

Una grande rilocalizzazione grazie ai dazi doganali?

17.04.2025

A colpo d'occhio

- I vincitori a breve termine dei dazi statunitensi sono le imprese e il governo degli Stati Uniti.
- I perdenti sono gli esportatori e i consumatori.
- Una grande rilocalizzazione delle attività è tuttavia improbabile, perché manca la manodopera qualificata e le catene di approvvigionamento sono troppo globali.

L'amministrazione Trump ha introdotto dei dazi doganali di base sulle merci estere e ha annunciato, attuato e temporaneamente sospeso i dazi nei confronti di specifici partner commerciali. Uno degli obiettivi dei dazi è quello di riportare negli Stati Uniti una parte della produzione che, per motivi di costo, è stata trasferita in altri paesi. Che effetto hanno i dazi e in che misura possono favorire una rilocalizzazione della produzione?

Dazi USA: chi vince e chi perde?

Partiamo da una visione statica dei dazi secondo la teoria economica. Quando le merci importate sono soggette a dazi, ci sono vincitori e vinti. Tra i perdenti ci sono le imprese che vendono i loro prodotti agli Stati Uniti. I loro prodotti diventano più costosi e di conseguenza i loro volumi di vendita diminuiscono. Tra i perdenti ci sono anche i consumatori, che devono pagare un prezzo più elevato per i prodotti. I vincitori sono le imprese locali, in questo caso statunitensi. Poiché i loro prodotti sono esenti da dazi doganali, hanno un vantaggio competitivo e sono in grado di aumentare i loro volumi di vendita. Anche lo Stato è un vincitore, perché riscuote i dazi doganali. In teoria, i dazi comportano un aumento dei prezzi e una riduzione dei volumi di vendita, motivo per cui l'effetto complessivo sul benessere è generalmente negativo. In breve: i perdenti perdono più di quanto guadagnino i vincitori.

I dazi contribuiscono ad incrementare la produzione negli Stati Uniti?

Negli ultimi giorni, molte imprese internazionali hanno annunciato la loro intenzione di investire e produrre maggiormente negli Stati Uniti. Ciò consentirebbe loro di aggirare i dazi, riducendo al contempo il disavanzo commerciale e creando numerosi posti di lavoro. Gli Stati Uniti possono fare leva sulla loro forza: grazie alla loro dimensione, sono un mercato di riferimento molto importante. Le imprese estere difficilmente possono permettersi di ritirarsi completamente dal mercato statunitense. Ma le cose non sono così semplici.

Esistono grossi ostacoli ad una rilocalizzazione negli USA

A breve termine, è difficile aumentare significativamente la capacità produttiva negli Stati Uniti. Anche la precedente amministrazione desiderava riportare posti di lavoro negli USA con sovvenzioni miliardarie. Tuttavia, scorrerà molta acqua lungo il Mississippi prima che i siti di produzione possano essere valutati e le fabbriche pianificate, costruite e gestite. Perciò, i clienti statunitensi e le imprese estere dovranno pagare i dazi per ancora un po' di tempo, con prezzi più alti e margini più bassi. A medio termine, invece, è plausibile che le imprese espandano la loro produzione negli Stati Uniti. Ma ciò pone tuttavia diversi e notevoli problemi:

1. L'incertezza è veleno per gli investimenti

È necessario investire molto denaro per espandere le capacità produttive, ma nessuno sa come saranno le condizioni quadro di politica economica nei prossimi anni. I dazi rimarranno in vigore, ci sarà un'inversione di rotta politica, gli Stati Uniti rimarranno il motore della crescita dell'economia globale? L'incertezza è grande e questo non è un ambiente che favorisce un'attività di investimento sostenuta.

2. Gli Stati Uniti sono a corto di manodopera

Per produrre, non servono solo impianti e attrezzature, ma anche personale qualificato, che è difficile trovare negli Stati Uniti. Da un lato, il tasso di disoccupazione è attualmente relativamente basso, pari al 4,2%. Dall'altro, è lecito domandarsi se negli Stati Uniti esista una manodopera con le competenze necessarie per attività spesso molto specifiche. E quando un bene scarseggia, il prezzo aumenta. I salari crescono e la produzione si fa quindi più costosa.

3. Le catene di approvvigionamento e del valore sono internazionali

La maggior parte dei prodotti non viene fabbricata interamente in un unico luogo. Le imprese acquistano semilavorati e componenti che provengono spesso da paesi diversi. Ciò significa che i prodotti transitano da diversi siti prima di essere finalizzati. Non è sufficiente trasferire la produzione finale negli Stati Uniti per evitare di essere colpiti dai dazi doganali. A tal fine, l'intera catena del valore dovrebbe essere trasferita negli Stati Uniti.

A causa di questi ostacoli, è improbabile assistere ad una rilocalizzazione completa nel prossimo futuro. Ma è probabile che alcune fasi di produzione vengano ampliate. La manodopera è scarsa e di conseguenza costosa. Inoltre, alcune parti della catena del valore rimarranno all'estero, rendendo i prodotti semilavorati più costosi a causa dei dazi doganali. L'onere di questi costi sarà in gran parte sostenuto dai consumatori americani. In ultima istanza, saranno loro a pagare il prezzo della decisione degli Stati Uniti di rinunciare ai vantaggi della divisione internazionale del lavoro.



Rudolf Minsch

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



Guido Saurer

Responsabile supplente del dipartimento Politica Economica e Formazione