



→ « Il "big stick" degli Stati Uniti non è principalmente la potenza militare. Piuttosto, è il potere di mercato. »

I dazi di Trump – «speak loudly and carry a big stick»

18.02.2025

A colpo d'occhio

- La dipendenza dal mercato statunitense rende molti esportatori vulnerabili alle pressioni economiche.
- Spesso non sono in grado di trasferire interamente i dazi statunitensi, il che riduce i loro margini.
- La politica doganale di Trump accresce le incertezze globali.

Donald Trump ha una nuova parola preferita: "dazi". Ma gli Stati Uniti possono permettersi di iniziare una guerra dei dazi? Non farebbe più male che bene al Paese? La risposta è presto detta: i prezzi negli USA aumenterebbero perché i consumatori dovrebbero pagare di più le importazioni. Alimentare l'inflazione danneggerebbe il Paese dal punto di vista economico e Trump da quello politico. Le sue minacce si esaurirebbero in fretta. Purtroppo, però, le cose non sono così semplici. In una guerra dei dazi, Trump dispone di un "big stick".

Il presidente Theodore Roosevelt usava spesso il detto "Speak softly and carry a big stick". Intendeva dire che i negoziati dovrebbero essere affrontati con calma e obiettività, ma sapendo di poter disporre di una notevole minaccia sostanziale, dovuta alla potenza militare o ad altri punti di forza. Trump non parla più dolcemente, ma al contrario a voce alta e stridente, ma nella piena consapevolezza di poter contare su un "big stick".

I dazi di Trump sono una sfida per l'economia mondiale

Il "big stick" degli Stati Uniti non è principalmente la potenza militare. È piuttosto il potere di mercato. Gli esportatori di altri Paesi dipendono dalla propensione all'acquisto dei consumatori statunitensi. Niente illustra questo rapporto meglio del grafico sottostante: il consumo privato delle economie domestiche in Cina è poco più di un terzo di quello degli Stati Uniti. La corsa della Cina per recuperare terreno si è interrotta bruscamente a causa della crisi immobiliare. Anche l'UE è rimasta indietro. La sua popolazione consuma poco più della metà di quella statunitense. E poiché gli americani consumano molto di più di qualsiasi altro paese al mondo, è fondamentale per gli esportatori avere una presenza negli USA.

```
!function(){  
    "use strict";  
    window.addEventListener("message",function(a){  
        if(void 0!==a.data["datawrapper-height"]){  
            var e=document.querySelectorAll("iframe");  
            for(var t in a.data["datawrapper-height"]){  
                for(var r=0;r
```

Il potere dei dazi statunitensi: l'impatto sugli esportatori

I dazi di Trump potrebbero addirittura dare un vantaggio agli Stati Uniti. Il loro "big stick" è rafforzato dal fatto che gli esportatori di tutti i paesi dipendono dalle vendite negli Stati Uniti. Per tale motivo, gli esportatori non saranno in grado di trasferire interamente i dazi sui consumatori. In altre parole, una parte più o meno rilevante dei dazi doganali pagati sarà a carico dell'esportatore e ridurrà i suoi margini. L'aumento dei prezzi delle importazioni negli Stati Uniti sarà quindi significativamente inferiore all'importo dei dazi. In termini economici, è persino possibile che il gettito aggiuntivo generato dai dazi sia superiore alla perdita subita dai consumatori (meno il profitto aggiuntivo realizzato dall'industria nazionale). In questo caso, gli Stati Uniti potrebbero addirittura trarre vantaggio dai dazi, almeno fino a quando gli altri paesi non prenderanno contromisure.

I dazi di Trump funzionano con i paesi orientati all'esportazione

Il "big stick" sta diventando ancora più forte: le quote di esportazione degli Stati Uniti sono inferiori a quelle di paesi orientati all'esportazione come la Germania, il Giappone, il Messico e la Svizzera. Questi paesi generano una quota maggiore del loro valore aggiunto all'estero. Di conseguenza, sono più vulnerabili alle restrizioni di mercato, soprattutto nella più grande economia del mondo.

A complicare le cose, la congiuntura in Cina, UE, Messico e Canada è debole. Più di un paese ha quindi urgente bisogno di generare valore aggiunto all'estero.

Al momento, Trump può brandire il manganello ed esercitare una notevole minaccia potenziale. A breve termine, sarà difficile per gli altri paesi non cedere alle richieste degli Stati Uniti. A lungo termine, tuttavia, brandire il manganello danneggerà tutti: il resto del mondo, ma anche gli Stati Uniti, dal momento che il sistema commerciale internazionale basato sulle regole viene seppellito. Le incertezze sulle future condizioni quadro sono in aumento. Le misure e le contromisure potrebbero intensificarsi in modo tale che alla fine tutti ne escano perdenti.



Rudolf Minsch

Responsabile Politica economica generale & Politica estera, Capo economista,
membro della direzione

© economiesuisse | www.economiesuisse.ch