

CONCORRENZA A MANI LEGATE

Copiamo l'America

DI GIULIO TREMONTI*

Prendiamo un prodotto italiano e, dunque, un prodotto "europeo": un rubinetto, una piastrella, un paio d'occhiali o di scarpe. O altro ancora. Prendiamo questo prodotto e confrontiamolo con un "analogo" prodotto cinese. È facile constatare che il quantum di regolamentazione contenuto nel primo prodotto (regolamentazione di processo o di prodotto o di altro ancora) è enormemente superiore al vacuum di regolamentazione da cui invece esce il secondo prodotto. Quale conclusione trarne? Se è certo un bene la competizione sui liberi mercati, non si può competere con le mani legate dietro la schiena.

Non si può competere, dal lato europeo, con la "626", per esempio, o con le infinite regole interne ed europee, se dall'altro lato competitivo è invece possibile produrre qualsiasi cosa senza regole o quasi.

Sulla prima pagina del Sole-24 Ore del 6 novembre si legge: «Dazi europei contro gli aiuti ai colossi Usa». Ma non si diceva, tecnicamente e perentoriamente, che «i dazi non esistono»? In realtà i dazi esistono a pieno titolo nel framework giuridico internazionale, in cui è posizionata anche l'Europa. Perché i dazi moderni non sono più un fine, per realizzare il protezionismo, ma all'opposto un mezzo, per ripristinare equilibrate condizioni di equilibrio competitivo. Perché il commercio, tanto interno quanto internazionale, o è equilibrato da regole, o non è.

In verità, oggi, quando si dice "mettere i dazi", si dice in modo rozzo (ma efficace) che si deve cominciare a pensare di fare qualcosa, per gestire

una dinamica che, su scala crescente, sta drammaticamente spiazzando le economie europee. Spiazzamento a favore di economie che combinano insieme manodopera a basso costo, capacità di assorbimento di tecnologie straniere, assenza di regole, economie di comando, aiuti di Stato, dazi protezionistici, ecc.

Il continente europeo è invece, per suo conto, l'unica grande area del mondo totalmente e linearmente aperta all'ideologia e alla pratica del più libero commercio internazionale. Le altre grandi aree del mondo (gli Usa, la Cina) hanno invece una strategia molto più articolata e complessa: da un lato, proiettano con forza all'estero

la loro produzione industriale; dall'altro lato, la proteggono all'interno, con un'ampia panoplia di strumenti, diretti e indiretti, che vanno dai controlli ai permessi, dai dazi alle quote, agli aiuti di Stato, ecc.

Quel che è successo in realtà è che, con la Wto, si è aperto il "vaso di Pandora", sprigionando di colpo (troppo di colpo!) forze incontrollabili. Per contro, è sempre più chiaro che è stato un errore gravissimo non tenere conto dei tempi di adattamento necessari per un processo di interazione commerciale internazionale che avrebbe dovuto e/o potuto essere solo più graduale e razionale.

Ma il tempo è strategico. Che fare, nel frattempo? Ovviamente, si deve fare il massimo sforzo, per investire in ricerca e innovazione, ecc. Ma non basta. Farlo è necessario, ma non è sufficiente.

Il dossier che «Il Sole-24 Ore» dedica oggi alla Cina contiene molte informazioni utili per capire che cosa sta succedendo e che cosa si può e si deve fare, dal lato europeo, senza violare, ma all'opposto applicando le vigenti regole del commercio internazionale. In una sintesi di tre parole, il "to do" europeo è (dovrebbe essere) molto semplice: copiare l'America!

* ministro dell'Economia

