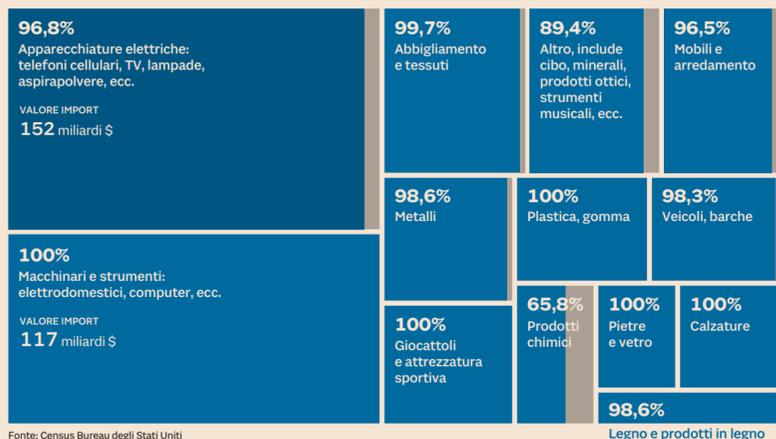


Tutti i prodotti cinesi nel mirino degli Usa

Il totale delle importazioni americane dalla Cina, suddiviso per categoria merceologica. Per ogni categoria è indicata la percentuale di import sottoposta a dazi negli Usa. Ad area maggiore corrisponde un interscambio maggiore in dollari. Le categorie possono includere prodotti finiti, componenti e materie prime

VALORE TOTALE IMPORTAZIONI **540** miliardi \$



Fonte: Census Bureau degli Stati Uniti

271

INTERSCAMBIO USA-CINA
In miliardi di \$ nella prima metà del 2019. Il commercio ha registrato un calo e la Cina ha perso il posto di primo partner degli Usa, superata dal Messico

PROVE DI DIALOGO

Intesa con la Ue per l'aumento delle quote di carne americana

L'export di manzo (senza ormoni) esente da tariffe salirà del 46% in un anno

Marco Valsania

Escalation con la Cina, prove di dialogo con l'Europa. Donald Trump, mentre alza il tiro contro Pechino, solleva il sipario su un accordo da mesi in preparazione nella disputa transatlantica sulle carni di manzo. La Ue aprirà le porte a un maggior import garantito di carni Usa senza ormoni. «Firmiamo un accordo di svolta, che faciliterà l'esportazione di carni Usa in Europa», ha rivendicato Trump. «È una vittoria per agricoltori e allevatori statunitensi come per i consumatori europei, perché la carne americana è considerata la migliore al mondo. Abatterà barriere in Europa e amplierà l'accesso ai mercati. L'export di carni americane esenti da dazi salirà del 46% nel primo anno e di un altro 90% in sette anni, da 150 milioni di dollari a 420 milioni».

Trump ha parlato alla presenza di diplomatici della Ue e del rappresentante commerciale della Casa Bianca Robert Lighthizer. Proprio Lighthizer aveva insistito per l'annuncio di ieri. L'obiettivo: mostrare progressi nell'agenda dei negoziati bilaterali con Bruxelles. E offrire un successo di politica commerciale, per quanto modesto, in contrasto con la partita che rimane invece dura e incerta anzitutto con Pechino ma non solo.

Anche con gli alleati europei non mancano in realtà potenziali scontri: l'amministrazione ha minacciato dazi nella controversia sui sussidi pubblici a Airbus che danneggerebbero Boeing - preparando elenchi provvisori di prodotti nel mirino che comprendono oltre 4 miliardi di euro di export dell'Italia. Il presidente



ha sbandierato possibili ritorsioni contro la Francia e i suoi vini in risposta alla tassa di Parigi sui colossi digitali americani. Tensioni rimangono sull'agricoltura. E rimane il nodo dell'auto, dove Trump ha denunciato chiusure del mercato europeo e minacce alla sicurezza nazionale dall'import di veicoli esteri per sospendere poi i procedimenti sulle sanzioni alla luce di problematiche trattative commerciali e su barriere nei beni industriali.

Gli analisti vedono nelle cifre coinvolte e nella storia stessa dell'intesa sulle carni di manzo senza ormoni un impatto modesto nelle relazioni commerciali e politiche. Agricoltori e allevatori americani, stando a quanto avevano rivelato funzionari europei fin da giugno, avranno diritto a una quota che nell'arco di sette anni raggiungerà l'80% - 35mila tonnellate - della porzione del mercato Ue riservata a questo import. La quota iniziale sarà del 40%, pari a 18.500 tonnellate.

L'intesa, sottoscritta dai governi

Schiarita con la Ue?

Donald Trump ha annunciato un accordo secondo cui gli Usa aumenteranno l'export di carne nell'Unione

Ue, è stata resa possibile da accordi europei raggiunti con altri partner mondiali per ritoccare gli equilibri dell'import senza alterarne le dimensioni totali. Australia, Argentina e Uruguay hanno accettato di ridimensionare le loro attuali quote sul Vecchio continente. Unione europea e Stati Uniti avevano infatti raggiunto originariamente nel 2009 un accordo sull'import di carni di manzo targate Usa per risolvere una prolungata battaglia sull'utilizzo di ormoni, che la Ue aveva messo al bando tra le ire di Washington. Nel rispetto delle norme internazionali della World Trade Organization, però, di quella quota di 45mila tonnellate annue dovevano poter beneficiare anche altri Paesi. E negli anni la crescente produzione di Australia, Uruguay e Argentina ha eroso la penetrazione Usa in Europa, scesa fino al 30 per cento. Il consenso delle nazioni coinvolte, cioè di fornitori qualificati come «significativi», assicura che la nuova intesa sia in regola con la Wto.

Nuova escalation: Trump minaccia dazi fino al 25%

Scontro con la Cina. Le ulteriori tariffe sull'import cinese che il presidente vuole imporre da settembre danneggeranno le aziende, americane e non. Pechino annuncia ritorsioni

Marco Valsania

Il conflitto commerciale tra Stati Uniti e Cina entra in una fase inedita e potenzialmente drammatica: a impasse e guerre di trincea si è sostituito lo spettro d'una indefinita escalation che stringa d'assedio i mercati e tenga in ostaggio l'economia globale.

Uno spettro che ha preso corpo con la minaccia di Donald Trump di alzare ancora, «ben oltre il 25%», tutti i dazi che dal mese prossimo ha appena deciso di estendere all'intero export annuale cinese, centinaia di miliardi di dollari, verso l'America. E con la risposta di Pechino che, senza dare dettagli, non si è però fatta attendere: «Prenderemo le necessarie contromisure se gli Stati Uniti faranno scattare» i provvedimenti. «Non accetteremo alcuna "massima pressione" o ricatto», ha detto il portavoce del ministero degli Esteri Hua Chunying. Il ministro Wang Yi ha aggiunto che «i dazi non risolvono le frizioni».

Pechino non più primo partner

Le crescenti ripercussioni del conflitto, ancora prima della nuova spirale, sono emerse dai nuovi dati sull'interscambio: nel primo semestre 2019 le importazioni Usa dalla Cina sono scese del 12% e l'export del 19%, a volumi bilaterali complessivi di 271,04 miliardi di dollari che hanno visto Pechino perdere il titolo di primo partner commerciale degli Stati Uniti per la prima volta dal 2005, superata dal Messico, nuovo leader, e dal Canada. E gli effetti non sono solo bilaterali. «La guerra mette a dura prova le consolidate catene di produzione e del valore - spiega Marco Marazzi, partner di Baker McKenzie - le aziende italiane che producono in Cina per il mercato sia locale che americano sono colpite dai dazi Usa quanto le cinesi. Aziende europee che producono in America per

la piazza cinese, quali alcune case automobilistiche, pagano le ritorsioni cinesi. Il modo in cui il conflitto viene portato avanti, fuori da meccanismi di risoluzione della Wto, crea inoltre precedenti pericolosi.

Trump aveva dichiarato giovedì che dal primo settembre imporrà una sovrattassa del 10% su 300 miliardi di dollari in import dalla Cina finora risparmiati da sanzioni, anzitutto beni di largo consumo, dall'elettronica all'abbigliamento. Successivamente, in un comizio a Cincinnati, ha rincarato che «finché non ci sarà un accordo tasseremo la Cina come non mai». E precisato che i dazi potrebbero «superare di molto il 25%», la sanzione che già colpisce 250 miliardi di beni industriali e componenti made in China.

Le preoccupazioni del business

L'escalation è stata accolta con timori e frustrazione dalla Corporate America, che in assenza di alternative al Made in China sarà costretta ad assorbire costi o a trasferirli ai consumatori. I dazi del 10% riguarderanno 45 miliardi di dollari in cellulari, 39 miliardi in laptop e tablet, 5,4 miliardi in console di videogiochi, secondo la Consumer Technology Association. Il balzello può aggiungere 40 dollari al costo degli iPhone XS di Apple. Il comparto dei giocattoli, da Mattel a Hasbro, ha l'85% dei fornitori in Cina nonostante sforzi di spostare la produzione in Vietnam, Indonesia e Messico.

«Alzare i dazi infliggerà maggiori danni ai business americani, agli agricoltori, ai lavoratori e consumatori, minando un'economia solida», ha detto Myron Brilliant della US Chamber of Commerce. «Recatevi nei grandi retailer, Target o Walmart, tutto è colpito. È molto preoccupante» ha aggiunto Matt Priest della Footwear Distributors and Retailers of America. Le scarpe sono al 70% importate dalla Cina.

Tim Drayson, economista di Lgim, ha stimato «un impatto diretto pari ad un altro 0,2% sul Pil Usa» senza contare «gli effetti indiretti su fiducia delle imprese e condizioni finanziarie». Possibile anche «un contraccolpo pubblico, dal momento che i retailer informeranno i consumatori che aumenti dei prezzi sono dovuti ai dazi».

La strategia americana

Trump avrebbe agito perché convinto che Pechino voglia prendere tempo - riforme della proprietà intellettuale, trasferimenti forzati di tecnologia, agricoltura e servizi - per strappare accordi migliori, forse scommettendo su cambi di governo con le elezioni Usa del 2020. Ha accusato la Cina di non rispettare le promesse fatte e i suoi negoziatori avrebbero riportato che, nell'ultimo incontro senza esito a Shanghai, i cinesi avrebbe insistito sull'eliminazione dei dazi prima di ogni compromesso. Questo avrebbe spinto Trump a rompere senza indugi una tregua siglata a Osaka ai margini del G20.

La risposta cinese

Pechino, da parte sua, dubita della serietà di Trump nel perseguire le intese. «Credono sia inaffidabile», ha detto Nicholas Lardy del Peterson Institute for International Economics. «I dazi non hanno portato a riforme strutturali e Pechino appare pronta a sopportare danni piuttosto che accedere alle richieste americane» ha segnalato Edward Alden del Council on Foreign Relations. La Cina potrebbe muoversi verso nuove risposte asimmetriche, anche se teme di spaventare gli investitori internazionali: non potendo rispondere colpo su colpo ai dazi perché l'import di Made in Usa è limitato e ormai quasi interamente soggetto a ritorsioni, può tuttavia eliminare ordini e creare ostacoli a aziende Usa sul suo mercato.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il sorpasso del Messico sulla Cina

Le tensioni commerciali sono costati il primo posto a Pechino tra i partner degli Usa. Ora il primo partner è il Messico, con il Canada al secondo posto. Dati in percentuale sul totale dell'interscambio Usa



Nota: (*) per il 2019 fino a giugno. Fonte: Census Bureau

SCANDALO!!!!
Il Ministero abolisce le vacanze estive.
Scuole chiuse solo d'inverno!

Se pensi che sia ingiusto condividi questa notizia!

2.723.040 Condivisioni

RICONOSCERE L'ATTENDIBILITÀ DI UNA NOTIZIA È LA PRIMA LEZIONE DA IMPARARE.

Saper distinguere le informazioni affidabili da quelle che non lo sono, imparare le prassi del confronto e della verifica delle fonti, sono oggi più che mai competenze fondamentali utili allo sviluppo di un sano spirito critico. L'Osservatorio Permanente Giovani-Editori promuove, con questa finalità nelle scuole secondarie superiori, il programma "Il Quotidiano in Classe", nella convinzione che la cittadinanza consapevole sia un valore sociale che si inizia ad imparare fra i banchi di scuola.

adessioni@osservatorionline.it

www.osservatorionline.it

call center 055/41.19.18
lunedì-venerdì 9.30-13.30

OSSERVATORIO PERMANENTE GIOVANI-EDITORI

CORRIERE DELLA SERA

IL GIORNO

Resto del Carlino

LA DRE

LA NAZIONE

Bresciaoggi

GAZZETTA DI PARMA

Gazzetta del Sud

IL GAZZETTINO

L'Arena

IL GIORNALE DI VICENZA

l'Adige

Il Messaggero

GIORNALE DI SICILIA

L'UNIONE SARDA

FONDAZIONE CARIPLO

FONDAZIONE CARISPO

FONDAZIONE CRT