

USA

Dazi contro il deficit commerciale. Era meglio promuovere le esportazioni

ECONOMIA

08_04_2025

**Vincenzina
Santoro**



Nel 2024, gli Stati Uniti hanno registrato un deficit commerciale di 1,2 trilioni di dollari, pari al 4,1% del PIL, entrambi record, e il quarto deficit annuale consecutivo superiore a un trilione di dollari. Gli Stati Uniti registrano deficit commerciali annuali dalla metà degli

anni '70, una situazione chiaramente insostenibile. Gli Stati Uniti sono un paese con un deficit netto e il più grande importatore al mondo, ma allo stesso tempo sono il secondo esportatore al mondo dopo la Cina. La Cina ha superato la Germania nel 2009 e l'anno successivo gli Stati Uniti sono passati al secondo posto, dove sono rimasti.

Consapevole che i deficit non possono durare per sempre, il presidente Donald Trump ha fatto dell'imposizione di dazi sulle importazioni mirati a paesi grandi e piccoli una pietra miliare delle sue politiche economiche. Questi sono stati annunciati il 2 aprile. Allo stesso tempo, l'Ufficio del Rappresentante Commerciale degli Stati Uniti ha pubblicato un Rapporto di 397 pagine sulle barriere commerciali, un documento annuale che "...evidenzia le barriere estere significative alle esportazioni statunitensi, agli investimenti diretti esteri statunitensi e al commercio elettronico statunitense". Le barriere riguardanti l'Unione Europea coprono 33 pagine.

Dato che il più grande deficit bilaterale per molti anni è stato con la Cina, gli Stati Uniti hanno imposto dazi del 34% sui beni cinesi, in aggiunta ai dazi esistenti. La Cina ha rapidamente reagito con ritorsioni simili.

Nel 2001, poco dopo essere diventata membro dell'Organizzazione mondiale del commercio (OMC), l'ente globale che promuove un commercio equo, libero e basato su regole, la Cina ha commercializzato i suoi prodotti in modo aggressivo, soprattutto negli Stati Uniti, offrendo prezzi stracciati per i manufatti resi possibili dalla manodopera a basso costo e dalla proprietà intellettuale rubata, per lo più dagli Stati Uniti. Nel 2024, il surplus commerciale della Cina ha raggiunto il record di poco meno di un trilione di dollari, ovvero esattamente 992 miliardi di dollari, di cui un terzo con gli Stati Uniti.

Si ritiene che la Cina abbia venduto ancora più merci agli Stati Uniti inviando prodotti in Messico che sono stati successivamente riesportati negli Stati Uniti. Mentre la Cina è stata per molti anni il principale mercato di importazione per gli Stati Uniti, nel 2024 il Messico è diventato il più grande, avendo venduto 476 miliardi di dollari agli Stati Uniti, rispetto ai 427 miliardi della Cina, al secondo posto.

È normale che un paese abbia i suoi vicini geografici come principali partner commerciali e gli Stati Uniti non fanno eccezione. Pertanto, il Canada e il Messico sono stati per decenni tra i primi cinque mercati sia per le esportazioni che per le importazioni statunitensi.

Gli scambi commerciali tra i tre paesi sono stati semplificati e ampliati, in primo luogo attraverso l'Accordo di libero scambio nordamericano (NAFTA) del 1994, che è

stato rivisto su insistenza del presidente Trump durante la sua prima amministrazione e ribattezzato USMCA o Accordo Stati Uniti-Messico-Canada, entrato in vigore il 1° luglio 2020. Ora il presidente Trump ha ribaltato il suo stesso accordo commerciale, mettendo in difficoltà soprattutto l'industria automobilistica di tutti e tre i paesi, date le dimensioni e la complessità dell'accordo che riguarda componenti e assemblaggio che coinvolgono tutti e tre i mercati.

Canada e Messico ne risentiranno in modo significativo, dato che le loro economie dipendono molto di più dalle esportazioni e gli Stati Uniti sono di gran lunga il loro mercato principale. Nel 2023, le esportazioni del Canada rappresentavano oltre il 21% del PIL e circa il 77% delle esportazioni era destinato agli Stati Uniti. Le esportazioni del Messico rappresentavano il 25% del PIL e il 25% delle merci era destinato agli Stati Uniti.

Perché i dazi e non la promozione delle esportazioni?

Gli Stati Uniti sono il secondo esportatore al mondo, ma sono anche il primo importatore e hanno deficit commerciali con la maggior parte dei paesi del mondo. Nel 2024, gli Stati Uniti avevano un deficit commerciale bilaterale con l'Unione Europea di 236 miliardi di dollari, con il Messico di 172 miliardi di dollari e con il Canada di 63 miliardi di dollari. Tutti e tre rappresentavano il 39% del deficit complessivo.

Mentre il presidente Trump continua a ripetere che questi paesi, in particolare l'UE, ci stanno “fregando” (la sua espressione preferita in materia di relazioni commerciali), non è così. Gli europei hanno per lo più un sistema fiscale diverso, come l'imposta sul valore aggiunto che include uno sconto sulle merci esportate. In secondo luogo, gli americani acquistano prodotti stranieri in base a qualità, prezzo, affidabilità, stile, gusto e molti altri fattori economici e non.

Invece di ridurre le importazioni, un approccio più positivo per ridurre il deficit commerciale sarebbe quello di promuovere attivamente i prodotti americani all'estero. La maggior parte dei paesi europei e molti altri hanno agenzie di promozione delle esportazioni con uffici negli Stati Uniti per aiutare a vendere i prodotti dei loro paesi. Ad esempio, nella sola città di New York ci sono oltre 100 agenzie di promozione delle esportazioni straniere, molte delle quali promuovono anche gli investimenti esteri nei rispettivi paesi. L'assistenza agli esportatori comprende la fornitura di informazioni su normative, permessi, tasse, condizioni di mercato, fonti di finanziamento e assistenza per le fiere.

Ad esempio, l'Agenzia per il Commercio Italiano (ICE) [Istituto per il Commercio

Esterio] ha uffici in tutto il mondo. Negli Stati Uniti ha uffici a New York, Miami, Chicago, Houston e Los Angeles, che promuovono i prodotti italiani e gli investimenti esteri. Non c'è quindi da stupirsi che l'Italia abbia un ampio surplus commerciale con gli Stati Uniti. L'anno scorso è stato di 44 miliardi di dollari, il 12° più grande deficit bilaterale degli Stati Uniti che hanno importato oltre 76 miliardi di dollari di merci italiane mentre hanno esportato 32 miliardi di dollari, dando all'Italia rispettivamente l'11° e il 16° posto. Per quanto riguarda l'Italia, gli Stati Uniti rappresentano il 10% delle esportazioni e quasi il 4% delle importazioni.

L'Italia registra il suo maggiore surplus commerciale bilaterale con gli Stati Uniti e il maggiore deficit con la Cina. I principali mercati di esportazione sono Germania, Stati Uniti e Francia. Nel 2023, l'Italia è diventata il sesto esportatore mondiale, dal nono posto nel 2019, secondo i dati raccolti dall'OMC.

Le agenzie di promozione delle esportazioni hanno un ruolo da svolgere nella vendita di merci all'estero. Ma gli Stati Uniti non hanno un'agenzia di questo tipo. Il Dipartimento del Commercio statunitense fornisce alcune informazioni per aiutare le aziende americane a commercializzare i loro prodotti all'estero. Ma non esiste un'agenzia di promozione delle esportazioni separata con una presenza nei paesi stranieri.

Conseguenze tariffarie e risposte

I primi a reagire alle tariffe imposte da Trump sono stati i mercati finanziari. Nei due giorni successivi all'annuncio di mercoledì 2 aprile, i principali indici della borsa statunitense hanno registrato un forte calo, cancellando, almeno temporaneamente, diversi trilioni di dollari di valore di mercato, un brutto segnale psicologico. Durante la fine settimana, circa 50 paesi hanno contattato gli Stati Uniti con controproposte.

La maggior parte degli analisti economici ha visto le conseguenze dei dazi come un presagio di maggiore inflazione, minore crescita e maggiori probabilità di recessione. Se, a causa delle misure di ritorsione, le importazioni statunitensi diminuiranno, il gettito dei dazi potrebbe non essere quello che l'amministrazione vorrebbe, poiché si suppone che compensi la perdita di entrate derivante dai tagli fiscali previsti. Per quanto riguarda l'indurre le aziende a produrre negli Stati Uniti, si tratta di proposte a lungo termine che richiedono anni per dare i loro frutti.

I singoli paesi decideranno se negoziare o reagire, tenendo presente che al presidente Trump piacciono gli "accordi". Mentre l'Unione Europea sta tentando una

risposta unitaria, il primo ministro Giorgia Meloni ha favorito negoziati che potrebbero allentare le tensioni commerciali e portare a una situazione vantaggiosa per tutti.

Elon Musk, uno stretto alleato del presidente Trump, il 5 aprile ha dichiarato al congresso della Lega: "Spero che si concordi sul fatto che sia l'Europa che gli Stati Uniti dovrebbero idealmente passare, a mio avviso, a una situazione di dazi zero, creando di fatto una zona di libero scambio tra Europa e Nord America".

È un'impresa ardua, ma sarebbe un obiettivo degno di essere raggiunto.