

# Obama accoglie Hu Jintao E Pechino fa shopping

**BUSINESS.** Il presidente americano questa volta non si fa intimidire. Ma il Dragone pensa agli affari e fa ordinazioni per 45 miliardi. E apre solo spiragli nel mercato di casa.

DI ROMEO ORLANDI

■ Hu Jintao ha fatto il suo ingresso alla Casa Bianca accolto da 21 salve di cannone. Un riguardo che - al pari delle frasi di rito sull'importanza della cooperazione bilaterale - non basterà a lenire l'irritazione per l'allusione di Obama ai diritti universali.

Ma si sa, business is business. Poco dopo la cerimonia, la Casa Bianca ha annunciato un ordine di 200 aerei della Boeing da parte di Pechino, per un valore complessivo di 19 miliardi di dollari. Si tratta dell'asse portante dell'accordo commerciale che garantirà esportazioni Usa per 45 miliardi. Nel corso dei primi incontri, il presidente Usa si è mostrato deciso anche sull'apertura del mercato cinese e sulla tutela della proprietà intellettuale per i brevetti americani, ottenendo qualche apertura.

Lo zampino della Cina, o meglio la sua zampa d'elefante, è presente nei twin deficit di Washington, in quello commerciale e nel suo gemello federale. Coi dollari ricavati dalle sue merci, Pechino acquista pezzi degli Stati Uniti, sotto forma di titoli del Tesoro. In un viaggio immaginario i biglietti verdi tornano sul

luogo d'origine. È un gioco perverso ma utile per la stabilità, un disequilibrio redditizio.

Le prime fratture sono emerse dalla crisi del 2008, quando è apparso evidente che la parsimonia cinese non poteva più compensare la prodigalità americana. I numeri in ballo sono impressionanti: l'attivo commerciale della Cina nei confronti degli Stati Uniti è largamente superiore ai 200 miliardi di dollari annui dal 2006. Specularmente, aumentano le dotazioni in dollari dei forzieri cinesi, arrivati a contenerne l'astronomica cifra di 2.850 miliardi.

Al centro della scena - oltre alla politica monetaria - si pone il tema dell'apertura del mercato cinese. Una questione secolare, resa di stringente attualità dalla crescita tecnologica del Dragone e dalle restrizioni commerciali imposte da Pechino. Che, logicamente, intende ridurre la dipendenza dall'estero rafforzando il mercato interno. La Casa Bianca ha comunicato ieri di aver ottenuto qualche progresso nel corso del vertice, specie per quanto concerne la protezione della proprietà intellettuale.

Le imprese americane sostengono di essere discriminate, sia nella normativa che nelle procedure. Lamentano che la Cina pri-

vilegi gli acquisti casalinghi nelle gare internazionali, che le loro aziende siano costrette a rispettare vincoli non imposti a tutti. Per tacere dei sussidi di Stato finalizzati a sostenere lo sviluppo dei settori strategici.

Il risultato è che le aziende Usa si trovano ai margini del mercato che cresce più velocemente al mondo. In questa condizione rientrano ormai anche le imprese che esportano prodotti sofisticati, come Microsoft e General Electric. «La Cina compete a ogni livello nello spettro tecnologico» ha sintetizzato al *New York Times* l'economista Eswar Shanker Prasad. Non solo: là dov'è più debole, Pechino accentua le misure di protezione, per favorire la crescita dell'industria domestica. Di conseguenza i produttori high tech - storicamente favorevoli a una linea morbida - si sono uniti alle imprese tradizionali nel chiedere a Obama un approccio ben più deciso durante il vertice.

La novità che emerge dai primi colloqui è che il valore del renminbi è sotto processo ma non ancora giunto a sentenza. La moneta cinese è co-imputata, non più colpevole per definizione. Obama ha avviato un approccio più articolato e meno aperto alle suggestioni propagandistiche. Con pragmatismo ha compreso che due argomenti della trattativa sono fuori dal suo controllo.

Il primo è che il valore del renminbi viene deciso a Pechino e non a Washington. La Cina lascerà fluttuare e convertire la sua

moneta quando le tornerà utile. Avverrà probabilmente prima di quanto atteso, ma sempre nell'interesse del Dragone. La Cina non vuole cambiamenti radicali, la vecchia guardia e gli imprenditori sostengono le esportazioni e dunque una moneta con cambio ridotto. È inutile dunque chiedere a un paese sordo.

Il secondo motivo di Washington è la consapevolezza che la battaglia dei prezzi, e dunque del cambio, è già persa. In questa partita la Cina è imbattibile dai paesi industrializzati. La concorrenza può avere luogo soltanto con altri attori emergenti. Se il renminbi rivalutasse non riaprirebbero le fabbriche americane: forse aumenterebbero le importazioni dal Vietnam, dal Brasile, dal Bangladesh.

Più lungimirante appare il tentativo di incidere sulle trasformazioni dell'economia cinese. Si tratta di ottenere dei vantaggi dal passaggio da una crescita trainata dalle esportazioni a una domestic led growth. Se la Cina si avvia a una crescita dei consumi interni, l'ambizione americana è aumentare le esportazioni.

In questo caso il valore del renminbi è soltanto una variabile della funzione. La sofisticazione dei prodotti statunitensi prescinde dal loro aspetto puramente monetario e sconfina nei non-price factors. Sia le merci che i servizi made in Usa possono trovare acquirenti in Cina. Sono le modalità delle transazioni il vero nodo negoziale, l'impasso dalla quale si cerca di uscire.