

IL DISALLINEAMENTO TRA L'ECONOMIA USA E L'ECONOMIA CINESE

Pierpaolo Molinengo 3 maggio 2018

Per info visita il sito: pierpaolomolinengo.com

L'intensificarsi delle tensioni commerciali tra Stati Uniti e Cina si sta riverberando sui mercati globali.

Rob Lovelace, Gestore di portafogli azionari e Vicepresidente di Capital Group, spiega che l'intensificarsi delle tensioni commerciali tra Stati Uniti e Cina si sta riverberando sui mercati globali, coinvolgendo un'ampia gamma di titoli, materie prime e valute. Fino a quando il quadro commerciale non sarà chiarito, la volatilità non accennerà a ridursi. I leader statunitensi e cinesi hanno definito degli obiettivi economici strategici, molti dei quali non allineati tra loro. Questo mancato allineamento comporterà diverse difficoltà in sede di trattative.

Da decenni ormai il Presidente Trump manifesta la sua preoccupazione in merito al disavanzo commerciale, un argomento che ha trattato in molte delle dichiarazioni pubbliche rilasciate nel corso della sua carriera imprenditoriale. Secondo Trump, gli USA devono acquisire un maggiore equilibrio nella bilancia commerciale rispetto a tutti gli altri paesi. In linea con questa visione, l'amministrazione auspica una netta riduzione del disavanzo commerciale dei beni fisici. Le attuali trattative sui dazi con la Cina andrebbero considerate alla luce di questo contesto più ampio.

Dal canto suo La Cina ha dichiarato gli obiettivi specifici che intende raggiungere entro il 2025 nei settori in cui mira a un livello d'eccellenza. La lista è lunga ma i settori più rilevanti, dal nostro punto di vista, comprendono semiconduttori, robotica, macchinari industriali e agricoli, attrezzature aerospaziali, ferrovie ad alta velocità, apparecchiature biomedicali e veicoli elettrici. L'obiettivo dichiarato della Cina è quello di costituire aziende leader in questi settori; l'obiettivo non dichiarato è invece quello di ottenere indipendenza dai fornitori esteri.

Anche nel settore Internet, le aziende statunitensi come Google non possono operare in Cina a meno che non limitino l'accesso a determinati contenuti e collaborino in altri modi con il governo - spiega Rob Lovelace -. Queste limitazioni imposte alle aziende estere hanno incentivato la crescita delle aziende cinesi come Tencent e Alibaba, attualmente tra le società tecnologiche maggiori al mondo in termini di capitalizzazione di mercato. È sempre più chiaro che in questi settori critici la Cina vuole creare una leadership locale solida, riducendo l'interdipendenza e puntando a creare un sistema più chiuso e autosufficiente. E poiché il mandato del Presidente Xi Jinping non prevede alcun vincolo temporale, la Cina può perseguire più facilmente questa visione strategica a lungo termine. Affinché un sistema commerciale possa sopravvivere e prosperare nel lungo periodo, l'interdipendenza è un fattore critico. La Cina punta a instaurare rapporti in molti di questi settori, evitando tuttavia l'interdipendenza. Si tratta di una situazione diversa da quella del Giappone e della Germania, che dopo la seconda guerra mondiale si sono trasformate in colossi dell'economia orientati all'interdipendenza e all'integrazione globale.

Considerando le azioni e gli obiettivi della Cina, gli Stati Uniti stanno ora tentando un approccio diverso, più aggressivo. Vogliono che la Cina apra la sua economia e si integri nel sistema globale. Vogliono una tutela della proprietà intellettuale. In difetto, gli USA dovranno focalizzarsi sulla costruzione di sistemi più sicuri, sia a livello fisico che di proprietà intellettuale. Queste trattative e controversie commerciali fanno oggi parte di un conflitto strategico che potrebbe protrarsi fino a

quando la Cina non modificherà il suo approccio su alcuni fronti e raggiungerà con gli USA un nuovo equilibrio che possa andare bene a entrambi i Paesi. A nostro avviso vedremo una maggiore collaborazione in settori come l'aviazione commerciale, in cui la Cina è indietro, e i semiconduttori. In altri settori invece, come l'agricoltura e le materie prime, la Cina potrebbe introdurre dei dazi che andrebbero a colpire le fondamenta politiche del Presidente Trump.

Le multinazionali sono inoltre soggette alla reingegnerizzazione dei loro prodotti e stanno emergendo aziende concorrenti a livello domestico che utilizzano tecnologie simili o adattate - spiega Rob Lovelace -. Caterpillar, ad esempio, che domina il mercato globale da molti anni, è ora in competizione con i produttori di attrezzature pesanti giapponesi e cinesi. Nella maggior parte dei modelli e delle previsioni dei nostri analisti, le aziende che operano in Cina sono in grado di dare del filo da torcere alle aziende locali su un periodo di 5, 10 o 15 anni, in funzione del settore. Le aziende che vantano grande esperienza o marchi noti sono più difficili da replicare: Starbucks ad esempio, o i produttori di beni di lusso o le compagnie di assicurazione. Per questo motivo preferiamo investire in queste tipologie di aziende, come mezzo per acquisire esposizione alla crescita della Cina. Alcune di queste aziende hanno margini di crescita più ampi rispetto ai settori manifatturieri. Nel tempo, per le ragioni esposte sopra, probabilmente incrementeremo gli investimenti nelle aziende domestiche cinesi.