



Guerra e flussi commerciali, il caso di un ipotetico conflitto tra Cina e Stati Uniti

di Antonio Visani*

Il 3 agosto 2022, la visita della speaker della Camera dei rappresentanti, Nancy Pelosi, a Taiwan ha fatto salire alle stelle la tensione tra Stati Uniti e Cina. Durante una chiamata tra Joe Biden e Xi Jinping, il presidente cinese [ha avvertito](#) gli Usa che «chi gioca col fuoco poi finisce per morire bruciato». Per i cinque giorni successivi all'arrivo di Pelosi a Taipei, la marina e l'aviazione cinese hanno condotto [manovre militari](#) attorno a Taiwan, mentre

l'esercito ha lanciato missili balistici nelle acque territoriali dell'Isola. Parallelamente, Pechino ha sospeso o cancellato otto dialoghi con Washington su clima e difesa. La domanda che in molti si sono posti è: la Cina invaderà Taiwan nel futuro prossimo, dando inizio a un confronto diretto con gli Usa? Le opinioni in merito sono contrastanti. [Il generale Mike Minihan](#), il 18 gennaio scorso, ha previsto che i due paesi possano entrare in guerra già nel

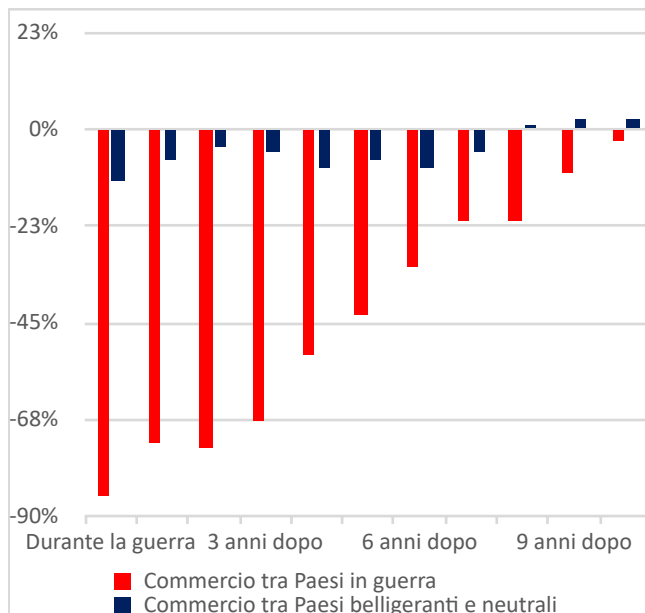
2025. Questo articolo, esaminando la questione alla luce della teoria liberista del commercio internazionale, sosterrà che, al momento, un confronto diretto è improbabile perché, a causa della considerevole interdipendenza commerciale, porterebbe a costi troppo elevati per le due superpotenze ma che, tuttavia, la parziale separazione tra le due economie dopo la guerra commerciale del 2018-2019, il Covid-19 e la guerra in Ucraina stanno portando a un declino delle interconnessioni economiche tra le due nazioni, facendo quindi aumentare la probabilità di un conflitto.

Prima di tutto, è utile fornire il quadro teorico attraverso cui, in questo articolo, si analizzeranno le relazioni tra Usa e Cina. Sin da Kant e Montesquieu, gli intellettuali liberali [hanno sostenuto](#) che il libero commercio limitasse gli incentivi a usare la forza nelle relazioni tra stati. Questo perché, più due nazioni commerciano, più diventano interdipendenti economicamente, e più una guerra diventa costosa per entrambe. Infatti, durante i conflitti si chiudono i confini, le infrastrutture vengono distrutte e cala la fiducia degli investitori. I beni prodotti nell'altro stato non sono più disponibili, le catene del valore si bloccano. I consumatori da entrambi i lati non possono più consumare gli stessi beni di cui disponevano in tempo di pace, mentre i produttori vedono i loro incassi calare, perché

non possono più vendere i loro prodotti nell'altro paese. Il risultato è che entrambi i gruppi iniziano a opporsi alla guerra, perché contraria ai loro interessi economici. Prevedendo una tale reazione, i governi dei due stati sono scoraggiati dall'iniziare un conflitto. Questa idea è stata [alla base](#) dell'istituzione del sistema economico liberale di Bretton Woods e del GATT/Organizzazione mondiale del commercio: abbattere ogni barriera al commercio internazionale per evitare un'altra guerra mondiale. Tuttavia, al giorno d'oggi questa teoria sembra incompleta. [Ricerche recenti](#) di Martin, Mayer e Thoenig hanno perfezionato la teoria liberista introducendo il fattore *commercio multilaterale*, cioè gli scambi con stati terzi: è vero che, all'aumentare del commercio *bilaterale* la probabilità di un conflitto tra due nazioni diminuisce. Tuttavia, è anche necessario considerare il commercio *multilaterale*. Più due paesi commerciano con stati terzi, più hanno alternative, più diminuisce la loro dipendenza reciproca. Questo fa diminuire i costi di un eventuale conflitto bilaterale, aumentando la probabilità di un conflitto tra le due nazioni. In altre parole, il commercio multilaterale controbilancia i costi derivanti dalla possibile interruzione del commercio bilaterale causata da una guerra. Dunque, contrariamente ai progetti degli ideatori degli accordi GATT, il sistema economico

internazionale post-Seconda Guerra Mondiale, in cui il commercio multilaterale [si è moltiplicato](#) 43 volte dal 1950, ha in realtà accresciuto la probabilità di conflitti bilaterali.

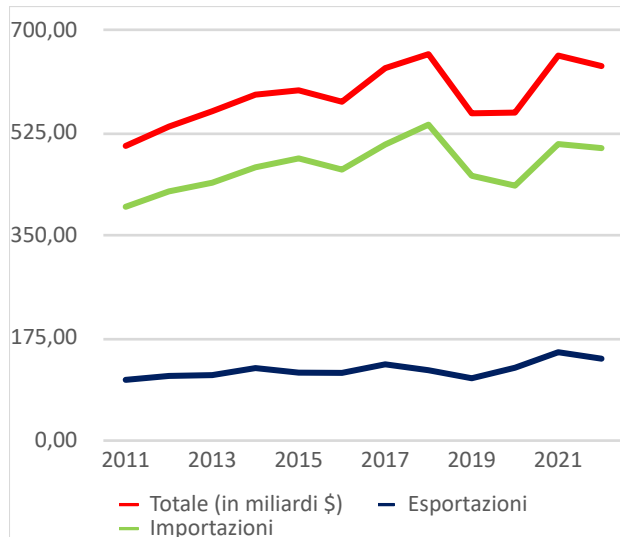
Figura 1: Durante la Seconda Guerra Mondiale, il commercio tra belligeranti e neutrali è rimasto stabile, e questo ha permesso alle nazioni in guerra di attenuare i costi del conflitto



con stati terzi, in modo tale da rilevare se effettivamente i costi di un confronto diretto tra le due superpotenze stiano diminuendo, facendo aumentare la probabilità di un conflitto. Due sono gli eventi più notevoli, gli shock negativi. Il primo è la [guerra commerciale](#) del 2018-2019, un'escalation in cui Washington ha gradualmente imposto dazi su \$350 miliardi di importazioni cinesi, e Pechino ha risposto con dazi su \$100 miliardi di prodotti statunitensi. Il secondo è il COVID-19, i lockdown e i [blocchi alle esportazioni](#) imposti dagli stati per far fronte all'epidemia. Anche se Biden ha deciso di mantenere le barriere commerciali con la Cina istituite dall'amministrazione Trump, complessivamente i flussi commerciali tra i due Stati si sono ripresi da entrambi gli shock negativi e sono ritornati ai livelli record del 2018 [Figura 2 sotto]. In più, al giorno d'oggi, il 92% dei computer importati dagli Stati Uniti, e il 74% degli smartphones, [proviene](#) dalla Cina. Questo, a prima vista, non sembra fornire supporto all'ipotesi che i costi di un confronto diretto tra Usa e Cina stiano diminuendo, e quindi la probabilità di un conflitto fra i due stia aumentando.

È interessante, a questo punto, analizzare nel concreto le relazioni commerciali tra Stati Uniti e Cina per vedere la rilevanza e l'evoluzione del commercio (1) tra loro e (2)

Figura 2: Complessivamente, i flussi commerciali dagli USA alla Cina sono ritornati a livelli record

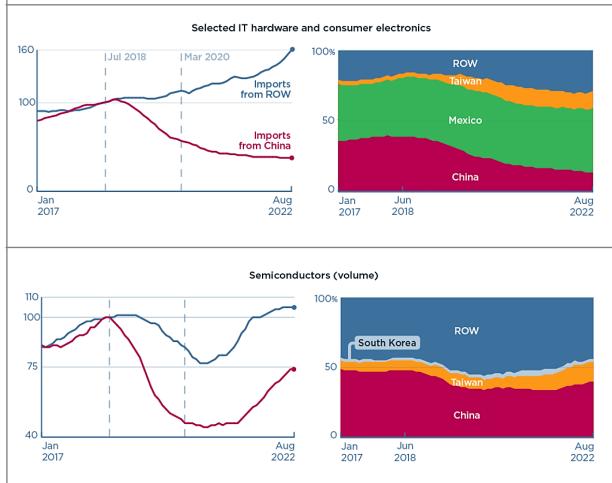


Tuttavia, un'analisi più approfondita mostra una situazione diversa. Infatti, la formazione di un [nuovo ordine economico internazionale](#) in cui le relazioni economiche sono subordinate alle considerazioni geopolitiche, e in particolare le preoccupazioni di Washington riguardo la propria [vulnerabilità](#) dalle importazioni cinesi, hanno portato a una diminuzione delle importazioni strategiche statunitensi dalla Cina a favore di quelle da stati terzi. Le importazioni di hardware informatico come server e modem [sono calate](#) del 62% rispetto ai livelli pre-guerra commerciale. Invece, quelle dal resto del mondo sono cresciute del 60%. Lo stesso vale per il settore auto: le importazioni statunitensi

sono crollate durante il Covid-19, quando il governo ha chiuso le fabbriche in risposta alla pandemia, ma da allora gli import dal resto del mondo sono del 20% [maggiori](#) rispetto al periodo pre-pandemico, mentre quelli dalla Cina sono solo ritornati ai livelli del 2020. Un caso che esemplifica questa tendenza è quello dei semiconduttori. Per mantenere la propria supremazia tecnologica e frenare l'ascesa cinese, Washington [ha proibito](#) ai produttori nazionali di esportare chip in Cina e ha messo in atto una strategia di diversificazione delle importazioni per dipendere meno da Pechino in questo settore. Per questo motivo, se prima del 2018 la Cina [controllava](#) il 47% del mercato delle importazioni statunitensi, ora la sua quota si è ridotta al 35%. Le esportazioni di semiconduttori dal resto del mondo verso gli Usa, invece, sono aumentate del 32%. I principali beneficiari di tutti questi cambiamenti sono paesi come Taiwan e Corea del Sud per quanto riguarda i beni ad alta tecnologia, mentre i Paesi emergenti del Sud-est asiatico come il Vietnam sono riusciti a aumentare la loro quota di esportazioni verso gli Stati Uniti di beni ad alta intensità di manodopera grazie alla competitività dei [loro salari](#), più bassi anche di quelli cinesi.

Figura 3: Gli USA stanno riducendo la loro vulnerabilità verso la Cina nei settori strategici

[In rosso: importazioni dalla Cina;
in blu: importazioni dal resto del mondo]



La guerra in Ucraina ha accentuato il declino dell'interconnessione tra l'economia cinese e statunitense anche nel settore dell'energia, mostrando quanto le ragioni geopolitiche influenzino ormai le decisioni economiche sia a Washington che a Pechino. In particolare, gli Stati Uniti hanno [riorientato](#) il loro export di petrolio (+60%), carbone (+48%) e GPL (+156%) a favore dei Paesi europei per aiutarli a far fronte alla riduzione delle importazioni russe per ridurre la loro [dipendenza](#) dalle importazioni di energia russa e quindi facilitare le [sanzioni europee](#) adottate contro Mosca. D'altra parte, la Cina ha aumentato la propria importanza come destinazione per le esportazioni di energia

russa (+10%), fornendo a Mosca un importante mercato alternativo all'Europa dove vendere la propria energia. Tutto ciò ha portato, nell'ultimo anno, le esportazioni energetiche americane verso la Cina a [ridursi](#) del 13%, mentre quelle verso gli altri Stati -europei inclusi- sono aumentate dell'89%.

In conclusione, questo focus ha analizzato gli effetti contrastanti dell'apertura commerciale bilaterale e multilaterale della Cina e degli Stati Uniti: le relazioni commerciali tra Usa e Cina sono ancora molto rilevanti, le due economie sono ancora interdipendenti l'una dall'altra, e ciò rende uno scontro diretto improbabile, visti gli alti costi che infliggerebbe ai due stati. Tuttavia, l'erosione dell'ordine economico liberale post-Seconda Guerra Mondiale guidato dagli Stati Uniti e incentrato sul libero commercio ha dato nuova importanza ai temi della sicurezza delle catene approvvigionamento e a preoccupazioni riguardo alla vulnerabilità causata dalla dipendenza dalle importazioni da Paesi rivali. Questo ha portato sia gli Usa che la Cina a *ridurre i flussi commerciali bilaterali nei settori strategici* e ad *aumentare il commercio multilaterale con stati terzi*. In altre parole, la dipendenza reciproca delle due superpotenze sta diminuendo, e ciò fa diminuire i potenziali costi di un'interruzione dei rapporti commerciali dovuta a uno scontro diretto. Il

risultato è un graduale aumento della probabilità di un futuro conflitto.

Antonio Visani è studente nel Master in International Economic Policy a Sciences Po (Paris School of International Affairs). È inoltre Research Analyst nel Dipartimento Global Commodities presso London Politica.