

Cina, in dicembre record del surplus commerciale

La locomotiva globale. A oltre 78 miliardi di dollari: tecnologie per lo smart working e dispositivi sanitari per la protezione dal Covid-19 danno una spinta alle vendite all'estero

Rita Fatiguso



AFP Senza sosta. Operai al lavoro alla catena di montaggio in una fabbrica che produce materiale elettrico, ad Haian, nella provincia di Jiangsu

Il surplus Usa-Cina continua a galoppare anche nel 2020, l'anno della pandemia e della Fase 1 dell'accordo bilaterale, mandando in frantumi quel che resta del sogno di Donald Trump, il presidente uscente, stratega dell'America First.

I dati delle Dogane cinesi relativi all'intero 2020 segnano un +7% nel 2020 con gli Usa, toccando quasi 317 miliardi di dollari americani. Confermano l'andamento dei primi 11 mesi che avevano già segnalato la tendenza, e anche i driver restano invariati: la vendita di prodotti elettronici e i prodotti medicali contro il Covid-19: da marzo a dicembre le aziende cinesi hanno esportato 224 miliardi di mascherine, vale a dire 40 mascherine per ogni persona nel mondo al di fuori della Cina.

Soltanto a dicembre, secondo le Dogane cinesi, l'export verso gli Stati Uniti è cresciuto del 34,5% annuo, mentre l'import di beni americani è salito del 47,7%, al passo più ampio da gennaio 2013. Nello stesso mese il surplus globale della Cina si è portato a 78 miliardi di dollari, record dal 2007 secondo le rilevazioni di Refinitiv.

I 10 Paesi Asean – con cui Pechino a novembre ha siglato il RCEP, insieme a Corea e Giappone - sono diventati il primo partner commerciale cinese, seguiti da Unione europea e Usa. Nel frattempo, a luglio, la Cina è diventata il primo partner della Ue, scavalcando gli Usa. A fine anno l'Europa ha siglato con la Cina l'accordo “di principio” sugli investimenti reciproci in ballo dal sette anni.

Al boom degli investimenti esteri (6,3% nei primi 11 mesi del 2020) in Cina, per gli investitori stranieri - anche europei, dunque - si profilano i problemi innescati dalle tensioni Usa-Cina che hanno incentivato il disaccoppiamento delle catene produttive globali.

Un'indagine della Camera di commercio tedesca in Cina ha evidenziato già come nel 2019 il principale problema per le aziende tedesche fosse stato proprio l'impatto della guerra commerciale Cina-Usa. Di fatto, il disaccoppiamento o decoupling che dir si voglia, è ormai avviato e, quasi per forza d'inerzia, presenta il suo conto.

Camera europea in Cina e Mercator Institute for China Studies (MERICS) ieri hanno diffuso il rapporto sul decoupling in quattro aree strategiche: macro (politica e finanziaria); commercio (catene di approvvigionamento e input critici); innovazione (standard e R&S); dati e reti (dati, apparecchiature di rete e servizi di telecomunicazione).

Tuttavia, si legge nel Rapporto, le azioni degli Stati Uniti sono state precedute da tendenze di disaccoppiamento iniziate già diversi anni prima. La campagna cinese per l'autosufficienza nei settori strategici e ad alta tecnologia è stata avviata da anni, fino all'annuncio di China Manufacturing 2025. Adesso, la tendenza all'autarchia nel settore scientifico sarà rimarcata nel prossimo piano quinquennale 2021-25.

Il disaccoppiamento digitale tra Cina e Stati Uniti, soprattutto, è considerato dai ricercatori di Merics il più rischioso, perchè potrebbe avere un grave impatto sulle imprese della Cina, costrette a «prepararsi al peggio», e a dividere le operazioni internazionali. Proprio mentre gli Stati Uniti stanno tentando di eliminare le proprie reti di software e componenti di fabbricazione cinese, la Cina, che dipende fortemente dai semiconduttori, sta spingendo per l'autosufficienza digitale.

I flussi di dati, le apparecchiature ICT e i beni e servizi digitali sono i punti in cui il disaccoppiamento ha danneggiato maggiormente le aziende. Inoltre il 19% delle aziende intervistate ha abbandonato o posticipato nuovi progetti a causa delle normative cinesi sulle informazioni personali considerate troppo invasive.

Le aziende europee si trovano nel mezzo, tra Scilla e Cariddi. Il presidente della Camera, Joerg Wuttke, ha avvertito: «C'è una tempesta in arrivo». Perché, mentre il nuovo accordo sugli investimenti è vincolante, le forze dell'economia procedono per conto loro, come per il decoupling. Al tempo stesso, la Cina si difende. Wang Wentao, nuovo ministro del Commercio, ha appena varato una normativa (si veda Il Sole 24 ore di ieri) che "apre" ai risarcimenti per i danni causati alle aziende cinesi dai divieti posti da Paesi ad altri Paesi in affari con la Cina.

Gli occhi sono tutti puntati su cosa succederà a breve, sta per scadere il primo anno della Fase 1, il 20 gennaio Joe Biden si insedia alla Casa Bianca. Biden ha detto di volere un rapporto più integrato con la Cina, intanto l'11 dicembre ha indicato in Katherine Tai, avvocato esperto in diritto commerciale internazionale e parecchio aggressiva con la Cina,

la nuova rappresentante del commercio Usa. Ieri Pechino ha risposto designando un veterano dei rapporti commerciali, il vice ministro del Commercio Yu Jianhua, ex ambasciatore cinese presso la WTO, a capo dei rapporti internazionali, posizione lasciata scoperta da Fu Ziyang.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Rita Fatiguso