



UNIVERSITÀ POLITECNICA DELLE MARCHE
FACOLTÀ DI ECONOMIA “GIORGIO FUÀ”

Corso di Laurea triennale in Economia e Commercio

**Le politiche protezionistiche e l’impatto della guerra
commerciale tra gli Stati Uniti e la Cina**

**Protectionist policies and the impact of the trade war
between the United States and China**

Relatore:

Prof.ssa Lo Turco Alessia

Rapporto Finale di:

Galeazzi Sofia

Anno Accademico 2021/2022

A mia zia.
Anche se non sei qui, sarai sempre
l'unica col bollino blu.

Indice

INTRODUZIONE	5
LE POLITICHE PROTEZIONISTICHE	6
Teorie del protezionismo	6
Cenni storici	6
Gli strumenti di politica commerciale	7
I dazi.....	7
Il sussidio all'esportazione	11
Il contingentamento.....	12
Limitazioni volontarie alle esportazioni.....	13
Altri strumenti di politica commerciale	13
Tesi a favore del protezionismo	14
Evidenza empirica sulle conseguenze delle politiche protezionistiche	15
LA GUERRA COMMERCIALE TRA USA E CINA	17
Il modello commerciale standard	19
Effetti sugli importatori.....	19
Prezzi al consumo	22
Prezzi all'esportazione	22
Effetti aggregati e distributivi	23
Riallocazioni	24
Impatto su paesi astanti	24
Costruzione del modello	24
Impatto delle tariffe sulle esportazioni nel mondo.....	26

Analisi con tutte le tariffe	27
Dati e statistiche riassuntive	28
Risultati dell'analisi	37
CONCLUSIONE	38
Ringraziamenti	40
Bibliografia	41
Indice delle tabelle	42
Indice dei grafici	42

INTRODUZIONE

Libero commercio e protezionismo sono spesso causa di dibattiti economici, infatti, nonostante siano numerose le tesi volte a dimostrare i benefici del libero scambio non mancano pareri contrari.

Sebbene l'allargamento della dimensione del mercato e l'espansione delle relazioni commerciali generate dalla globalizzazione abbiano rappresentato un potente motore di espansione dell'economia mondiale, consentendo la diffusione dell'industrializzazione dall'Europa occidentale e dal Nord-America al resto del mondo essa negli ultimi decenni è stata spesso individuata come causa della crescita degli squilibri di bilancia commerciale e delle diseguaglianze di reddito.

Le giustificazioni al ricorso a misure di natura protezionistica possono essere molteplici e sono ricollegabili principalmente alla necessità di sostenere la crescita di industrie nei loro primi stadi di sviluppo.

la seguente tesi si pone come obiettivo quello di analizzare le conseguenze delle politiche protezionistiche, attraverso lo studio degli strumenti di politica commerciale (in particolare del dazio), come forma di barriera tariffaria le quali, come vedremo in seguito, impattano non solo i pattern di scambio dei paesi coinvolti ma anche quelli dei paesi astanti.

Nella prima parte introdurremo le teorie a favore del protezionismo e la sua evoluzione storica, le quali costituiscono la base teorica fondamentale per la nostra trattazione.

Illustreremo poi gli strumenti di politica commerciale utilizzati per proteggere l'industria nazionale quali i dazi, i contingentamenti e i regolamenti governativi attraverso un approccio teorico e analizzando i benefici e le conseguenze che essi hanno sul mercato domestico ed estero. Indagheremo inoltre le motivazioni alla base di tali politiche al fine di comprendere i fattori che hanno causato l'inizio della guerra commerciale.

Infine, ci focalizzeremo sul caso della guerra commerciale tra Stati Uniti e Cina iniziata nel 2018 con la politica protezionistica attuata dalla prima potenza economica mondiale. Questo avvenimento rappresenta uno dei cambiamenti più grandi e bruschi nella storia della politica commerciale degli Stati Uniti, in particolare in relazione al ruolo di primo piano storicamente svolto da essi nel guidare le riduzioni tariffarie in tutto il mondo.

Introdurremo il contesto storico ripercorrendone le tappe fondamentali, analizzeremo l'impatto economico sui due paesi protagonisti stimato dagli economisti e gli effetti generati attraverso la riallocazione degli scambi nel resto del mondo.

Capitolo 1 LE POLITICHE PROTEZIONISTICHE

1.1 TEORIA DEL PROTEZIONISMO

Il protezionismo è un indirizzo di politica economica volto a salvaguardare le attività produttive nazionali, o più spesso particolari settori di attività, dalla concorrenza estera mediante interventi statali ma può anche avere l'obiettivo di incoraggiare le esportazioni. Gli interventi di stampo protezionistico più utilizzati sono: l'imposizione di dazi protettivi su prodotti di importazione o sulle materie prime esportate, misure di incentivazione fiscale come contributi e tassi agevolati agli esportatori nazionali, il conferimento di premi alle esportazioni. Talvolta gli stati si spingono fino al completo assorbimento degli oneri derivanti alle imprese da una politica di prezzi particolarmente aggressiva sui mercati esteri.

Tale politica può assumere due forme, quella del protezionismo reale e quella del protezionismo finanziario.

La prima ha l'obiettivo di aumentare artificialmente la competitività delle imprese, in questo caso viene fornita alle industrie nascenti l'opportunità di svilupparsi al riparo dalla concorrenza straniera in cui le imprese sono già affermate attraverso l'imposizione di dazi sui beni importati dall'estero oppure attribuendo contributi alla produzione per le imprese nazionali, o ancora, imponendo standard di qualità molto elevata per consentire la vendita dei beni di importazione. Tali misure dovrebbero essere in linea di principio solo transitorie e venire eliminate una volta che l'impresa nazionale si sia sviluppata adeguatamente così da poter fronteggiare la concorrenza internazionale.

Il protezionismo finanziario mira a rendere i titoli finanziari nazionali più appetibili agli occhi degli altri paesi in termini di rischio-rendimento. Esso viene tradizionalmente realizzato attraverso il controllo sui movimenti di capitale, mediante norme che impediscano ai residenti di acquistare attività finanziaria emesse da operatori stranieri o mediante imposte che condizionino le scelte di portafoglio degli operatori.

1.2 CENNI STORICI

Le origini del protezionismo risalgono al mercantilismo dei secoli XVII e XVIII. Nel corso del 1800 l'affermazione del liberismo economico in Inghilterra diede avvio ad un flusso più intenso di scambi internazionali. Nonostante ciò, il protezionismo sopravvisse per lo più in forme di resistenza a questo pensiero, pur non ponendosi mai in opposizione radicale alla teoria ricardiana dei vantaggi comparati.

Nella seconda metà del XIX secolo e nel primo decennio del XX secolo, il protezionismo ebbe un successo alterno, ma di graduale rafforzamento, anche sul piano teorico, dove era inteso come una motivata e legittima eccezione al libero scambio. Da una parte, il suo ambito non rimase più confinato al settore industriale, come era avvenuto in origine, ma tese ad allargarsi alla produzione agricola e al mercato del lavoro. Inoltre, i crescenti contrasti fra le potenze europee sulla scacchiera internazionale indussero talvolta i governi a adottare dazi doganali per semplici ragioni di ritorsione.

La Prima guerra mondiale e la crisi del 1929 contribuirono all'amplificarsi del fenomeno spesso declinato in senso nazionalista, con crescenti interventi dello Stato nell'economia fino all'adozione

di vere e proprie politiche autarchiche. L'avvento della Seconda guerra mondiale rappresentò probabilmente il culmine di questo processo mentre al termine del conflitto venne gradualmente abbandonato a favore di una crescente ripresa dei commerci su scala internazionale.

Dagli anni 1970, tuttavia, e soprattutto dopo la crisi petrolifera del 1973-74, la difficile congiuntura economica ha spinto i Paesi, nonostante il carattere di globalizzazione e di internazionalizzazione assunto dagli scambi mondiali, a chiudersi in un atteggiamento protezionista, definito neoprotezionismo. Queste nuove spinte protezionistiche si sono gradualmente indebolite per la rapida integrazione dei mercati sia economici sia finanziari che ha caratterizzato la fine del XX secolo e l'inizio del successivo.
(fonti: https://www.bankpedia.org/termine.php?c_id=21835)

1.3 GLI STRUMENTI DI POLITICA COMMERCIALE

Esaminiamo ora i principali strumenti di politica commerciale utilizzati dai governi.

1.3.1 I DAZI

Il dazio è un'imposta che colpisce le merci che entrano nello Stato, ne escono o lo attraversano, e si distinguono quindi in: dazi d'importazione, che sono economicamente e finanziariamente i più importanti; dazi d'esportazione, che non hanno invece avuto mai grande diffusione, dato il favore con cui sono in genere viste le esportazioni, a meno che non si tratti di evitare l'uscita di materie prime indispensabili allo sviluppo delle industrie nazionali; e dazi di transito, aboliti quasi ovunque al fine d'incoraggiare il commercio di transito.

I dazi possono essere applicati in due modi:

- i) Ad valorem: il cui importo viene stabilito in proporzione al prezzo della merce colpita; quindi, la tassa viene applicata come percentuale al valore della fattura.
- ii) Specifico: il cui ammontare può essere commisurato al peso, alla lunghezza, alla capacità o al volume delle merci introdotte nello Stato. Si fa cioè riferimento alla struttura fisica dei prodotti e non al loro valore.

In entrambi i casi il dazio ha l'effetto di aumentare il costo del trasferimento dei beni colpiti all'interno del paese.

Dal grafico si evince che l'equilibrio economico mondiale si raggiunge nel punto di intersezione tra la domanda di importazioni di H (curva MD) e l'offerta di esportazioni di F (curva XS). In equilibrio vale dunque la seguente relazione:

domanda di H – offerta di H = offerta di F – domanda di F

da cui otteniamo che la domanda mondiale eguaglia l'offerta mondiale.

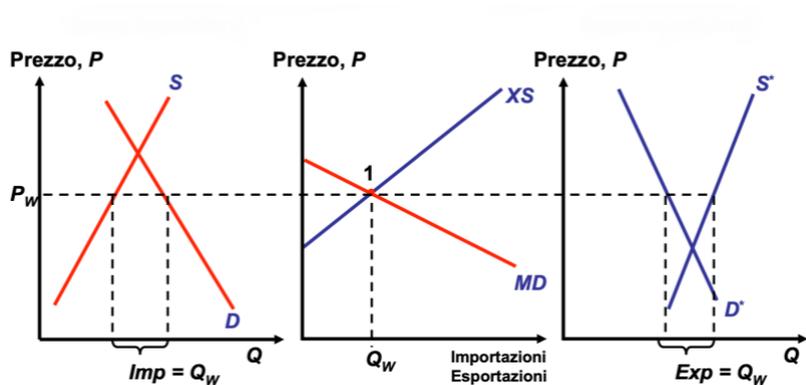


Grafico 1.1

Gli effetti del dazio

Adottiamo una prospettiva di analisi basata sull'equilibrio parziale per mostrare gli effetti di un dazio sul benessere del paese che lo impone.

Il dazio specifico causa l'aumento del prezzo del bene nel paese domestico e la diminuzione del prezzo del bene nel paese estero, fino a che la differenza fra i due mercati è uguale al dazio stesso

$$PT - P^*T = t$$

$$PT = P^*T + t$$

Il prezzo del bene sul mercato estero deve diminuire se si verifica una riduzione significativa della domanda del bene a causa del dazio imposto dal paese domestico.

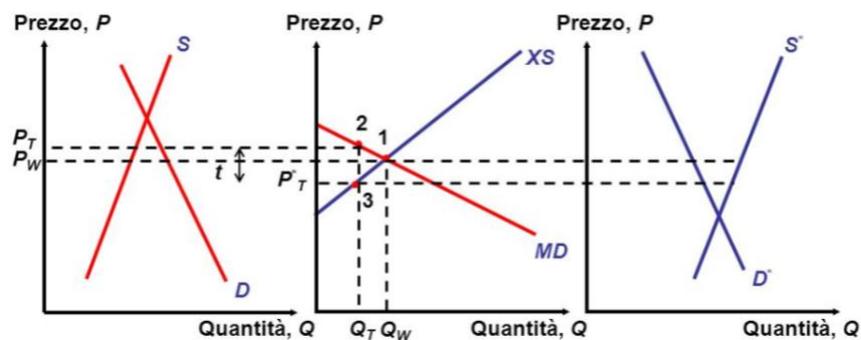


Grafico 1.2

A seguito dell'inserimento del dazio nel paese H il prezzo aumenta da P_w a P_T , mentre nel paese F si riduce da P_w a P^*T .

Il maggior prezzo in H spinge i produttori ad aumentare la quantità offerta ed i consumatori a ridurre il consumo del bene divenuto più costoso e di conseguenza la quantità domandata.

Parallelamente una riduzione del prezzo in F induce i produttori a ridurre la quantità offerta e provoca un aumento della domanda.

Otteniamo dunque una diminuzione della domanda di importazioni da parte di H (poiché la domanda interna si riduce ed una parte maggiore di essa viene soddisfatta dai produttori nazionali) e dell'offerta di esportazioni da parte di F (poiché si riducono le quantità prodotte ed aumenta la domanda interna da soddisfare).

In generale si può affermare che la presenza del dazio comporti un calo del volume degli scambi internazionali dalla quantità Q_W registrata in stato di libero scambio alla quantità Q_T .

Dal grafico si può notare che l'aumento di prezzo che si verifica nel paese H è inferiore all'ammontare del dazio e non viene sopportato dai consumatori domestici. Questo avviene poiché parte del dazio risulterà a carico dei produttori del paese F in cui si registra una riduzione del prezzo. Suddetto effetto è caratteristico delle politiche volte a limitare le importazioni; tuttavia, il suo peso è assai contenuto. Nel caso in cui sia un paese piccolo ad imporre un dazio, infatti, il peso della sua quota di importazioni sarebbe scarsamente rilevante e non in grado di influire sul prezzo mondiale.

Costi e benefici di un dazio sulle importazioni in un paese piccolo

Per effettuare un'analisi di costi e benefici dei dazi utilizziamo il concetto di surplus dei consumatori e dei produttori largamente impiegato in microeconomia.

Il surplus del consumatore rappresenta il beneficio percepito dai consumatori grazie alla differenza tra il prezzo effettivamente pagato per un bene e quello che il consumatore sarebbe stato disposto a pagare.

Il surplus del produttore, invece, rappresenta il beneficio derivante dalla differenza tra il prezzo di vendita di un bene e il prezzo che il produttore sarebbe stato disposto ad accettare per la vendita di quel bene.

Consideriamo il caso di un paese piccolo. Come già detto il peso contenuto della quota di importazioni di tale paese non permette di influenzare il prezzo mondiale, per cui il prezzo estero P_w non si riduce mentre il prezzo domestico aumenta a $P_w + t$ poiché l'intero costo del dazio viene sopportato dai consumatori nazionali.

A causa dell'incremento di prezzo la produzione aumenta da S_1 a S_2 all'interno del paese mentre la domanda si riduce da D_1 a D_2 .

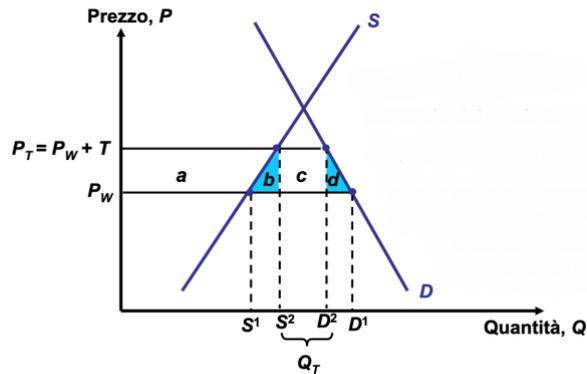


Grafico 1.3

Nel grafico sono rappresentate le aree a , b , c , e d che corrispondono alle variazioni di benessere dei produttori e consumatori.

L'area a corrisponde al surplus dei produttori, ovvero ai maggiori guadagni derivanti dalla maggior quantità prodotta e venduta a prezzo maggiore in seguito all'introduzione del dazio.

L'area $- (a + b + c + d)$ corrisponde ad una perdita di benessere dei consumatori dovuta all'incremento di prezzo dei beni.

L'area c corrisponde agli introiti percepiti dal governo con l'introduzione del dazio.

Quindi il surplus totale dato dalla somma dei due risulta pari a: $\Delta S = - (b + d)$ in cui l'area b rappresenta la distorsione nella produzione e l'area d rappresenta la distorsione nel consumo.

L'introduzione del dazio causa quindi una perdita netta nel caso in cui venga applicato da un paese piccolo.

Costi e benefici di un dazio sulle importazioni in un paese grande

Ripetiamo ora la stessa analisi considerando questa volta che il dazio venga applicato da un paese grande.

La differenza sostanziale sta nel fatto che un paese di grandi dimensioni rappresenta una quota rilevante sul mercato mondiale del bene importato quindi è in grado di influenzarne il prezzo mondiale.

I consumatori domestici, quindi, percepiscono un aumento di prezzo inferiore rispetto all'ammontare del dazio in quanto parte di questo costo incide sui produttori esteri.

Il prezzo interno risulta quindi pari a $P_T = P^*_T + t$.

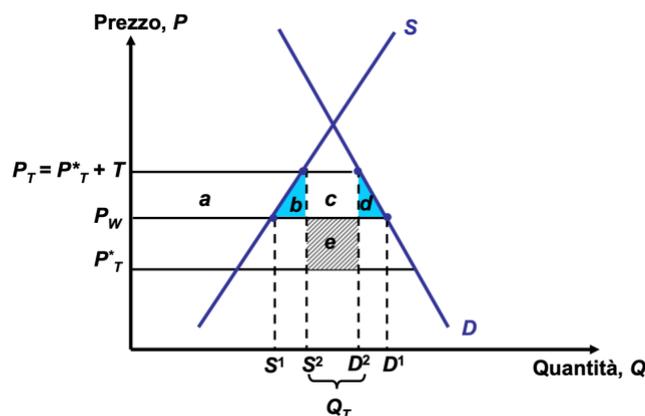


Grafico 1.4

Come visto in precedenza a causa dell'aumento del prezzo interno la domanda si riduce da D^1 a D^2 mentre l'offerta aumenta da S^1 a S^2 .

Anche in questo caso l'area a contraddistingue il surplus dei produttori, l'area $-(a + b + c + d)$ indica la perdita dei consumatori, e l'area $(c + e)$ il gettito percepito dallo stato.

L'effetto netto del dazio sarà quindi dato da: $\Delta S = a - (a + b + c + d) + (c + e) = -(b + d) + e$

Tale effetto può essere dunque scomposto in due componenti:

- i) la perdita di efficienza rappresentata dalle aree b e d che corrispondono anche in questo caso alla distorsione nella produzione e nel consumo;
- ii) il beneficio in termini di ragioni di scambio rappresentato dall'area e associato alla diminuzione dei prezzi esteri all'esportazione.

Notiamo che il dazio potrebbe produrre un aumento del benessere qualora si verificasse la condizione in cui $e > (b + d)$, ovvero se il beneficio derivante dall'aumento delle ragioni di scambio superasse le perdite di efficienza.

Inoltre, è evidente che solo un paese sufficientemente grande può ottenere tale risultato in quanto nell'analisi condotta su un paese di piccole dimensioni l'area e scompare.

1.3.2 SUSSIDIO ALL'ESPORTAZIONE

I sussidi alle esportazioni sono dei pagamenti effettuati alle aziende esportatrici di beni. Possono essere specifici, quando prevedono un pagamento su ogni unità esportata, oppure ad valorem, se sono proporzionali al valore del bene.

Quando il governo offre un sussidio all'esportazione, gli operatori esportano il bene fino a quando il prezzo domestico eccede il prezzo estero dell'intero ammontare del sussidio.

Un sussidio all'esportazione provoca l'aumento dei prezzi nel paese esportatore e la loro diminuzione nel paese importatore.

Inoltre, e al contrario di un dazio, un sussidio all'esportazione peggiora le ragioni di scambio del paese esportatore.

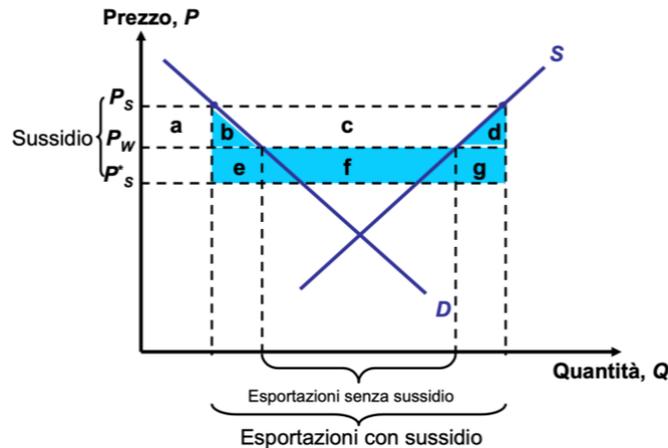


Grafico 1.5

Come si evince dal grafico, infatti, nel paese importatore il prezzo si riduce da P_w a P_s^* .

Focalizziamo la nostra analisi sul paese esportatore in cui il prezzo aumenta da P_w a P_s . Questo va a vantaggio dei produttori e a discapito dei consumatori e del governo che sostiene ingenti costi per finanziare il sussidio.

L'area $(a + b + c)$ rappresenta il surplus dei produttori che ottengono un maggior guadagno. L'area $-(a + b)$ indica la perdita dei consumatori e l'area $-(b + c + d + e + f + g)$ è il sussidio pagato dal governo dato dal prodotto tra il valore unitario del sussidio e le unità esportate.

L'effetto netto sul benessere dato dal sussidio sarà dunque: $\Delta S = (a + b + c) - (a + b) - (b + c + d + e + f + g) = -(b + d + e + f + g)$.

In questo risultato le aree b e d rappresentano perdite di efficienza analogamente a quanto visto per i dazi mentre l'area $(e + f + g)$ rappresenta la perdita da ragioni di scambio.

Da questa analisi deduciamo che un sussidio all'esportazione genera dei costi che sono inevitabilmente superiori ai corrispondenti benefici.

1.3.3 I CONTINGENTAMENTI DELLE IMPORTAZIONI

Il contingentamento (o quota) a differenza del dazio è una restrizione diretta alla quantità importata di un bene.

Analogamente a quanto detto per i dazi anche i contingentamenti hanno l'effetto di aumentare il prezzo del bene importato sul mercato domestico. Questo avviene poiché con la limitazione delle quantità importate al livello di prezzo iniziale la quantità domandata eccede l'offerta, il prezzo aumenterà fino a che non sarà raggiunto l'equilibrio di mercato.

Attraverso il contingentamento il governo non percepisce alcun introito, infatti i redditi che avrebbe percepito nel caso del dazio vengono realizzati dai possessori delle licenze di importazione e sono noti come rendite da contingentamento.

Le licenze di importazione potrebbero anche essere allocate in maniera efficiente dai governi nazionali, in tal caso le rendite sarebbero percepite dal governo o, ancora, potrebbero essere assegnate ad esportatori nazionali.

È bene ricordare che quando la restrizione viene attuata mediante un contingentamento un eventuale shock della domanda che ne determini l'aumento comporterebbe un aumento della produzione interna per poterla soddisfare in quanto l'ammontare delle importazioni è fissato.

1.3.4 LIMITAZIONI VOLONTARIE ALLE ESPORTAZIONI

Una restrizione volontaria all'esportazione (VER) è una restrizione commerciale autoimposto dal paese esportatore sulla quantità di un bene che un esso può esportare in un altro paese.

I VER sono nati negli anni '30 e hanno guadagnato molta popolarità negli anni '80, quando il Giappone ne ha utilizzato uno per limitare le esportazioni di auto negli Stati Uniti. Nel 1994, i membri dell'Organizzazione Mondiale del Commercio hanno deciso di non implementare nuovi VER e di eliminare gradualmente quelli esistenti.

Limitazioni del genere sono di norma imposte su richiesta del paese importatore e vengono concesse per evitare forme di ritorsione o altri tipi di restrizioni commerciali.

Gli accordi di VER sono comunque molto costosi per il paese importatore; infatti, il gettito che verrebbe percepito dal governo attraverso l'imposizione di un dazio viene invece incassato dallo stato estero sotto forma di rendita.

1.3.5 ALTRI STRUMENTI DI POLITICA COMMERCIALE

Esistono altri strumenti di politica commerciale volti a regolare gli scambi, di seguito illustriamo i principali.

- i) Il requisito di contenuto minimo nazionale della produzione prevede che una determinata parte del bene finale sia di produzione nazionale. Questa politica è stata ampiamente utilizzata dai paesi in via di sviluppo per far sì che la propria struttura produttiva si spostasse dall'assemblaggio alla produzione di beni industriali.
Il prezzo finale del bene, osservato dai consumatori domestici, riflette una media tra i prezzi degli input importati e quelli degli input prodotti localmente.
Le leggi sui requisiti minimi di contenuto nazionale non generano né un gettito per lo stato né una rendita da contingentamento.
- ii) I crediti agevolati all'esportazione sono una forma di prestito agevolato concessa agli acquirenti, essi hanno gli stessi effetti di un normale sussidio all'esportazione.
- iii) La politica delle commesse pubbliche è attuata mediante acquisti da parte del governo (o di imprese soggette a specifici regolamenti) indirizzati a beni di produzione locale, nonostante questi siano più costosi di quelli importati.
- iv) I regolamenti rappresentano delle barriere sostanziali agli scambi create attraverso procedure doganali e l'imposizione di determinati standard sanitari o di sicurezza.

1.4 TESI A FAVORE DEL PROTEZIONISMO

Vi sono motivazioni in virtù delle quali il protezionismo viene invocato come necessario per quanto concerne la tutela dei cittadini e dei mercati, alcune di ottica maggiormente mercantilista, altre legate al “terreno di gioco” del commercio internazionale.

Una prima argomentazione a favore di una politica protezionistica è legata ai benefici da ragioni di scambio. Questa tesi sostiene che con l'introduzione di un dazio sufficientemente piccolo il benessere nazionale può essere ottimizzato.

Il "dazio ottimo" è quello che rende massima la differenza netta positiva fra gli utili che derivano dal miglioramento delle ragioni di scambio della nazione e le perdite di efficienza che comportano la riduzione di volume del commercio internazionale e della specializzazione internazionale.

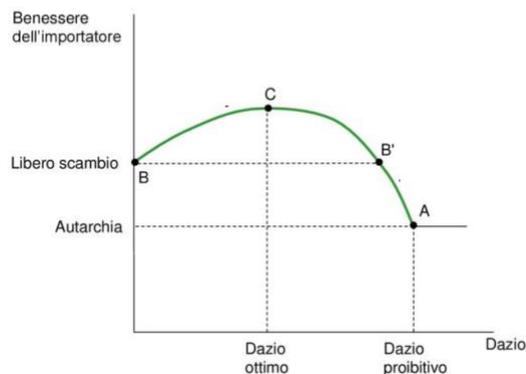


Grafico 1.6

In ogni caso il dazio ottimo è positivo ma inferiore rispetto al dazio proibitivo.

Dal grafico si evince che con l'introduzione di esso il benessere nazionale aumenta fino al punto C in cui risulta massimizzato, da questo punto in poi ogni aumento del livello del dazio ridurrà il benessere. Nel punto A il livello del dazio è proibitivo e causa l'assenza di scambi commerciali con l'estero, oltre questo livello infatti la curva diventa piatta.

Tuttavia risulta chiaro che i benefici superano i costi se consideriamo il caso di un paese grande, in cui la quantità di domanda ha grande rilevanza nel commercio internazionale, tanto da modificare la ragione di scambio internazionale. I paesi piccoli, infatti, come visto in precedenza, non traggono alcun vantaggio da suddetta forma protezionistica.

Una seconda argomentazione trova le sue fondamenta nei fallimenti del mercato interno. Si sostiene che se un mercato interno non funzionasse correttamente, deviazioni dal libero scambio potrebbero contribuire a contenere degli effetti di tale malfunzionamento. La teoria del second best afferma che una politica non interventista è desiderabile soltanto se gli altri mercati funzionano adeguatamente. Ad esempio, in un dato paese vi fosse un'elevata disoccupazione secondo la teoria del second best lo stato potrebbe intervenire dando dei sussidi alle imprese operanti in settori ad alta intensità di lavoro. È bene sottolineare tuttavia che, siccome i fallimenti di mercato sono spesso difficili da identificare, non è agevole definire la politica commerciale interventista più appropriata da adottare.

Un altro argomento favorevole al protezionismo è quello che considera il beneficio marginale sociale derivante dalla localizzazione di determinate produzioni all'interno del paese. Qualora la produzione di un bene sia in grado di generare nuove conoscenze così da creare sviluppo tecnologico ed aumentare la competitività e la produttività del paese queste potrebbero costituire un beneficio marginale sociale per la collettività. Tuttavia, accade spesso che, siccome tale beneficio non è appropriabile dal produttore non venga considerato nella quantificazione delle unità da produrre. Il beneficio marginale sociale può allora essere adottato come giustificazione per l'imposizione di dazi all'importazione.

Spesso si sottolinea come la totale apertura possa determinare forti rischi per le neonate imprese che entrano nel mercato; la nuova impresa, infatti, si va a collocare all'interno di un sistema di concorrenza con un elevato numero di competitori, i quali hanno già raggiunto le dimensioni e le competenze per sfruttare le economie di scala. In un contesto simile vi è la possibilità di essere eliminati dalla concorrenza prima di poter raggiungere il livello di competitività che permetta di sopravvivere. La tutela per le imprese nazionali nei primi stadi di sviluppo si definisce "argomento dell'industria nascente" e permettere di arginare tale rischio attraverso l'utilizzo di barriere commerciali che dovrebbero essere rimosse una volta raggiunto il livello di sviluppo desiderato.

1.5 EVIDENZA EMPIRICA SULLE CONSEGUENZE DELLE POLITICHE PROTEZIONISTICHE

I cospicui avanzi commerciali registrati negli ultimi anni dalle economie emergenti dell'Asia e da quelle esportatrici di petrolio, a fronte degli ampi disavanzi correnti di paesi quali gli Stati Uniti, hanno dato origine a un acceso dibattito politico. I crescenti squilibri esterni hanno, tra l'altro, alimentato atteggiamenti protezionistici in diversi paesi.

L'effetto di politiche protezionistiche che limitino l'importazione di merci viene spesso considerato come equivalente a ridurre l'importazione di beni di consumo a favore di merci prodotte sul territorio nazionale. Tuttavia, oggi due terzi del commercio internazionale è rappresentato da beni intermedi, cioè destinati non al consumo, ma all'impiego all'interno di un processo produttivo localizzato nel paese importatore.

Alcune forme di cambiamento tecnologico, quali automazione e informatizzazione del processo produttivo hanno determinato cambiamenti nella domanda di lavoro che penalizzano le competenze meno qualificate. Lo sviluppo tecnologico della logistica invece ha reso economicamente conveniente una frammentazione del processo produttivo oltre i confini nazionali, per questo motivo il reddito di imprese e famiglie nazionali non è più il risultato della sola attività economica realizzata all'interno dei confini nazionali, esso dipende sempre più dall'efficienza dell'intera catena del valore globale. Pertanto, a parità di possibilità tecnologiche, ostacolare la partecipazione a una catena di produzione globale comporta la perdita di possibilità produttive economicamente convenienti.

Lo studio di Antràs et al. (2017) consente di comprendere come l'importazione di beni e servizi destinati al processo produttivo sia un'importante leva competitiva per le imprese del paese importatore. Gli autori testano questa conclusione analizzando lo scambio commerciale tra Stati Uniti

e Cina tra il 1997 e il 2007 e mostrano quali siano le ricadute positive dell'importazione di beni intermedi su reddito e occupazione nel paese importatore.

Le conclusioni di tale studio dimostrano che le imprese che più intensamente importano beni intermedi da paesi a minore costo della produzione sono quelle che espandono maggiormente la produzione realizzata all'interno dei confini nazionali. Inoltre, l'importazione di beni intermedi genera nuova domanda di lavoro e le imprese espandono l'impiego di figure professionali specializzate nelle competenze principali del proprio modello imprenditoriale e nella gestione del proprio posizionamento nella catena del valore globale. Infine, la riduzione dei costi di produzione ottenuta grazie all'approvvigionamento su scala globale favorisce la crescita delle imprese importatrici, sia sui mercati nazionali che sui mercati esteri.

L'importanza di questi fenomeni varia per settore, classe dimensionale delle imprese e qualifica dei lavoratori. Tuttavia, le scelte di approvvigionamento da parte delle imprese di maggiori dimensioni spiegano da sole oltre il 65 per cento del totale delle importazioni di un paese. Il che porta a concludere che il valore delle possibilità di crescita perse, a causa di una restrizione sulle importazioni di beni per la produzione, supera i benefici.

Analizziamo ora quale possa essere l'effetto sulla disuguaglianza di restrizioni all'importazione di beni destinati al consumo finale.

Risulta chiaro che maggiore è la spesa di una famiglia in beni commerciati internazionalmente e maggiore è la tassazione addizionale a cui questa famiglia è sottoposta. Fajgelbaum e Khandelwal (2016) mostrano come famiglie con minore reddito spendono proporzionalmente di più nell'acquisto di beni commerciati internazionalmente, in particolare alimentari e abbigliamento.

Ancora, Furman et al. (2017) hanno confrontato i panieri di consumo delle famiglie statunitensi in base al reddito al fine di misurare il peso delle tariffe all'importazione su reddito e spesa, nel 2014. Per il 10 per cento più ricco delle famiglie, la percentuale della spesa dovuta a tariffe è 0,46 per cento, pari ad una incidenza sul reddito netto di 0,3 per cento. Per il 10 per cento più povero delle famiglie, la percentuale della spesa dovuta a tariffe è 0,59 per cento pari ad una incidenza sul reddito netto di 1,5 per cento. Sulla base di questa evidenza emerge chiaramente che misure di protezione dal commercio internazionale applicate ai beni di consumo agiscono come una tassa regressiva, ossia la cui incidenza aumenta minore è il reddito.

Secondo quanto descritto il protezionismo può ostacolare la crescita dell'economia e renderla ancora più iniqua. Poiché da un lato, misure che ostacolano il commercio internazionale di beni per intermedi hanno l'effetto di peggiorare le possibilità produttive delle imprese più efficienti. Dall'altro, misure che ostacolano il commercio internazionale di beni destinati al consumo finale riducono in misura maggiore le possibilità di consumo delle famiglie a basso reddito.

Capitolo 2 LA GUERRA COMMERCIALE TRA STATI UNITI E CINA

La campagna elettorale di Donald Trump ha evidenziato fin da subito un esplicito orientamento nazionalista e forti posizioni protezionistiche ed ha condotto il presidente degli Stati Uniti a limitare l'immigrazione ed il commercio internazionale. Alcuni fattori che hanno portato all'elezione del candidato Repubblicano sono di tipo economico mentre altri di tipo culturale. Un primo fattore rilevante è sicuramente stato il disagio economico dovuto alla competizione delle importazioni in particolar modo con la Cina, soprattutto in quelle aree del paese con alti livelli di occupazione nel settore manifatturiero. Il secondo determinante è dato dalla percezione degli elettori del dominio globale americano.

Nel febbraio 2018, a seguito di un'indagine della Sezione 201 su pannelli solari e lavatrici, la Commissione per il commercio internazionale degli Stati Uniti stabilì che le importazioni di questi prodotti avevano danneggiato i produttori nazionali e il presidente Trump impose dazi di protezione. L'inizio della Guerra Commerciale tra Stati Uniti e Cina risale al 22 gennaio 2018, sebbene le tariffe imposte non discriminassero in base all'origine, divenne presto evidente che le politiche commerciali statunitensi stavano prendendo di mira la Cina.

Poco dopo, furono imposte tariffe aggiuntive sull'acciaio e sull'alluminio sulla base delle indagini della Sezione 232 del Dipartimento del Commercio. Queste tariffe colpivano diversi paesi esportatori, tra cui la Cina, ed alcune grandi economie inizialmente esentate.

Le fasi successive della guerra commerciale furono in gran parte condotte da Stati Uniti e Cina. Nell'agosto 2017, gli Stati Uniti avviarono un'indagine della Sezione 301 contro le pratiche commerciali della Cina e il 22 marzo 2018 l'Ufficio del rappresentante commerciale degli Stati Uniti accusò la Cina di pratiche commerciali sleali, di trasferimento forzato di tecnologia alle aziende cinesi e furto di proprietà intellettuale. Per questi motivi, gli Stati Uniti intrapresero cinque round tariffari sulle esportazioni cinesi: luglio 2018, agosto 2018, settembre 2018, giugno 2019 e settembre 2019, e la Cina reagì in ogni fase. Le due potenze annullarono una sesta ondata tariffaria nel dicembre 2019 in previsione dell'accordo di Fase Uno. Una volta firmato l'accordo nel gennaio 2020, entrambe le parti concordarono di ridurre della metà le tariffe dell'ondata di settembre 2019, che tuttavia rimasero in vigore fino a settembre 2021.

La guerra commerciale ha rappresentato uno dei cambiamenti più grandi e bruschi nella storia della politica commerciale degli Stati Uniti, in particolare in relazione al ruolo di primo piano storicamente svolto dagli Stati Uniti nel guidare le riduzioni tariffarie in tutto il mondo.

I dati mostrano che fino al 2017 gli Stati Uniti applicavano un dazio pari al 3,1% sui beni importati dalla Cina mentre a fine 2018 era salito al 12,4% (+400%). Per la Cina, da un dazio medio dell'8% nel 2017, si è saliti al 19,6% (+245%). (fonte: Confindustria - Elaborazione dati UN-Comtrade relativi al 2018.)

Gli economisti cercando di valutare l'impatto economico della guerra dei dazi si sono focalizzati su due questioni: quali sono le conseguenze aggregate sul benessere delle barriere commerciali e come viene distribuito questo cambiamento aggregato all'interno di un paese.

Come abbiamo già analizzato durante la trattazione è fondamentale considerare la variazione del prezzo dei beni a seguito dell'introduzione dei dazi che differisce nel caso di paesi grandi e paesi

piccoli. Dalla letteratura precedente, e data la presunzione che le economie degli Stati Uniti e della Cina siano abbastanza grandi da incidere sui prezzi, sarebbe stato naturale aspettarsi un trasferimento incompleto delle tariffe (cioè, che i prezzi all'importazione prima di applicare le tariffe sarebbero diminuiti con la loro applicazione). Al contrario, il lavoro empirico ha riscontrato il passaggio completo delle tariffe cioè, i prezzi all'importazione comprensivi di tariffa aumentano a uno a uno con le modifiche tariffarie quando si esaminano i paesi esportatori o i prodotti esposti in modo differenziato alle tariffe.

Esaminiamo l'impatto aggregato considerando anche gli effetti che si ripercuotono sui produttori che si concretizzano attraverso i prezzi all'esportazione e gli effetti sugli introiti dei governi dati dalle variazioni delle entrate tariffarie.

Inoltre, volgeremo la nostra analisi sulle conseguenze distributive sperimentate dai consumatori e dai produttori, sull'occupazione in tutti i settori e sugli impatti nel reddito e nel consumo negli Stati Uniti.

Mentre ci concentriamo sulle conseguenze economiche, è importante anche la comprensione delle motivazioni politiche. Questo episodio si affianca ai recenti interventi contro la globalizzazione: è stato lanciato due anni dopo il referendum del 2016 sulla Brexit nel Regno Unito, un anno dopo il ritiro degli Stati Uniti dalla Trans Pacific Partnership e un anno prima che gli Stati Uniti bloccassero la nomina dei giudici all'organo di appello dell'OMC.

Questi episodi si sono concretizzati in uno sfondo di crescenti disuguaglianze legate, tra le altre forze, all'ascesa della Cina nell'economia ed all'impiego di nuove tecnologie per il risparmio di manodopera. In contesti come questo, la politica commerciale rischia di diventare un potente strumento elettorale se utilizzata a beneficio di alcuni gruppi.

2.1 IL BENESSERE NEL MODELLO COMMERCIALE STANDARD

Definiamo EV, cioè la somma di denaro che sarebbe sufficiente, se adeguatamente distribuita tra gli agenti dell'economia a renderli indifferenti ad una modifica delle tariffe

$$EV = \underbrace{-m'\Delta(p_m^*(1 + \tau))}_{EV_m} + \underbrace{x'\Delta p_x^* + \Delta R}_{EV_x}$$

In cui:

m = quantità di merci importate prima dell'aumento dei dazi

x = quantità di merci esportate prima dell'aumento dei dazi

p_m^* = prezzi all'importazione

p_x^* = i prezzi all'esportazione

τ = tariffe di importazione ad valorem

R = introito tariffario percepito dal governo

Δ = differenza tra i risultati post-guerra commerciale e pre-guerra commerciale

La parte $m'\Delta(p_m^*\tau)$ del costo al consumo EV_m viene trasferita al governo come entrata tariffaria e l'espressione precedente, che si semplifica in:

$$EV = (p_m^* m)'(-\Delta \ln p_m^* + \tau \Delta \ln m) + (p_x^* x)' \Delta \ln p_x^*$$

Utilizzando questa formula proveniente dalla teoria commerciale neoclassica deduciamo che un paese è avvantaggiato dall' aumento delle ragioni di scambio (prezzi all'importazione più bassi p_m^* o prezzi all'esportazione più elevati p_x^*) e danneggiato dalle distorsioni ($\tau \Delta \ln m < 0$). Ciò dipende dal commercio lordo, che è facilmente osservabile, piuttosto che dal commercio a valore aggiunto, che sarebbe molto più difficile da misurare.

Gli approcci empirici e quantitativi esaminati di seguito utilizzano modelli per misurare come le variabili (p_m^* , p_x^* , m) rispondono alle tariffe della guerra commerciale.

Le stime che esaminiamo sono state implementate in base all'ipotesi di un mercato caratterizzato da concorrenza perfetta.

Le tariffe influiscono su ciascun termine dell'equazione. Partendo dai prezzi all'importazione l'effetto di una tariffa è di aumentare il prezzo della merce tassata, abbassando la domanda di importazioni di quella merce. La riduzione della domanda abbassa il prezzo all'importazione prima della tariffa ma in genere tale riduzione non è sufficiente per compensare completamente l'aumento del prezzo. Minore è l'aumento del prezzo a seguito della tariffa (quindi il calo di p_m^*), maggiori sono i guadagni dell'importatore dati dal miglioramento delle ragioni di scambio.

Inoltre, la riduzione delle quantità importate a causa dei dazi rileva per il suo impatto sulle entrate tariffarie.

Per quanto riguarda i prezzi all'esportazione, la logica che abbiamo appena discusso implicherebbe la riduzione dei prezzi delle merci esportate a causa delle tariffe di ritorsione. Poiché i dazi riallocano le risorse lontano dalle attività orientate all'esportazione, i prezzi della produzione negli Stati Uniti aumentano e di conseguenza anche i prezzi dei beni di esportazione.

Infine, i prezzi all'importazione e all'esportazione possono essere influenzati indirettamente dall'aumento dei costi dei beni intermedi che vengono utilizzati nella produzione.

Esaminiamo ora le variazioni dei prezzi delle importazioni statunitensi dalla Cina rispetto ad altri paesi relativamente ad un prodotto o tra prodotti importati all'interno di un settore. Le formule riportate sono in grado di misurare le variazioni di prezzo relative all'interno dei prodotti o all'interno dei settori, ma non stimano la distribuzione completa delle variazioni di prezzo.

2.1.1 GLI EFFETTI SUGLI IMPORTATORI

Passaggio tariffario

Nei dati del commercio internazionale si definisce una varietà come una diade prodotto per origine. All'interno di una categoria di prodotto i paesi vendono varietà differenziate. La regressione tipica esamina i prezzi all'esportazione (vale a dire, i prezzi delle merci alla banchina prima della riscossione delle tariffe):

$$\Delta \ln p_{igt}^* = controls - \beta \Delta \ln(1 + \tau_{igt}) + \epsilon_{igt}$$

in cui g è un codice prodotto, t è un mese, i è un paese che esporta negli Stati Uniti e i controlli includono effetti fissi per tenere conto di forti tendenze a livello più ampio. Questi effetti fissi determinano l'origine della variazione che identifica il passaggio tariffario e sono importanti per interpretare i risultati.

Il tasso di passaggio delle tariffe ai prezzi comprensivi di tariffa è $1 - \beta$.

Se $0 < \beta < 1$ il passaggio si definisce incompleto, questo si verifica quando il prezzo prima dell'applicazione delle tariffe si riduce ed il prezzo comprensivo della tariffa risulta inferiore all'intero ammontare della stessa.

Il passaggio dovrebbe essere prossimo al completamento ($\beta = 0$) nel caso di piccoli paesi importatori la cui domanda non influisce sui prezzi internazionali. Mentre dovrebbe essere incompleto ($\beta > 0$) per gli importatori che hanno un peso sufficiente nella domanda mondiale per influenzare i prezzi.

Vari filoni della letteratura prima della guerra commerciale teorizzavano un passaggio incompleto, i paesi sembravano in genere in grado di influenzare le ragioni di scambio a loro favore utilizzando le tariffe. Ulteriori analisi hanno rivisto il concetto di passaggio correlato al tasso di cambio. Dal punto di vista di un esportatore negli Stati Uniti, un deprezzamento della valuta dell'esportatore provoca un cambiamento positivo della domanda tanto quanto una riduzione delle tariffe. Pertanto, gli apprezzamenti della valuta dell'esportatore e le tariffe all'importazione dovrebbero avere effetti simili sui prezzi. Il risultato tipico è stato il trasferimento incompleto del tasso di cambio: un deprezzamento della valuta dell'esportatore in genere aumenta i prezzi in valuta estera affrontati dall'importatore.

Al contrario, diversi studi hanno riscontrato che il passaggio risulta praticamente completo durante questa guerra commerciale (a $\beta = 0$). Tale risultato sorprende poiché gli Stati Uniti e la Cina rappresentano una frazione ragionevolmente ampia degli scambi reciproci in molte delle categorie di prodotti interessate dalle tariffe.

Tali previsioni sono supportate da numerose ricerche, ne riportiamo alcune. Fajgelbaum et al. (2020) stimano $\beta = 0,00$ (s.e. 0,08) abbinando le modifiche tariffarie ai dati di importazione ed esportazione statunitensi pubblicamente disponibili a livello di prodotto.

Cavallo et al. (2021) effettuano una stima a livello mensile e con il tasso di cambio bilaterale come variabile indipendente aggiuntiva basandosi sia sulla variazione tra gli esportatori negli Stati Uniti che tra i prodotti. In contrasto con il trasferimento tariffario quasi completo $\beta = 0.018$ (se 0.030), stimano un trasferimento incompleto del tasso di cambio del 25-35%.

Il risultato del passaggio completo implica che il costo sostenuto dall'importatore può essere facilmente calcolato come l'aumento del costo del paniere delle importazioni pre-guerra commerciale mantenendo costanti i prezzi all'importazione. Questo costo è il prodotto di tre termini: la quota delle importazioni del PIL (15%), la frazione delle importazioni statunitensi oggetto di aumenti tariffari (17,6%) e l'aumento del prezzo medio all'importazione tra le varietà interessate (che equivale all'aumento tariffario medio di 22% a causa del passaggio completo). Questo calcolo implica che gli importatori hanno perso complessivamente lo 0,58% del PIL.

I risultati fin ora elencati riguardano gli Stati Uniti ma implementando le specifiche dal punto di vista della Cina, gli economisti rilevano anche in questo caso un passaggio completo. Durante la guerra commerciale quindi, nessuno dei due paesi sembrava in grado di manipolare le ragioni di scambio a proprio favore.

Le stime riportate confrontano le variazioni di prezzo tra gli esportatori all'interno di un prodotto o tra i prodotti. Quindi gli impatti delle tariffe applicate a tutti gli esportatori o a tutti i prodotti non sono individuati. Ad esempio, i risultati non escludono che le tariffe statunitensi abbiano abbassato il livello salariale complessivo in Cina rispetto agli Stati Uniti e quindi abbiano abbassato il livello dei prezzi di tutte le merci cinesi esportate negli Stati Uniti.

Spiegazioni alla base del passaggio completo

Ipotizziamo:

$$\ln m = A - \sigma \ln(p^*(1 + \tau))$$

Essere la domanda di beni di importazione statunitense di una varietà dove σ è l'elasticità della domanda interna di importazione, p^* è il prezzo all'importazione, τ è una tariffa ad valorem e A è una determinante esogena della domanda.

$$\ln p^* = Z + \omega \ln m$$

Essere l'offerta estera di esportazioni rivolta al paese importatore, dove ω è l'elasticità inversa dell'offerta di esportazione e Z è una determinante dei costi che tiene conto dei salari e della produttività. Combinando queste due equazioni si ottiene che

$$\beta = 1/(1 + (\omega\sigma)^{-1})$$

Quindi $\beta = 0$ si verifica con una domanda interna di importazione anelastica ($\sigma \rightarrow 0$) o con un'offerta di esportazione estera infinitamente elastica ($\omega \rightarrow 0$).

Una spiegazione del passaggio completo basata sulla domanda anelastica può essere plausibilmente esclusa dai risultati di Fajgelbaum et al. (2020).

Allo stesso tempo stimano $\omega = -0,002$ (s.e. 0,05) per gli esportatori cinesi. Questa ipotesi implicherebbe che, a livello di prodotto, il valore delle esportazioni nel mondo per i prodotti cinesi tassati dagli Usa non dovrebbe diminuire di molto. Pertanto, i dazi statunitensi non sembrano avere un impatto sulle esportazioni cinesi a livello di prodotto, suggerendo una riallocazione delle esportazioni cinesi dagli Stati Uniti ad altri mercati all'interno dei prodotti.

Coerentemente Jiao et al. (2020) utilizzano dati relativi ad un insieme di imprese di una regione cinese e le loro stime suggeriscono che non si registrano cali delle vendite nel mondo a livello di impresa nonostante il calo negli Stati Uniti.

Alcune spiegazioni del passaggio completo ipotizzano l'aumento della componente esogena della domanda (A) nei prodotti con tariffe più elevate. Questo potrebbe accadere a causa di decisioni dinamiche degli importatori di beni durevoli: se le tariffe attuali fossero un'indicazione di restrizioni future ancora maggiori, gli acquirenti in grado di accumulare scorte aumenterebbero la domanda attuale in previsione di ulteriori aumenti tariffari. Si noti che con l'aumento delle tariffe, le aziende meno efficienti riescono a sopravvivere sul mercato nonostante la minore competitività, facendo

aumentare i prezzi all'importazione.

Dal lato dell'offerta i dazi all'importazione statunitensi potrebbero aumentare i costi lungo la catena di approvvigionamento di beni intermedi, aumentando anche i costi per gli esportatori cinesi. È anche possibile che i governi cinese e americano abbiano fornito sistematicamente sussidi alle aziende per compensare le tariffe estere, così Z e τ sarebbero correlati in modo da lasciare i prezzi all'esportazione costanti.

La previsione che i prezzi all'importazione scendano con i dazi è conforme dalle assunzioni neoclassiche di concorrenza perfetta e costi marginali crescenti. Tuttavia, le tariffe potrebbero aumentare i prezzi all'importazione se esistesse un forte potere di mercato estero così da compensare il calo dei prezzi dovuto all'aumento dei costi marginali.

A prescindere da quanto sopra discusso, le condizioni di compensazione del mercato portano necessariamente a un trasferimento incompleto a un certo livello di aggregazione, ad esempio a livello di settore e paese.

2.1.2 PREZZI AL CONSUMO

Il passaggio completo discusso sopra ha illustrato un'importante dimensione della redistribuzione: ci sono state perdite considerevoli per gli acquirenti delle importazioni statunitensi, accompagnate da guadagni per i produttori statunitensi. Dato che molti acquirenti di importazioni sono imprese piuttosto che consumatori finali il modo più diretto per valutare gli effetti sui consumatori attraverso l'aumento dei prezzi consiste nell'esaminare i prezzi al consumo.

Flaen et al. (2020) analizzano il prezzo al dettaglio delle lavatrici, uno tra i primi prodotti a cui è stato applicato il dazio, il loro risultato implica un passaggio completo con i prezzi delle lavatrici al consumo che aumentano del 125%.

Tuttavia, Cavallo et al. (2021) usando i prezzi online di due grandi rivenditori statunitensi (considerando beni soggetti a dazio) ritengono che i prezzi finali al consumo siano appena influenzati e che quindi, per i beni al dettaglio come i prodotti per la casa e l'elettronica, il costo delle tariffe venga sopportato dai rivenditori, non dai consumatori finali. Essi documentano anche che i rivenditori avevano aumentato le scorte prima degli annunci tariffari e quindi non vi erano esposti. Ciò trasferisce l'incidenza del dazio sugli agenti che non sono in grado di anticipare i dazi o di fare scorta. È anche possibile che, poiché le scorte accumulate sono limitate, gli incrementi di prezzo vengano trasferiti ai consumatori finali in futuro.

2.1.3 PREZZI ALL'ESPORTAZIONE

I prezzi all'esportazione possono essere influenzati attraverso tre canali: i) le tariffe estere potrebbero smorzare la domanda estera, ii) le tariffe interne potrebbero aumentare i costi di input importati, iii) gli acquisti potrebbero essere riassegnate ai beni nazionali.

Consideriamo innanzitutto il canale tariffario di ritorsione. I prezzi all'esportazione degli Stati Uniti possono diminuire in risposta alla rappresaglia cinese, portando a una riduzione del benessere attraverso l'abbassamento di p_x^* . Fajgelbaum et al. (2020) e Amiti et al. (2020) mostrano che i prezzi all'esportazione a livello di varietà degli Stati Uniti verso la Cina rispetto ad altre destinazioni non sono diminuiti in risposta alle tariffe di ritorsione, suggerendo che i produttori statunitensi sono in

grado di adeguarsi in modo flessibile tra le destinazioni. A livelli più aggregati gli studi effettuati presentano prove del fatto che gli indici dei prezzi all'esportazione a livello di settore statunitense sono diminuiti a causa delle tariffe di ritorsione nello stesso settore.

Passando al secondo canale, i prezzi delle esportazioni statunitensi potrebbero aumentare anche per via del maggior costo degli input importati. Ad esempio, Flaaen e Pierce (2019) rilevano come uno spostamento interquartile nell'esposizione all'aumento dei costi di input è associato a un aumento relativo del 4,5% dei prezzi di fabbrica.

Infine, i prezzi all'esportazione possono anche aumentare con i dazi all'importazione, portando a un maggiore benessere. Quando la domanda interna viene riallocata dalle importazioni ai beni di produzione nazionale, l'offerta di esportazione è limitata e i beni nazionali diventano più scarsi a livello internazionale e quindi più costosi. Fajgelbaum et al. (2020) e Amiti et al. (2020b) trovano prove che suggeriscono che l'IPP (Indice dei Prezzi alla Produzione) statunitense aumenta con le tariffe all'importazione.

2.1.4 EFFETTI AGGREGATI E DISTRIBUTIVI: SOMMA DEGLI IMPATTI SUI CONSUMATORI E SUI PRODUTTORI

Come abbiamo discusso, né i prezzi all'importazione né quelli all'esportazione hanno subito grandi modifiche. L'assenza di variazioni di prezzo ci restituiva un'approssimazione di primo ordine di EV approssimativamente pari a zero.

Sotto le stesse ipotesi neoclassiche attraverso un'approssimazione del secondo ordine Amiti et al. (2019) stima una perdita equivalente allo 0,044% del PIL mentre Fajgelbaum et al. (2020) dello 0,058%. Queste approssimazioni sono calcolate assumendo un passaggio tariffario completo. Includendo tutti i dazi, sommando un guadagno derivante dalle entrate tariffarie simulato dello 0,34% del PIL e il risultato precedente che stimava il costo del consumo EV_m pari a 0,58%, la perdita di benessere aggregata risulta pari allo 0,10% del PIL.

Nonostante le molte differenze metodologiche delle stime gli effetti aggregati sono simili e ritenuti modesti rispetto al PIL ma comunque negativi sia per gli Stati Uniti che per la Cina. Questo non significa che le distorsioni dovute alle tariffe siano minime, le stime mostrano che le tariffe sono particolarmente costose per lo stato rispetto a molte altre politiche pubbliche. Inoltre, gli annunci tariffari hanno comportato una perdita di mercato del 4,3%. Esse sostengono che circa un quarto delle perdite di mercato è determinato dall'esposizione diretta delle imprese al commercio con la Cina, mentre il resto è determinato da cambiamenti nelle variabili macro o dall'esposizione indiretta attraverso le catene di approvvigionamento.

Per quanto riguarda il mercato del lavoro gli shock commerciali e le tariffe hanno impatti diversi tra le regioni all'interno dei paesi, in particolare quando il lavoro è imperfettamente mobile. In media, i salari reali nel settore degli scambi commerciali diminuiscono dell'1% ma con un'ampia varianza dello 0,5% tra le regioni. Questa dispersione riflette modelli di specializzazione, ad esempio la regione dei Grandi Laghi del Midwest e le aree industriali del Nordest hanno ricevuto una protezione più elevata, mentre le pianure del Midwest e il Mountain West hanno subito ritorsioni tariffarie più elevate, poiché circa il 27% delle tariffe della Cina ha preso di mira i prodotti agricoli statunitensi. Studi recenti hanno considerato altri risultati meno standard, ad esempio gli effetti sul benessere

attraverso i modelli di consumo nelle regioni. I dati sulle nuove immatricolazioni mensili di automobili vengono usati come indicatore per le spese dei consumatori. Supponendo che le variazioni di prezzo non siano correlate all'esposizione tariffaria, le differenze nelle spese automobilistiche sono indicative di variazioni di reddito. Si rileva che, rispetto a una regione nel quartile inferiore della distribuzione tariffaria di ritorsione, una regione nel quartile superiore registra un calo di 3,8 punti percentuali nelle vendite di auto.

2.2 RIALLOCAZIONI

Le riallocazioni commerciali stimate tra Stati Uniti e Cina rispecchiano i risultati attesi: all'interno dei prodotti, le importazioni e le esportazioni statunitensi e cinesi vengono riallocate rispettivamente verso altre origini e destinazioni. Dal lato delle esportazioni, diversi studi documentano anche forti diminuzioni delle esportazioni statunitensi verso la Cina rispetto ad altre destinazioni in risposta alla minore domanda cinese dovuta a dazi di ritorsione.

Fajgelbaum et al. (2021) spostano l'attenzione dagli Stati Uniti e dalla Cina per studiare come altri paesi non direttamente esposti alle tariffe della guerra commerciale abbiano riallocato il commercio. Il loro studio principale considera, per ciascun paese, la variazione delle esportazioni a livello di prodotto negli Stati Uniti, in Cina e nel resto del mondo in funzione delle reciproche tariffe statunitensi e cinesi. Dal documento scaturisce che in media, i paesi hanno riallocato le esportazioni negli Stati Uniti sottraendole alla Cina in risposta alle tariffe USA-Cina e hanno fortemente aumentato le loro esportazioni nel resto del mondo. I loro risultati suggeriscono curve di offerta negativamente inclinate a causa di economie di scala o altre forze di mercato per un sottoinsieme di paesi che hanno aumentato le esportazioni verso tutte le destinazioni.

Inoltre, la crescita delle esportazioni totali indotta dalla guerra commerciale è altamente eterogenea tra i paesi, ma questa eterogeneità è dovuta a curve di offerta specifiche per paese o elasticità di sostituzione della domanda degli Stati Uniti e della Cina, piuttosto che da modelli di specializzazione a livello di prodotto.

2.3 IMPATTO SUI PAESI ASTANTI

Ci concentriamo ora sull'analisi degli impatti sulle esportazioni che la guerra commerciale ha avuto sui paesi astanti utilizzando modelli che studiano la riallocazione degli scambi in tutto il mondo.

Utilizziamo un'equazione di stima in cui la crescita delle esportazioni a livello di prodotto di ciascun paese verso gli Stati Uniti, la Cina e nel resto del mondo varia con le tariffe che Stati Uniti e Cina si impongono reciprocamente.

2.3.1 COSTRUZIONE DEL MODELLO

Dato un insieme I di paesi (indicizzato da i per gli esportatori e n per gli importatori) e un insieme Ω_j di prodotti (indicizzato da ω) nel settore $j = 1, \dots, J$. Sia $p_{i\omega}$ il prezzo ricevuto dai produttori del prodotto ω nel paese i . In ogni paese esiste un aggregatore translogaritmico delle varietà importate e

domestiche di ciascun prodotto ω utilizzato come input nella produzione o per il consumo finale. In particolare, nel paese n , la quota di spesa (comprensiva di tariffa) nel prodotto ω prodotta dal paese i è:

$$s_{i\omega}^n = a_{i\omega}^n + \sum_{i' \in I} \sigma_{ii'} \ln p_{i'\omega}^n$$

dove $p_{i'\omega}^n$ è il prezzo comprensivo di tariffa nel paese n ed il parametro $a_{i\omega}^n$ è una componente esogena della domanda del paese n per la varietà $i\omega$.

Le semielasticità $\sigma_{ii'}$ sono comuni nei paesi e nei settori importatori. Esse catturano la sostituibilità tra i prodotti provenienti dal paese i e i' . Quando $\sigma_{ii'} > 0$ significa che le varietà prodotte da i' e i sono sostituite poiché un aumento del prezzo di una di esse porta ad aumentare in qualsiasi paese n la quantità acquistata dell'altra varietà.

Date le ipotesi iniziali del modello abbiamo che:

$$\sigma_{i'i} = \sigma_{ii'} \text{ per tutti gli } i, i'; \quad \sum_{i' \in I} \sigma_{ii'} = 0 \text{ per tutti gli } i; \quad \sigma_{ii'} = \sigma_{RW} \text{ per } i \neq i' \text{ e } i, i' \neq US, CH$$

Ponendo che $p_{i\omega}$ sia il prezzo interno della varietà $i\omega$, i prezzi comprensivi di tariffa affrontati dai consumatori nel paese n sono

$$p_{i\omega}^n = T_{i\omega}^n \tau_{i\omega}^n p_{i\omega}$$

dove $T_{i\omega}^n \equiv 1 + t_{i\omega}^n$ è uno più la tariffa ad valorem.

Le vendite totali di ω nel settore j dal paese i sono date da:

$$X_{i\omega} \equiv A_{ij} p_{i\omega}^{\frac{1}{b_i}} Z_{i\omega}$$

dove b_i rappresenta l'elasticità inversa dell'offerta definita come l'elasticità delle vendite totali rispetto al prezzo. Le variazioni di offerta sono suddivise in due componenti: una componente endogena del settore paese A_{ij} e una componente esogena di spostamento dei costi $Z_{i\omega}$. La formula cattura i prezzi degli input comuni a diversi prodotti all'interno di un settore, che possono rispondere in modo eterogeneo alle tariffe. La curva di offerta è potenzialmente inclinata verso il basso ($b_i < 0$).

Un equilibrio mondiale è dato dai prezzi che rendono le vendite aggregate $X_{i\omega}$ pari alle spese aggregate:

$$X_{i\omega} = \sum_{n \in I} \frac{s_{i\omega}^n}{T_{i\omega}^n} E_{i\omega}^n$$

dove E_{ω}^n sono le spese a livello nazionale per il prodotto ω .

2.3.2 IMPATTO DELLE TARIFFE USA-CINA SULLE ESPORTAZIONI NEL MONDO

Prendendo un'approssimazione del primo ordine attorno ad un equilibrio iniziale del modello descritto nella sezione precedente, l'impatto delle tariffe può essere espresso in forma ridotta come:

$$\Delta \ln X_{i\omega}^n = \tilde{\beta}_{1i\omega}^n \Delta \ln T_{CH,\omega}^{US} + \dots$$

dove $\Delta \ln (X) \equiv \ln (X') - \ln (X)$ è la differenza logaritmica tra l'equilibrio post-tariffa X' e l'equilibrio pre-tariffa X di una data variabile e $\tilde{\beta}_{1i\omega}^n$ è la risposta delle esportazioni del paese i , per il prodotto ω verso la destinazione n alle tariffe statunitensi sulla Cina. I termini omissi includono le modifiche dei dazi cinesi sugli Stati Uniti, nonché le modifiche delle tariffe che Stati Uniti e Cina hanno imposto a tutti gli altri paesi. Le elasticità di risposta tariffaria $\tilde{\beta}_{1i\omega}^n$ e $\tilde{\beta}_{2i\omega}^n$ dipendono dalle interazioni di equilibrio generale e sono quindi una funzione di tutti i parametri del modello.

Partiamo dall'ipotesi secondo cui $s_{i\omega}^n = s_i$, in modo tale che tutti i paesi abbiano la stessa composizione delle importazioni, ma gli esportatori rappresentino quote diverse nel commercio mondiale. L'equazione può essere riscritta come segue:

$$\Delta \ln X_{i\omega}^n = \alpha_{ij}^n + \beta_{1i}^n \Delta \ln T_{CH}^{US} + \dots$$

in cui

$$\beta_{1i}^n \equiv (1_{(n=US)} + \frac{1}{N} \frac{1}{s_i}) \frac{\sigma_{CHI_i}}{s_i} \frac{\frac{\sigma_i}{b_i} - 1}{\sigma_i}$$

Molti effetti di equilibrio generale derivanti dalle tariffe vengono assorbiti dalla costante α_{ij}^n che varia a seconda dell'importatore, dell'esportatore e del settore.

A causa dell'ipotesi di equilibrio simmetrico, le elasticità della risposta tariffaria non variano in base al prodotto. Invece, il coefficiente β_{1i}^n varia per esportatore-importatore. L'eterogeneità nelle risposte tra i paesi può essere mappata in modo semplice attraverso fattori determinanti della domanda e dell'offerta evidenziando la sostituibilità e le economie di scala.

Secondo le elasticità stimate da numerose analisi possiamo concludere che quando gli Stati Uniti impongono una tariffa alla Cina nel prodotto ω , allora:

- ipotizzando un numero elevato di paesi, le esportazioni da i verso gli USA aumentano se $\sigma_{CHI} > 0$, il che implica che i prodotti del paese i sono un sostituto dei prodotti cinesi;
- assumendo una domanda negativamente inclinata, se i prodotti del paese i sono sostituiti di prodotti cinesi e le esportazioni aumentano da i al resto del mondo, allora l'offerta è negativamente inclinata ($b_i < 0$).

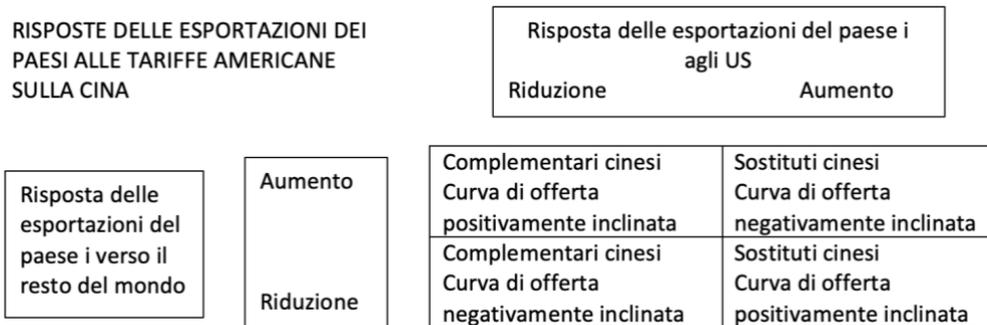


Tabella 2.1

Le risposte delle esportazioni di un paese alla variazione tariffaria rivelano sia la sostituibilità tra i prodotti di quel paese e le varietà cinesi sia l'inclinazione delle curve di offerta.

Nel caso dei sostituti cinesi (colonna di destra) data la pendenza negativa della domanda, un aumento delle esportazioni verso paesi diversi dagli Stati Uniti rivela un'offerta negativamente inclinata ($b_i < 0$). Lo shock positivo della domanda nel mercato statunitense causa un aumento dell'offerta e l'abbassamento del prezzo, portando a un incremento delle esportazioni verso il resto del mondo. Al contrario, la riduzione delle esportazioni sarebbe coerente con un modello neoclassico standard, dove uno shock della domanda verso una destinazione sottrae risorse dalle altre.

Nel caso dei complementi cinesi, i cui i dazi statunitensi sulla Cina portano a una diminuzione delle esportazioni del paese i negli Stati Uniti, l'offerta negativamente inclinata causa una riduzione delle esportazioni verso il resto del mondo. Concludiamo che un'offerta negativamente inclinata ($b_i < 0$) è coerente con l'osservazione di un aumento delle esportazioni sia negli Stati Uniti che nel resto del mondo, o una diminuzione in entrambi.

2.3.3 ANALISI CON TUTTE LE TARIFFE

Per procedere con l'analisi empirica, completiamo la presentazione delle principali equazioni di stima quando sono incluse tutte le tariffe. La variazione delle esportazioni da $i \neq US, CH$ alla destinazione $n = US, CH, RW$ è data da:

$$\Delta \ln X_{i\omega}^n = \alpha_{ij}^n + \beta_{1i}^n \Delta \ln T_{CH,\omega}^{US} + \beta_{2i}^n \Delta \ln T_{US,\omega}^{CH} + \beta_{3i}^n \Delta \ln T_{i,\omega}^{US} + \beta_{4i}^n \Delta \ln T_{i,\omega}^{CH} + \beta_{5i}^n \sum_{i' \neq CH, US, i} \Delta \ln T_{i',\omega}^{US} + \beta_{6i}^n \sum_{i' \neq CH, US, i} \Delta \ln T_{i',\omega}^{CH} + \eta_{i\omega}^n + \varepsilon_{i\omega}^n$$

Il termine β_{1i}^n corrispondente alla tariffa statunitense per la Cina era già stato presentato, gli altri termini sono una funzione dei restanti parametri (σ_{ii}, σ_{RW}) e delle quote di spesa iniziale. L'equazione cattura anche l'impatto delle tariffe statunitensi e cinesi sul paese i , e l'impatto dei cambiamenti nell'accesso al mercato di altri paesi per il paese i dovuti alle tariffe statunitensi e cinesi. Il termine aggiuntivo, $\eta_{i\omega}^n$, varia a livello di prodotto e coglie l'impatto della variazione di prezzo tariffaria di tutte le varietà diverse da $i\omega$ sulla domanda di $i\omega$ nella destinazione n .

Tuttavia, questo effetto è debole con restrizioni ragionevoli. Nello specifico, $\eta_{i\omega}^n \approx 0$ quando si ha: i) sostituzione evanescente tra varietà non originarie degli Stati Uniti o della Cina ($\sigma_{RW} \rightarrow 0$);

ii) piccole differenze nelle variazioni di prezzo dei prodotti statunitensi all'interno di ciascun settore, e lo stesso per la Cina ($\hat{p}_{i\omega} \approx \hat{p}_{i\omega'}$ per $\omega, \omega' \in \Omega^j$ per $i = CH, US$).

2.3.4 DATI E STATISTICHE RIASSUNTIVE

Forniamo un'analisi visiva dell'impatto delle tariffe USA-Cina sul commercio globale.

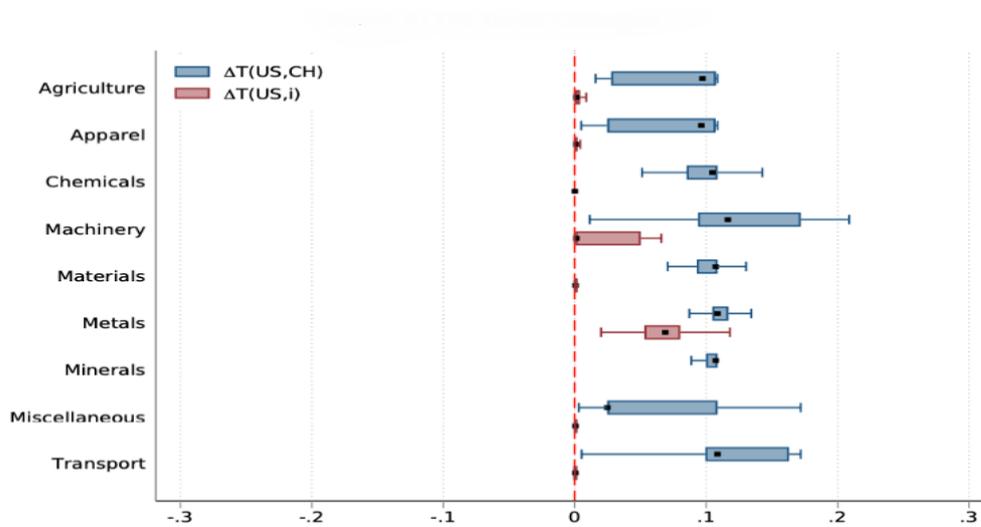
Guardiamo i dati sul commercio bilaterale globale dall'International Trade Center (ITC) i quali tracciano i flussi commerciali mensili da gennaio 2014 a dicembre 2019 a livello di prodotto. Ci concentriamo sui risultati a lungo termine aggregandoli in intervalli biennali (24 mesi) e analizziamo le esportazioni da ciascun paese verso tre destinazioni, {US, CH, RW}, dove RW rappresenta l'insieme di tutte le destinazioni diverse da Stati Uniti e Cina. Classifichiamo infine i prodotti in 9 settori: agricoltura, abbigliamento, prodotti chimici, materiali, macchinari, metalli, minerali, trasporti e varie.

Consideriamo quattro gruppi di modifiche tariffarie come parte della guerra commerciale: indichiamo come $T_{CH,\omega}^{US}$ il primo gruppo che include gli aumenti tariffari imposti dagli Stati Uniti alla Cina. Il secondo gruppo include gli aumenti tariffari imposti dalla Cina agli Stati Uniti, $T_{US,\omega}^{CH}$. Il terzo insieme include le modifiche tariffarie che gli Stati Uniti hanno imposto a ciascun paese diverso dalla Cina, denotate $T_{i,\omega}^{US}$; ad esempio, le tariffe dell'acciaio in Messico ed Europa. Il quarto set corrisponde alla modifica delle tariffe della nazione più favorita (MFN) implementata dalla Cina e che interessa tutti i paesi tranne gli Stati Uniti, denominata $T_{i,\omega}^{CH}$.

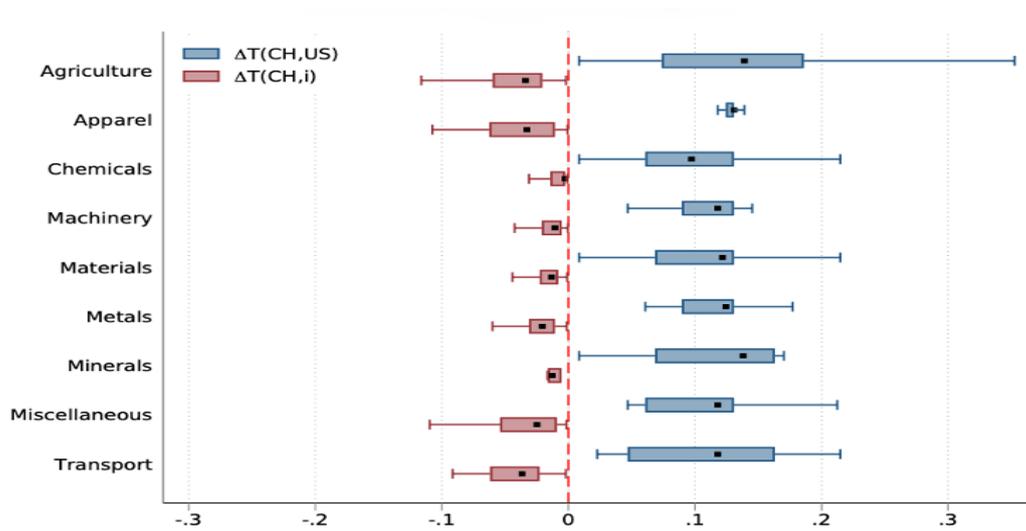
Infine, le modifiche tariffarie sono ridimensionate in proporzione alla loro durata all'interno di un intervallo di 24 mesi.

La figura riportata sotto illustra la variazione tariffaria della guerra commerciale tra il 2017 e il 2019. I punti neri indicano l'aumento tariffario mediano, le caselle indicano il 25° e il 75° percentile e i baffi mostrano il 10° e il 90° percentile. Il riquadro A illustra che gli Stati Uniti non hanno aumentato in modo significativo le tariffe sugli altri partner commerciali; tuttavia, hanno aumentato significativamente le tariffe sulla Cina in tutti i settori. Il pannello B mostra che le tariffe cinesi sugli Stati Uniti sono aumentate in tutti i settori, mentre si sono ridotte le sue aliquote tariffarie sugli altri partner commerciali.

VARIAZIONI TARIFFARIE



Variazioni tariffarie negli USA



Variazioni tariffarie in Cina

TARIFE DELLA GUERRA COMMERCIALE E CRESCITA DELLE ESPORTAZIONI

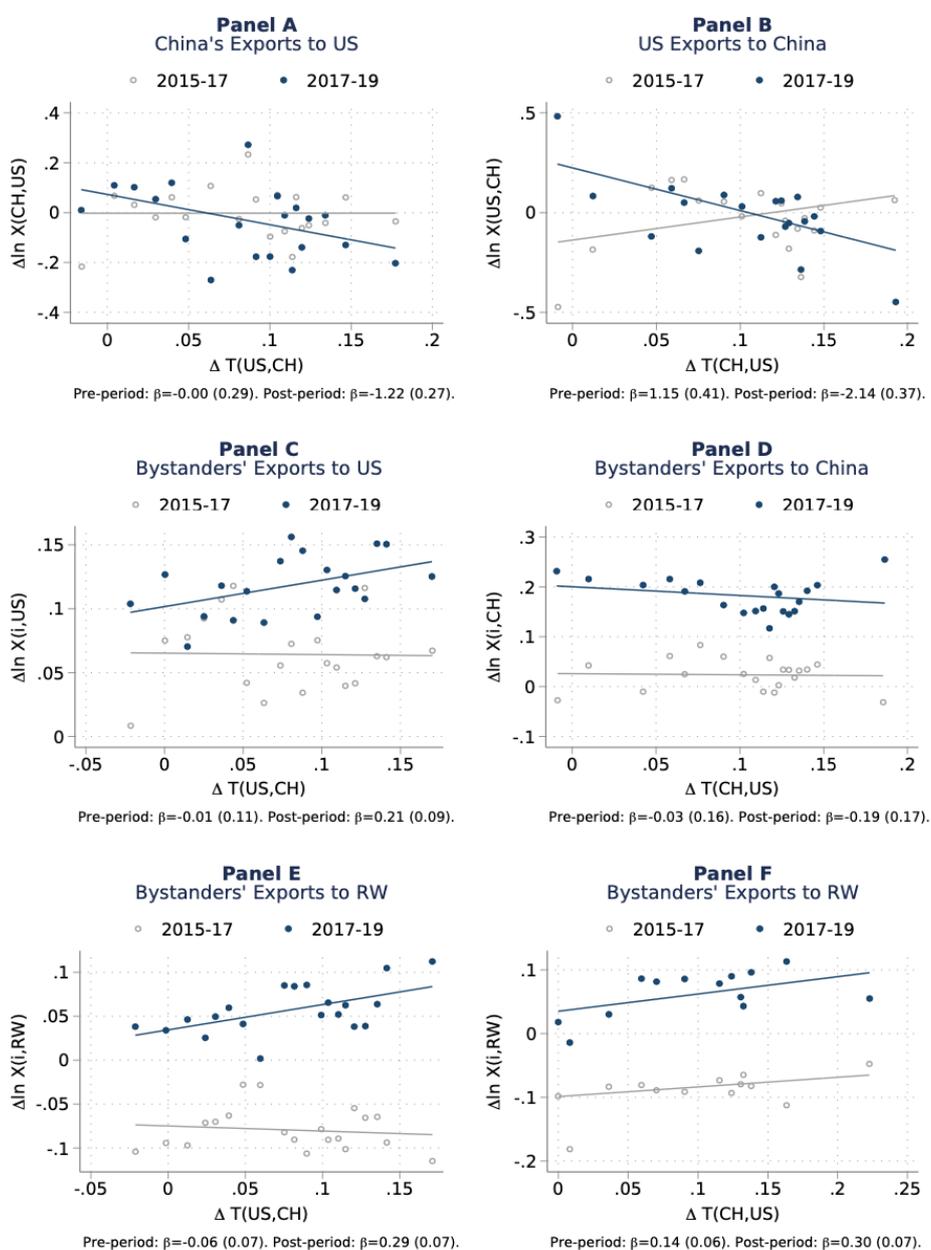


Grafico 2.2

La figura mostra una serie di grafici a dispersione, in cui gli assi y riportano le variazioni logaritmiche nelle esportazioni dei paesi e gli assi x mostrano le variazioni delle tariffe. Ogni grafico contiene punti dati e curve di tendenza lineari di due periodi distinti: il periodo 2015-17 prima della guerra commerciale e il periodo 2017-19 successivo.

I grafici dei pannelli A e B esaminano rispettivamente le esportazioni dagli Stati Uniti alla Cina e dalla Cina agli Stati Uniti mentre i pannelli da C ad F, esaminano le esportazioni dei paesi vicini.

Osserviamo curve sostanzialmente piatte nel periodo precedente, suggerendo che le varietà colpite dalle tariffe e quelle non colpite avevano tendenze parallele prima della guerra commerciale.

Nei pannelli A e B, confermiamo innanzitutto che i flussi commerciali tra Stati Uniti e Cina sono diminuiti in risposta alle tariffe applicate l'una all'altra, coerentemente con le prove di diversi studi esistenti.

La linea di tendenza al rialzo nel riquadro C mostra che, in media, i paesi del resto del mondo hanno aumentato le esportazioni di prodotti sostituiti a quelli cinesi con dazi statunitensi elevati. Il pannello D mostra invece che questi paesi non hanno riallocato le esportazioni in Cina in risposta alle tariffe cinesi sui beni statunitensi.

Infine, pannelli E ed F mostrano che i paesi astanti hanno aumentato le loro esportazioni di prodotti tassati nel resto del mondo, fornendo prove suggestive di curve di offerta negativamente inclinate.

È bene sottolineare che i pannelli C - F non rilevano l'eterogeneità economicamente significativa a livello di paese nei modelli di riallocazione delle esportazioni e di crescita delle esportazioni mondiali.

Le risposte delle esportazioni degli Stati Uniti e della Cina

Come previsto, i dazi statunitensi riducono le esportazioni cinesi negli Stati Uniti (prima riga della colonna 1), con un'elasticità β_{1CH}^{US} di -1,15; e le tariffe cinesi riducono le esportazioni statunitensi in Cina (seconda riga della colonna 3), con elasticità β_{2US}^{CH} -1,53. In risposta alle tariffe estere, sia gli Stati Uniti che la Cina riallocano le proprie esportazioni verso il resto del mondo (prima riga della colonna 2, e seconda riga della colonna 4). Poiché la tariffa estera rappresenta uno shock negativo della domanda, la riallocazione in RW implica curve di offerta infinitamente elastiche o positivamente inclinate a livello di prodotto.

ELASTICITÀ DI RISPOSTA DELLE ESPORTAZIONI

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
	$\Delta \ln X_{CH,\omega,t}^{US}$	$\Delta \ln X_{CH,\omega,t}^{RW}$	$\Delta \ln X_{US,\omega,t}^{CH}$	$\Delta \ln X_{US,\omega,t}^{RW}$	$\Delta \ln X_{i,\omega,t}^{US}$	$\Delta \ln X_{i,\omega,t}^{CH}$	$\Delta \ln X_{i,\omega,t}^{RW}$
$\Delta T_{CH,\omega}^{US} (\beta_1)$	-1.15 (0.25)	0.45 (0.18)	-1.31 (0.32)	0.23 (0.15)	0.25 (0.09)	-0.43 (0.13)	0.15 (0.07)
$\Delta T_{US,\omega}^{CH} (\beta_2)$	-0.22 (0.22)	0.23 (0.15)	-1.53 (0.33)	0.02 (0.13)	-0.09 (0.09)	-0.14 (0.14)	0.33 (0.06)
$\Delta T_{i,\omega}^{US} (\beta_3)$					-0.61 (0.26)	-0.32 (0.28)	0.20 (0.15)
$\Delta T_{i,\omega}^{CH} (\beta_4)$					-0.13 (0.19)	-0.80 (0.31)	-0.36 (0.14)
Pre-trend control?	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
Country \times Sector FE	No	No	No	No	Yes	Yes	Yes
Sector FE	Yes	Yes	Yes	Yes	No	No	No
R2	0.02	0.08	0.05	0.02	0.06	0.06	0.07
N	4,465	5,177	4,094	5,212	99,934	75,948	208,243
Exporters	CHN	CHN	USA	USA	48	48	48

Tabella 2.2

Questi risultati sono coerenti con due spiegazioni complementari.

Il primo è un effetto di simmetria di Lerner: poiché gli Stati Uniti tassano la Cina e le importazioni da quel paese diminuiscono (come mostrato sopra), la domanda statunitense viene in parte riallocata verso varietà nazionali.

La seconda spiegazione si basa sulle catene di approvvigionamento: se la produzione dei prodotti tassati richiede varietà di prodotti intermedi tassati come input allora la tariffa statunitense riduce la domanda di prodotti statunitensi, perché le minori esportazioni cinesi negli Stati Uniti riducono la domanda cinese di input statunitensi.

Infine, le tariffe proprie di ciascun paese aumentano le esportazioni verso il resto del mondo, possiamo conciliare l'aumento delle esportazioni verso RW in risposta alle proprie tariffe con curve di offerta orizzontali o positivamente inclinate se, come affermato nel paragrafo precedente, una componente della catena del valore sufficientemente forte portasse a una minore domanda cinese di beni statunitensi, e viceversa versa.

Le risposte delle esportazioni dei paesi astanti

Le esportazioni degli astanti verso le tre destinazioni per una data tariffa possono essere individuate spostandosi tra le colonne 5-7 lungo una stessa riga.

la colonna 5 mostra che le tariffe statunitensi hanno aumentato le esportazioni del prodotto tassato dai paesi del resto del mondo verso gli Stati Uniti con un'elasticità β_{1RW}^{US} di 0,25. questo risultato suggerisce $\sigma_{CH,RW} > 0$: poiché il paese astante medio produce sostituti delle varietà cinesi aumenta le esportazioni negli Stati Uniti dei prodotti cinesi tassati.

Allo stesso tempo, la prima riga delle colonne 6 e 7 mostra che il paese tipo riduce le esportazioni verso la Cina e le aumenta verso il resto del mondo per i prodotti con dazi statunitensi più elevati sulla Cina. Questi risultati sembrano contraddirsi a vicenda. Man mano che le esportazioni dei paesi crescono negli Stati Uniti dovrebbero ridursi sia in Cina che in altre destinazioni se le curve di offerta fossero positivamente inclinate a livello di prodotto, o crescere in entrambe se esse fossero negativamente inclinate. Tuttavia, come con le risposta delle esportazioni statunitensi alle tariffe statunitensi, entrambi i risultati sono coerenti con una riduzione della domanda cinese causata dalla catena del valore.

La seconda riga delle colonne da 5 a 7 mostra i coefficienti β_{2RW}^n per le variazioni delle esportazioni degli astanti in risposta alle tariffe cinesi. La risposta delle esportazioni verso la Cina è negativa β_{2RW}^{CH} è -0,14. La stima suggerisce che il paese tipico produce beni complementari delle varietà americane in Cina ($\sigma_{RW,US} > 0$). Come nel caso degli Stati Uniti, troviamo un aumento delle esportazioni verso RW ($\beta_{2RW}^{RW} > 0$).

Riassumendo i risultati esposti: il paese medio del resto del mondo sostituisce la Cina per le esportazioni negli Stati Uniti ed è complemento degli Stati Uniti in Cina. I prodotti tassati dagli Stati Uniti operano in gran parte con curve di offerta negativamente inclinate, il che spiega la crescita del commercio nel resto del mondo in risposta allo shock positivo della domanda. Viceversa, accade per la Cina in cui i prodotti tassati operano con curve di offerta positivamente inclinate. Pertanto, le riallocazioni innescate dalla guerra commerciale USA-Cina non sono avvenute a scapito delle esportazioni verso altri paesi. Al contrario, la guerra commerciale USA-Cina ha creato opportunità commerciali.

Risposte di esportazione aggregate

Aggreghiamo i risultati ottenuti per prodotti e destinazioni all'interno di ciascun esportatore per ottenere l'aumento delle esportazioni a livello nazionale.

RISPOSTA DELLE ESPORTAZIONI AGGREGATA con specifiche omogenee

from ↓/to →	US	CH	RW	World
US		-26.3% (3.9%)	2.2% (1.9%)	-0.9% (1.8%)
CH	-8.5% (2.7%)		5.5% (5.5%)	1.8% (4.1%)
RW	1.1% (1.0%)	-4.7% (1.5%)	4.8% (1.0%)	3.2% (0.7%)
World	-1.2% (1.1%)	-7.3% (1.4%)	4.6% (1.1%)	2.5% (0.8%)

Tabella 2.3

la tabella mostra la ripartizione della crescita aggregata prevista delle esportazioni da USA, CH, RW e WD. La guerra commerciale ha ridotto le esportazioni statunitensi in Cina del 26,3% e ha aumentato le esportazioni verso RW del 2,2%. Al netto, le esportazioni statunitensi verso il mondo non variano molto, diminuendo di uno 0,9%. Osserviamo un modello simile per la Cina: le esportazioni aggregate verso gli Stati Uniti si riducono dell'8,5%, aumentano verso RW di un impreciso 5,5% e variano di poco rispetto al mondo, 1,8%. Le esportazioni dei paesi astanti aumentano negli Stati Uniti ma si riducono verso la Cina. Al netto, le esportazioni del resto del mondo verso RW rispondono fortemente, crescendo del 4,8%. Questa ampia risposta per il resto del mondo determina un aumento netto complessivo del commercio globale del 2,5%.

Risposte delle esportazioni degli astanti (specifica eterogenea)

È possibile implementare una specifica più flessibile che consenta una risposta specifica per paese a ciascuna tariffa stimando $\Delta \ln x_{i\omega}^n$ separatamente per ogni paese i ad ogni destinazione n . Per fare ciò, riportiamo i coefficienti stimati $(\widehat{\beta}_{1l}^{US}, \widehat{\beta}_{1l}^{RW})$ e $(\widehat{\beta}_{2l}^{CH}, \widehat{\beta}_{2l}^{RW})$ nella tabella in appendice.

In questo ambito definiamo i modelli di scala e sostituzione dei vari paesi analizzando il grafico sottostante.

MODELLI DI SCALA E SOSTITUIBILITÀ

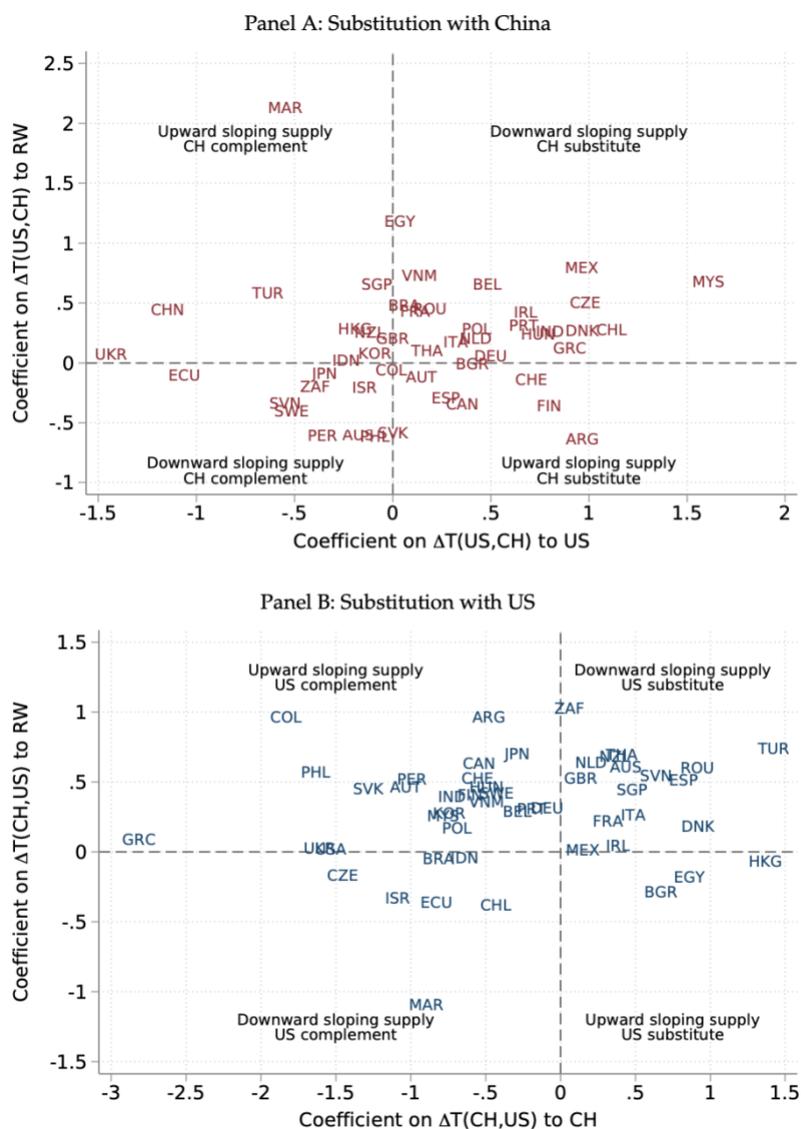


Grafico 2.3

Come mostrano i grafici, nel quadrante in alto a destra si trovano paesi che hanno curve di offerta negativamente inclinate e sono sostituiti degli Stati Uniti e della Cina. I paesi che si trovano in questo quadrante sono probabilmente "vincitori" della guerra commerciale poiché le loro esportazioni negli Stati Uniti o in Cina aumentano, così come le loro esportazioni in RW.

Nel quadrante in alto a sinistra ci sono i paesi con curve di offerta positivamente inclinate e prodotti di esportazione complementari con quelli degli Stati Uniti e della Cina. I paesi in questo quadrante riducono le loro esportazioni verso gli USA o la Cina, ma aumentano le esportazioni verso il resto del mondo. Il quadrante in basso a destra mostra i paesi che hanno curve di offerta positivamente inclinate e sono sostituiti degli USA e della Cina. I paesi in questo quadrante aumenteranno le loro esportazioni verso gli USA o la Cina, ma ridurranno le esportazioni verso il resto del mondo. Infine, il quadrante in basso a sinistra mostra i paesi che hanno curve di offerta negativamente inclinate e producono beni complementari con quelli degli USA e della Cina. I paesi che si trovano in questo

quadrante diminuiscono le loro esportazioni verso tutte e tre le destinazioni ed emergono come probabili "perdenti" dalla guerra commerciale.

Considerare risposte specifiche per paese rivela l'eterogeneità nei modelli di sostituzione rispetto alle varietà statunitensi e cinesi; questa eterogeneità genera sostanziali differenze nella crescita prevista delle esportazioni.

Risposte aggregate delle esportazioni (eterogenee)

CAMBIAMENTI NELLE ESPORTAZIONI PREVISTE CON SPECIFICHE ETEROGENEE

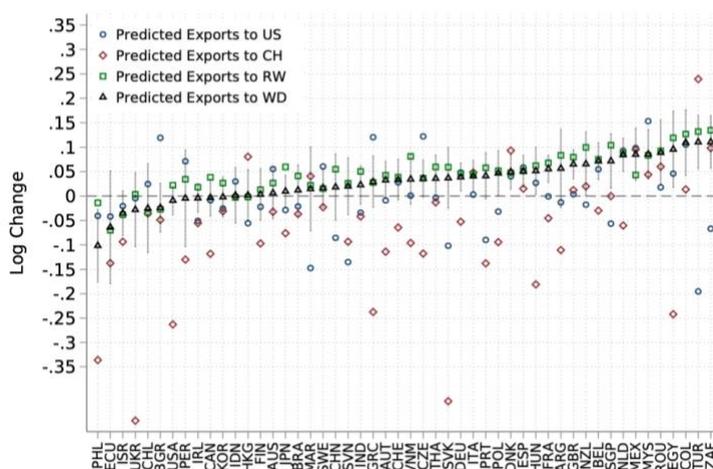


Grafico 2.4

La figura traccia i cambiamenti nelle esportazioni previste verso ciascuna destinazione e rivela due punti chiave. In primo luogo, vi è una variazione tra i paesi nell'impatto sulle esportazioni della guerra commerciale: in media, le esportazioni dei paesi nel mondo aumentano del 3,1%, che è simile alla risposta media nella specifica omogenea, ma con un'ampia deviazione standard (4,4%). In secondo luogo, questa variazione è determinata dalle risposte eterogenee, piuttosto che dalle differenze nei panieri delle esportazioni dei paesi.

Tenendo conto degli errori standard attorno a questa previsione, si stima che la guerra commerciale abbia aumentato le esportazioni mondiali di 19 paesi e ridotto le esportazioni di 1 paese. Non è escluso che la guerra commerciale non abbia avuto alcun impatto sui restanti 28 dei 48 paesi astanti.

Il modello delle risposte eterogenee delle esportazioni alla guerra commerciale riporta i risultati della regressione della crescita aggregata prevista delle esportazioni, $\Delta \ln \widehat{X}_t^{WD}$, sulle caratteristiche del paese. Queste caratteristiche catturano le variazioni dei paesi dovute alla localizzazione (distanza dagli USA e dalla Cina), alle dimensioni e al reddito (PIL, PILPC), all'efficienza e alla flessibilità delle imprese operative (efficienza del mercato del lavoro) e due misure di più profonde di integrazione commerciale e di mercato (IDE, accordi commerciali). I primi tre insiemi di

caratteristiche non sono significativamente correlati con la crescita delle esportazioni dalla guerra commerciale. Tuttavia, le due misure di integrazione più profonda sono stimate con maggiore precisione, infatti l'aumento di investimenti diretti esteri può essere indice di maggiori legami sociali, politici ed economici con i mercati esteri che possono anche facilitare l'espansione delle esportazioni.

Quando si aggregano ulteriormente le risposte specifiche per paese a livello globale i risultati rimangono abbastanza simili a quanto visto con le specifiche omogenee. Continuiamo a osservare che i paesi astanti nel complesso hanno aumentato le esportazioni verso gli Stati Uniti, ridotto le esportazioni verso la Cina e fortemente aumentato le esportazioni verso il resto del mondo. Al netto, le specifiche eterogenee rivelano che il commercio mondiale netto è aumentato. Pertanto, la guerra commerciale ha aumentato il commercio globale aggregato piuttosto che rimescolare semplicemente i flussi commerciali tra le destinazioni.

Prezzi

Attraverso la lente del modello, i paesi astanti aumentano le esportazioni verso il resto del mondo con curve di offerta negativamente inclinate e prezzi più bassi.

Nel nostro quadro, i paesi classificati come sostituti della domanda di Stati Uniti e Cina (perché le loro esportazioni in Cina e negli Stati Uniti aumentano rispettivamente con le tariffe) ricevono uno shock positivo della domanda a seguito delle tariffe. Se questi paesi aumentano anche le loro esportazioni verso il resto del mondo, si deduce che operino lungo curve di offerta inclinate negativamente e i loro prezzi all'esportazione dovrebbero diminuire.

RISPOSTE DELLE ESPORTAZIONI PREVISTE E VARIAZIONI NEL LIVELLO DEI PREZZI

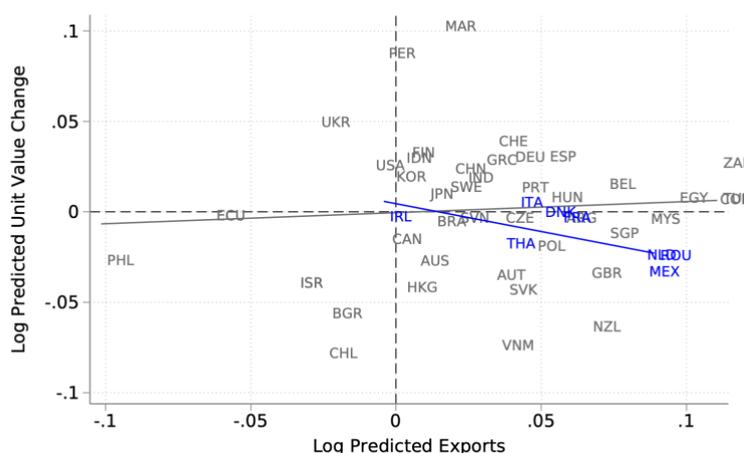


Grafico 2.5

Per questi paesi (evidenziati in blu), c'è una relazione negativa tra la crescita prevista delle esportazioni ed il livello dei prezzi. Per gli altri 42 paesi, le risposte ai prezzi previste dal modello sono ambigue, poiché le forze di sostituzione e di scala possono compensarsi a vicenda o perché i modelli possono essere diversi per ciascuna destinazione.

2.3.5 RISULTATI DELL'ANALISI

La guerra commerciale USA-Cina ha sollevato preoccupazioni per la fine dell'era della crescita del commercio globale. I risultati mostrati forniscono scarso supporto a questa visione, almeno per l'orizzonte temporale di medio periodo che è al centro di questa analisi.

I punti chiave individuati evidenziano che:

1. gli Stati Uniti e la Cina hanno ridotto gli scambi reciproci.
2. molti paesi hanno riallocato le esportazioni negli Stati Uniti, ridotto le esportazioni verso la Cina e aumentato le loro esportazioni nel resto del mondo.
3. la crescita delle esportazioni totali indotta dalla guerra commerciale è stata eterogenea tra i paesi.
4. questa eterogeneità è dovuta alle elasticità specifiche per paese, piuttosto che ai modelli di specializzazione a livello di prodotto.
5. aggregando le risposte a livello globale, risulta che la guerra commerciale ha aumentato il commercio mondiale del 3,0%.

Quindi, piuttosto che riallocare semplicemente i flussi commerciali globali, la guerra commerciale sembra aver creato nuove opportunità commerciali per molti paesi.

Capitolo 3 CONCLUSIONI

Dopo aver illustrato le teorie alla base del commercio internazionale ed analizzato i vantaggi del libero scambio abbiamo determinato le principali politiche commerciali protezionistiche che vengono adottate dai paesi per limitare gli scambi e proteggere l'industria nazionale.

Ripercorrendo l'evoluzione storica di queste politiche e esponendo le teorie a favore della loro adozione ci siamo resi conto di come queste politiche possano essere costose per un paese in termini di benessere nazionale e causare delle distorsioni significative nella produzione e nel consumo interno.

Focalizzandoci sulla guerra commerciale tra Stati Uniti e Cina abbiamo potuto avere contezza degli effetti reali causati dalle politiche protezionistiche che come dimostrato hanno un impatto rilevante non solo sui paesi direttamente coinvolti ma anche sui paesi astanti.

Nella realtà nonostante gli effetti causati dalle politiche protezionistiche ed il costo da sostenere per la loro implementazione sono numerosi i paesi che ancora oggi optano per l'adozione di misure restrittive degli scambi commerciali.

Dai seguenti grafici è facile notare che il commercio globale si sta gradualmente contraendo a causa del ritorno del protezionismo.

Il ritorno del protezionismo

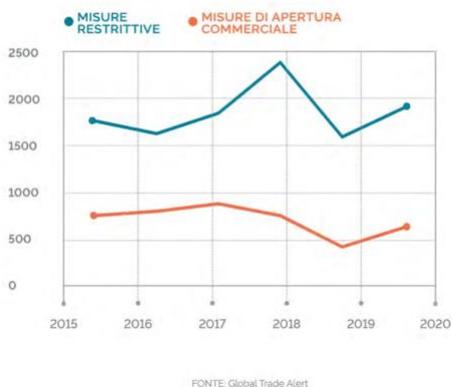


Grafico 3.1

Il rallentamento del commercio globale

COMMERCIO MONDIALE DI BENI, 2000-21 (2015=100)

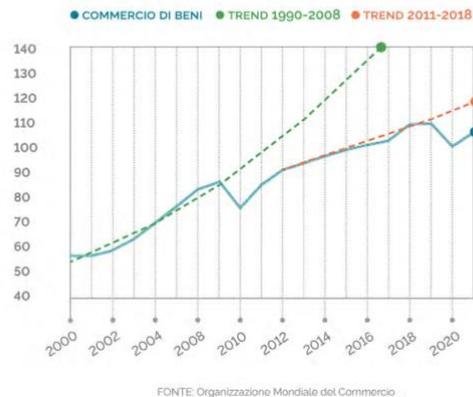


Grafico 3.2

Per quanto riguarda lo scenario odierno, il 2020 è stato interamente permeato e sconvolto dalla pandemia del Covid-19. Non che siano mancati, nel corso dell'anno, altri eventi significativi e destinati ad avere un profondo impatto sul sistema internazionale: il completamento della Brexit in Europa; i cosiddetti Accordi di Abramo tra Israele, Emirati Arabi Uniti e Bahrein in Medio Oriente; ed a livello globale, la fine della presidenza Trump e la vittoria di Joe Biden alle elezioni presidenziali degli Stati Uniti.

La portata dello shock ha evidenziato vecchie e nuove esternalità negative dei processi di integrazione dei mercati internazionali, contribuendo ad alimentare il dibattito fra efficienza e sicurezza delle Catene Globali del Valore, soprattutto riguardo ai cosiddetti beni critici.

Se da un lato la frammentazione dei processi produttivi su scala globale ha favorito una maggiore efficienza (comprimendo i costi di produzione), dall'altro può rappresentare un rischio per l'approvvigionamento di beni essenziali, e non solo. Non si ritiene tuttavia che la crisi, ancora in corso, possa determinare un cambiamento radicale attraverso il reshoring, ovvero il ripristino delle produzioni esternalizzate nel mercato domestico; piuttosto, sarà necessario un rafforzamento delle Catene Globali del Valore nella direzione di una maggiore resilienza a shock sistemici, al fine di ridurre la vulnerabilità e al contempo continuare a beneficiare dei vantaggi comparati acquisiti in termini di efficienza tecnica e specializzazione produttiva.

In un orizzonte temporale più esteso, la capacità di tornare su un sentiero di crescita sostenuto dipenderà dunque dalla correzione di alcune distorsioni presenti negli attuali assetti produttivi internazionali, senza trascurare come l'apertura dei mercati agli scambi internazionali abbia contribuito a garantire in passato sviluppo e benessere.

Non si vedono modi di migliorare queste prospettive che non chiedano di tornare a un clima di maggior cooperazione globale e a una rilegittimazione del multilateralismo che è oggi in grave crisi politico-istituzionale. Anziché scappare dai problemi economici con chiusure commerciali e divisioni politiche occorrerebbe muoversi il più insieme possibile per riconciliare in modo sostenibile crescita e progresso sociale.

Ringraziamenti

A conclusione di questo elaborato, desidero menzionare tutte le persone, senza le quali questo lavoro di tesi non esisterebbe nemmeno.

Ringrazio il mio relatore, la professoressa Alessia Lo Turco che in questi mesi di lavoro, ha saputo guidarmi, con suggerimenti pratici, nelle ricerche e nella stesura dell'elaborato ed appassionarmi a questa materia.

Vorrei ringraziare i miei genitori che mi hanno dato la possibilità di continuare il mio percorso di studi, che hanno sempre creduto in me e nelle mie potenzialità e non hanno pensato nemmeno per un secondo che non potessi raggiungere i miei obiettivi, per la loro fiducia ed il loro sostegno, non solo in ambito universitario ma nella vita.

Ringrazio mia sorella, che in questi tre anni è stato un esempio da seguire, il nostro è un rapporto di amore e odio in cui tuttavia non sono mai mancati l'aiuto reciproco e la condivisione.

Ringrazio e al contempo mi scuso con il mio ragazzo Giacomo per aver sopportato crisi e pianti, per avermi tirato su di morale e per aver ascoltato i miei sfoghi.

Ringrazio tutti i miei amici per i momenti di svago, le risate, le chiacchiere e i ritardi durante le lezioni e le giornate di studio disperato in previsione degli esami.

Bibliografia

ISPI - il mondo che verrà 2021 - Scambi globali: fattore “V” decisivo? Alessandro Terzulli (Sace)

Economia Internazionale - Rodolfo Helg, Paul R Krugman, Marc J Melitz, Maurice Obstfeld,

The Economic Impacts of the US-China Trade War Pablo D. Fajgelbaum and Amit K. Khandelwal

The US-China Trade War and Global Reallocations Pablo Fajgelbaum, Pinelopi Goldberg, Patrick Kennedy, Amit Khandelwal, Daria Taglioni

Trade war USA-CINA: effetti macroeconomici e implicazioni sugli scambi mondiali di merci – confindustria 2019

Commercio internazionale Dizionario di Economia e Finanza (2012) - Treccani

Una valutazione delle tendenze mondiali in tema di protezionismo – bollettino mensile BCE febbraio 2019

Un protezionismo che non protegge e le sue conseguenze sulla distribuzione del reddito - Davide Suverato.

Protezionismo. Associazione Nazionale Enciclopedia della Banca e della Borsa - Bankpedia (2010)

I mercantilisti tra protezionismo e libertà economica - Besomi Rampa

Il protezionismo: risorsa delle economie nazionali o rischio per l’economia mondiale? - Clerici L.

Commercio internazionale e rischi del protezionismo. Commissione 14a del Senato della Repubblica - Parigi G. (25 Ottobre 2018)

Tabelle

Tabella 2.1 - risposta delle esportazioni dei paesi alle tariffe americane dalla Cina	27
Tabella 2.2 – elasticità di risposta delle esportazioni in seguito alle tariffe (The US-China Trade War and Global Reallocations).....	31
Tabella 2.3 – risposta delle esportazioni aggregate con specifiche omogenee (The US-China Trade War and Global Reallocations).....	33

Grafici

Grafico 1.1 - equilibrio domanda e offerta mondiale.....	8
Grafico 1.2 - variazione dell'equilibrio mondiale a seguito del dazio.....	8
Grafico 1.3 - effetto del dazio su un paese piccolo	10
Grafico 1.4 - effetto del dazio su un paese grande	11
Grafico 1.5 - effetto di un sussidio all'esportazione.....	12
Grafico 1.6 - dazio ottimo	14
Grafico 2.1 - variazione tariffaria della guerra commerciale (The economic impacts of the US-China trade war)	29
Grafico 2.2 - tariffe della guerra commerciale (The economic impacts of US-China trade war).....	30
Grafico 2.3 - modelli di scala e di sostituibilità (The US-China trade war and global reallocations).....	34
Grafico 2.4 - cambiamenti nelle esportazioni dei paesi a seguito delle tariffe con risposte eterogenee (The US-China trade war and global reallocations).....	35
Grafico 2.5- Variazioni nel livello dei prezzi (The US-China trade war and global reallocations) ..	36
Grafico 3.1 Grafico 3.2 - ritorno del protezionismo e andamento del commercio globale (ISPI).....	38