

## Il made in Italy davanti al neo-protezionismo americano

di Claudio Colacurcio e Alessandra Lanza \*

*"You can't vote on your emotions alone. You also have to vote on your head; Look at what this agreement does. This makes the problems ... better, not worse".* Era il novembre 1993 e con queste parole il presidente degli Stati Uniti Clinton promuoveva il *North America free trade agreement* (Nafta) prossimo all'entrata in vigore. *"Nafta has been a disaster. I think our current deals are a disaster."* Con queste altre, del giugno 2015, il candidato che sarebbe poi diventato presidente commentava lo stesso accordo e più in generale la politica commerciale americana. L'aumento di minacce protezionistiche con la salita alla Casa bianca di Donald Trump, è certamente un fenomeno preoccupante per le imprese italiane. Andrebbe infatti a pregiudicare l'accessibilità di quella che è oggi la terza destinazione per l'*export* nazionale (la prima fuori dall'Europa); un mercato che ha raccolto negli ultimi anni sempre più interesse sia da parte delle imprese italiane sia del sistema di sostegno pubblico all'internazionalizzazione.

Per passare dalle parole ai fatti, il passo non è certo breve. Oltre che sul valore economico di un ritorno al protezionismo, occorre riflettere sull'effettiva sostenibilità delle promesse elettorali. Nei mesi a venire non mancheranno certo dichiarazioni forti o casi isolati di tensione,<sup>1</sup> ma è difficile immaginare a livello di sistema una modifica sostanziale dell'accessibilità del mercato americano (soprattutto in termini di dazi). L'idea di fondo è infatti che da parte della nuova amministrazione alcune valutazioni potrebbero modificarsi, non tanto per un cambio di visione politica sulla globalizzazione, quanto a tutela degli stessi interessi americani. Se ricette protezionistiche possono far breccia tra gli "sconfitti" della liberalizzazione globale, è anche vero che mercati internazionali aperti hanno portato negli ultimi vent'anni benefici per l'economia americana nel suo complesso e soprattutto per quella *corporate America*, facilmente esecrabile nei dibattiti televisivi, ma assai influente all'interno delle istituzioni. Gli Stati Uniti sono oggi protagonisti attivi della globalizzazione (primo paese per investimenti all'estero, secondo e con quota in crescita nelle esportazioni di merci, primo nei servizi) e, soprattutto, tra i suoi primi beneficiari. Le imprese americane hanno organizzato sull'asse del Nafta e più in generale in un quadro degli scambi mondiali aperto le proprie filiere globali e difficilmente potrebbero rinunciarci. Di quasi 300 miliardi di import dal Messico per esempio, circa un quinto è riconducibile a filiali di case madri americane e lo stesso indicatore supera un terzo dell'import per il Canada (grafico 1). Difficilmente queste potrebbero modificare a costo zero o in tempi rapidi la propria mappa internazionale, né si può immaginare che questo passaggio risulti indolore per la competitività degli stessi investitori. Per quanto paradossale a una lettura semplicistica, la possibilità di localizzare su paesi diversi le fasi produttive di una stessa filiera rappresenta in realtà una forma di tutela, chiamando l'industria di un paese a specializzarsi solo dove è più forte e colmando proprio attraverso l'internazionalizzazione i gap di competitività. Guardando per esempio alle automobili assemblate in Messico e poi esportate negli Stati Uniti, spesso additate a simbolo della decadenza industriale americana, emerge come solo il 50 per cento del loro valore aggiunto sia attribuibile al paese ospite. L'altra metà è riconducibile a fornitori di componenti e servizi esterni e il 18 per cento del valore aggiunto è attribuibile proprio a imprese che operano e generano occupazione direttamente negli Stati Uniti. Impedire la delocalizzazione della fase più a valle, o gravarla di costi, si tradurrebbe in un calo della competitività del prodotto finale e in ultima analisi in uno svantaggio per tutte le imprese della filiera. Al tema delle catene del valore globali si aggiungono quelli delle ritorsioni da parte degli altri paesi e delle conseguenze politiche della rottura. Non

\* Prometeia.

<sup>1</sup> Sono per esempio recenti, per quanto la questione sia vecchia di anni, le minacce ad alcuni prodotti del *Made in Italy* come *countervailing duty* della disputa alla Wto, vinta dagli Stati Uniti, e relativa al bando europeo sulle carni.



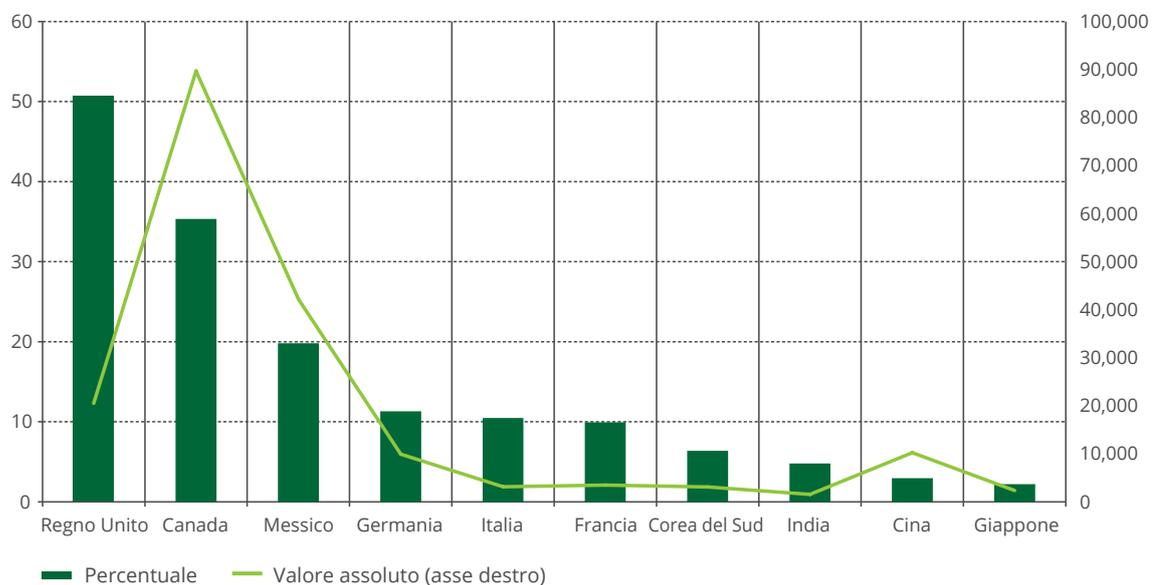


solo una strategia discriminatoria tra paesi (che viola la clausola della *Most favourite nation*) e di chiusura (contraria allo spirito stesso degli accordi che hanno portato alla Wto) sarebbe infatti il presupposto per una guerra commerciale diffusa, ma anche una profonda minaccia per quel sistema multilaterale di regole di cui gli Stati Uniti sono oggi garanti.

Un ritorno pieno al protezionismo appare quindi difficile da immaginare, almeno nel breve termine, ma certamente rimane un rischio di stringente attualità per le imprese internazionali. Già prima di Trump, la crisi ha fatto per certi versi da spartiacque tra i processi di liberalizzazione avviati negli anni novanta e una nuova stagione di maggior chiusura dei mercati, ben sintetizzata da oltre 4 mila misure restrittive agli scambi conteggiate dall'Osservatorio global trade alert dal 2008.

### Grafico 1 - Importazioni degli Stati Uniti da filiali estere di imprese americane

Valori percentuali e milioni di euro, 2013

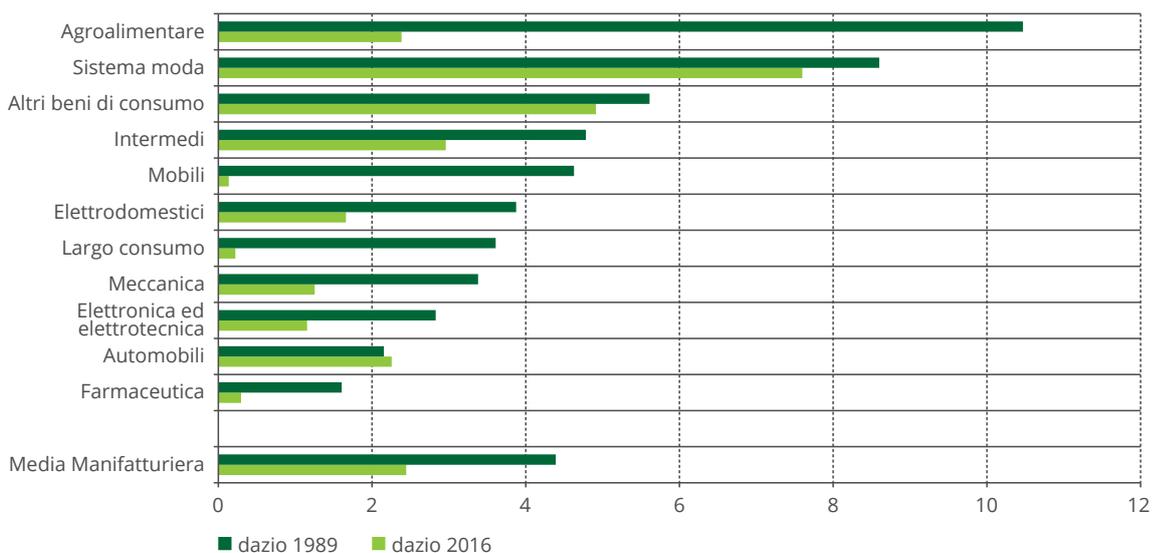


Fonte: elaborazioni Prometeia su dati Bea

Nell'ottica di misurazione del rischio è quindi utile quantificare il costo per l'Italia di un shock degli scambi verso gli Stati Uniti, stimando l'effetto sull'export nel mercato di una nuova struttura delle tariffe doganali che ritorni per esempio a prima delle liberalizzazioni degli anni novanta. *Make America great again* è stato del resto il nostalgico e reaganiano slogan elettorale repubblicano, quasi a rifiutare quel processo di liberalizzazione degli scambi globali che negli ultimi 25 anni ha per esempio consentito alla quasi totalità dei settori una diminuzione del dazio medio ponderato per accedere al mercato americano. Guardando ai singoli comparti una delle riduzioni più significative, e quindi uno dei maggiori rischi in caso di ritorno al passato, ha interessato i prodotti dell'agroalimentare. Il settore è passato da essere il comparto più protetto sul mercato americano a un livello di dazio medio ponderato per l'Italia in linea con quello dell'industria manifatturiera (grafico 2). In questo settore come in altri oggi le barriere agli scambi passano sempre più attraverso sistemi non tariffari (autorizzazioni da agenzie locali, licenze, normative tecniche, etc.). Essendo però questi in ultima analisi un costo aggiuntivo per le imprese, si è ritenuto che ai fini della stima di un shock protezionistico, un ritorno ai dazi pre globalizzazione possa

rappresentare, al netto della forma effettiva che la nuova protezione assumerà, una buona approssimazione di un'altrimenti troppo indefinita nostalgia del passato. Alcune barriere non tariffarie, determinanti in passato in alcuni settori (le più note relative al settore *automotive* e ai prodotti tessili inclusi nell'Accordo multifibre) sono invece ormai esaurite o rese inapplicabili dagli accordi commerciali degli anni novanta e hanno contribuito a una maggiore apertura del mercato. La fine di queste limitazioni quantitative sull'import non traspare invece nel livello dei dazi che per esempio ha registrato un leggero aumento del grado di protezione per il settore *automotive* anche in virtù di un effetto composizione nei prodotti scambiati (tra beni finali e intermedi) all'interno del comparto. Analogamente il sistema tessile, abbigliamento, pelli e calzature e gli altri beni di consumo (dove la gioielleria è il gruppo più rilevante) hanno sperimentato miglioramenti marginali e rimangono ancora oggi tra i comparti maggiormente penalizzati sul fronte delle tariffe. Un livello ridotto di protezione invece riguardava già in passato le esportazioni della meccanica, secondo una regola generale che vede i paesi interessati a tutelare le imprese domestiche dal lato dei beni di consumo, ma vede nell'adozione di tecnologia, anche dall'estero, un fattore abilitante per la propria competitività. Tra gli altri settori mobili, elettrodomestici, farmaceutica e largo consumo (prevalentemente cosmesi) hanno invece sperimentato negli anni un calo piuttosto consistente del livello delle tariffe.

**Grafico 2 - Dazio medio ponderato per settore pagato dalle imprese italiane**  
Livello percentuale <sup>(1)</sup>



<sup>(1)</sup> Il livello del dazio è calcolato come media ponderata per l'Italia a partire dalle tariffe e dei flussi al 6° digit Hs compresi nel settore.

Fonte: elaborazioni Prometeia su dati Itc

Se la differenza nei dazi storici rappresenta l'entità delle minacce protezionistiche, una stima econometrica è necessaria per cogliere il legame attuale tra livello di protezione di un mercato e i relativi flussi di import. A questo scopo 11 modelli econometrici settoriali hanno quantificato questa relazione sul mercato degli Stati Uniti per l'Italia e per gli altri principali partner commerciali. Nel dettaglio, dalla banca dati Ice Prometeia sugli scambi mondiali (Fipice) sono state estratte le esportazioni verso il mercato americano al sesto *digit* della classificazione *Harmonized system (Hs)* dei primi quindici fornitori esteri degli Stati Uniti. A questi flussi è stato successivamente associato il dazio bilaterale (tenendo quindi

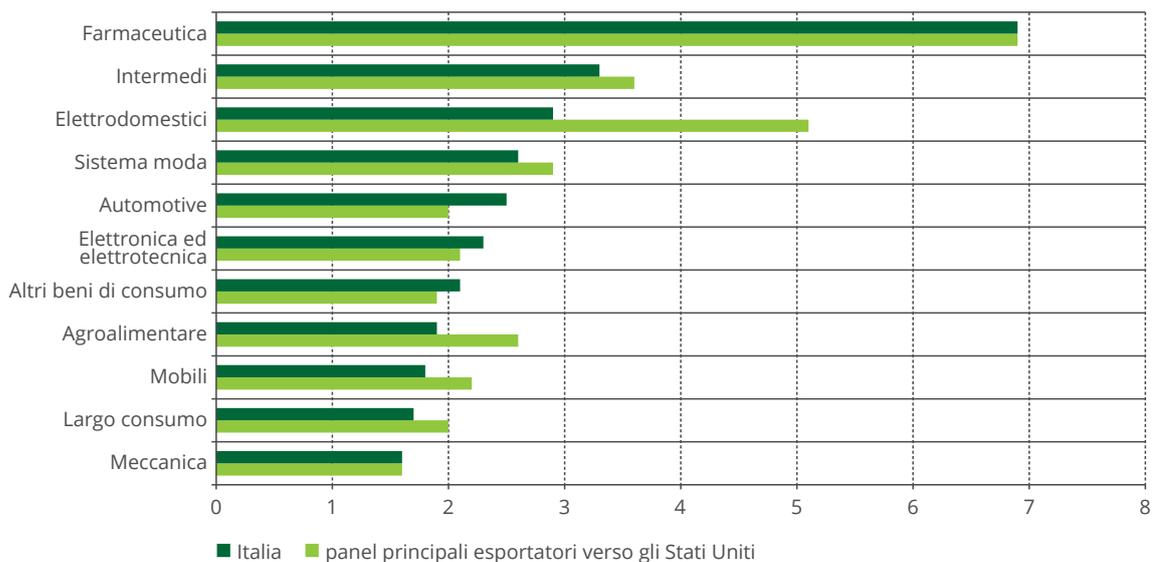


conto di accordi preferenziali sugli scambi) pagato dalle imprese estere e le variabili tipiche dei modelli gravitazionali per gli scambi (dimensione economica dei paesi, popolazione, distanza, confini e lingua comune). Per l'Italia e i suoi principali concorrenti è stata quindi stimata l'elasticità media tra l'export di un prodotto sul mercato americano e il livello del dazio associato.

I risultati sono riportati nel grafico 3 da cui emergono almeno due considerazioni generali, la prima relativa alle differenze tra i settori, la seconda nel confronto tra l'Italia e gli altri paesi. In primo luogo i comparti del *made in Italy* tradizionale (agroalimentare, moda, arredo e altri beni di consumo) si rivelano più reattivi alla componente dazio rispetto alla meccanica, un settore equivalente per entità dei flussi, ma più difficilmente sostituibile nel caso di un aumento dei prezzi. In secondo luogo l'offerta italiana appare generalmente più resiliente a uno shock sui dazi rispetto a quella degli altri paesi. Dal confronto tra esportatori appare come generalmente le imprese nazionali possano contare su una minore elasticità della domanda al livello del dazio associato al prodotto. C'è in questo differenziale tutta la forza della qualità dei prodotti italiani, che si concentrano su segmenti *premium* e produzioni a maggior valore unitario per cui il prezzo finale, così come l'incidenza del dazio, sono meno rilevanti per le scelte d'acquisto del consumatore.

**Grafico 3 - Diminuzione delle esportazioni negli Stati Uniti in seguito ad un aumento di un punto di dazio**

Percentuale



Fonte: elaborazioni Prometeia su dati Itc

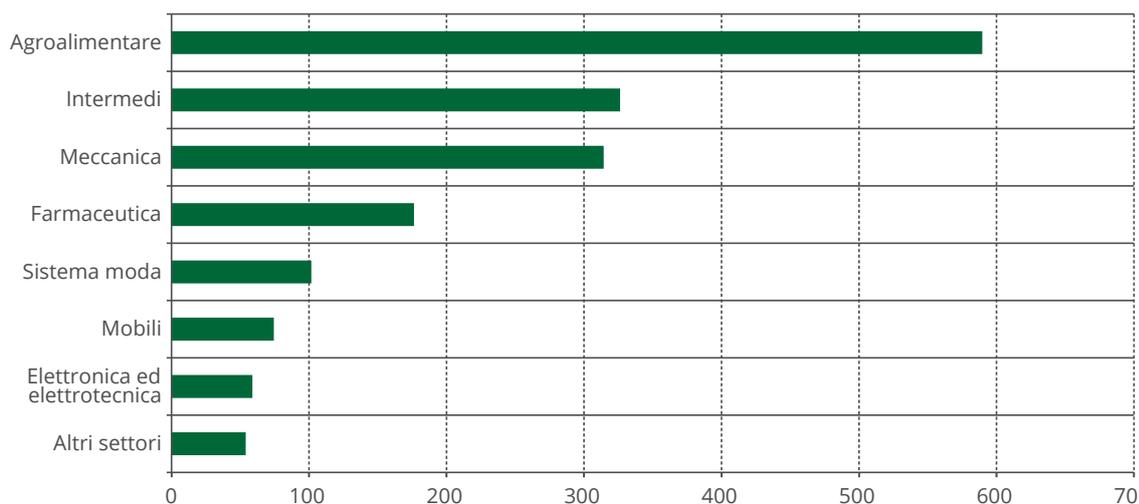
Per quanto la penalizzazione sarebbe meno intensa per l'Italia rispetto ad altri *competitors*, il ritorno al passato prospettato nello scenario di shock rappresenterebbe comunque un costo, sia che le imprese si facciano carico dei maggiori oneri (e quindi diminuiscano i profitti), sia che aumentino il prezzo finale per assorbirli (a scapito della domanda). Incrociando l'entità dei flussi di export nel 2016, i coefficienti dei modelli settoriali e la differenza (in punti percentuali) delle tariffe medie tra il 1989 e oggi, abbiamo quindi una misura del rischio a cui possono essere esposte le imprese italiane.

Si tratta ovviamente di una simulazione e non strettamente di una previsione o di uno scenario alternativo per il commercio mondiale. Al netto dei *caveat* metodologici, la stima sul costo finale di un ritorno al protezionismo vale per le imprese italiane 1,9 miliardi di euro, oltre il 5 per cento di quanto

esportato nel 2016 sul mercato americano. Il risultato per ogni settore dipende chiaramente da tutte e tre le componenti che alimentano la stima (l'elasticità media dell'export settoriale ai dazi, la dimensione assoluta degli scambi con l'Italia e il differenziale nel livello delle tariffe pagate nei due anni base). Anche per questa ragione l'agroalimentare, con quasi 600 milioni di export in meno, sarebbe uno dei settori più esposti nel nuovo scenario (grafico 4). Nonostante una certa resilienza all'aumento dei dazi, il comparto pagherebbe più di altri un ritorno al passato dei livelli di protezione. Un discorso analogo caratterizza lo scenario dei mobili che vedrebbero un calo dell'export italiano dell'8 per cento rispetto ai livelli attuali. Meno intensa in termini percentuali la flessione per il sistema moda (il 2,6 per cento, circa 100 milioni di euro) anche se occorre sottolineare come questo risultato dipende da tariffe attuali non troppo difformi dal mondo prima degli anni novanta. Negli altri principali settori il costo più alto del protezionismo in termini assoluti riguarda i prodotti intermedi e la farmaceutica (entrambi coinvolti in filiere che sono diventate sempre più globali negli ultimi 25 anni) e la meccanica che pur mostrando basse tariffe ed elasticità ai dazi, pagherebbe comunque un prezzo elevato alla luce del suo peso sull'export complessivo italiano negli Stati Uniti.

#### Grafico 4 - Diminuzione delle esportazioni italiane di un ritorno al passato della struttura dei dazi

Variazione assoluta in milioni di euro<sup>(1)</sup>



<sup>(1)</sup> Rispetto ai livelli di export italiani negli Stati Uniti del 2016.

Fonte: elaborazioni Prometeia su dati Itc