorbimento della disoccupazione.

Uno scenario da tenere in considerazione, inoltre, è quello che vede il mercato americano privarsi di tutta una serie di capacità, capitali, logistica e know-how a seguito della riduzione della presenza dei grandi produttori stranieri. Un eventuale rallentamento della produzione e un aumento del tasso di disoccupazione, per quanto discreto, andrebbero a peggiorare le condizioni di un'area estremamente delicata da un punto di vista politico, ma anche sociale, come la Rust Belt, dove tutt'ora si concentra gran parte della produzione del settore sia automobilistico che siderurgico. La perdita consistente di competitività e di appeal per gli investimenti è la principale preoccupazione rivolta al Dipartimento del Commercio, per esempio, da Magna International, leader mondiale nella fornitura di pezzi di ricambio. L'azienda giapponese Toyota ha fornito invece un esempio più concreto. Il gruppo giapponese stima infatti che eventuali dazi al 20%, provocherebbero un aumento stimato di 1.800 dollari del prezzo della berlina Camry, attualmente la più venduta negli Stati Uniti, che viene prodotta in Kentucky.

“Gli Stati Uniti potrebbero perdere competitività, know-how e capacità di attrarre investimenti nel settore.”



A fronte di ciò, i rischi per la sicurezza economica americana trattenuti di Trump appaiono inverosimili, soprattutto se si considera il fatto che le aziende automobilistiche, in particolar modo quelle straniere, continuano ad investire e ad aprire impianti di produzione negli Stati Uniti. La General Motors (GM), che attualmente impiega 110.000 dipendenti all'interno di 47 stabilimenti sparsi per l'America, dal 2009 ad oggi ha investito circa 22 miliardi di dollari in operazioni sul suolo americano. Anche Toyota e Mazda continuano ad investire americano. Lo testimonia l'apertura dell'ultima fabbrica in Alabama, che ha richiesto un investimento di 1.4 miliardi di dollari. Anche la Germania, Paese spesso attaccato per via della sua incontrastata egemonia nella fascia di automobili premium e del saldo commerciale del suo Paese, continua ad essere uno dei principali produttori di auto sul suolo americano. È importante ricordare infatti, che il primo esportatore di auto dagli Stati Uniti non è GM, né tantomeno Ford, ma il costruttore tedesco BMW che, grazie al suo importante impianto produttivo in South Carolina, dà lavoro a circa 9 mila dipendenti americani, che salgono a 20-30 mila se si considera l'indotto. Si stima macroscopicamente che le industrie dell'auto europee portino negli Stati Uniti lavoro per circa 140.000 persone, cifra che può addirittura raddoppiare, sempre se si tiene in considerazione l'indotto industriale.

“Le industrie automobilistiche europee negli USA danno lavoro a circa 140.000 persone.”

PRODUZIONE DI AUTO TEDESCHE NEGLI USA



Se già le imposte su acciaio e alluminio (rispettivamente al 25% e 10%) avevano destato fortissime preoccupazioni in Europa, la sola ipotesi di un'eventuale estensione di queste anche al settore dell'automobile rappresenta un rischio decisamente più alto. L'Europa infatti, ad oggi, esporta circa 38 miliardi di dollari di automobili negli Stati Uniti, per lo più divisi tra Germania, Regno Unito, Francia e Italia. A fronte delle minacce di Trump, fin dalle prime avvisaglie l'Unione Europea si è dichiarata pronta a rispondere energicamente a qualsiasi iniziativa unilaterale che coinvolga l'innalzamento di barriere commerciali. Dopo l'annuncio dell'entrata in vigore dei dazi sui metalli, infatti, la Commissione Europea aveva risposto introducendo nuove tasse su 2.8 miliardi di dollari di prodotti americani, tra cui le motociclette Harley-Davidson, vari tipi di bourbon e i jeans Levi's. Tutti marchi storici destinati a colpire l'immaginario, nonché alcuni dei collegi chiave per la strategia elettorale di Donald Trump, dove questi beni di consumo vengono prodotti. Non è dunque da escludere una contro-iniziativa da parte americana. Tuttavia, non risulta nell'interesse né di Bruxelles, né tantomeno di Washington, dare inizio ad una guerra commerciale. L'obiettivo di Trump, infatti, sembra essere un altro.

Da una parte potrebbe utilizzare l'argomento della difesa delle aziende americane dalla concorrenza esterna come cavallo di battaglia per le elezioni di midterm, che si

“L'obiettivo vero di Trump è costringere l'Europa a rivedere i propri dazi sugli import di automobili americane.”

terranno il prossimo novembre. Dall'altra potrebbe utilizzare la minaccia dei dazi per forzare l'Europa a rivedere, o eventualmente cancellare, l'attuale tassazione sugli import di automobili statunitensi, fissata al 10%. A sostegno di quest'ultimo punto giungono le recenti dichiarazioni dell'ambasciatore degli Stati Uniti a Berlino, Richard Grenell, che avrebbe rivelato ai manager dei gruppi Daimler, BMW e Volkswagen, rispettivamente Dieter Zetsche, Harald Krueger e Herbert Diess, che il Presidente Trump sarebbe disposto a rivedere le proprie posizioni qualora Bruxelles decidesse di sospendere l'attuale regime di dazi sulle auto americane. Occorrerà pertanto prestare attenzione agli sviluppi del vertice del prossimo 25 luglio a Washington, dove si incontreranno Trump, Jean-Claude Juncker e la Commissaria europea per il commercio Cecilia Malmström.

Le mosse politiche di Trump che abbiamo fino ad ora tratteggiato, vanno inserite all'interno di un disegno più ampio, che si svolge su scala regionale e globale. In Europa l'obiettivo primario di Trump è infatti quello di ridurre l'influenza, tanto economica quanto politica, della Germania. Quello registrato oggi è, senza dubbio, il punto più basso per le relazioni tra Washington e Berlino dal 1990 ad oggi. Da un lato l'attivo commerciale tedesco, in costante crescita, è percepito come una vera minaccia per la sicurezza economica americana. Dall'altra la leadership tedesca, per quanto indebolita rispetto al precedente esecutivo, rappresenta attualmente la voce più critica nei confronti dell'America di Trump all'interno del Vecchio Continente. Il percorso di isolamento operato dalla Casa Bianca nei confronti della Germania sta seguendo una traiettoria ben precisa, che passa dai dazi sugli import di acciaio e alluminio (di cui Berlino è il principale esportatore), all'uscita dall'accordo sul nucleare iraniano – JCPOA (di cui Berlino è stato uno dei maggiori sostenitori), dall'apprezzamento espresso dall'ambasciatore americano Grenell nei confronti delle principali forze populiste tedesche, alla richiesta di aumentare la spesa militare, fino all'attuale minaccia dei dazi sul settore automobilistico (di cui la Germania è il primo esportatore europeo negli USA).

“Il Presidente americano sta operando una strategia volta a isolare la Germania e ridurre il suo surplus commerciale.”



Da un punto di vista più macroscopico, invece, l'attuale Amministrazione americana sta giocando una partita ben più ambiziosa. Trump vuole un'America non più custode silente di un ordine globale fondato sul multilateralismo, ma piuttosto un Paese che ritorni a utilizzare il proprio peso geopolitico ed economico come leva per perseguire il proprio interesse nazionale. Pertanto, accordi a più Paesi, come appunto il TPP o il TTIP, nonché un'Unione Europea con un regime doganale che unisce 27 Paesi, vengono percepiti se non come una minaccia, quantomeno come un ostacolo. Proprio in quest'ottica va letto "America first" e il ritorno al bilateralismo in sede di contrattazione internazionale. Quello agitato da Trump, tuttavia, dal momento che anche il Presidente americano è certamente cosciente dei rischi che un drastico innalzamento dei dazi sulle automobili può comportare per l'economia americana, potrebbe in realtà rivelarsi soltanto uno spettro. La minaccia protezionista di Trump, coerente con quanto promesso in campagna elettorale, ha innanzitutto sortito l'effetto di riportare alla luce il forte livello di dipendenza dei principali partner economici di Washington dall'economia americana. Tale interdipendenza oggi può rivelarsi una pericolosa fonte di vulnerabilità per i partner d'oltre oceano, dal momento che l'attuale Presidenza degli Stati Uniti sembra più che disposta ad usarla come leva politica in sede negoziale. Obiettivo della Casa Bianca sembrerebbe infatti non tanto proteggere nell'immediato la produzione locale dalla concorrenza esterna, quanto predisporre un terreno favorevole per una futura revisione radicale del WTO, pietra angolare del libero scambio e, secondo Trump, origine di tutti gli attuali squilibri commerciali.

“Washington sta predisponendo il terreno per una revisione radicale del WTO.”