

[Link alla pagina web](#)

Misure protezioniste americane: L'effetto a catena sui partner commerciali dei Paesi colpiti sarà significativo

Scritto da **Coface** Premi per ascoltare l'articolo! La tendenza all'aumento del protezionismo interessa un ampio numero di Paesi avanzati ed emergenti. Attualmente il numero di misure protezioniste messe in atto nel mondo è 2,5 volte¹ più elevato rispetto al 2010. Nella maggior parte delle economie avanzate (Stati Uniti, Europa occidentale, Giappone, Canada, Australia) e in molti dei grandi emergenti (Brasile, Argentina, India), la quota di importazioni colpite dalle misure protezioniste è superiore alla quota di quelle che beneficiano delle misure favorevoli. Tuttavia, numerosi Paesi del sud est asiatico (Vietnam, Filippine, Cambogia), la Russia e molti Paesi dell'America Latina (tra cui Messico, Colombia e Perù) non seguono questa tendenza. Tra gli strumenti protezionisti, si distingue l'aumento dei diritti doganali sulle importazioni, il cui utilizzo, anche se minoritario, è raddoppiato in 9 anni (16% del totale a inizio settembre 2018, contro l'8% nel 2009). Come previsto, l'accelerazione di questo incremento negli Stati Uniti è avvenuta principalmente tra il 2016 (5,4%) e il 2018 (12,5%), rispecchiando la svolta nella politica commerciale legata all'elezione di Donald Trump. Contemporaneamente, a causa del continuo moltiplicarsi del numero di accordi commerciali regionali, l'abbassamento delle barriere doganali è attualmente lo strumento più utilizzato per favorire il libero scambio e la nascita di sistemi di produzione multinazionali. La nuova svolta del protezionismo, confermata dall'aumento dei diritti doganali americani, fa temere uno shock che colpisce, per effetto a catena, i diversi attori implicati nella rete di produzione. Oltre all'effetto diretto, **Coface** ha identificato l'esistenza di un effetto negativo indiretto di tale aumento tariffario sulle esportazioni di valore aggiunto in 12 settori di attività in 63 Paesi. L'aumento di un punto percentuale delle barriere doganali americane imposte a un dato Paese si traduce, a parità di condizioni, in una diminuzione dello 0,46% delle esportazioni a valore aggiunto da un Paese partner verso il Paese oggetto di barriere doganali, e dello 0,6% in caso di una stima limitata ai settori manifatturieri. «L'effetto indiretto sulle esportazioni a valore aggiunto dei partner commerciali dei Paesi colpiti dai diritti doganali americani è significativo, benché, come previsto, più debole rispetto all'effetto diretto. Questo si spiega con il fatto che il Paese partner può reindirizzare parte delle esportazioni verso altri Paesi fornitori degli Stati Uniti



non interessati da barriere doganali. Questo consente di limitare l'effetto contagio sulle esportazioni di beni intermediari dai Paesi partner», commenta Julien Marcilly, Capo Economista di **Coface**. Gli effetti indiretti sono particolarmente evidenti nel settore dei trasporti (compresa l'auto) caratterizzato da una filiera di produzione multinazionale sviluppata: un incremento di un punto percentuale dei diritti doganali americani in un determinato Paese potrebbe provocare una diminuzione del 4,4% in media delle esportazioni a valore aggiunto da un Paese partner verso il Paese interessato. Per esempio, Germania, Giappone e Stati Uniti sono i primi Paesi colpiti da questi effetti indiretti nel caso delle barriere doganali americane sulle esportazioni di auto cinesi. Anche i settori dei macchinari, quello minerario e della carta-legno sono colpiti da elasticità pari a rispettivamente -3,1%, -3,1% e -2,4%, seguiti dall'elettronica (-1,4%). In questo ultimo caso, Vietnam, Sud Corea Giappone, Taiwan e Thailandia saranno le prime vittime di questi effetti indiretti sulle esportazioni cinesi di telefonia. Al contrario, l'impatto indiretto è più debole per i prodotti alimentari e non significativo per i metalli, la chimica e i prodotti agricoli. «Il quadro delle sanzioni doganali nell'export verso gli Stati Uniti non è del tutto limitante» sottolinea Ernesto De Martinis, CEO di **Coface** in Italia e Head of Strategy Mediterranean & Africa. «Seppur in una situazione di cambiamento, possono emergere lo stesso nuove possibilità per gli scambi commerciali, grazie alla maggiore diversificazione delle mete che i Paesi possono mettere in atto per contrastare i dazi doganali americani», ha aggiunto De Martinis. La tendenza all'aumento del protezionismo interessa un ampio numero di Paesi avanzati ed emergenti. Attualmente il numero di misure protezioniste messe in atto nel mondo è 2,5 volte¹ più elevato rispetto al 2010. Nella maggior parte delle economie avanzate (Stati Uniti, Europa occidentale, Giappone, Canada, Australia) e in molti dei grandi emergenti (Brasile, Argentina, India), la quota di importazioni colpite dalle misure protezioniste è superiore alla quota di quelle che beneficiano delle misure favorevoli. Tuttavia, numerosi Paesi del sud est asiatico (Vietnam, Filippine, Cambogia), la Russia e molti Paesi dell'America Latina (tra cui Messico, Colombia e Perù) non seguono questa tendenza. Tra gli strumenti protezionisti, si distingue l'aumento dei diritti doganali sulle importazioni, il cui utilizzo, anche se minoritario, è raddoppiato in 9 anni (16% del totale a inizio settembre 2018, contro l'8% nel 2009). Come previsto, l'accelerazione di questo incremento negli Stati Uniti è avvenuta principalmente tra il 2016 (5,4%) e il 2018 (12,5%), rispecchiando la svolta nella politica commerciale legata all'elezione di Donald Trump. Contemporaneamente, a causa del continuo moltiplicarsi del numero di accordi commerciali regionali, l'abbassamento delle barriere doganali è attualmente lo strumento più utilizzato per favorire il libero scambio e la nascita di sistemi di produzione multinazionali. La nuova svolta del protezionismo, confermata dall'aumento dei diritti doganali americani, fa temere uno shock che colpisce, per effetto a catena, i diversi attori implicati nella rete di produzione. Oltre all'effetto diretto, **Coface** ha identificato l'esistenza di un effetto negativo indiretto di tale aumento tariffario sulle esportazioni di valore aggiunto in 12 settori di attività in 63 Paesi. L'aumento di un punto percentuale delle barriere doganali americane imposte a un dato Paese si traduce, a parità di condizioni, in una diminuzione dello 0,46% delle esportazioni a

valore aggiunto da un Paese partner verso il Paese oggetto di barriere doganali, e dello 0,6% in caso di una stima limitata ai settori manifatturieri. «L'effetto indiretto sulle esportazioni a valore aggiunto dei partner commerciali dei Paesi colpiti dai diritti doganali americani è significativo, benché, come previsto, più debole rispetto all'effetto diretto. Questo si spiega con il fatto che il Paese partner può reindirizzare parte delle esportazioni verso altri Paesi fornitori degli Stati Uniti non interessati da barriere doganali. Questo consente di limitare l'effetto contagio sulle esportazioni di beni intermediari dai Paesi partner», commenta Julien Marcilly, Capo Economista di **Coface**. Gli effetti indiretti sono particolarmente evidenti nel settore dei trasporti (compresa l'auto) caratterizzato da una filiera di produzione multinazionale sviluppata: un incremento di un punto percentuale dei diritti doganali americani in un determinato Paese potrebbe provocare una diminuzione del 4,4% in media delle esportazioni a valore aggiunto da un Paese partner verso il Paese interessato. Per esempio, Germania, Giappone e Stati Uniti sono i primi Paesi colpiti da questi effetti indiretti nel caso delle barriere doganali americane sulle esportazioni di auto cinesi. Anche i settori dei macchinari, quello minerario e della carta-legno sono colpiti da elasticità pari a rispettivamente -3,1%, -3,1% e -2,4%, seguiti dall'elettronica (-1,4%). In questo ultimo caso, Vietnam, Sud Corea Giappone, Taiwan e Thailandia saranno le prime vittime di questi effetti indiretti sulle esportazioni cinesi di telefonia. Al contrario, l'impatto indiretto è più debole per i prodotti alimentari e non significativo per i metalli, la chimica e i prodotti agricoli. «Il quadro delle sanzioni doganali nell'export verso gli Stati Uniti non è del tutto limitante» sottolinea Ernesto De Martinis, CEO di **Coface** in Italia e Head of Strategy Mediterranean & Africa. «Seppur in una situazione di cambiamento, possono emergere lo stesso nuove possibilità per gli scambi commerciali, grazie alla maggiore diversificazione delle mete che i Paesi possono mettere in atto per contrastare i dazi doganali americani», ha aggiunto De Martinis.