

LUISS 

Corso di laurea in Economia e Management

Cattedra di Macroeconomia e Politica Economica

## Politiche commerciali degli Stati Uniti nell'ultimo ventennio

Prof.ssa Tatiana Cesaroni

---

RELATRICE

Luca Ferrante-264521

---

CANDIDATO

Anno Accademico 2023/2024

## INDICE

<b>INTRODUZIONE.....</b>	<b>4</b>
<b>CAPITOLO 1 – I dazi: teoria ed applicazioni negli Stati Uniti nell’ultimo ventennio .....</b>	<b>6</b>
<b>1.1 Breve introduzione ai dazi.....</b>	<b>6</b>
1.1.1 Tipologie di dazio commerciale .....	6
1.1.2 Effetti del dazio sulle importazioni.....	6
1.1.3 Costi e benefici di un dazio .....	8
<b>1.2 I dazi statunitensi nell’ultimo ventennio .....</b>	<b>10</b>
1.2.1 Dazi sull’acciaio del 2002.....	10
1.2.2 Dazi sugli pneumatici del 2009 .....	13
1.2.3 Dazi sui pannelli solari nel 2012 .....	15
1.2.4 Dazi applicati durante l’amministrazione Trump .....	16
1.2.5 Recenti dazi alla Russia .....	19
<b>CAPITOLO 2- Analisi delle esportazioni e importazioni e principali partner commerciali degli Stati Uniti .....</b>	<b>20</b>
<b>2.1 Panoramica sulla bilancia commerciale dell’ultimo ventennio .....</b>	<b>20</b>
2.1.1 Andamento della bilancia commerciale .....	20
2.1.2 Motivazioni del deficit commerciale .....	21
<b>2.2 Principali partner commerciali USA nel corso della storia recente.....</b>	<b>25</b>
2.2.1 Rapporti commerciali con la Cina .....	25
2.2.2 Rapporti commerciali con il Messico .....	29
2.2.3 Rapporti commerciali con il Canada .....	31
<b>2.3 Settori principali di esportazione e importazione degli Stati Uniti.....</b>	<b>32</b>
2.3.1 Principali destinazioni dell’esportazione statunitense in base al settore.....	33
2.3.2 Principali categorie di prodotti esportati con i partner chiave degli USA.....	36
2.3.3 Principali settori di importazione degli USA .....	39
2.3.4 Principali categorie di prodotti importati con i partner chiave degli USA.....	40
<b>CAPITOLO 3-Catene globali del valore ed effetti della pandemia COVID-19 .....</b>	<b>44</b>
<b>3.1 Importanza delle GVC nel panorama mondiale.....</b>	<b>44</b>
3.1.1 Breve introduzione alle GVC .....	44
3.1.2 Distruzione delle catene globali del valore: fenomeni di <i>nearshoring</i> e <i>reshoring</i> ....	45
<b>3.2 Effetti del Covid-19 sul commercio statunitense .....</b>	<b>50</b>
3.2.1 Panoramica sulle dinamiche interne agli USA durante il periodo pandemico .....	51
3.2.2 Principali cambiamenti nell’import e l’export degli Stati Uniti .....	52
<b>3.3 Effetti del conflitto russo-ucraino sull’attività commerciale degli Stati Uniti .....</b>	<b>58</b>

3.3.1 Rapporti degli USA con la Russia e l'Ucraina .....	59
<b>CONCLUSIONI.....</b>	<b>65</b>
<b>BIBLIOGRAFIA .....</b>	<b>67</b>
<b>SITOGRAFIA.....</b>	<b>69</b>

## **INTRODUZIONE**

Negli ultimi vent'anni, le politiche commerciali degli Stati Uniti hanno subito notevoli trasformazioni, influenzando profondamente non solo l'economia nazionale ma anche gli equilibri economici globali. L'imposizione di dazi e la rinegoziazione di accordi commerciali hanno rappresentato strumenti chiave per affrontare le sfide economiche, proteggere le industrie nazionali e gestire le dinamiche delle relazioni internazionali.

Questa tesi si propone di analizzare in dettaglio l'evoluzione delle politiche commerciali statunitensi, con un focus particolare sugli ultimi vent'anni. L'obiettivo è comprendere le motivazioni alla base delle decisioni di politica commerciale, valutarne gli impatti economici e sociali, e discutere le implicazioni per il futuro del commercio internazionale. Attraverso un'analisi sistematica e dettagliata, si cercherà di mettere in luce come le scelte di politica commerciale abbiano modellato l'economia statunitense e le sue interazioni con il resto del mondo.

Il primo capitolo offre una panoramica sulle tipologie di dazi commerciali e i loro effetti sulle importazioni, esaminando i costi e i benefici associati. Viene approfondito il concetto di dazio, distinguendo tra dazio specifico, ad valorem e misto, e analizzando come ciascuno influenzi il prezzo dei beni e il volume delle importazioni. Si analizzano casi specifici di politiche tariffarie come i dazi sull'acciaio del 2002, sugli pneumatici del 2009, sui pannelli solari nel 2012 e le politiche commerciali dell'amministrazione Trump, fino ai recenti dazi alla Russia. Ogni caso viene esaminato nel contesto delle motivazioni che hanno spinto all'adozione delle misure, delle reazioni internazionali e degli effetti economici sia a breve che a lungo termine.

Il secondo capitolo si concentra sull'analisi delle esportazioni e delle importazioni degli Stati Uniti, identificando i principali partner commerciali e settori di scambio. Viene esaminata la bilancia commerciale degli ultimi vent'anni, con particolare attenzione ai rapporti con Cina, Messico e Canada. Attraverso l'analisi dei dati commerciali, si evidenziano le tendenze e le dinamiche che hanno caratterizzato le relazioni commerciali degli Stati Uniti con questi paesi, mettendo in luce come i cambiamenti nelle politiche commerciali abbiano influenzato il flusso di beni e servizi. Vengono discussi i principali settori di esportazione e importazione, fornendo una panoramica delle categorie di prodotti più rilevanti e delle loro destinazioni principali.

Infine, il terzo capitolo esplora l'importanza delle catene globali del valore (GVC) e gli effetti della pandemia COVID-19 sul commercio statunitense. Si analizzano inoltre gli effetti delle interruzioni nella produzione e nella distribuzione di beni dovuti alla pandemia sulle catene di approvvigionamento globali, esaminando i fenomeni di *nearshoring* e *reshoring* come risposte strategiche delle aziende per ridurre la dipendenza da fornitori più distanti e aumentare la resilienza delle proprie catene di approvvigionamento. Inoltre, si discute l'impatto del conflitto russo-ucraino sulle attività commerciali degli Stati Uniti, evidenziando come le sanzioni economiche e le tensioni geopolitiche abbiano ulteriormente complicato il panorama commerciale globale.

Attraverso questa analisi, la tesi intende fornire una comprensione approfondita delle strategie commerciali adottate dagli Stati Uniti e delle loro ripercussioni a livello globale, contribuendo al dibattito sulle politiche commerciali al fine di comprendere le sfide e le opportunità che caratterizzeranno il commercio globale nei prossimi anni.

# **CAPITOLO 1 – I dazi: teoria ed applicazioni negli Stati Uniti nell'ultimo ventennio**

## **1.1 Breve introduzione ai dazi**

Nell'ambito degli studi economici, la teoria dei dazi occupa una posizione centrale nel dibattito sulla politica commerciale e sulle sue implicazioni per l'economia globale. I dazi, essenzialmente imposte applicate sui beni importati, sono strumenti utilizzati dai governi per regolare il commercio internazionale. Questo paragrafo si propone di esplorare le varie dimensioni e le prospettive teoriche riguardanti l'imposizione dei dazi, dal loro impatto sulla produzione interna, sui prezzi al consumo, fino alle ripercussioni sulle relazioni economiche internazionali e sull'equilibrio commerciale tra paesi. Attraverso l'analisi di questi aspetti, si cerca di comprendere il complesso equilibrio tra la protezione degli interessi nazionali e la promozione di un commercio globale libero e aperto.

### **1.1.1 Tipologie di dazio commerciale**

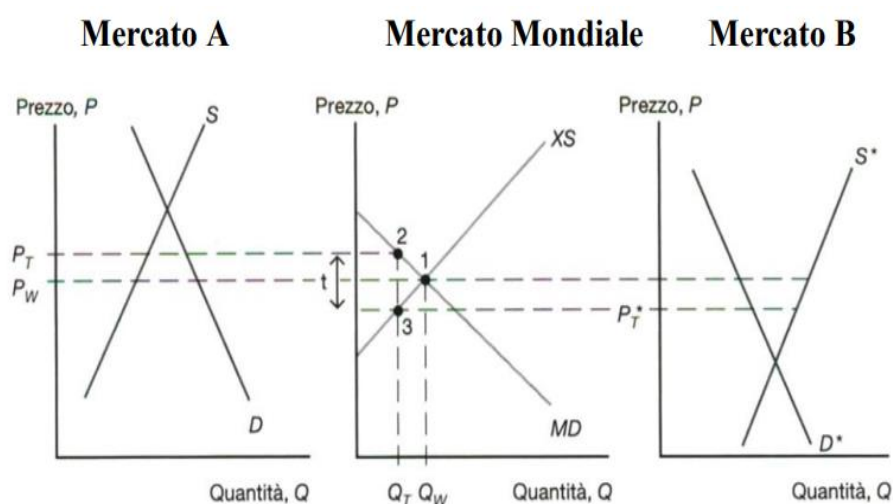
Il dazio viene definito come la tassa sull'importazione di un bene; è possibile individuare diverse tipologie di dazi commerciali: la prima è quella del dazio specifico, consistente nella fissazione di una cifra additiva al prezzo dell'unità di prodotto da importare; successivamente analizziamo il dazio ad valorem, che risulta nella determinazione di un supplemento da corrispondere in caso di importazione che ammonta ad una precisa percentuale del prezzo del bene in considerazione; infine troviamo il cosiddetto dazio misto, che consiste nella combinazione di dazio specifico e ad valorem. La misura commerciale del dazio può essere attuata dall'amministrazione per diverse motivazioni: la prima è puramente di natura economica, in quanto gli introiti derivanti dal dazio rappresentano una vera e propria risorsa per il governo; la seconda motivazione è invece legata alla protezione dei settori nazionali, cercando di stimolare la loro produzione e limitando il ricorso all'esportazione.

### **1.1.2 Effetti del dazio sulle importazioni**

Prima di elencare tutti gli effetti dell'imposizione di un dazio, bisogna costruire un modello che vada a considerare la domanda del paese che stiamo andando a considerare.

Per semplicità, andremo ad ignorare il tasso di cambio tra le due valute, supponendo che questo non venga modificato dalle politiche commerciali adottate. Considerando due paesi A e B, e introducendo la possibilità di commercio internazionale, nel caso in cui il prezzo in A di un determinato prodotto sia maggiore del prezzo dello stesso in B è chiaro che gli operatori del mercato andrebbero a trasportare il grano da B ad A. Tale attività di esportazione farebbe crescere il prezzo del prodotto nel paese in B e diminuire contemporaneamente il prezzo del paese A, fino a che tale differenziale sarà eliminato. Considerando la prospettiva degli operatori di mercato il dazio può essere considerato analogamente ad un costo di trasporto; infatti, non è conveniente esportare un determinato prodotto a meno che la differenza di prezzo dal paese B a quello A non sia almeno pari al dazio imposto. (cfr. Krugman, 2019)

Figura 1: Gli effetti di un dazio



Fonte: Krugman, (2019)

La Figura 1 descrive il meccanismo di funzionamento di un dazio, assumendo che il Paese A applichi un dazio di “ $t$ ” dollari su ogni unità di un determinato bene. Senza il dazio, il prezzo nei paesi A e B corrisponderebbe al prezzo internazionale  $P_W$ ; tuttavia, l’introduzione del dazio comporta un incremento del prezzo del bene nel mercato interno del Paese A e una contemporanea riduzione del prezzo nel mercato estero del Paese B, fino a quando la differenza tra i due prezzi non eguaglia “ $t$ ”, ovvero l’importo del dazio. Pertanto, il dazio causa un rialzo del prezzo nel mercato interno del Paese A (da  $P_W$  a

PT), stimolando un incremento della produzione da parte dei produttori ma causando una contrazione della domanda da parte dei consumatori: ne consegue una riduzione delle importazioni da QW a QT (dal punto 1 al punto 2 sulla curva MD). Nel mercato estero del Paese B, invece, l'impatto del dazio è diametralmente opposto, con una diminuzione del prezzo da PW a PT\*, che porta a una diminuzione dell'offerta da parte dei produttori del Paese B e un aumento della domanda da parte dei consumatori: ciò si traduce in un calo delle esportazioni da QW a QT (dal punto 1 al punto 3 sulla curva XS). In conclusione, l'effetto di un dazio si manifesta in una riduzione del volume degli scambi internazionali rispetto a un contesto di libero scambio.

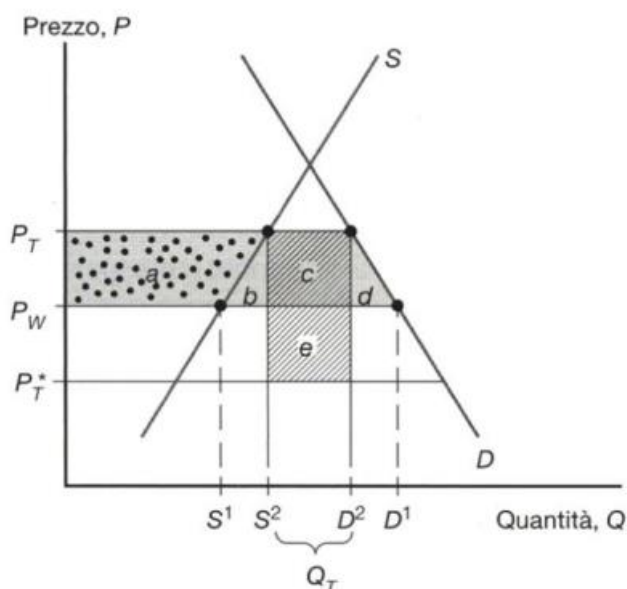
### **1.1.3 Costi e benefici di un dazio**

Presupponendo che l'imposizione del dazio genera un aumento del prezzo per il prodotto del paese importatore, tale strumento genera conseguenze nei confronti di tre categorie di operatori del mercato: ai consumatori, in quanto quelli del paese importatore sono costretti a corrispondere un prezzo maggiore degli altri; produttori, ragionando però in modo opposto, in quanto sono quelli appartenenti al paese importatore a trarre beneficio dal dazio; infine il governo, dal momento che le entrate derivanti dai dazi rappresentano una grossa fetta dei ricavi statali.

Per valutare i costi e i benefici di un dazio è necessario integrare i concetti di surplus del consumatore e del produttore; Il surplus del consumatore è definito dal guadagno misurato come la differenza tra il prezzo massimo che il consumatore è disposto a spendere per un bene e il prezzo reale che viene pagato; al contrario, il surplus del produttore è determinato dalla differenza tra il prezzo effettivo a cui il produttore vende il bene e il prezzo minimo a cui sarebbe propenso a offrirlo.



Figura 2: I costi e i benefici di un dazio nel paese importatore



Fonte: Krugman, (2019)

Tale figura illustra gli effetti economici di un dazio per il paese che lo introduce, con costi e benefici totali che sono dati dalla somma delle aree a, b, c, d ed e. Per i produttori nazionali, l'introduzione del dazio è vantaggiosa in quanto sposta il prezzo da PW a PT, incrementando il loro guadagno. Inoltre, il surplus del produttore, prima del dazio, corrispondeva all'area tra il prezzo iniziale PW e la curva di offerta di importazione (S), ma dopo l'applicazione del dazio, il surplus si espande includendo l'area "a". Dal punto di vista dei consumatori, invece, l'applicazione del dazio risulta in una perdita dovuta al rialzo dei prezzi. Inizialmente, il loro surplus era definito dall'area tra il prezzo PW e la curva di domanda D, ma dopo il dazio, si riduce dell'area corrispondente ad  $a + b + c + d$ . Il governo del paese che impone il dazio beneficia di un introito rappresentato dalle aree  $c + e$ , equivalenti al reddito generato dalla quantità importata moltiplicata per l'importo del dazio. In definitiva, tenendo conto dei costi e benefici generati dal dazio, il costo netto è dato da:

*Perdita dei consumatori – benefici dei produttori – introito del governo*

$$(a + b + c + d) - a - (c + e) = b + d - e$$

Il costo effettivo legato all'imposizione di un dazio risulta essere  $b + d - e$ ; dove le aree  $b$  e  $d$  indicano una perdita netta, mentre l'area "e" rappresenta un beneficio. In dettaglio, le aree  $b$  e  $d$  sono identificate come perdite di efficienza: l'area  $b$  è la rappresentazione della perdita legata a una produzione distorta, dato che il dazio induce un incremento non necessario del volume prodotto; contemporaneamente, l'area  $d$  simboleggia la perdita connessa a una distorsione nel consumo, poiché il dazio comporta una diminuzione della quantità richiesta dai consumatori. D'altro canto, il beneficio ottenuto dall'introduzione del dazio è descritto dall'area  $e$ , ovvero il vantaggio relativo alla variazione nei termini di scambio dovuta alla diminuzione del prezzo delle merci importate.

I dazi possono risultare vantaggiosi se imposti da un paese di ampie dimensioni che possiede la capacità di influenzare i prezzi a livello internazionale, inducendo una riduzione nei costi delle merci importate; al contrario, se i dazi vengono applicati da una nazione di piccole dimensioni, incapace di alterare i prezzi globali, tali misure si tradurrebbero solamente in costi aggiuntivi per il paese. (cfr. Krugman, 2019)

## **1.2 I dazi statunitensi nell'ultimo ventennio**

Il tema dei dazi ha assunto un ruolo centrale e spesso controverso negli ultimi due decenni di politica commerciale degli Stati Uniti. Questo paragrafo si pone l'obiettivo di esplorare la dinamica evoluzione della politica di dazi degli USA, analizzando le motivazioni e le conseguenze di tali provvedimenti sul tessuto economico sia nazionale che globale.

### **1.2.1 Dazi sull'acciaio del 2002**

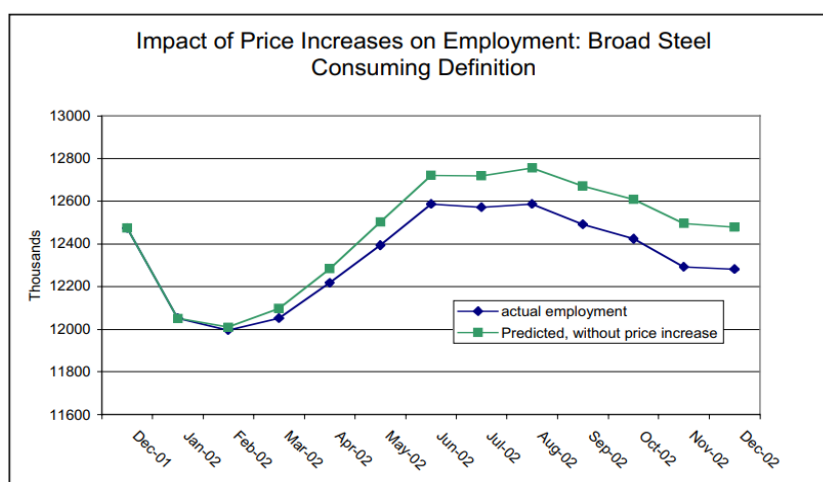
L'industria siderurgica statunitense ha subito un lungo periodo di trasformazione nel corso degli anni '80, '90 e 2000; storicamente, l'industria siderurgica statunitense era formata da acciaierie integrate che, come parte di un processo verticalmente integrato, trasformavano le materie prime in acciaio in prodotti finiti in acciaio, andando a lavorare su larga scala tramite tecnologie molto *capital-intensive* ma obsolete. Sebbene tali acciaierie operassero su larga scala, quest'ultima era sempre minore rispetto ai molti dei concorrenti stranieri. Fornendo un esempio, alcuni dati evidenziano come nei primi anni 2000 le prime sei aziende siderurgiche dell'UE rappresentavano i due terzi della sua produzione siderurgica, con una media annuale di 27 milioni di tonnellate ciascuna. Al contrario, erano necessarie le prime 12 aziende statunitensi per raggiungere i due terzi

della produzione siderurgica, con ciascuna di esse che produceva una media annuale di soli 8,5 milioni di tonnellate. Una delle cause di tale rallentamento è stata sicuramente gli elevati costi “*legacy*” delle acciaierie integrate sotto forma di salari generosi o contributi ai lavoratori di natura previdenziale, problemi che si aggiungevano ai fattori globali quali la concorrenza straniera a basso prezzo e l’eccesso di capacità produttiva globale. Come conseguenza di tali problematiche, dagli anni ‘90 al 2000 dozzine di acciaierie integrate inefficienti erano state chiuse e la forza lavoro dell’industria siderurgica era diminuita di oltre il 50%.

Nel 2002, l’amministrazione del presidente George W. Bush annunciò l’introduzione di dazi sull’importazione di acciaio, variabili dall’8% al 30%, per un periodo di tre anni e un giorno, verso tutti i paesi ad eccezione di Canada, Israele, Giordania e Messico, come misura per proteggere l’industria siderurgica americana da ciò che era percepito come una concorrenza sleale e una sovrapproduzione globale che deprimeva i prezzi dell’acciaio. Questa decisione si basava sulla Sezione 201 del *Trade Act* del 1974, che autorizza il presidente degli Stati Uniti a imporre barriere commerciali per tutelare le industrie nazionali danneggiate da un incremento delle importazioni. L’intento era di offrire all’industria siderurgica americana un periodo di sollievo per ristrutturarsi e diventare più competitiva sul piano internazionale. Tuttavia, i dazi introdotti generarono una forte opposizione da parte di numerosi paesi partner commerciali degli Stati Uniti, tra cui l’Unione Europea, la Cina e il Giappone, che videro in queste misure una violazione degli obblighi degli Stati Uniti nei confronti dell’Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC). Questa situazione portò a intense dispute commerciali e alla minaccia di una guerra commerciale su vasta scala, culminando nella decisione dell’OMC nel 2003 che dichiarava i dazi imposti dagli Stati Uniti in violazione delle regole commerciali internazionali. Di fronte alle pressioni internazionali e alle minacce di ritorsioni da parte di altri paesi, l’amministrazione Bush revocò i dazi sull’acciaio a dicembre del 2003, meno di due anni dopo la loro introduzione, per evitare danni alle relazioni commerciali degli Stati Uniti e un’escalation nel conflitto commerciale. Le conseguenze di queste politiche protezionistiche furono diverse da quelle previste, con impatti significativi e largamente negativi sull’economia. Una ricerca intitolata “*The Unintended Consequences of U.S. Steel Import Tariffs: A Quantification of the Impact During 2002*” svolta da Francois e Baughman evidenziò che l’aumento dei prezzi

dell'acciaio causò la perdita di circa 200.000 posti di lavoro americani, più di quanti ne impiegasse l'intera industria siderurgica statunitense. Questi posti di lavoro persi rappresentarono circa 4 miliardi di dollari in salari perduti, con le perdite di occupazione che si manifestarono in tutti gli stati americani, particolarmente in California, Texas, Ohio, Michigan, Illinois, Pennsylvania, New York e Florida. Alcune analisi dettagliate hanno dimostrato che i dazi non solo non incrementarono l'occupazione nel settore dell'acciaio locale, ma ridussero notevolmente e persistentemente l'occupazione nelle industrie consumatrici di acciaio. Questi effetti negativi si concentrarono nei mercati del lavoro locali con basso capitale umano o fortemente specializzati nelle industrie consumatrici di acciaio; alcuni studi hanno evidenziato come per ogni aumento del 10% dei prezzi dell'acciaio, ci fu una riduzione dell'occupazione dello 0,41% nelle industrie consumatrici di acciaio. (cfr. Francois and Baughman, 2003)

Figura 3: Impatto dell'incremento di prezzo dell'acciaio sulle assunzioni



Fonte: Francois and Baughman (2003)

La strategia complessa e coordinata adottata dall'industria siderurgica statunitense sottolinea l'uso di strategie di *lobbying* e tattiche di influenzamento governativo per ottenere risultati favorevoli; nonostante tali sforzi, i benefici a breve termine per l'industria siderurgica furono superati dalle ampie conseguenze negative, inclusi prezzi più alti e perdite di posti di lavoro in altri settori industriali.

In sintesi, le politiche protezionistiche adottate durante la presidenza di George W. Bush, sebbene mirassero a tutelare l'industria siderurgica nazionale, si tradussero in effetti

collaterali negativi per l'economia americana nel suo complesso, evidenziando la complessità delle interdipendenze economiche globali e il rischio associato all'introduzione di barriere commerciali. (cfr. Lake and Liu, 2022)

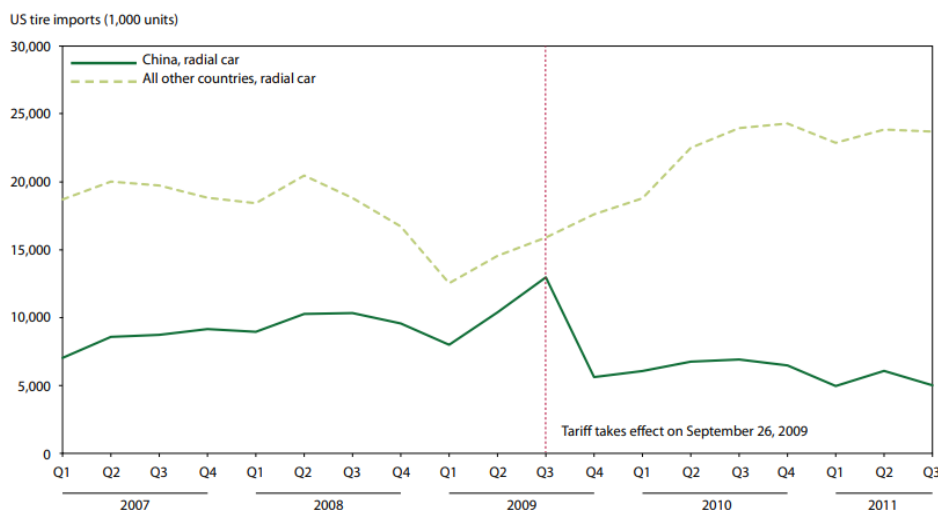
### **1.2.2 Dazi sugli pneumatici del 2009**

L'11 settembre 2009, l'amministrazione Obama annunciò la sua decisione di imporre dazi punitivi per tre anni sulle importazioni di pneumatici di fascia bassa dalla Cina in base a uno statuto noto come Sezione 421 del *Trade Act* del 1974, che prevede misure per affrontare la distorsione del mercato da prodotti importati; questa misura aveva lo scopo di ripristinare i posti di lavoro negli USA e aumentare la produzione statunitense di pneumatici di fascia bassa. Il presidente Obama prese la sua decisione in seguito alla constatazione da parte della Commissione per il Commercio Internazionale degli Stati Uniti (USITC) che certi pneumatici per veicoli passeggeri e camion leggeri dalla Cina venivano importati negli Stati Uniti in quantità tale da causare, o minacciare di causare, distorsioni del mercato ai produttori domestici di prodotti simili o direttamente concorrenti. Oltre a un dazio all'importazione esistente del 4 per cento, i dazi furono aumentati con tassi del 35 per cento per il primo anno, 30 per cento il secondo anno e 25 per cento il terzo anno poiché le importazioni di pneumatici cinesi erano ritenute eccessive. Questa forma di sollievo all'importazione è permessa dalle regole dell'Organizzazione Mondiale del Commercio perché, nel negoziare il suo ingresso nell'OMC tramite adesione, la Cina ha accettato un accordo unico per cui gli Stati Uniti e altri membri dell'OMC hanno acquisito il diritto di imporre una salvaguardia speciale contro la Cina durante i primi dodici anni di appartenenza della Cina all'OMC.

Sebbene le importazioni di pneumatici cinesi siano effettivamente diminuite, le importazioni di pneumatici da altri paesi sono aumentate drasticamente, suggerendo che i fornitori abbiano spostato la produzione o l'approvvigionamento verso altri paesi anziché ritornare negli Stati Uniti. Confrontando la prima metà del 2010 con lo stesso periodo del 2009, le importazioni totali di pneumatici statunitensi colpite dal dazio sono aumentate del 21 per cento in volume e del 30 per cento in valore. La quota di queste importazioni dalla Cina è scesa da un picco del 45 per cento nell'agosto 2009 a solo il 24 per cento nel giugno 2010. In altre parole, gli americani stanno acquistando più pneumatici

dall'estero, semplicemente li stiamo ottenendo da luoghi diversi dalla Cina. (cfr. US-China Business Council, 2010)

Figura 4: Effetti dei dazi sugli pneumatici sulle importazioni



Fonte: Hufbauer, (2012)

Andando a considerare il mercato del lavoro statunitense, alcune ricerche rivelano che i dazi hanno avuto un impatto limitato sulla salvaguardia dei posti di lavoro nell'industria degli pneumatici, salvando al massimo 1.200 posti di lavoro, ma ad un costo elevato per i consumatori americani. Il costo totale per i consumatori americani a seguito dei prezzi più elevati degli pneumatici è stato di circa 1,1 miliardi di dollari nel 2011, traducendosi in un costo di almeno 900.000 dollari per posto di lavoro salvato. La maggior parte di questa somma non è andata ai lavoratori dell'industria degli pneumatici, ma piuttosto alle casse delle aziende produttrici di pneumatici, sia straniere che nazionali. I dazi hanno inoltre indirettamente ridotto l'occupazione nel settore al dettaglio, a causa della riduzione della spesa dei consumatori per altri beni. Nel complesso, si stima che il protezionismo sugli pneumatici abbia comportato una perdita netta di circa 2.531 posti di lavoro nell'economia statunitense, dunque si bilanciano le perdite nel settore al dettaglio con i guadagni nella produzione di pneumatici; i grandi vincitori dei dazi di salvaguardia del 2009 sono stati i produttori stranieri alternativi, principalmente situati in Asia e in Messico, che vendono pneumatici di fascia bassa agli Stati Uniti. (cfr. Hufbauer and Lowr, 2012)

### **1.2.3 Dazi sui pannelli solari nel 2012**

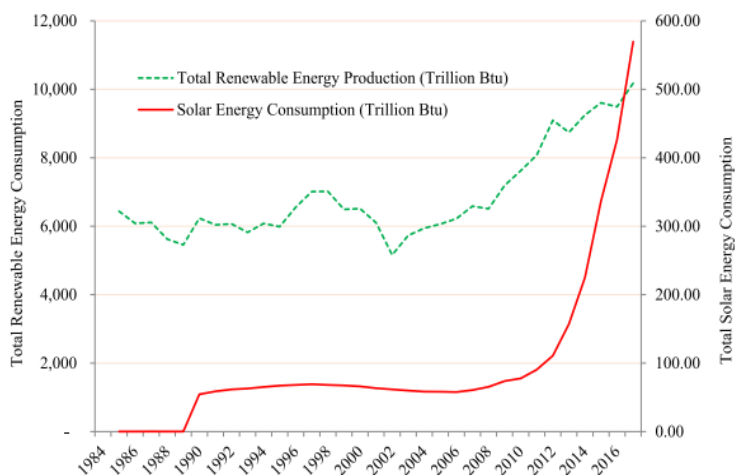
Nell'ottobre 2011, la filiale statunitense del produttore solare tedesco SolarWorld e sei alleati della Coalition for American Solar Manufacturing (CASM) hanno presentato una petizione al Ministero del Commercio degli Stati Uniti e alla Commissione per il Commercio Internazionale degli Stati Uniti (ITC), sostenendo che i produttori cinesi stavano praticando il dumping di celle e moduli solari sul mercato statunitense per guadagnare quote di mercato. Il CASM ha accusato i produttori cinesi di aver ricevuto "massicce sovvenzioni illegali dal governo cinese" e di aver "scaricato illegalmente celle solari in silicio cristallino sul mercato statunitense". Nel dicembre 2011, l'ITC (che determina l'entità del "pregiudizio" nei casi di antidumping) ha riscontrato che "vi era una ragionevole indicazione che un'industria statunitense fosse materialmente danneggiata a causa delle importazioni di celle e moduli fotovoltaici in silicio cristallino dalla Cina, che sarebbero sovvenzionate e vendute negli Stati Uniti a un prezzo inferiore al valore equo". In risposta a tali condotte l'amministrazione Obama ha imposto dazi antidumping e compensativi sulle importazioni di pannelli solari e celle solari dalla Cina, dal 34% al 47% per la maggior parte dei produttori di pannelli solari e celle importate dalla Cina.

Considerando il contesto storico, i Paesi asiatici hanno da sempre ricoperto il ruolo di principali fornitori di energia importata dagli Stati Uniti, come i pannelli solari provenienti da Cina e Taiwan. In particolare, nel 2011 gli Stati Uniti hanno importato circa 7 miliardi di pannelli solari, di cui il 51% del valore delle importazioni proveniva dai paesi dominanti, Cina e Taiwan. Negli anni successivi all'imposizione del dazio, tuttavia, i fornitori dominanti si sono spostati da Cina e Taiwan verso Malesia, Corea e Vietnam. Nel 2017, la quota delle importazioni statunitensi da Cina e Taiwan rappresentava solo l'11%, mentre le importazioni da Malesia, Corea e Vietnam rappresentavano il 56%. (cfr. Hughes and Mackling, 2017)

Gli ADD (dazi antidumping preliminari) del 31% e oltre evidenziano la tensione tra due obiettivi di politica pubblica degni di nota. Da un lato, le politiche di rimedio commerciale, sotto forma di alcuni dazi sulle importazioni, hanno lo scopo di proteggere le imprese statunitensi dalla concorrenza sleale estera. Dall'altro, le politiche ambientali volte a incoraggiare le energie rinnovabili e a limitare le emissioni di gas serra vengono danneggiate quando le alternative ai combustibili fossili vengono rese più costose. Il caso

delle celle solari è anche alla base del processo sbilancio dell'ADD, che non dà alcun diritto legale alle industrie a valle - in questo caso gli installatori di celle solari - che perderanno posti di lavoro quando dovranno pagare i dazi di penalizzazione sui componenti importati. A riprova di ciò, le celle solari sono componenti a monte di un'industria in cui la maggior parte dei lavoratori è impegnata nell'installazione a valle. Complessivamente, il numero di dipendenti dell'industria solare statunitense è di circa 100.000 unità; di questi, circa il 52% lavora nell'installazione. L'imposizione di dazi antidumping è strettamente legata all'aumento del prezzo dei pannelli solari nel mercato statunitense, che di conseguenza farà diminuire la domanda di installazione. Oltre all'imposizione di dazi antidumping, una delle politiche più importanti nel mercato dell'energia solare statunitense è il credito d'imposta sugli investimenti. Questa politica riduce l'onere fiscale per le persone e le imprese che acquistano tecnologie ad energia solare qualificate. Di conseguenza, il consumo domestico di energia solare è aumentato in media del 400% all'anno negli ultimi decenni e mezzo, passando da 0,24 gigawatt (GW) nel 2002 a 14 GW nel 2016.

Figura 5: Domanda annuale di energia solare e rinnovabile dal 1984 al 2016



Fonte: Kinnucan, (2019)

#### 1.2.4 Dazi applicati durante l'amministrazione Trump

Il 22 marzo 2018, l'amministrazione Trump negli Stati Uniti ha avviato unilateralmente quello che molti hanno considerato come una guerra commerciale contro la Cina, emettendo un memorandum presidenziale per proporre sostanziali dazi sui prodotti



importati dalla Cina. L'obiettivo di tali dazi, secondo l'amministrazione, era limitare il presunto illecito trasferimento di proprietà intellettuale verso la Cina e colmare l'ampio e persistente deficit commerciale USA-Cina. Il governo degli Stati Uniti sperava che, aumentando i prezzi dei beni cinesi importati negli USA, i dazi potessero indebolire la competitività delle aziende cinesi. Credevano che indebolendo la sua economia, il governo cinese avrebbe infine implementato politiche per creare un ambiente più favorevole per le aziende statunitensi che operano o vendono in Cina. Volendo considerare le imposizioni dei dazi in ordine cronologico, la prima di queste riguarda pannelli solari e lavatrici, la maggior parte dei quali prodotti in Cina; tale provvedimento era basato sulla Sezione 201 del *Trade Act*, che permette al Presidente di imporre dazi temporanei e altre misure commerciali se la Commissione per il Commercio Internazionale degli Stati Uniti (ITC) determina che un'ondata di importazioni è una causa sostanziale o una minaccia di grave danno per un'industria statunitense.

Il secondo round di tariffe riguarda invece le importazioni di acciaio e alluminio, con il provvedimento datato 8 marzo 2018, che introduceva un dazio del 25% sull'acciaio e del 10% sull'alluminio. A supporto di tale mossa troviamo la sezione 232 del *Trade Expansion Act* del 1962 che permette al Presidente di regolare le importazioni se il Dipartimento del Commercio rileva che certi prodotti sono importati in quantità o sotto tali circostanze da minacciare di compromettere la sicurezza nazionale degli Stati Uniti.

Il terzo round di provvedimenti era diretto integralmente alle importazioni dalla Cina, ed era frutto di un'indagine avviata dal Rappresentante Commerciale degli Stati Uniti che riguardava il furto di proprietà intellettuale da parte della Cina. I prodotti sottoposti a tali dazi erano circa 1300, e ammontavano a circa 50 miliardi di dollari di importazioni statunitensi dalla Cina, coprendo una vasta gamma di settori come materie prime, macchinari per l'edilizia e attrezzature agricole. Durante i mesi successivi, si sono susseguiti diversi dazi doganali rafforzati; dapprima il 6 luglio, con dazi del 25% su 34 miliardi di dollari di importazioni di merci cinesi, dunque su altri 16 miliardi il 23 agosto. Inoltre, il 24 settembre dello stesso anno sono state annunciate tariffe aggiuntive del 10% su 200 miliardi di dollari di importazioni dalla Cina. Per quanto riguarda l'imposizione dei dazi dall'USA all'Europa, è importante considerare i dazi del 18 ottobre 2019, che variavano dal 10% al 25%, per un valore complessivo di 7,5 miliardi di dollari, rivolti soprattutto a Francia, Italia, Germania, Spagna e Regno Unito. Ponendo il focus sulla

situazione italiana, il paese si trovava enormemente a rischio, in quanto il governo statunitense aveva stilato una black list contenente i principali prodotti del “*made in Italy*”, quali caffè, biscotti e pasta, il cui principale mercato di sbocco era proprio quello americano. Alla base dei dazi ai paesi dell’UE c’era la sentenza del WTO del 2 ottobre 2019, riguardante l’ormai datato contenzioso tra USA e Unione Europea sul caso Airbus, principale azienda produttrice di aerei. In prima battuta, gli USA avevano accusato l’UE di aver concesso sussidi illegittimi a favore di Airbus; dopo la sentenza a sfavore dell’Unione Europea, la WTO aveva concesso al governo statunitense l’imposizione di tariffe sull’export europeo come sanzioni per gli aiuti di Stato concessi da Bruxelles alla compagnia aerea. (cfr. Righi, 2020)

Tra le politiche commerciali attuate dagli Stati Uniti nei confronti della Cina, troviamo delle misure restrittive nei confronti delle aziende tecnologiche cinesi che avevano un duplice obiettivo: da un lato bloccare l’accesso ai componenti statunitensi, dall’altro impedire alle aziende cinesi l’ingresso nel mercato USA, il tutto fondato sulla preoccupazione che le politiche cinesi potessero in qualche modo danneggiare i diritti di proprietà intellettuale, l’innovazione e lo sviluppo tecnologico. Per attuare tali provvedimenti, il governo USA ha utilizzato la cosiddetta “*Entity List*”<sup>1</sup>, un documento supplementare ai “Regolamenti sull’Amministrazione delle Esportazioni”, gestiti dal Bureau of Industry and Security del Dipartimento del Commercio. Tra le misure adottate dal governo troviamo il divieto di esportazioni per ZTE e l’inclusione all’interno della “*Entity of List*” di Huawei e di altre otto aziende cinesi operanti nel settore dell’intelligenza artificiale. In generale, i settori presi di mira sono stati quello delle telecomunicazioni 5G, i semiconduttori e l’AI; il risultato di tali mosse risultò sicuramente nella riduzione di approvvigionamenti e l’abbandono parziale del mercato americano, d’altra parte tali fattori non hanno intaccato in ogni caso le aziende colpite dai provvedimenti americani. (cfr. Noland, 2017)

---

<sup>1</sup> L’elenco delle entità comprende i nomi di società straniere selezionate, istituti di ricerca, organizzazioni pubbliche e private, persone fisiche e altri tipi di persone giuridiche, che sono soggette a specifici requisiti di licenza per le esportazioni, le riesportazioni e i trasferimenti (all’interno del Paese) di articoli specifici da parte delle società statunitensi.

### **1.2.5 Recenti dazi alla Russia**

A seguito del conflitto Russo-Ucraino, in occasione del G7 del 2022 in Germania è stata espressa l'intenzione di intensificare le sanzioni economiche contro la Russia in modo coordinato, prevalentemente tramite l'imposizione di tariffe su alcune importazioni dal suddetto paese. In particolare, gli Stati Uniti hanno adottato una serie di misure punitive ad hoc, che includono l'imposizione di dazi doganali significativamente aumentati, particolarmente su prodotti in alluminio e su una gamma più ampia di articoli. A partire dal 27 giugno 2022, gli USA hanno imposto un dazio del 35% ad valorem su 570 gruppi di prodotti importati dalla Russia, inclusi alcuni prodotti chimici, metalli, minerali e componenti automobilistici, con l'obiettivo di generare un danno economico a tale paese; inoltre, c'era anche l'intenzione di utilizzare le entrate raccolte dalle nuove tariffe sui beni russi per sostenere finanziariamente l'Ucraina. Per altri prodotti specifici, il dazio è stato in seguito innalzato al 70%, toccando categorie merceologiche come l'acciaio, alcuni tipi di contenitori, e viti e bulloni. In un secondo momento, precisamente il 24 febbraio 2023, il presidente Joe Biden in prima battuta impone un aumento significativo delle tariffe su oltre 100 metalli, minerali e prodotti chimici russi, per un valore stimato di 28 miliardi di dollari per la Russia. In seguito, una delle mosse più importanti è stata sicuramente l'imposizione di una tariffa ad valorem del 200% su articoli di alluminio e derivati prodotti in Russia; tale provvedimento è giustificato dalla centralità dell'industria russa dell'alluminio all'interno del conflitto con l'Ucraina. (cfr. Di Donfrancesco, 2022)

Queste azioni si inseriscono in un contesto più ampio di sanzioni economiche, controlli all'esportazione e tariffe annunciate in coordinamento con i paesi del G7. L'obiettivo dichiarato è quello di aumentare la pressione su Putin, rendendo più difficile per lui proseguire la guerra in Ucraina e degradando la capacità dell'economia russa di sostenere ulteriori aggressioni.

## CAPITOLO 2- Analisi delle esportazioni e importazioni e principali partner commerciali degli Stati Uniti

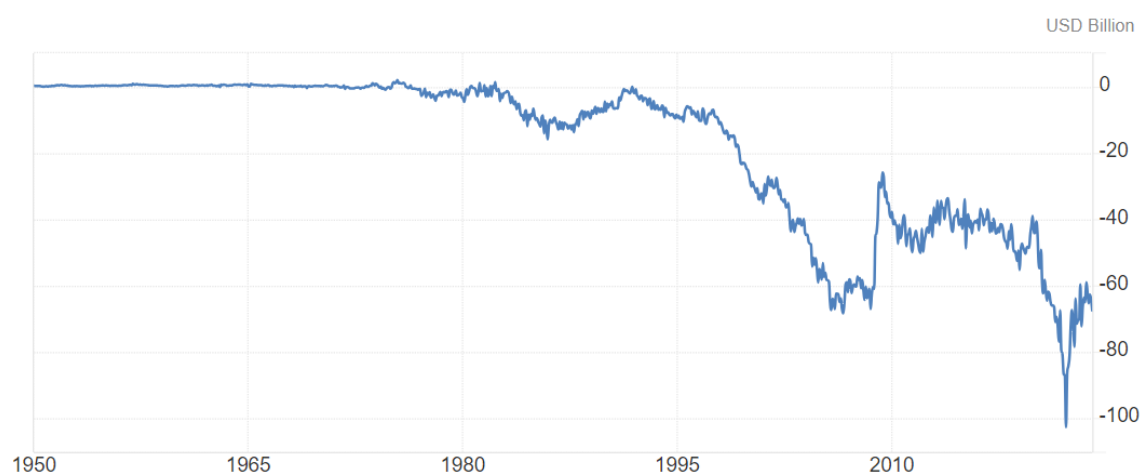
### 2.1 Panoramica sulla bilancia commerciale dell'ultimo ventennio

Nell'ultimo ventennio, la bilancia commerciale degli Stati Uniti ha attraversato notevoli variazioni, segnando momenti di significativo deficit come pure episodi di ripresa, influenzati da una complessa interazione di fattori economici globali, politiche commerciali nazionali e dinamiche di mercato internazionali. Questo paragrafo mira a fornire una panoramica sintetica di queste tendenze, esaminando come cambiamenti nella produzione interna, nelle relazioni commerciali con partner chiave e nelle strategie politiche abbiano modellato l'evoluzione della bilancia commerciale degli USA, ponendo particolare attenzione alle implicazioni economiche e strategiche per il paese.

#### 2.1.1 Andamento della bilancia commerciale

Come abbiamo visto in precedenza, se consideriamo il commercio estero in percentuale del PIL, gli Stati Uniti hanno un'economia molto più chiusa rispetto alla media dei paesi europei. Ma le dimensioni dell'economia statunitense sono tali che i disavanzi o gli avanzi commerciali degli Stati Uniti hanno effetti molto importanti sull'economia mondiale. Negli anni 1980, 1990 e nei primi anni 2000 gli Stati Uniti hanno registrato considerevoli disavanzi commerciali.

*Figura 6: Andamento della bilancia commerciale degli USA*



*Fonte: Trading Economics, (2023)*

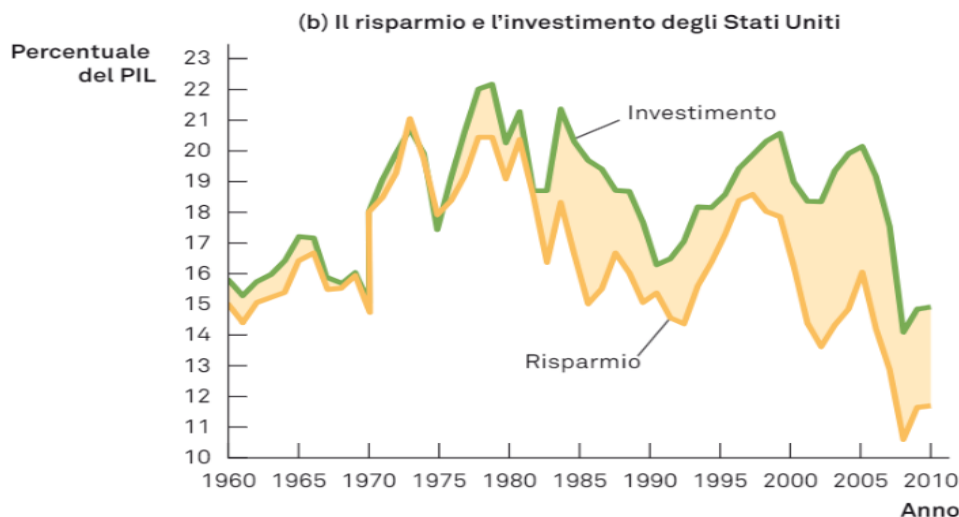
La figura 6 documenta la vicenda descrivendo l'andamento delle esportazioni nette in percentuale del PIL. L'entità del disavanzo è variata nel tempo, ma si è sempre mantenuta elevata nei venticinque anni considerati.

Nel 2004 il disavanzo commerciale è stato pari a circa il 4% del PIL; ma il PIL degli Stati Uniti è pari a circa il 92% del PIL totale dei paesi membri dell'Unione europea, o a circa 6,5 volte il PIL del Regno Unito, per cui il 4% del PIL statunitense corrisponde in realtà a una cifra ingente: circa 593 miliardi di dollari. Come richiede l'identità contabile del reddito nazionale, questo disavanzo commerciale ha dovuto essere finanziato con l'indebitamento estero (o con la vendita di attività statunitensi a non residenti, il che è equivalente). Nel periodo considerato gli Stati Uniti sono passati dall'essere il più grande creditore del mondo a essere il più grande debitore del mondo. (cfr. Mankiw, 2015)

### 2.1.2 Motivazioni del deficit commerciale

Per comprendere alcune delle forze all'opera nell'aumento del deficit commerciale, può essere utile prendere in considerazione il risparmio e l'investimento statunitensi, il cui andamento è rappresentato nella figura sottostante.

Figura 7: Risparmio ed investimento degli USA



Fonte: Mankiw, (2015)

Partendo dal presupposto che il disavanzo commerciale è uguale alla differenza tra risparmio e investimento, tale disavanzo si è evidenziato in concomitanza con un netto

calo del risparmio interno degli USA. Questo cambiamento è stato influenzato dalla politica fiscale espansiva degli anni '80. All'esordio di questo decennio, l'amministrazione federale americana ha implementato significative riduzioni delle tasse sul reddito degli individui. Poiché questi tagli fiscali non sono stati equilibrati da un taglio equivalente della spesa pubblica, il bilancio federale ha mostrato un deficit. La dinamica ha iniziato a mutare negli anni '90, con l'esecutivo federale che ha preso misure per riorganizzare la propria politica fiscale, introducendo rialzi fiscali e mettendo sotto maggiore controllo le uscite governative. A fianco a queste modifiche nella gestione economica, verso la fine degli anni '90 un incremento della produttività ha elevato il reddito americano, gonfiando le entrate tributarie. Di conseguenza, il bilancio federale è mutato da un deficit a un surplus, inducendo un rafforzamento del risparmio interno. Contrariamente alle aspettative, l'incremento del risparmio interno non è stato parallelo a un restringimento del deficit commerciale, poiché è cresciuto parallelamente anche l'investimento domestico. La spiegazione di questa circostanza potrebbe essere trovata nella rivoluzione delle tecnologie digitali, che ha causato un avanzamento della curva dell'investimento negli USA. Nonostante la politica economica fosse orientata a generare un surplus commerciale, lo slancio dell'investimento è stato così forte da neutralizzare gli effetti, riportando il saldo commerciale verso un deficit. All'inizio del 2000, la politica fiscale ha nuovamente messo pressione al ribasso sul risparmio interno. Durante il mandato di George W. Bush, l'amministrazione ha promulgato due riduzioni consecutive delle tariffe fiscali, nel 2001 e nel 2003, proprio mentre l'impegno nella cosiddetta "lotta al terrorismo" induceva un incremento delle spese statali. Così, il bilancio federale USA è nuovamente scivolato in deficit. Il risparmio interno ha raggiunto i suoi valori più bassi, e il deficit commerciale ha toccato cifre senza precedenti. Poco dopo, il deficit commerciale ha iniziato a contrarsi nel momento in cui si verificava una significativa retrazione dei valori immobiliari. La diminuzione dei costi degli alloggi ha causato una riduzione degli investimenti in edilizia residenziale, e il deficit commerciale si è abbassato dal 5,8% del PIL, il massimo registrato nel 2006, al 3,6% nel 2010. La cronaca del deficit commerciale statunitense dimostra che questo indicatore, di per sé, non fornisce un quadro chiaro di quanto accade nell'economia: è quindi essenziale esaminare con maggiore dettaglio il risparmio, gli investimenti, le strategie economiche e gli eventi che ne influenzano le variazioni nel corso del tempo. (cfr. Benedetto, 2014)

Volendo analizzare alcuni fattori che hanno portato all'impennata del deficit commerciale, è doveroso elencare i seguenti: prima di tutto, bisogna citare il consumo e l'investimento interno elevato; per quanto riguarda il primo, è evidente che gli Stati Uniti hanno una delle economie più grandi e dinamiche al mondo, caratterizzata da un forte orientamento al consumo. Tale propensione si traduce in una domanda elevatissima di beni e servizi, sia nazionali che importati, e considerando che la capacità produttiva interna non può sempre soddisfare tale domanda, il paese deve ricorrere alle importazioni per colmare tale divario. Successivamente è obbligatorio considerare il ruolo giocato dal dollaro statunitense all'interno del commercio globale, in quanto viene ampiamente utilizzata nel commercio internazionale; tale fattore ha un duplice impatto sulla bilancia commerciale: da un lato, rende le importazioni meno costose per i consumatori e le imprese statunitensi, incentivando l'acquisto di beni e servizi stranieri, aumentando conseguentemente le importazioni. D'altra parte, una valuta forte rende le esportazioni più care per i consumatori stranieri, riducendo potenzialmente la domanda per i prodotti statunitensi all'estero. La posizione del dollaro è anche rafforzata dal suo ruolo di valuta di riserva globale; infatti, le banche centrali e i governi stranieri detengono grandi quantità di dollari nelle loro riserve, il che riflette la fiducia nella stabilità e nella forza dell'economia statunitense. (cfr. Reinbold, 2018)

*Tabella 1: Andamento della quantità di riserve in dollari americani*

Country or reporting area	Total Reserves, 2000	Total Reserves, 2012
	<i>Billions of dollars (percent of GDP)</i>	
Brazil	33.0 (5.1)	373.2 (16.6)
China	171.7 (14.3)	3,387.5 (41.2)
France	63.7 (4.8)	184.5 (7.1)
Germany	87.5 (4.6)	248.9 (7.3)
Hong Kong	107.6 (62.7)	317.4 (120.6)
Japan	361.6 (7.6)	1,268.1 (21.3)
Korea	96.3 (18.0)	327.7 (29.0)
Switzerland	53.6 (20.1)	531.3 (84.2)
United States	128.4 (1.3)	574.3 (3.5)

*Fonte: World Bank website*

Negli anni 2000, le riserve valutarie detenute dai governi stranieri sono aumentate in modo significativo, superando i livelli storici abituali. I dati mostrati nella tabella 1 illustrano la crescita delle riserve complessive di 25 nazioni selezionate dal 2000 al 2012, sia in cifre assolute che come percentuale del PIL. Parallelamente, le autorità di vari paesi hanno espanso le loro riserve non solo numericamente, ma anche in proporzioni considerevoli rispetto alle dimensioni delle loro economie domestiche. Questi incrementi si sono dimostrati particolarmente marcati per alcuni paesi asiatici e per il Brasile, a differenza delle nazioni europee selezionate, con l'eccezione della Svizzera. Secondo quanto riportato dal Congressional Research Service, "se un governo impone agli esportatori di cedere i propri dollari allo stato a una quotazione stabilita e il governo destina tali dollari in obbligazioni statunitensi anziché permettere ad aziende e consumatori di spendere i dollari per acquisire esportazioni dagli USA, questa pratica di intervento statale nei mercati dei cambi e di regolamentazione dei cambi può ingigantire il volume del deficit commerciale degli USA". Un altro elemento che incide sul deficit commerciale riguarda la strategia monetaria adottata di recente dalla Federal Reserve, che comprende l'incremento dei tassi d'interesse, azione indubbiamente mirata a regolare l'inflazione e a incentivare lo sviluppo economico interno, ma che attira investimenti esteri in attività finanziarie in dollari, rinforzando ulteriormente il valore della valuta. (cfr. Munevar, 2006)

Un altro fattore da considerare è che una grossa parte del deficit USA è influenzata dagli investimenti stranieri. Diversi stati con eccedenze commerciali, in particolare la Cina e altre economie dell'Asia, hanno accumulato vaste riserve di divise straniere. Una porzione rilevante di queste riserve è investita in buoni del Tesoro americani, ritenuti affidabili e facilmente liquidabili. Questi investimenti alimentano la richiesta di dollari americani, sostenendo il finanziamento del disavanzo fiscale degli USA e, conseguentemente, del deficit commerciale. L'acquisizione di obbligazioni del Tesoro da parte di enti governativi esteri ha l'effetto di mantenere contenuti i tassi d'interesse negli Stati Uniti. Tassi più vantaggiosi facilitano l'accesso al credito per individui e imprese, promuovendo consumi e investimenti. Anche se questo può favorire la crescita economica nel breve termine, alimenta anche sostenuti livelli di consumi e importazioni, perpetuando il deficit commerciale. Il sostegno al deficit commerciale tramite l'acquisto di obbligazioni del Tesoro da parte di entità internazionali genera una forma di



dipendenza dagli investitori globali. Tale dipendenza solleva dubbi sulla fattibilità a lungo termine della strategia economica americana, poiché eventuali variazioni nell'intenzione o nella possibilità di questi stati di proseguire nel finanziamento del deficit potrebbero impattare notevolmente sui tassi d'interesse, sul valore del dollaro e sulla solidità finanziaria degli USA. Il coinvolgimento dei governi stranieri nel finanziare il deficit americano influenzando l'acquisto di buoni del Tesoro impatta altresì sulle dinamiche economiche e politiche a livello internazionale. Da una parte, instaura un vincolo economico che può propiziare la collaborazione tra gli USA e le nazioni creditrici. Dall'altra, origina tensioni legate alle preoccupazioni per l'autorità e l'influenza che gli stati finanziatori possono esercitare sull'economia americana. (cfr. Reinbold, 2018)

## **2.2 Principali partner commerciali USA nel corso della storia recente**

Nella storia recente, gli USA hanno costruito una fitta rete di negoziazioni commerciali con una moltitudine di partner commerciali, attraverso decenni di negoziazioni, accordi bilaterali, multilaterali e sfide geopolitiche, che hanno influenzato l'economia domestica e quella globale. L'evoluzione di queste partnership, influenzata da fattori economici, politici e sociali, offre uno spaccato intrigante sul dinamismo delle relazioni internazionali e sulle strategie adottate dagli Stati Uniti per agire nel complesso panorama commerciale globale.

### **2.2.1 Rapporti commerciali con la Cina**

Gli scambi commerciali bilaterali tra gli Stati Uniti e la Cina rappresentano uno degli aspetti più dinamici e complessi dell'economia globale contemporanea. Negli ultimi decenni, questi due giganti economici hanno tessuto una rete di relazioni commerciali che ha profondamente influenzato non solo le loro economie domestiche, ma anche il panorama economico e politico mondiale. Al centro di questa interazione ci sono ingenti flussi bilaterali che comprendono una vasta gamma di prodotti, da quelli ad alta tecnologia e beni di consumo, fino a materie prime e servizi finanziari. Da un lato, l'integrazione economica tra USA e Cina ha stimolato la crescita, promosso l'innovazione e offerto ai consumatori una maggiore varietà di beni a prezzi competitivi. Dall'altro, ha anche generato tensioni politiche e preoccupazioni economiche, derivanti da questioni di bilancia commerciale, pratiche di mercato e sicurezza nazionale. Negli ultimi anni, le

dinamiche degli scambi bilaterali tra USA e Cina sono state segnate da un'intensificazione delle tensioni commerciali, culminate in una guerra commerciale che ha visto l'implementazione di dazi doganali reciproci su miliardi di dollari di merci. Questo confronto ha sollevato interrogativi sulla resilienza e la sostenibilità della globalizzazione economica e sul futuro delle relazioni commerciali internazionali. La tabella 2 riporta l'andamento del deficit commerciale tra Stati Uniti e Cina tra il 2010 e il 2023.

*Tabella 2: Evoluzione del deficit commerciale tra USA e Cina*

YEAR	EXPORTS	IMPORTS	BALANCE
2010	91,911.1	364,952.6	-273,041.6
2011	104,121.5	399,371.2	-295,249.7
2012	110,516.6	425,619.1	-315,102.5
2013	121,746.2	440,330.0	-318,683.8
2014	123,657.2	468,474.9	-344,817.7
2015	115,873.4	483,201.7	-367,328.3
2016	115,594.8	462,420.0	-346,825.2
2017	129,997.2	505,165.1	-375,167.9
2018	120,281.2	538,514.2	-418,232.9
2019	106,481.2	449,110.7	-342,629.5
2020	124,581.5	432,548.0	-307,966.5
2021	151,431.9	504,286.2	-352,854.3
2022	154,012.1	536,307.1	-382,295.0
2023	147,805.6	427,229.2	-279,423.6

*Fonte: US Census Bureau*

Dai dati nella tabella<sup>2</sup> in sovrapposizione è evidente innanzitutto l'ingente quantità di scambi effettuati tra i due Paesi considerati, inoltre confrontando tali dati con quelli degli altri paesi, gli USA presentano il maggior deficit commerciale proprio con la Cina; in secondo luogo, passando ad un'analisi dettagliata, si evince una continua crescita del deficit commerciale, intervallata da piccole flessioni, con un picco nel 2018, prima di una

<sup>2</sup> <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c5700.html>

corposa diminuzione causata probabilmente dall'imposizione di tariffe doganali risalenti al governo di Trump. Continuando con l'analisi, si può notare come nel 2023 ci sia stata un'ampia riduzione del deficit commerciale degli USA, che si può ipotizzare dovuta alle recenti tensioni geopolitiche tra Russia e Ucraina, e inoltre dall'ultimo conflitto in Israele. In questo scenario, l'evoluzione delle transazioni commerciali tra gli USA e la Cina segnala un mutamento profondo, nel quale gli Stati Uniti stanno gradualmente riducendo la dipendenza da prodotti d'importazione cinese: le compagnie stanno acquisendo in misura minore materie prime e componenti dalla Cina; analogamente, il pubblico americano sta diminuendo i propri acquisti di prodotti cinesi, in particolar modo quelli a basso costo. Questa tendenza è spinta da una combinazione di almeno tre fattori, sia di natura politica che economica: i dazi applicati dall'esecutivo di Donald Trump su diversi articoli (che non sono stati integralmente revocati dalla successiva amministrazione di Biden) hanno incrementato il costo dei beni cinesi, rendendoli meno attraenti per consumatori e imprese americane; il conflitto commerciale protratto nel tempo tra le due nazioni che ostacola il commercio di tecnologia e microchip allo scopo di non fornire competenze tecnologiche alla controparte; le direttive sempre più protezionistiche e contrarie alla libera concorrenza emanate dal governo cinese che stanno pregiudicando le filiali delle imprese statunitensi in Cina, determinando una flessione degli investimenti. Consumatori e imprese stanno progressivamente diminuendo le quantità di merci importate in America dalla Cina a favore di altri mercati, soprattutto per quanto concerne i prodotti economici: attualmente solo il 50% di questi proviene dalla Cina, contro il 70% di una decina di anni fa. (cfr. Forbes, 2023)

Considerando le prime due fattispecie citate, negli ultimi dodici mesi, il governo di Joe Biden ha introdotto significative limitazioni sull'esportazione di tecnologie sensibili e semiconduttori, provocando una risposta cinese con misure ancora più protezioniste. Le azioni intraprese dagli USA nell'ultimo anno sono state senza eguali e, secondo vari analisti, rappresentano il primo tentativo così marcato da parte dell'amministrazione americana di "limitare" la crescita economica e tecnologica della Cina, bloccando l'accesso del paese alle innovazioni tecnologiche delle compagnie statunitensi. Nell'agosto 2023, l'esecutivo statunitense ha ratificato un decreto che restringerà gli investimenti americani nella Cina in tre ambiti tecnologici fondamentali: intelligenza artificiale, semiconduttori e calcolo quantistico. Le direttive introdotte richiedono inoltre

una maggiore chiarezza nelle interazioni con la Cina: chi ha finanziato iniziative a Pechino dovrà rendere noti gli investimenti in entità operative nelle aree tecnologiche specificate dal decreto. Tale iniziativa del governo USA appare come parte della strategia definita *de-risking*, un termine coniato dalla presidente della Commissione europea, Ursula von der Leyen, e adottato da Biden. Questa strategia, meno radicale rispetto al concetto di *de-coupling*, ovvero la separazione economica dalle economie di nazioni avversarie, prevede di mantenere attivi i legami commerciali, diversificando le fonti di approvvigionamento per minimizzare la vulnerabilità economica e limitare i danni al commercio e agli investimenti. Gli scambi restano possibili, fatta eccezione per quelle che il capo dell'amministrazione americana ha descritto come "aree strettamente circoscritte", che includono le tecnologie di importanza strategica. Questi provvedimenti hanno generato sfide reali per le imprese attive nei campi interessati, sia cinesi che americane: improvvisamente queste non potevano più commercializzare determinati prodotti nel paese opposto, subendo perdite di clientela e entrate. Le ripercussioni vanno oltre chi importa o esporta tali merci per la rivendita ai consumatori finali, impattando anche le multinazionali con strutture e produzioni distribuite tra USA e Cina, le cui filiali ora incontrano maggiori ostacoli nel mantenere scambi commerciali. Ad esempio, uno stabilimento americano in Cina potrebbe ritrovarsi incapace di inviare prodotti alla casa madre negli USA, causando grossi problemi qualora si tratti di componenti essenziali alle produzioni.

Il terzo fattore deriva da regolamentazioni recentemente stabilite dal governo cinese per rafforzare i controlli anti-spionaggio, portando conseguenze tangibili per chi opera nel paese. L'illecito non si applica più unicamente ai segreti di stato e ai documenti dei servizi di intelligence, ma si estende a qualunque dato, documento, materiale o informazione che concerne la sicurezza nazionale. Questa definizione estremamente ampia e potenzialmente pericolosa per le compagnie può abbracciare qualsiasi tipo di documento aziendale, inclusi quelli legati alle ordinarie attività d'affari, come analisi di mercato, dettagli su concorrenti e partner commerciali. Queste politiche molto invasive hanno notevoli ripercussioni sulle operazioni delle compagnie internazionali in Cina. Di fronte ai crescenti rischi economici dovuti ai dazi e al rigido regime normativo cinese, numerose imprese stanno tentando di minimizzare la propria dipendenza dalla Cina, espandendosi in altri paesi considerati meno pericolosi. All'inizio di quest'anno, il Messico è emerso

come il maggiore alleato commerciale degli Stati Uniti, così come il Vietnam e la Thailandia sono diventati alternative valide per le aziende in cerca di opportunità in Asia al di fuori della Cina. (cfr. Ip, 2024)

### 2.2.2 Rapporti commerciali con il Messico

I rapporti commerciali tra gli Stati Uniti e il Messico hanno subito importanti evoluzioni negli ultimi anni, in gran parte dovute a cambiamenti nelle politiche commerciali e a sviluppi economici. Queste relazioni sono state profondamente influenzate dall'USMCA (Accordo Stati Uniti-Messico-Canada), entrato in vigore il 1° luglio 2020, che ha sostituito il precedente NAFTA (North American Free Trade Agreement) come principale accordo commerciale trilaterale nella regione nordamericana. Il più recente accordo tra questi tre paesi comprende alcune modifiche, senza quindi stravolgere la normativa preesistente, e sposa la necessità di introdurre e aggiornare alcuni temi attuali, tra cui il commercio digitale, la proprietà intellettuale, le norme sul lavoro e l'ambiente, e le regole d'origine, specialmente per l'industria automobilistica. A tal proposito, una delle norme introdotte prevede che una maggiore percentuale di componenti automobilistici debba essere prodotta all'interno della regione del trattato per qualificarsi per il trattamento tariffario preferenziale, al fine di incentivare la produzione locale e l'occupazione.

*Tabella 3: Evoluzione del deficit commerciale tra USA e Messico*

YEAR	EXPORTS	IMPORTS	BALANCE
2010	163,664.6	229,985.6	-66,321.0
2011	198,288.7	262,873.6	-64,584.9
2012	215,875.1	277,593.6	-61,718.5
2013	225,954.4	280,556.0	-54,601.7
2014	241,007.2	295,730.0	-54,722.8
2015	236,460.1	296,433.3	-59,973.2
2016	230,228.8	293,500.6	-63,271.8
2017	243,609.0	312,666.7	-69,057.8
2018	265,968.0	343,680.5	-77,712.5
2019	256,676.5	356,093.6	-99,417.1

2020	212,512.8	323,476.9	-110,964.1
2021	277,077.6	382,588.7	-105,511.1
2022	324,309.5	454,774.7	-130,465.2
2023	323,227.9	475,606.7	-152,378.8

Fonte: US Census Bureau

Dando uno sguardo alla tabella<sup>3</sup>, è intuitivo come il Messico intrattenga un ampissimo rapporto di scambio con gli USA. In particolare, per la prima volta dopo 20 anni il Messico ha superato la Cina qualificandosi come primo partner commerciale degli Stati Uniti. Facendo un resoconto degli ultimi quindici anni, dal 2010 al 2024, abbiamo visto una crescita dei flussi commerciali dai circa 430 miliardi a 800 dell'anno appena passato, con una importante crescita percentuale dell'86%. (cfr. Milano Finanza, 2019)

In generale, il Messico ha sperimentato un periodo di forte crescita nell'ultimo anno e mezzo: nel suo rapporto di luglio 2023, il FMI ha previsto che l'economia del Messico, dopo aver registrato un aumento del 3% nel 2022, ha concluso il 2023 con una crescita leggermente inferiore ma ancora robusta, precisamente del 2,6%. Un fattore chiave di tale espansione è stato l'accordo commerciale tra Stati Uniti, Messico e Canada (USMCA), che ha garantito al Messico un accesso privilegiato al più vasto mercato mondiale. La cooperazione economica e commerciale con USA e Canada ha permesso al Messico di valorizzare un altro dei suoi vantaggi: la disponibilità di forza lavoro giovane (età media 26 anni) a costi vantaggiosi.

Il recente slancio dell'economia messicana può essere attribuito anche all'incremento degli investimenti esteri diretti, che hanno toccato i 35,3 miliardi di dollari nel 2022, con un aumento del +12% rispetto all'anno precedente. Questa tendenza sembra destinata a intensificarsi, dato che solo nella prima metà del 2023 gli investimenti hanno raggiunto i 43 miliardi di dollari, con circa venti imprese che hanno pianificato importanti investimenti nel paese, inclusi Tesla e Walmart. Si tratta del fenomeno del *nearshoring*, che implica una riorganizzazione delle catene di approvvigionamento globali verso nazioni geograficamente e politicamente prossime. La competizione tra USA e Cina per il predominio globale, le complicazioni nelle estese catene di approvvigionamento aggravate dalla pandemia e, più recentemente, il conflitto tra Russia e Ucraina, hanno

<sup>3</sup> <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c2010.html>

costretto gran parte dei paesi a riorganizzare le proprie strategie commerciali. Il Messico ha beneficiato di tale scenario, emergendo come un luogo perfetto per la soddisfazione di questi nuovi standard, non solo per la sua posizione strategica ma anche per i bassi costi per il lavoro. In alcuni contesti, a seconda della regione e del settore, il costo del lavoro in Messico può risultare persino più conveniente di quello cinese. È dalla Cina che molte aziende stanno trasferendo operazioni in Messico: secondo un'indagine di AmCham Shanghai 2021 China Business Record, il 34,9% delle compagnie sta reindirizzando investimenti dalla Cina verso il Messico. La Bank of America (BoFA) stima che il *nearshoring* potrebbe aumentare le esportazioni messicane del 30% nei prossimi dieci anni. Per attrarre ulteriori investimenti, alcune regioni messicane, pilastri dell'economia nazionale, promuovono politiche aggressive di incentivi finanziari e fiscali che attirano investitori internazionali e hanno portato alla creazione di parchi industriali e centri tecnologici con infrastrutture avanzate a vantaggio delle aziende localizzate. Esistono anche incentivi specifici offerti dalle autorità locali per le imprese che desiderano investire in un determinato stato e sviluppare progetti di valorizzazione territoriale. In questo quadro, il Messico sta diventando il principale partner commerciale degli USA, rappresentando il 15,4% di tutti i beni esportati e importati dagli Stati Uniti, superando il Canada (15,2%) e la Cina (12%), quest'ultima principale partner commerciale degli USA per la maggior parte del decennio precedente. (cfr. Zupi, 2021)

### 2.2.3 Rapporti commerciali con il Canada

I rapporti commerciali tra gli Stati Uniti e il Canada sono tra i più estesi e integrati al mondo, con un intenso scambio di beni e servizi che attraversa una delle frontiere più lunghe e pacifiche. Queste relazioni economiche sono radicate in una storia condivisa e in accordi commerciali, tra i quali il NAFTA e l'USMCA, che hanno favorito l'integrazione transfrontaliera dei due paesi.

Tabella 4: Evoluzione deficit commerciale degli USA con il Canada

YEAR	EXPORTS	IMPORTS	BALANCE
2010	249,256.5	277,636.7	-28,380.3
2011	281,291.5	315,324.8	-34,033.2
2012	292,650.5	324,263.0	-31,612.5

2013	300,754.9	332,503.6	-31,748.8
2014	312,817.0	349,286.1	-36,469.2
2015	280,855.2	296,305.1	-15,449.9
2016	266,374.5	277,719.8	-10,985.3
2017	282,773.8	299,065.4	-16,291.6
2018	299,731.7	318,574.8	-18,843.1
2019	292,820.3	318,588.8	-25,768.5
2020	256,212.3	270,025.5	-13,813.3
2021	309,604.0	357,279.5	-47,675.4
2022	356,452.6	436,561.5	-80,109.0
2023	353,234.8	421,096.2	-67,861.4

*Fonte: US Census Bureau*

Facendo un'analisi dei dati forniti dall'US Census Bureau, dalla tabella 4<sup>4</sup> si può innanzitutto evincere come il Canada si posizioni al secondo posto per intensità di scambi commerciali con gli USA, dopo il Messico e prima della Cina; nel periodo considerato in tabella, si è assistito ad una crescita dai circa 500 milioni del 2010 ai 750 del 2023, con una crescita percentuale del 50%; in particolare, gli Stati Uniti rappresentano il principale paese di destinazione dei prodotti canadesi, con una quota del valore esportato nel 2023 pari al 77,6%. (cfr. Info Mercati Esteri, 2024)

### **2.3 Settori principali di esportazione e importazione degli Stati Uniti**

Dopo aver parlato dei principali partner commerciali degli Stati Uniti, è opportuno effettuare un'analisi specifica sui principali settori che interessano l'esportazione e l'importazione, anche in base a determinati paesi, cercando in questo modo di comprendere la strategia di scambio del suddetto paese nel complesso e mutevole contesto globale.

<sup>4</sup> <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c1220.html>



### 2.3.1 Principali destinazioni dell'esportazione statunitense in base al settore

Tabella 5: Principali settori di esportazione nell'economia USA

CATEGORIA	VALORE ESPORT	VALORE RELATIVO %
Combustibili minerali, oli, prodotti di distillazione	323,17B	16%
Macchinari, reattori nucleari, caldaie	233.01B	12%
Apparecchiature elettriche ed elettroniche	200.65B	9.9%
Veicoli diversi da ferrovie e tramvie	152.83B	7.6%
Aerei e veicoli spaziali	124.91B	6.2%
Apparecchiature ottiche, fotografiche, tecniche e mediche	105.11B	5.2%
Prodotti farmaceutici	90.31B	4.5%
Plastica	77.80B	3.9%
Perle, pietre preziose, metalli, monete	76.06B	3.8%
Prodotti non specificati per tipo	67.36B	3.3%
Prodotti chimici organici	51.73B	2.6%
Prodotti chimici vari	38.64B	1.9%
Grano, semi, frutta	33.9B	1.7%
Cereali	23.34B	1.2%
Carne e derivati	21.81B	1.1%
Ferro e acciaio	20.46B	1%

Fonte: Trading Economics, (2023)

Analizzando la tabella<sup>5</sup>, vediamo rappresentati i principali settori che riguardano l'attività di esportazione statunitense. L'area maggiormente interessata è quella dei combustibili

<sup>5</sup> <https://tradingeconomics.com/united-states/exports-by-category>

minerali e dei prodotti di distillazione, con una quota del 16%; tutto ciò è dato dalla vasta presenza di giacimenti di risorse naturali, inclusi petrolio e gas naturale; per citarne alcuni, in primo luogo troviamo il bacino permiano, un'area che si estende dal Texas occidentale al sud-est del New Mexico, che offre ingenti depositi di petrolio di scisto e gas naturali. Tale zona è sempre stata una vitale fonte di risorse per gli USA, ma negli ultimi anni si è verificato un aumento di produzione dato dai progressi nella perforazione orizzontale e nella tecnologia di frattura idraulica. La seconda fonte in ordine di importanza è il bacino di Bakken in Dakota del Nord, che prende il nome dall'omonima roccia di età paleozoica dalla quale viene ottenuto il petrolio. Inoltre, gli US ricoprono un ruolo importante anche nel settore dei prodotti di distillazione, che sono ottenuti grazie alle raffinerie di petrolio situate lungo la Costa del Golfo, che sono tra le più grandi e tecnicamente avanzate del mondo. Questo settore ha anche giovato dell'eliminazione delle limitazioni all'export di petrolio nel 2015, decreto che era stato inserito nel 1973 dopo il primo shock petrolifero. In secondo luogo, troviamo la macroarea di macchinari e reattori nucleari, che impatta al 12% sul totale delle esportazioni statunitensi; in particolare, negli ultimi anni abbiamo assistito ad un aumento dell'interesse rivolto al settore nucleare, che viene visto da molti paesi come un tassello fondamentale per complesso processo di decarbonizzazione, che punta a ridurre le emissioni nell'ambiente. A tal proposito, gli Stati Uniti rappresentano il maggior produttore di energia nucleare nel mondo, rappresentando il 30% e contando il maggior numero di centrali nucleari, 92; in generale, gli USA hanno sempre investito ingenti quantità di denaro nel nucleare, sotto forma di investimenti diretti o concessioni particolari, come quella riguardante i crediti d'imposta per la produzione di energia pulita (PTC), introdotti con l'*Inflation Reduction Act* nel 2022, i quali consistono in incentivi fiscali che riducono il costo per gli operatori di impianti nucleari, incentivando sia la manutenzione degli impianti esistenti sia lo sviluppo di nuove tecnologie. Tra le maggiori creazioni degli USA nel campo nucleare troviamo quella nel dicembre 2022, quando i ricercatori del Lawrence Livermore National Laboratory in California hanno comunicato di aver ottenuto una reazione di fusione nucleare che ha prodotto più energia di quanta ne sia stata utilizzata per azionarla grazie alla tecnica laser, che permette di produrre energia con un impatto ambientale praticamente nullo. (cfr. TheWhiteHouse, 2022)

Proseguendo con l'analisi della tabella, al terzo posto troviamo le apparecchiature elettriche ed elettroniche, che incidono quasi al 10% sul totale delle esportazioni.

Concentrandoci sull'industria dei semiconduttori, nonostante gli USA siano stati pionieri di tali tecnologie, hanno visto la loro produzione passare dal 37% della produzione globale del 1990 al 12% attuale, passando il testimone a paesi orientali quali Cina e Taiwan. Al fine di potenziare la produzione di semiconduttori, il presidente Joe Biden ha stanziato 52 miliardi di dollari nell'ambito del "*Chips and Science Act*", per la ricerca, lo sviluppo e la produzione di tali tecnologie. Tali incentivi hanno rafforzato le riserve nazionali, generato decine di migliaia di posti di lavoro e catalizzato centinaia di miliardi di investimenti privati.

Al quarto posto troviamo l'area dei veicoli che non siano ferrovie e tramvie, dunque nel caso degli USA si parla principalmente del ramo automotive. Storicamente, gli Stati Uniti hanno sempre rappresentato un centro nevralgico del commercio automobilistico mondiale, prima dell'inserimento di aziende coreane e cinesi, comprendendo infatti i maggiori players mondiali all'interno di tale industria. Sebbene la produzione si sia diversificata geograficamente negli ultimi anni, il cuore dell'industria è situato nella città di Detroit, non a caso rinominata "Motor City", che comprende molte sedi delle principali aziende, quali General Motors, Ford Motor Company, Stellantis e Tesla, con quest'ultima rappresenta il simbolo della transizione ecologica riguardante il settore automobilistico durante l'ultimo decennio. In merito alla produzione di auto elettriche, il governo federale ha stanziato nel 2022 33 miliardi di dollari in nuove fabbriche automobilistiche, comprese quelle per la produzione di nuovi impianti di assemblaggio e di batterie, per cercare di velocizzare la produzione di veicoli elettrici, attirando in questo modo anche case automobilistiche straniere interessate a tali sovvenzionamenti. Inoltre, sempre a supporto della suddetta transizione ecologica, il governo Biden ha destinato nel 2022 un pacchetto di finanziamenti da 623 milioni di dollari all'installazione di 7500 punti di ricarica nel territorio statunitense, fondi provenienti dal *Charging and Fueling Infrastructure Discretionary Grant Program*.

L'ultima macroarea rilevante per il discorso esportazioni è relativa alla produzione interna di aerei e veicoli spaziali; gli USA sono leader mondiali nella produzione e nell'esportazione di aerei e veicoli spaziali, con tale settore che rappresenta un importante motore di crescita economica e innovazione tecnologica. Tra i principali attori di questo settore troviamo Boeing, riconosciuta come una delle più importanti aziende al mondo, rinomata soprattutto per la produzione di aerei commerciali quali Boeing 747 e Boeing

737; abbiamo poi Lockheed Martin, che si occupa principalmente di aviazione militare e viene considerato il più grande appaltatore di difesa al mondo; per quanto riguarda il ramo legato allo spazio, tra le più importanti troviamo SpaceX, che oltre ad essere un produttore di motori a razzo e veicoli spaziali, è stata la prima compagnia privata a mandare in orbita essere umani.<sup>6</sup>

### 2.3.2 Principali categorie di prodotti esportati con i partner chiave degli USA

Dopo aver fatto un resoconto dei principali settori che riguardano l'esportazione statunitense, è opportuno elencare quali siano i prodotti oggetto di scambio con i principali partner commerciali degli USA. Il primo paese analizzato è il Messico, che, come detto precedentemente, rappresenta il primo partner commerciale statunitense per intensità di scambi. Successivamente verranno riportati i dati rispettivamente del Canada e della Cina, per effettuare infine un confronto tra i principali partner statunitensi.

*Tabella 6: Principali settori di esportazione con il Messico*

#### MESSICO

CATEGORIA	VALORE ESPORT	VALORE RELATIVO %
Apparecchiature elettriche ed elettroniche	51.6B	15,9%
Macchinari, reattori nucleari, caldaie	45.71B	14.1%
Combustibili minerali, oli, prodotti di distillazione	45.07B	13,9%
Veicoli tranne ferrovie e tramvie	28.36B	8,7%
Plastica	21.20B	6,6%

*Fonte: Trading Economics, (2023)*

<sup>6</sup> (cfr. IlSole24Ore, 2022)

Tabella 7: Principali settori di esportazione con il Canada

**CANADA**

CATEGORIA	VALORE ESPORT	VALORE RELATIVO %
Veicoli tranne ferrovie e tramvie	57.73B	16,4%
Macchinari, reattori nucleari, caldaie	52.76B	15%
Apparecchiature elettriche ed elettroniche	29.41B	8,3%
Combustibili minerali, oli, prodotti di distillazione	28.68B	8,1%
Plastica	15.41B	4,4%

Fonte: Trading Economics, (2023)

Tabella 8: Principali settori di esportazione con la Cina

**CINA**

CATEGORIA	VALORE ESPORT	VALORE RELATIVO %
Combustibili minerali, oli, prodotti di distillazione	19.74B	13,3%
Semi, frutta, grano	15.85B	10,7%
Macchinari, reattori nucleari, caldaie	13.72B	9,3%
Apparecchi elettrici ed elettronici	11.64B	7,9%
Apparecchiature ottiche, fotografiche, tecniche e mediche	11.31B	7,6%

Fonte: Trading Economics, (2023)

Partendo dall'analisi delle esportazioni con il Messico, tabella 6<sup>7</sup>, bisogna premettere che le catene produttive di tale paese con gli USA sono fortemente integrate, soprattutto grazie agli accordi commerciali tra questi due paesi. Considerato tale presupposto, vediamo come la categoria più esportata in Messico è rappresentata dalle apparecchiature elettriche ed elettroniche, come semiconduttori, circuiti integrati e sistemi di telecomunicazione, delle quali gli USA sono leader mondiali di produzione, che sono utili al Messico sia per un consumo interno sia per l'assemblaggio in prodotti finiti, specialmente in settori come automotive ed elettronica di consumo. Al secondo posto per intensità di scambi troviamo macchinari e reattori nucleari; nonostante il Messico abbia investito ingenti risorse in questo settore negli ultimi anni, si trova comunque nella posizione di follower e quindi è obbligato a ricorrere all'importazione per modernizzare la sua infrastruttura e aumentare la propria efficienza produttiva. Il terzo posto è ricoperto dall'esportazione di combustibili minerali e prodotti di distillazione; sebbene il Messico sia una nazione ricca di petrolio e di altre fonti di energia, pecca nell'infrastruttura di raffinazione e soprattutto nell'approvvigionamento di gas naturali.<sup>8</sup>

Passando alle esportazioni verso il Canada, illustrate nella tabella 7<sup>9</sup>, la situazione può essere considerata simile a quella messicana, in quanto tutte e tre le nazioni analizzate sono legate dall'accordo USMCA, che facilita il commercio attraverso tariffe ridotte e regolamenti semplificati. Tale fattore giustifica l'alta intensità di scambio nel settore automotive, caratterizzato dal lato canadese da una vasta presenza di impianti a capitale americano, la quale determina il frequente attraversamento del confine delle componenti interessate in ambo le direzioni. In generale, gli scambi tra questi due paesi sono facilitati anche dalla vicinanza geografica, e come dimostrato dai dati, l'export verso il Canada si avvicina molto a quello del Messico, in quanto è caratterizzato allo stesso modo da apparecchiature elettriche ed elettroniche e da prodotti di distillazione, a dimostrazione dell'interdipendenza produttiva che sussiste tra questa triade di paesi.

Per quanto riguarda l'export con la Cina, in tabella 8<sup>10</sup>, questo presenta alcune differenze dai paesi sopraelencati. Al primo posto nella tabella troviamo l'esportazione di combustibili minerali e prodotti di distillazione, a dimostrazione del primato di

---

<sup>7</sup> <https://tradingeconomics.com/united-states/exports/mexico>

<sup>8</sup> (cfr. Export.gov, 2023), <https://export.gov.it/news-e-media/news/focus-paese-its-time-mexico>

<sup>9</sup> <https://tradingeconomics.com/united-states/exports/canada>

<sup>10</sup> <https://tradingeconomics.com/united-states/exports/china>

importazioni di petrolio greggio e di gas naturali che la Cina assume nel panorama mondiale; in seguito, troviamo la peculiarità degli scambi commerciali tra questi due paesi, cioè i semi di soia, utilizzati dalla Cina nei mangimi per animali d'allevamento. L'importazione di tale bene ammontava a 12,4 miliardi nel 2017, prima di calare dell'80% per via dei dazi imposti da Pechino durante la guerra commerciale; nonostante ciò, tale bene rimane comunque centrale per quanto concerne l'import cinese. (cfr. Agi.it, 2019)

### 2.3.3 Principali settori di importazione degli USA

Tabella 9: Principali settori di importazione degli USA

CATEGORIA	VALORE ESPORT	VALORE RELATIVO %
Apparecchi elettrici ed elettronici	463.36B	15%
Macchinari, reattori nucleari, caldaie	459.20B	14%
Veicoli tranne ferrovie e tramvie	381.04B	12%
Combustibili minerali, oli, prodotti di distillazione	266.59B	8,4%
Prodotti farmaceutici	177.85B	5,6%
Prodotti non specificati per tipo	124.98B	3,9%
Apparecchiature ottiche, fotografiche, tecniche e mediche	118.32B	3,7%
Perle, pietre preziose, metalli, monete	85.49B	2,7%
Plastica	72.35B	2,3%
Mobili, insegne luminose, edifici prefabbricati	69.01B	2,2%
Prodotti chimici organici	66.59B	2,1%
Articoli di ferro o acciaio	53.26B	1,7%

Articoli di abbigliamento, a maglia o all'uncinetti	45.24B	1,4%
Giocattoli, giochi, articoli sportivi	44.45B	1,3%
Gomme	34.84B	1.1%
Bevande, alcolici e aceto	30.96B	0,98%

*Trading Economics, (2023)*

Per quanto riguarda la situazione relativa alle importazioni, è evidente dalla tabella 9<sup>11</sup> che, in generale, molti dei beni importati si avvicinano a quelli esportati, a giustificazione del fatto che gli USA facciano parte di una fitta catena del valore, all'interno della quale ogni paese aggiunge il proprio tassello per la produzione del prodotto finito. Analizzando alcune voci di questa tabella, al primo posto troviamo l'import di apparecchiature elettriche ed elettroniche, che riguarda gli scambi commerciali intrattenuti dagli USA con diversi attori operanti sul mercato. Tale voce riguarda soprattutto l'industria dei semiconduttori, associata ad una complessa catena del valore, fatta di un lungo ciclo di fabbricazione e un'eterogenea distribuzione geografica, che obbliga gli US ad importare diversi prodotti intermedi. Osservando le altre voci, constatiamo che gli USA importino una larga quantità di prodotti medicinali, in particolar modo con paesi UE quali Germania e Belgio, e inoltre un'altra grossa fetta viene attribuita ai combustibili minerali, dei quali gli USA sono da sempre importatori netti nonostante la proliferazione di impianti autoctoni, in quanto non esiste alcun modo per abbandonare le miscele di petroli d'importazione, fondamentali per essere combinate a tipologie di miscele a diverso contenuto solforoso e raggiungere così al prodotto finale. (cfr. Carrello, 2023)

#### **2.3.4 Principali categorie di prodotti importati con i partner chiave degli USA**

Nello stesso modo in cui è stata effettuata l'analisi delle esportazioni, a questo punto bisogna porre sotto la lente d'ingrandimento i settori oggetto di scambio dell'importazione con i principali partner commerciali degli USA, quindi in ordine Messico, Canada e Cina.

<sup>11</sup> <https://tradingeconomics.com/united-states/imports-by-category>



Tabella 10: Principali categorie di importazione dal Messico

**MESSICO**

CATEGORIA	VALORE IMPORT	VALORE RELATIVO %
Veicoli tranne ferrovie e tramvie	130.03B	27,1%
Apparecchi elettrici ed elettronici	85.56B	17,8%
Macchinari, reattori nucleari, caldaie	81.62B	17%
Combustibili minerali, oli, prodotti di distillazione	25.01B	5,2%
Apparecchiature ottiche, fotografiche, tecniche e mediche	22.33B	4,6%

*Trading Economics, (2023)*

Tabella 11: Principali categorie di importazione con il Canada

**CANADA**

CATEGORIA	VALORE IMPORT	VALORE RELATIVO %
Combustibili minerali, oli, prodotti di distillazione	131.91B	30,7%
Veicoli tranne ferrovie e tramvie	56.35B	13,1%
Macchinari, reattori nucleari, caldaie	31.86B	7,4%
Perle, pietre preziose, metalli, monete	11.51B	2,7%
Legna ed articoli in legna, carbone di legna	11.45B	2,6%

*Trading Economics, (2023)*

Tabella 12: Principali categorie di importazione con la Cina

**CINA**

CATEGORIA	VALORE IMPORT	VALORE RELATIVO %
Apparecchi elettrici ed elettronici	126,68B	28,3%
Macchinari, reattori nucleari, caldaie	85,89B	19,2%
Giocattoli, giochi, articoli sportivi	33,39B	7,5%
Mobili, insegne luminose, edifici prefabbricati	20,29B	4,5%
Plastica	20,16B	4,4%

*Trading Economics, (2023)*

Partendo dall'analisi delle importazioni dal Messico esposte nella tabella 10<sup>12</sup>, gli Stati Uniti scambiano principalmente veicoli finiti o parti intermedie relative all'ambito automotive, per via della complementarità che caratterizza questi due paesi in tale settore. Come già detto in precedenza, il Messico sta vivendo una crescita vertiginosa negli ultimi anni, per via delle ingenti cifre investite in investimenti diretti esteri in tale paese; tale interesse è giustificato da diversi fattori caratterizzanti di questa nazione, come manodopera giovane e a basso costo, posizione geografica strategica e incentivi finanziari e fiscali a vantaggio dell'attività d'impresa, che hanno portato all'intensificazione del fenomeno del *nearshoring*. Per le motivazioni sopraelencate, gli Stati Uniti rappresentano il maggior partner commerciale del Messico, con interi processi produttivi spostati in tale paese, riguardanti soprattutto l'ambito automotive e quello dei semiconduttori. (cfr. Eni.com, 2021)

Relativamente al Canada, è constatabile guardando la tabella 11<sup>13</sup> come l'intensità dei flussi commerciali delle principali categorie è differente. Prima di tutto troviamo l'importazione di combustibili minerali, oli e prodotti di distillazione, che sono una diretta conseguenza della ricchezza di energia che caratterizza il Canada. Quest'ultimo è infatti

<sup>12</sup> <https://tradingeconomics.com/united-states/imports/mexico>

<sup>13</sup> <https://tradingeconomics.com/united-states/imports/canada>

il terzo detentore mondiale di riserve petrolifere dopo Arabia Saudita e Venezuela, con giacimenti presenti prevalentemente nelle province di Alberta, Saskatchewan, Newfoundland e Labrador. Successivamente, gli Usa importano dal Canada metalli e pietre preziose, in quanto il Canada detiene ad esempio la settima riserva di minerale di ferro grezzo al mondo, ma anche legna e carbone, per via dell'abbondanza di legna di conifere e prodotti correlati e riserve di carbone metallurgico, quest'ultime prevalentemente nella British Columbia e in Alberta.

Considerando infine l'attività di import dalla Cina, nonostante i recenti tentativi di decoupling delle due economie, queste sono comunque strettamente legate. Analizzando la tabella 12<sup>14</sup>, la Cina esporta negli USA soprattutto tecnologia, in particolare impianti per trasmissioni, computer, componenti delle apparecchiature d'ufficio e display video, mentre un ruolo minoritario viene giocato dall'export della plastica. Una statistica interessante è quella legata ai giocattoli e ai giochi, che vengono importati dagli USA per 33 miliardi di dollari; a tal proposito, bisogna precisare che la Cina è un paese leader nella produzione e nell'esportazione di giocattoli, grazie al raggiungimento di un connubio perfetto tra discreta qualità e efficienza dei costi; l'azienda leader è sicuramente Hasbro, statunitense sulla carta ma completamente delocalizzata in Oriente. In tabella vediamo poi altri settori di importazione in US come quello legato alla mobilia, in quanto la Cina rappresenta il più grande esportatore di tali beni con un flusso che ammonta a quasi 200 miliardi, e quello delle insegne luminose, in gran parte giustificato dall'intensa produzione di lampadine al led e al neon in Oriente. (cfr. ISPI, 2024)

---

<sup>14</sup> <https://tradingeconomics.com/united-states/imports/china>

## **CAPITOLO 3-Catene globali del valore ed effetti della pandemia COVID-19**

### **3.1 Importanza delle GVC nel panorama mondiale**

Le catene globali del valore (*Global Value Chains*, GVCs) rappresentano uno degli aspetti fondamentali dell'economia mondiale, evidenziando come le imprese distribuiscano le loro attività produttive su scala internazionale per massimizzare l'efficienza e ridurre i costi. Tali reti complesse, che interconnettono diversi paesi attraverso la produzione, il trasporto e la vendita di beni, hanno subito un impatto significativo a seguito dell'emergere della pandemia Covid-19; tra i molteplici effetti di tale fenomeno, l'impatto della pandemia sulle GVC ha portato ad un ripensamento delle strategie aziendali e delle politiche governative, al fine di affrontare al meglio le sfide future.

#### **3.1.1 Breve introduzione alle GVC**

Partendo da un approccio teorico della catena del valore, il primo approccio alle suddette risale al 1985, e proviene dall'opera *Michael Porter "Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance"*. Il concetto della catena del valore destruttura un'entità aziendale nelle sue componenti strategicamente rilevanti, con l'intento di analizzare la dinamica dei costi e identificare le opportunità sia per la loro ottimizzazione sia per l'esplorazione di vie di differenziazione. Tale modello offre un quadro per delineare le variegate operazioni attraverso le quali un'impresa genera valore per la sua clientela, facilitando la comprensione delle interconnessioni esistenti tra le singole attività. In questo modo, viene resa più semplice l'interpretazione dei processi aziendali, promuovendo l'individuazione di opportunità per il perseguimento del vantaggio competitivo. La teoria di Porter prevede la divisione delle attività della catena del valore in due tipologie: attività primarie, o fondamentali, che comprendono attività di produzione, commercializzazione e funzioni logistiche, si dividono in:

- logistica in entrata, che comprende ricezione, immagazzinamento e controllo dell'inventario,
- attività operative, riguardanti il processo di trasformazione da input a output,
- logistica in uscita, associate alla raccolta e alla distribuzione del prodotto agli acquirenti,

-marketing e vendite, collegate all'offerta di un mezzo tramite il quale i consumatori possano effettuare l'acquisto del bene o siano incentivati a compierlo,  
-servizi alla clientela, che concernono il mantenimento della percezione del valore legato al prodotto.

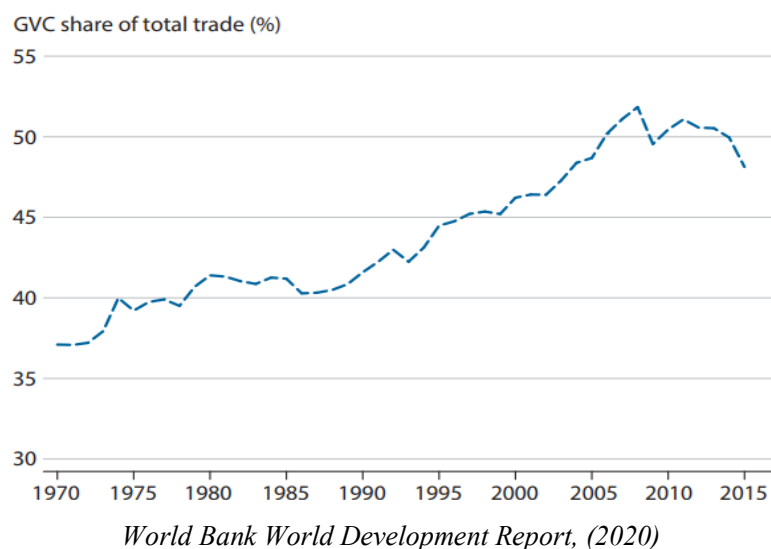
Abbiamo poi il secondo gruppo di attività della catena del valore, le attività secondarie, il cui scopo è quello di fornire supporto per lo svolgimento delle attività primarie. Queste si dividono in approvvigionamenti, sviluppo delle tecnologie, gestione delle risorse umane e attività infrastrutturali. Le catene globali del valore rappresentano un concetto evoluto che va ad estendere la catena del valore ad un contesto globale, consistente nella dispersione delle attività attraverso i confini internazionali per sfruttare i vantaggi competitivi offerti dalle diverse aree geografiche; inoltre, le GVC facilitano il trasferimento di tecnologia e *know-how* tra aziende e paesi. Ogni catena globale del valore è guidata da un'azienda detta *lead firm* che va a coordinare le componenti di tale rete, cioè le aziende *price-taker* che hanno meno potere di mercato rispetto all'impresa leader. Dunque, la struttura della catena non risulta in relazione simmetriche, bensì in rapporti fortemente gerarchizzati, frutto della diversa posizione e potere all'interno del mercato dei diversi attori operanti nella catena. (cfr. Caroli, 2021)

### **3.1.2 Distruzione delle catene globali del valore: fenomeni di *nearshoring* e *reshoring***

Invece di gestire tutti i processi produttivi internamente, le aziende possono scegliere di delegare alcune parti della loro produzione a paesi esteri.

La figura 8 descrive l'impatto espresso in percentuale delle catene globali del valore sul commercio totale mondiale tra il 1970 e il 2015.

Figura 8: Impatto delle GVC sul totale del commercio mondiale

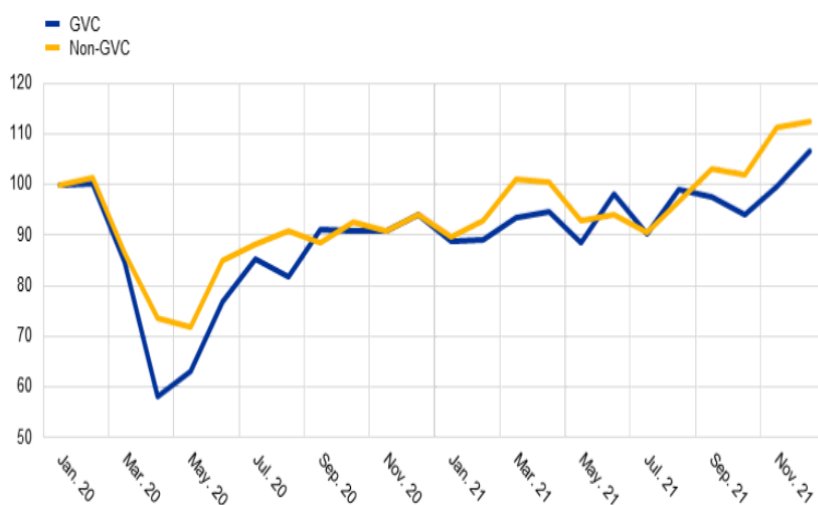


Come illustrato nella figura in sovrapposizione, l'adesione alle catene globali del valore (GVC) ha mostrato una tendenza crescente nel corso del tempo, sebbene tale trend abbia registrato una fase di stabilizzazione negli anni più recenti. Per quanto l'incorporazione nelle GVC offra benefici, consentendo alle imprese di sfruttare i vantaggi di produzione in aree con vantaggi comparativi specifici, comporta anche dei rischi significativi. Gli shock che interessano una fase specifica del ciclo produttivo possono diffondersi attraverso l'intera catena, influenzando le aziende che dipendono dagli input provenienti da tali aree. Durante l'attuale pandemia, questi rischi si sono manifestati sotto forma di blocchi su scala globale, tassi di vaccinazione bassi nei paesi in via di sviluppo, costi di spedizione elevati e interruzioni in porti strategici, aggravando ulteriormente le tensioni sulle catene di approvvigionamento. Questi pericoli possono intensificarsi quando le catene di fornitura si affidano in modo eccessivo a componenti cruciali forniti da un numero limitato di regioni. Ad esempio, consideriamo il caso dei semiconduttori. L'avanzamento tecnologico in quasi tutti i campi ha reso i semiconduttori un elemento fondamentale per l'intera economia; tuttavia, la loro produzione è concentrata principalmente in poche nazioni, come Taiwan e Cina. Un incremento significativo nella richiesta di prodotti che necessitano di semiconduttori può generare gravi ingorghi nelle industrie che ne sono dipendenti. Di conseguenza, a fronte della struttura globale delle catene di fornitura, persino uno shock di domanda relativamente minore in un ambito

critico può diffondersi, causando ampie perturbazioni nella domanda e nell'offerta globali, il che, a sua volta, può spingere i prezzi al rialzo. In risposta a tali cambiamenti all'interno dell'ambiente economico, la maggior parte delle imprese hanno apportato delle modifiche alle proprie catene del valore, tramite operazioni di *reshoring* (rilocalizzazione). Tale operazione può essere effettuata in diversi modi, in base alla tipologia di strategia che si vuole perseguire; il primo tipo di rilocalizzazione è il *offshoring* (delocalizzazione), che determina lo spostamento delle attività aziendali in luoghi diversi dalla sede principale di un'azienda più o meno lontani geograficamente. Tale operazione è stata la più attuata nei primi due decenni del nuovo millennio, al fine di sfruttare i vantaggi di costo sopra elencati, per poi andare a calare drasticamente negli ultimi 5 anni a causa dei recenti squilibri macroeconomici. In secondo luogo, troviamo l'operazione di *nearshoring* e *backshoring*, che rispettivamente risultano nella reintegrazione di operazioni precedentemente delocalizzate in un paese vicino a quello di origine e nel paese d'origine stesso, nel tentativo di ovviare ai rischi di una catena di produzione lunga e frammentata. L'ultima tipologia di rilocalizzazione è legata al recente fenomeno del *friendshoring*, cioè lo spostamento di attività della catena del valore in paesi che abbiano regole compatibili alle nazionalità delle aziende interessate. (cfr. Serafini, 2023)

Alcune ricerche mostrano che le imprese coinvolte nelle catene globali del valore nel periodo pre-crisi hanno subito il calo più marcato delle esportazioni all'inizio della crisi COVID-19 e si sono riprese a un ritmo più lento rispetto agli esportatori non appartenenti alle GVC dopo la riapertura dell'economia.

Figura 9: Impatto del Covid-19 sugli esportatori delle GVC

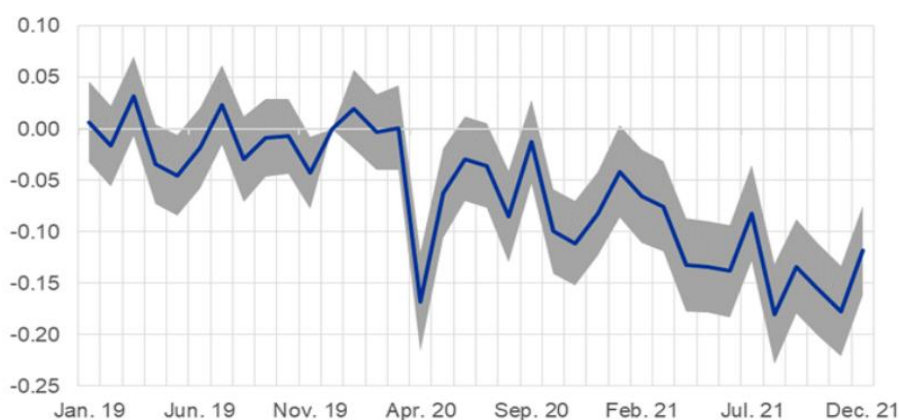


Fonte: Lebastard, (2023)

Esaminando la figura 9, nell'aprile 2020 gli esportatori delle GVC hanno registrato volumi di esportazioni inferiori del 42% rispetto ai livelli registrati nel gennaio 2020. Per gli esportatori non-GVC, il calo è stato meno drastico, raggiungendo un minimo a maggio 2020, con un 28% in meno rispetto al livello registrato a gennaio 2020. I due gruppi si sono ulteriormente differenziati quando le restrizioni legate alla pandemia sono state rimosse nell'estate del 2020 e quando la ripresa ha preso forma nell'anno successivo. Nel marzo 2021 le esportazioni nominali delle imprese non coinvolte nelle catene globali del valore avevano raggiunto i livelli del gennaio 2020 e nel settembre 2021 avevano recuperato ben oltre i livelli pre-pandemia, mentre le imprese delle GVC hanno dovuto attendere fino al dicembre 2021 per superare i livelli di esportazione del gennaio 2020. (cfr. Santacreu and LaBelle, 2022)



Figura 10: Influenza del Covid-19 sulle esportazioni delle GVC

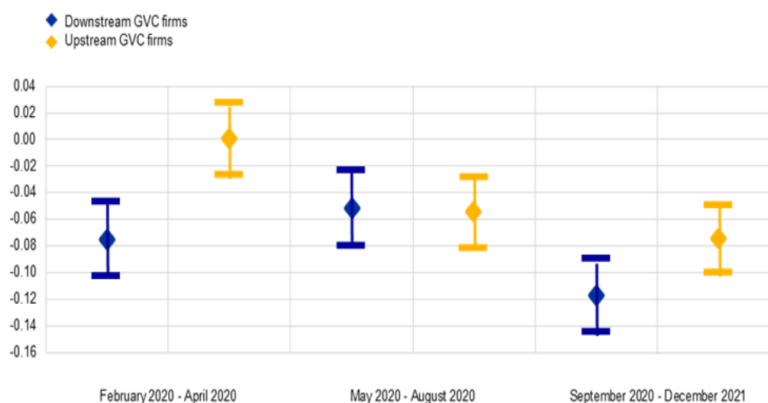


Fonte: Lebastard, (2023)

Osservando la figura 10, che riporta l'effetto della partecipazione alle catene globali del valore sulle esportazioni a livello di impresa, integrando all'interno del gruppo di analisi tutti gli esportatori continuativi che hanno importato almeno una volta tra luglio e dicembre 2019, i risultati evidenziano l'emergere, nei mesi di aprile e maggio 2020, del primo effetto negativo e significativo dell'appartenenza a una catena del valore globale durante la pandemia, e un nuovo calo più consistente e persistente delle esportazioni a partire da ottobre 2020. Tali evidenze sono date dalla presenza di domanda inevasa e risparmi accumulati a vantaggio delle imprese non appartenenti alla GVC, mentre le imprese appartenenti alle catene sarebbero rimaste limitate a causa della prolungata indisponibilità di input importati.

Una terza tipologia di analisi è basata sulla posizione delle imprese all'interno della catena del valore; infatti, le imprese possono trovarsi in posizione upstream, quindi a monte della GVC, *midstream* (al centro), o *downstream*, cioè a valle della catena.

Figura 11: Conseguenze del Covid-19 rispetto alla posizione occupata nella GVC



Fonte: Lebastard (2023)

Considerando la figura 11, è chiaro come le imprese che si trovano a valle della catena del valore abbiano in generale sofferto maggiormente della pandemia, soprattutto nel periodo che va da settembre 2020 a dicembre 2021, quando le perturbazioni lungo le catene del valore hanno raggiunto livelli storicamente elevati. Il fatto che le imprese a valle siano state più colpite dimostra il fatto che, nonostante durante la pandemia si siano verificati shock sia dal punto di vista della domanda che nell'offerta, quelli dell'offerta sono stati predominanti. (cfr. Russo, 2023)

### 3.2 Effetti del Covid-19 sul commercio statunitense

La pandemia di Covid-19 ha rappresentato un punto di svolta per il commercio globale, con ripercussioni significative anche per gli Stati Uniti, una delle maggiori economie mondiali. Le misure di contenimento e le politiche sanitarie adottate per contrastare la diffusione del virus hanno innescato una serie di sfide senza precedenti per il commercio interno e internazionale. Questo paragrafo esaminerà gli effetti della pandemia sul commercio degli Stati Uniti, analizzando come le interruzioni delle catene di approvvigionamento, le variazioni nella domanda dei consumatori e le politiche governative abbiano ripulmato le dinamiche commerciali del paese. Si discuterà inoltre di come diverse industrie siano state influenzate in modi diversi e delle strategie adottate per navigare in questo nuovo panorama economico.

### 3.2.1 Panoramica sulle dinamiche interne agli USA durante il periodo pandemico

La pandemia ha avuto effetti significativi sul commercio internazionale degli Stati Uniti, influenzando sia le importazioni che le esportazioni. Questi cambiamenti sono stati guidati da una combinazione di interruzioni delle catene di approvvigionamento (trattate nel primo paragrafo di questo capitolo), variazioni nella domanda interna e politiche governative internazionali e nazionali. Volendo iniziare da queste ultime, il governo statunitense ha adottato diverse misure, sia di impulso fiscale che per la liquidità, in contrasto agli effetti del Covid-19: partendo dalla prima tipologia, il più importante di questi provvedimenti è sicuramente il *Coronavirus Aid, Relief, and Economic Security Act* (CARES), adottato il 25 marzo 2020, che ha provveduto, all'ampliamento dell'eleggibilità per il sussidio di disoccupazione e allo stanziamento di 50 miliardi di dollari di crediti di imposta per le imprese che hanno dovuto chiudere durante il Covid-19 o che hanno subito ingenti perdite; per quanto riguarda le misure per la liquidità, la più rilevante ha riguardato un programma di 60 miliardi di prestiti agevolati alle PMI e alle imprese operanti nel settore agricolo. (cfr. Carapella, 2020)

In secondo luogo, confrontando la struttura della domanda interna statunitense del 2020 con quella dell'anno precedente, è evidente che si siano verificati svariati cambiamenti. Tale situazione è stata verificata analiticamente dal sito americano Stackline, che è andato a confrontare gli acquisti online di marzo 2020 dei cittadini statunitensi con quelli effettuati nello stesso periodo dell'anno precedente; di seguito, verranno elencati i prodotti che hanno sperimentato un aumento di consumo e quelli il cui consumo è diminuito maggiormente.

Tabella 13: Incremento percentuale vendite e-commerce marzo 2020-marzo 2019

INCREMENTO >300%	INCREMENTO >200%	INCREMENTO >100%
Guanti monouso	Tovaglioli di carta	Cura del bambino
Macchina per il pane	Saponi	Cibo per cani
Farmaci per il raffreddore	Pasta	Attrezzatura per yoga
Zuppe	Verdura	Biscotti
Cibi in scatola	Fazzoletti di carta	Multivitaminici
Manubri per palestra	Monitor computer	Sale e pepe

Fonte: Stackline, (2020)

Tabella 14: Decremento percentuale vendite e-commerce marzo 2020- marzo 2019

80>DECREMENTO<50	50>DECREMENTO<40	DECREMENTO<40%
Valigie	Droni	Attrezzatura scolastica
Fotocamere	Orologi	Cancelleria
Costumi da bagno	Cappelli	Strumenti musicali
Abiti da sposa	Scarpe	Navigatori GPS
Borsoni da palestra	Occhiali da sole	Anelli
Zaini	Videocamere	Passeggini

Fonte: Stackline, (2020)

Dai dati riportati nelle tabelle 13<sup>15</sup> e 14<sup>16</sup> è evidente che si è assistito ad un cambiamento radicale dei consumi interni dei cittadini statunitensi. In particolare, hanno subito un aumento vertiginoso i prodotti legati alla cura dell'igiene e alla protezione personale, alimenti a lunga conservazione, prodotti legati al fitness e al settore elettronico. D'altra parte, molti settori hanno visto la propria domanda calare drasticamente, ad esempio quelli legati ad attrezzature da viaggio e quelli di beni non essenziali quali orologi e collane. (cfr. Stackline, 2020)

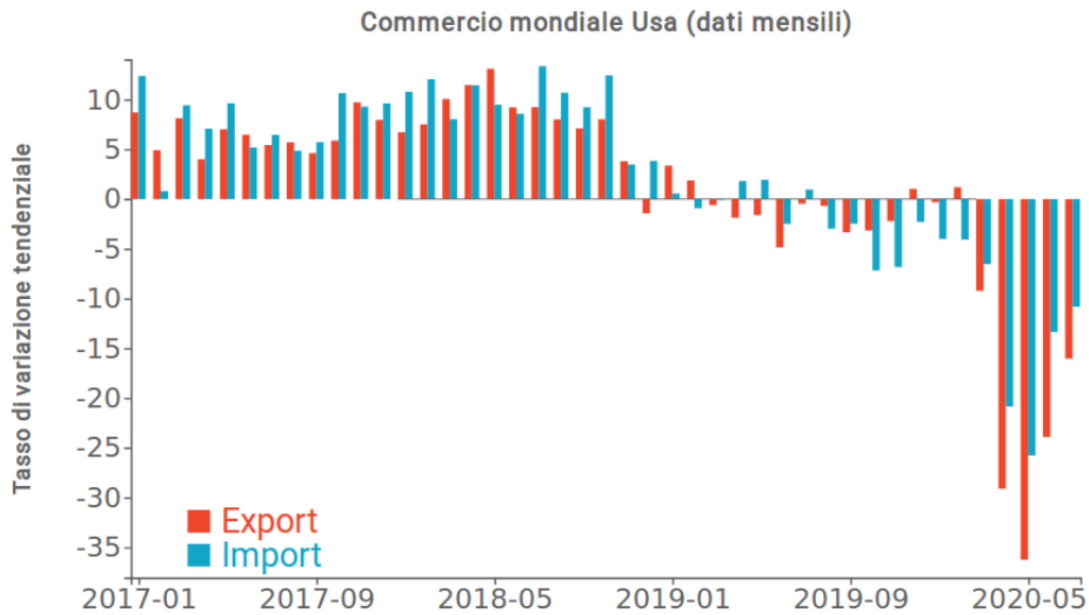
### 3.2.2 Principali cambiamenti nell'import e l'export degli Stati Uniti

La crisi pandemica ha innescato uno sconvolgimento sistemico delle economie a livello globale, alterando profondamente la fisionomia del commercio internazionale; gli Stati Uniti, situati al centro delle reti commerciali globali, non sono stati esenti da tali perturbazioni. In particolare, alcuni settori sono stati colpiti da cambiamenti drastici che ne hanno influenzato le quantità commerciate.

<sup>15</sup> <https://www.stackline.com/news/top-100-gaining-top-100-declining-e-commerce-categories-march-2020>

<sup>16</sup> <https://www.stackline.com/news/top-100-gaining-top-100-declining-e-commerce-categories-march-2020>

Figura 12: Flussi del commercio mondiale USA

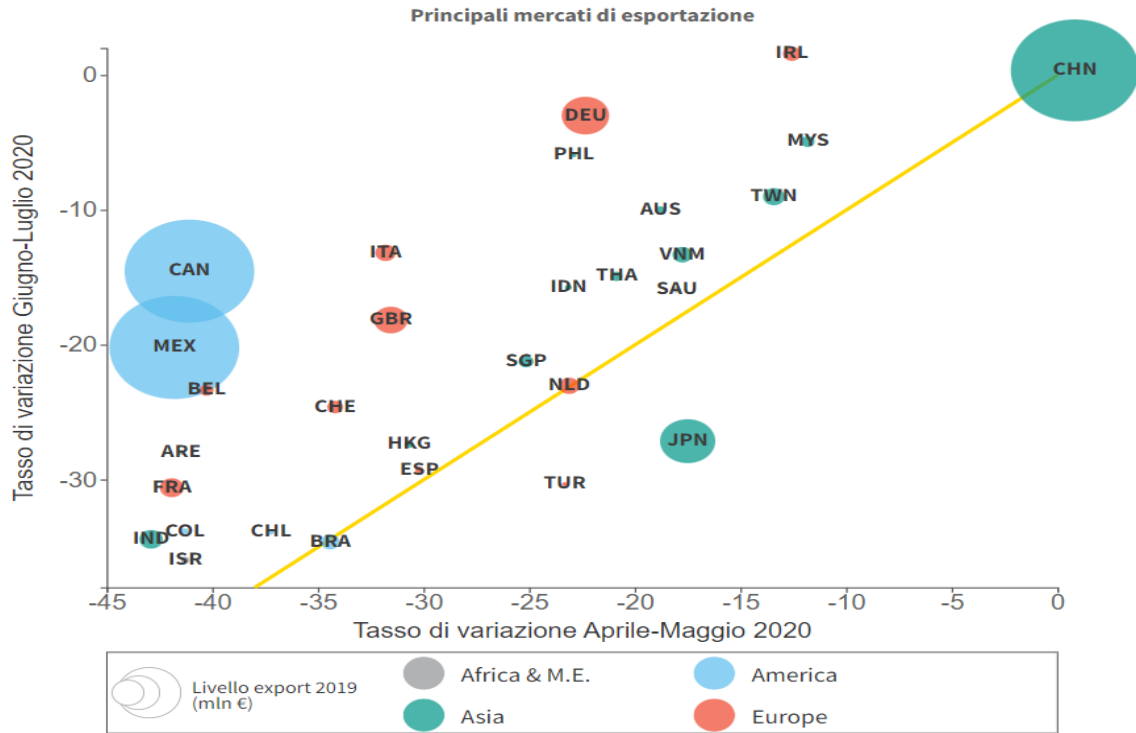


Fonte: Moccia, (2020)

La figura 12 permette di comprendere nello specifico i flussi di esportazione e importazione nei primi sei mesi del 2020; analizzando i dati nello specifico, i flussi di importazione sono diminuiti del 12% in questo periodo, mentre i flussi di export hanno subito una contrazione del 20%, andando quindi ad aggravare il deficit commerciale degli USA; esaminando i dati relativi ad ogni settore, è evidente come molti di questi abbiano sofferto delle contingenze portate dalla pandemia. Iniziando dalle evidenze relative al lato delle esportazioni, di seguito verranno illustrati le variazioni dei flussi commerciali degli Stati Uniti con i suoi principali partner durante il periodo pandemico. (cfr. Moccia, 2020)

La figura 13 va a posizionare i principali partner degli Stati Uniti in base al tasso di variazione tendenziale del bimestre aprile-maggio e quello dei mesi giugno-luglio, mentre la dimensione di ciascuna sfera è proporzionale ai flussi di esportazione con quello stato nel 2023.

Figura 13: Principali mercati di esportazione degli USA nel 2020



Fonte: Bidoia, (2020)

Tralasciando il Giappone, le vendite all'estero degli Stati Uniti hanno mostrato una ripresa estesa verso i principali mercati target. Il rimbalzo rispetto ai periodi di aprile-maggio è notevole con alcuni partner europei come Irlanda e Germania, e verso mercati asiatici come Taiwan e Malesia, che però occupano una posizione piuttosto limitata nel complessivo degli scambi commerciali statunitensi. Si è assistito a un modesto recupero nei confronti dei due maggiori alleati commerciali degli USA, Canada e Messico, che fanno parte del recente trattato USMCA; a questa categoria appartengono anche collaboratori europei quali Italia e Regno Unito. Nella sezione inferiore sinistra del grafico si posizionano le economie per le quali l'impatto della crisi pandemica resta fortemente inibitorio sulla ripresa della domanda, come per l'India e il Brasile, insieme a Spagna e Francia per quanto concerne l'Europa. In una dinamica decisamente contraria, si è distinto il risultato degli Stati Uniti nel mercato cinese, che mostra una tendenza positiva sia nel bimestre aprile-maggio sia in quello giugno-luglio. Tale esito è in gran parte ascrivibile agli impegni contrattuali assunti dalla Cina nell'accordo commerciale

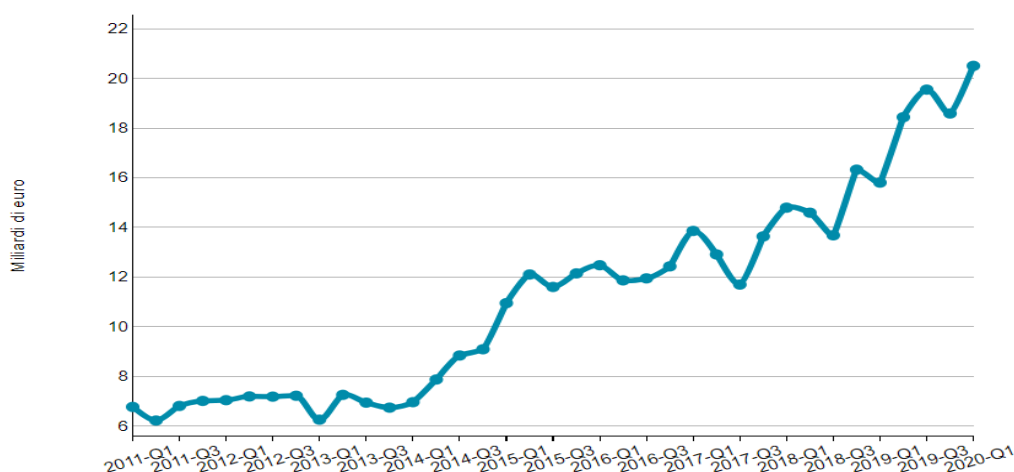
con Washington, entrato in vigore a febbraio del 2020; il patto stabilisce che la Cina avrebbe dovuto incrementare gli acquisti di beni e servizi americani per un valore di \$200 miliardi oltre i livelli del 2017, entro il biennio 2020-21. Il dettaglio delle varie categorie di beni è ben definito e prevedeva specificatamente un rialzo di \$77.7 miliardi in due anni per il settore manifatturiero, \$32 miliardi per l'agricoltura, \$52.4 miliardi per i prodotti energetici e \$37.9 miliardi per i servizi. Nonostante nei primi mesi dell'anno gli effetti del Covid-19 abbiano notevolmente rallentato gli acquisti cinesi, le statistiche commerciali suggeriscono uno sforzo da parte di Pechino per rispettare gli impegni concordati nell'intesa commerciale, come confermato durante gli incontri dei rappresentanti del commercio estero a fine agosto. Analizzando i dati sugli scambi del 2017 e gli ultimi dati a disposizione, si può notare che la Cina ha elevato significativamente le proprie importazioni di prodotti fabbricati negli USA in alcuni settori industriali. In particolare, i maggiori incrementi di scambi riguardanti l'attività di esportazione con la Cina si sono verificati nel settore delle componenti per pc, nel comparto agroalimentare delle carni e in quello delle materie prime energetiche; solo per questi tre settori appena citati, considerando i primi sette mesi del 2020 l'incremento è ammontato approssimativamente a 5,5 miliardi di dollari. (cfr. Bidoia, 2020)

Volendo porre al vaglio alcuni settori dell'esportazione statunitense, uno di questi ha subito un'impennata nella domanda, cioè quello relativo a beni e attrezzature mediche generali dell'emergenza sanitaria. Nei primi nove mesi del 2020, tali prodotti hanno registrato una domanda senza precedenti, riguardante soprattutto kit per test diagnostici, dispositivi medici monouso, apparecchiature specialistiche e dispositivi di protezione individuale per viso e mani, quali mascherine e guanti. Questo rialzo significativo nella domanda di tali beni ha portato la maggior parte delle economie mondiali a diventare dipendenti da tali attrezzature, mettendo in luce l'insufficienza della produzione domestica e il conseguente obbligo di importazione; di conseguenza, molte nazioni hanno provveduto al raggiungimento di un'elevata specializzazione produttiva all'interno di questo campo. All'interno di tale contesto gli Stati Uniti si posizionano al secondo posto, coprendo circa il 12% della produzione globale, precedendo il 10% della Cina e seguendo il 15% della Germania, che agisce da leader in questo settore.

Passando invece al lato delle importazioni, nonostante il conflitto pandemico abbia portato tali scambi a diminuire del 31% nei primi sei mesi del 2020, gli Stati Uniti in quel

periodo si sono riconfermati come uno dei paesi con le quantità più elevate di import; mettendo sotto la lente d'ingrandimento alcuni settori, è chiaro come ci siano stati andamenti sia al rialzo che al ribasso: iniziando da quelli al rialzo, le incombenze della pandemia hanno causato un'impennata nel consumo di farmaci negli Stati Uniti, con la produzione interna che non è riuscita a sostenere tali quantità di consumo, venendo obbligata a ricorrere all'attività di importazione da altre nazioni; in tale situazione, l'Unione Europea si è rivelata come principale partner statunitense, con flussi che, come documentato dai dati di fonte US Census Bureau ed espressi inoltre nella figura 14, hanno visto un aumento del 21,2%, arrivando alla cifra di 20,5 miliardi di euro. Nello specifico, i partner principali degli USA sono stati in primis l'Irlanda, subito seguita da Svizzera e Germania. (cfr. Antonioni, 2020)

*Figura 14: Import USA dalla UE di farmaci: valori trimestrali*

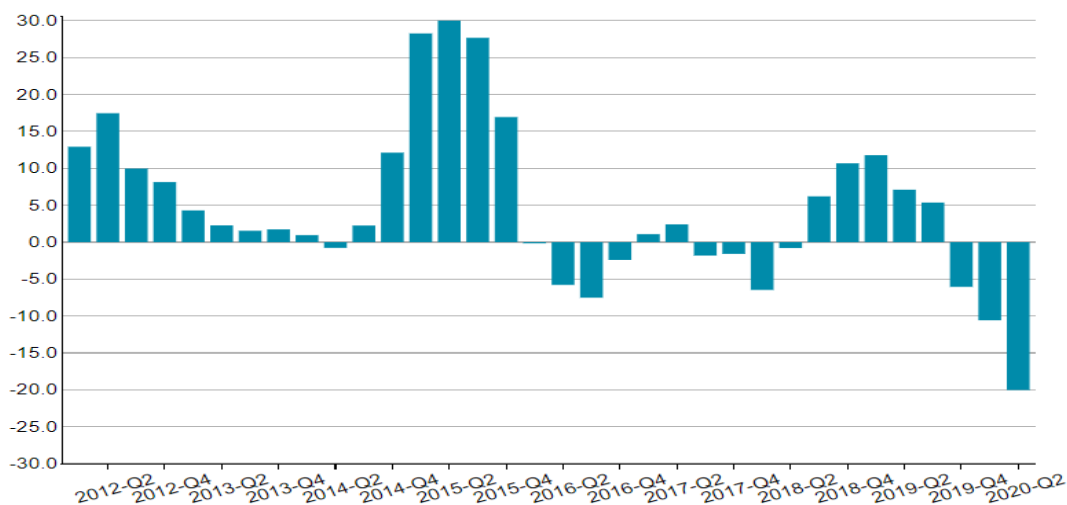


*Fonte: Antonioni, (2020)*

D'altra parte, alcuni settori hanno invece subito il contraccolpo della crisi pandemica, attraversando di conseguenza una lunga fase di declino nelle rispettive quantità di consumo. I rami economici che hanno affrontato tale fattispecie sono stati principalmente quello dei prodotti finiti per la persona e per la casa.



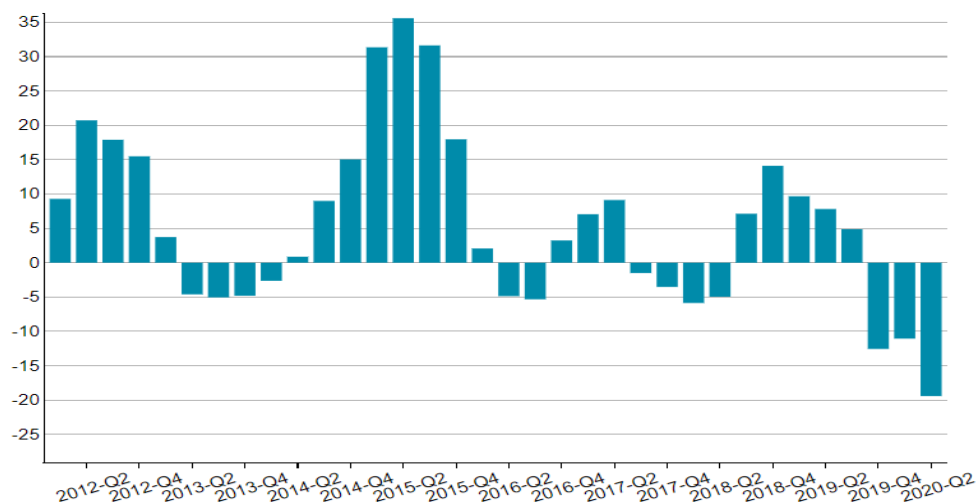
Figura 15: Import USA di prodotti finiti per la persona



Fonte: Antonioni, (2020)

Come si può evincere dalla figura 15, il settore statunitense dei prodotti finiti per la persona aveva già subito una flessione negativa importante nell'ultimo quarto del 2019, con una diminuzione del 10,6%; tale flessione è aumentata nei primi sei mesi del 2020, toccando un ribasso di circa 20 punti percentuali, per una cifra che ammonta ad oltre 15 miliardi di dollari. Le maggiori penalizzazioni hanno riguardato l'abbigliamento esterno, con il -21,9%, biancheria e calzetteria, -27,6%, e libri con -43,2%.

Figura 16: Import USA di prodotti finiti per la casa



Fonte: Antonioni, (2020)

Come si può dedurre dalla figura 16, in modo analogo anche i prodotti finiti per la casa hanno subito un ingente decremento, pari a circa 9 miliardi di euro, per una variazione percentuale in negativo quasi del 20%; i prodotti maggiormente colpiti sono stati quelli legati all'elettronica di consumo, -22%, elettrodomestici per la casa, -10%, mobili, -12%, ed illuminotecnica con -19,6%.

Per quanto riguarda gli altri settori dell'economia, l'import statunitense ha visto una diminuzione di venti punti percentuali nel settore dei prodotti cosmetici, mentre l'import dall'UE di macchine e impianti per processi industriali ha visto un calo tendenziale del 22,7%; tra i diversi segmenti della meccanica strumentale, i più colpiti sono stati quelli delle macchine utensili per metalli, -47%, macchine per lavorazione dei metalli duri, -32,4%, e le macchine tessili, -30,8%, invece si è rivelato in controtendenza l'andamento delle macchine per imballaggio, con un rialzo del 7,1% alla fine del 2020.

Considerando il settore agroalimentare, nei primi sei mesi del 2020 è stata constatata una caduta dell'import di bevande, bevande alcoliche, e di bevande non alcoliche e acqua, per una diminuzione cumulata di circa 3,5 miliardi di dollari, mentre hanno riscontrato un aumento significativo le importazioni di carne e pesce (lavorati e confezionati), riso, pasta e farina, ortaggi e frutta, e biscotti e dolci. Alla luce di tali ultime informazioni sul settore alimentare, insieme al rialzo delle importazioni delle macchine per imballaggio, è chiaramente deducibile come la filiera agroalimentare, insieme al packaging/converting, si sia tenuta al riparo dagli effetti della fase recessiva causata dalla pandemia. (cfr. Minasi, 2020)

### **3.3 Effetti del conflitto russo-ucraino sull'attività commerciale degli Stati Uniti**

Il conflitto russo-ucraino, scoppiato all'inizio del 2022, ha avuto ripercussioni significative sul commercio globale, influenzando in modo particolare anche l'economia statunitense. Le sanzioni imposte dalla comunità internazionale alla Russia, uno dei principali produttori mondiali di petrolio e gas naturale, hanno portato a un aumento dei prezzi dell'energia a livello globale, colpendo direttamente le spese energetiche delle aziende e dei consumatori americani. Inoltre, l'interruzione delle catene di approvvigionamento di grano e altri prodotti agricoli, per i quali sia la Russia che l'Ucraina sono importanti fornitori, ha causato un incremento dei prezzi alimentari e una

maggior incertezza nel mercato globale; nonostante tali problematiche, gli importatori sono riusciti a sostituirsi sia a livello geografico che di prodotti. (cfr. Koudmani, 2024)

### **3.3.1 Rapporti degli USA con la Russia e l'Ucraina**

I rapporti commerciali bilaterali tra gli Stati Uniti e la Russia sono stati storicamente complessi, influenzati da una serie di fattori politici e economici. Prima dello scoppio del conflitto russo-ucraino, il commercio bilaterale tra i due paesi includeva l'esportazione di macchinari, veicoli, apparecchiature elettroniche e altre merci tecnologiche dagli USA verso la Russia, e l'importazione di petrolio, gas naturale, metalli e altre risorse naturali verso gli Stati Uniti.

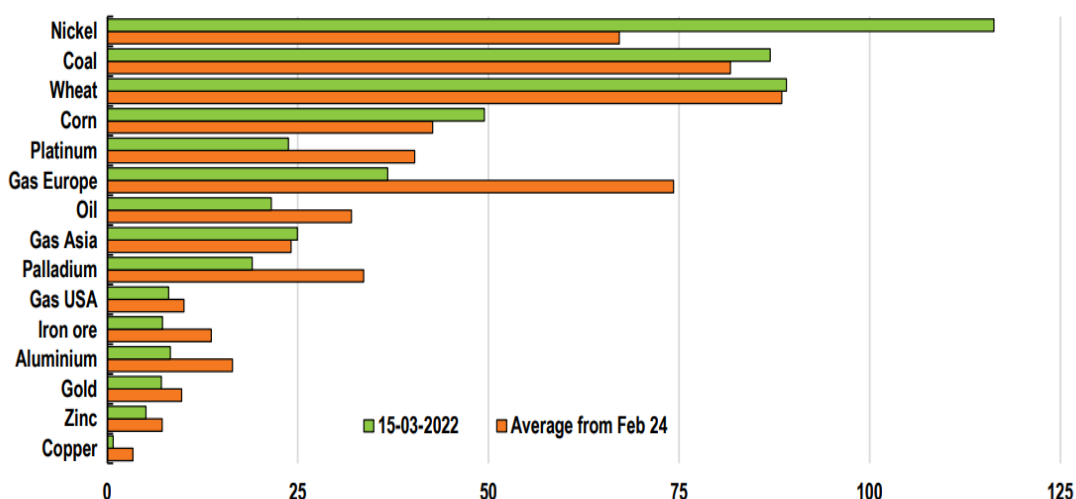
In generale, Russia e Ucraina giocano un ruolo fondamentale all'interno del sistema commerciale mondiale, in diversi rami dell'economia. Partendo dalla Russia, questa produce il 17% dell'output mondiale di petrolio e il 12% dell'output mondiale di gas naturale, inoltre è un produttore rilevante di palladio, alluminio e nichel; passando all'Ucraina, questa occupa una posizione di rilievo nel mercato dell'uranio, titanio, manganese e ferro, oltre ad un'ingente quantità di gas naturali e gas di scisto sul proprio territorio; oltre ciò, è anche un importante paese agricolo, in quanto è il primo paese in Europa per superficie coltivabile, rappresentando uno dei principali centri di produzione di grano, olio di girasole e mais. Nonostante tali presupposti, il conflitto ha decisamente alterato le quantità di scambio tra tali paesi e gli Stati Uniti, soprattutto per i provvedimenti di questi ultimi nei confronti del governo russo. (cfr. Del Prete, 2022)

In risposta all'invasione ucraina del 2022, gli Stati Uniti, insieme ai loro alleati, hanno imposto severe sanzioni economiche contro la Russia. Oltre ai dazi statunitensi sull'importazione di acciaio, alluminio e prodotti chimici russi, già citati nel primo capitolo, ci sono state sanzioni che hanno colpito molteplici rami dell'economia russa: quello finanziario, riguardo al quale troviamo tra i diversi provvedimenti l'esclusione delle istituzioni finanziarie russe dal sistema SWIFT, impossibilitando tali istituzioni alla ricezione e all'effettuazione di pagamenti internazionali, il divieto di emissione di bond statunitensi a partire dal primo marzo 2022 per tre istituzioni russe, Central Bank, National Wealth Fund e Ministry of Finance, l'interruzione della negoziazione del debito sovrano russo nel mercato finanziario primario e secondario e l'esclusione della Sherbank e di 25 società controllate dal circuito finanziario del dollaro, col conseguente divieto per

le istituzioni finanziarie statunitensi di mantenere conti di corrispondenza o aprirne di nuovi.<sup>17</sup>

Dal punto di vista strettamente commerciale, gli Stati Uniti hanno vietato l'importazione di pesce, frutti di mare e relativi preparati, bevande alcoliche e diamanti per uso non industriale, l'esportazione o la riesportazione di beni di lusso dagli USA verso la federazione russa e nuovi investimenti in qualunque ramo dell'economia russa da parte degli Stati Uniti. Il provvedimento più rilevante è stato sicuramente quello relativo alla mossa in coordinamento gli alleati europei, consistente nel divieto di importazione degli Stati Uniti dalla Russia di petrolio e altri combustibili fossili, con lo scopo di limitare gli introiti russi sotto questo punto di vista. Alla luce del conflitto in Ucraina e dei provvedimenti inflitti al governo russo, nei primi mesi del 2022 c'è stato un rialzo generalizzato dei prodotti interessati. (cfr. Balzano, 2022)

Figura 17: Incremento percentuale di prezzo delle materie prime da gennaio 2022



Fonte: OECD report, (2022)

Dopo aver analizzato brevemente gli scenari macroeconomici frutto del conflitto russo ucraino, bisogna dare uno sguardo nello specifico ai flussi bilaterali tra gli Stati Uniti e i due paesi coinvolti nello scontro.

<sup>17</sup> (cfr. ofac.treasury.gov, 2021), <https://ofac.treasury.gov/faqs/topic/6626>

Tabella 15: Flussi bilaterali tra USA e Russia dal 2021 al 2023, milioni di dollari

YEAR	EXPORTS	IMPORTS	BALANCE
2021	6,386	29,638.3	-23,252.3
2022	1,662.8	14,437.8	-12,775.0
2023	597.3	4,565.8	-3,968.5

Fonte: US Census Bureau

Partendo dai flussi con la Russia, in tabella 15<sup>18</sup>, è possibile notare come l'intensità degli scambi commerciali tra tali paesi è calata drasticamente nel triennio considerato, passando da una cifra totale di circa 35 miliardi a poco più di 5 nel 2023, con un decremento percentuale pari all'85%, in gran parte attribuibile ad una flessione negativa delle importazioni. Tali evidenze sono dovute a diversi fattori chiave: innanzitutto le restrizioni alle esportazioni, passando poi all'esclusione dal SWIFT, che ha impossibilitato la Russia al commercio internazionale. In linea generale, l'instabilità politica e i rischi associati al fare affari con la Russia in questo clima di tensioni internazionali hanno fatto sì che la maggior parte delle aziende statunitensi eliminassero o quantomeno riducessero le interazioni commerciali con tale paese, conseguentemente cercando di diversificare le catene di approvvigionamento verso mercati più stabili e meno rischiosi. (cfr. Lombardo, 2022)

Tabella 16: Import USA dalla Russia nel 2023

CATEGORIE DI PRODOTTO	VALORE
Fertilizzanti	1.62B
Prodotti chimici inorganici, composti di metalli preziosi, isotopo	1.26B
Perle, pietre preziose, metalli, monete	1.16B
Ferro e acciaio	207.17M

Fonte: Trading Economics

<sup>18</sup> <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c4621.html>

Tabella 17: Export USA alla Russia nel 2023

CATEGORIE DI PRODOTTO	VALORE
Prodotti farmaceutici	164.32M
Apparecchi ottici, fotografici e medici	158.17M
Composti medici vari	60.02M
Macchinari e reattori nucleari	44.75M

Fonte: Trading Economics

Partendo dall'analisi delle esportazioni, illustrate nella tabella 17<sup>19</sup> queste ricoprono un ruolo marginale all'interno del commercio degli Stati USA, proprio per via delle limitazioni del governo statunitense, che rendono molto difficile ottenere le licenze di esportazione verso il mercato russo, fornite dai Dipartimenti del Commercio e di Stato degli Stati Uniti. Sono esenti da tali restrizioni i prodotti legati alla tecnologia nucleare, altamente regolamentata, e prodotti farmaceutici e composti medici, che vengono utilizzati per fini civili e concorrono al benessere della popolazione. Guardando invece al lato delle importazioni, in tabella 16<sup>20</sup>, al primo posto troviamo i fertilizzanti, i quali sono essenziali per l'agricoltura americana, che richiede ingenti quantità di input agricoli per mantenere alta la produttività. A tal proposito, la Russia è una dei maggiori produttori di tale categoria di prodotto, specialmente quelli a base di potassio e fosforo. La seconda categoria è rappresentata da prodotti chimici inorganici, utilizzati in diverse applicazioni industriali, dalla produzione di semiconduttori alla fabbricazione di catalizzatori; composti di metalli preziosi, come il platino, sono vitali per la catalisi in processi chimici e automobilistici. Nella stessa categoria troviamo gli isotopi, ad esempio il palladio, dei quali la Russia è il più grande produttore al mondo, utilizzati di norma per la radioterapia. Proseguendo nell'analisi, constatiamo la presenza di perle e metalli preziosi, come oro e argento, che sono importati sia come investimenti o riserva di valore sia per il consumo interno. Infine, troviamo ferro e acciaio, materiali di vitale importanza per molti settori manifatturieri, come costruzione, automobili e apparecchiature varie. (cfr. Cuscito, 2022)

<sup>19</sup> <https://tradingeconomics.com/united-states/exports/russia>

<sup>20</sup> <https://tradingeconomics.com/united-states/imports/russia>

Tabella 18: Flussi bilaterali tra USA e Ucraina dal 2021 al 2023, milioni di dollari

YEAR	EXPORTS	IMPORTS	BALANCE
2021	2,521.9	1,888.7	633.3
2022	1,428.2	1,497.6	-69.3
2023	1,048	1,304.8	-256.3

Fonte: US Census Bureau

Passando all'analisi dei flussi bilaterali tra USA e Ucraina, esposti nella tabella 18<sup>21</sup>, l'andamento è stato praticamente analogo a quello dei flussi con gli stessi Stati Uniti e la Russia, vedendo un calo nel triennio considerato quasi del 60%, passando da 4,4 miliardi a poco più di 2. Chiaramente, questo trend è interamente dovuto al conflitto che interessa il territorio ucraino, che ha avuto un impatto devastante sull'economia ucraina e sulla sua capacità di commerciare; il danneggiamento alle infrastrutture logistiche e produttive, e l'obbligatoria riduzione interna della produzione, hanno inevitabilmente influenzato sia le esportazioni che le importazioni. In ogni caso, anche da parte degli USA si è verificato un cambiamento delle esigenze in risposta al conflitto, cercando di ridurre la dipendenza da un'area geopoliticamente instabile. (cfr. Di Liddo, 2022)

Tabella 19: Import USA dall'Ucraina nel 2023

CATEGORIE DI PRODOTTO	VALORE
Ferro e acciaio	539.00M
Apparecchi elettrici ed elettronici	93.95M
Grassi e oli vegetali e animali	69.84M
Verdura e frutta	61.86M

Fonte: Trading Economics

<sup>21</sup> <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c4623.html>

Tabella 20: Export USA all'Ucraina nel 2023

CATEGORIE DI PRODOTTO	VALORE
Veicoli tranne ferrovie e tramvie	307.98M
Apparecchi ottici, fotografici e medici	125.92M
Macchinari e reattori nucleari	114.29M
Armi e munizioni	107.90M

Fonte: Trading Economics

Analizzando le principali categorie di importazione, dalla tabella 19<sup>22</sup> osserviamo come queste rispecchino perfettamente i settori di punta dell'economia ucraina, quali ferro e acciaio, dei quali l'Ucraina è una dei principali produttori in Europa, e grassi e oli vegetali e animali, in particolare olio di girasole. Ponendo invece il focus sull'esportazione statunitense in Ucraina, questa riflette la necessità del suddetto paese di ottenere le risorse fondamentali a supporto del conflitto con la Russia. In tal senso gli Stati Uniti hanno ricoperto un ruolo cruciale, stanziando in molteplici occasioni ingenti risorse a vantaggio dell'Ucraina; una degli aiuti più significativi è stato indubbiamente quello relativo all'USAI (*Ukraine Security Assistance Initiative*), che con i suoi tre miliardi di euro ha contribuito fortemente alla causa. In generale, dalla tabella 20<sup>23</sup> si evince che l'Ucraina importa dall'USA principalmente veicoli, fondamentali sia per il trasporto civile che militare, apparecchi medici, essenziali per affrontare le urgenze dovute al conflitto, e armi e munizioni, in particolar modo missili anticarro *Javelin*, sistemi di difesa aerea, droni e munizioni. (cfr. Di Liddo, 2024).

<sup>22</sup> <https://tradingeconomics.com/united-states/imports/ukraine>

<sup>23</sup> <https://tradingeconomics.com/united-states/exports/ukraine>



## CONCLUSIONI

Negli ultimi vent'anni, le politiche commerciali degli Stati Uniti hanno subito trasformazioni significative, influenzando profondamente l'economia nazionale e l'ordine economico globale. Questa tesi ha analizzato come l'imposizione di dazi e la rinegoziazione degli accordi commerciali abbiano rappresentato strumenti cruciali per affrontare sfide economiche, proteggere le industrie nazionali e gestire le dinamiche delle relazioni internazionali. Le conseguenze di queste politiche sono complesse e si manifestano in vari ambiti. Uno degli effetti più immediati dell'imposizione dei dazi è stato l'aumento dei prezzi dei beni importati. Di questo hanno beneficiato alcune industrie nazionali, come quella siderurgica, che hanno visto una riduzione della concorrenza estera. Tuttavia, l'aumento dei prezzi ha anche avuto effetti negativi sui consumatori e sulle aziende che dipendono dalle importazioni per le loro catene di approvvigionamento. Ad esempio, i dazi sull'acciaio e sugli pneumatici hanno portato a costi maggiori per le industrie manifatturiere, riducendo la loro competitività a livello globale. Le politiche commerciali degli Stati Uniti hanno avuto anche ripercussioni significative sui rapporti con i principali partner commerciali; le tensioni con la Cina, in particolare, hanno evidenziato la fragilità delle interdipendenze economiche globali. Le guerre commerciali e le tariffe reciproche hanno non solo aumentato i costi per le aziende e i consumatori, ma hanno anche spinto molte aziende a rivedere le loro strategie di approvvigionamento, cercando di diversificare le fonti e di ridurre la dipendenza dalla Cina. Questo fenomeno ha stimolato l'interesse per il *nearshoring*, con paesi come il Messico che hanno visto un aumento degli investimenti diretti esteri come alternativa alla produzione cinese. La pandemia di COVID-19 ha ulteriormente esacerbato le vulnerabilità delle catene di approvvigionamento globali. Le interruzioni nella produzione e nella distribuzione di beni hanno costretto molte aziende a ripensare le loro strategie logistiche, accelerando i processi di *nearshoring* e *reshoring*. Questi cambiamenti strutturali stanno ridisegnando il panorama commerciale globale, con un crescente focus sulla resilienza e sulla riduzione dei rischi associati a fornitori lontani. Il conflitto russo-ucraino ha aggiunto un ulteriore livello di complessità al panorama commerciale internazionale; le sanzioni economiche imposte alla Russia hanno avuto effetti a catena su vari settori, aumentando l'incertezza e influenzando negativamente le relazioni commerciali globali. Gli Stati Uniti, insieme ai loro alleati, hanno utilizzato le sanzioni come strumento di pressione politica, ma queste

misure hanno anche comportato conseguenze economiche significative per le aziende coinvolte. Guardando al futuro, è evidente che le politiche commerciali degli Stati Uniti continueranno a essere un fattore cruciale nel determinare gli equilibri economici globali. La necessità di bilanciare protezionismo e apertura commerciale rimarrà una sfida centrale. Le decisioni future dovranno tenere conto delle lezioni apprese negli ultimi vent'anni, cercando di mitigare gli effetti negativi delle barriere commerciali e promuovendo al contempo una maggiore competitività e innovazione nell'economia nazionale. In conclusione, le politiche commerciali degli Stati Uniti hanno avuto un impatto profondo e multidimensionale sull'economia globale. La complessità delle interdipendenze economiche richiede un approccio informato e flessibile per affrontare le sfide future. Le strategie adottate dovranno continuare a evolversi, tenendo conto dei cambiamenti geopolitici, delle dinamiche di mercato e delle esigenze di resilienza delle catene di approvvigionamento. Solo attraverso un'analisi continua e una gestione attenta delle politiche commerciali sarà possibile garantire una crescita economica sostenibile e una maggiore stabilità nelle relazioni internazionali.

## **BIBLIOGRAFIA**

Antonioni Marcello, (2020), Export Planning, Macchinari e impianti per l'industria: la caduta della domanda mondiale colpisce soprattutto l'export di Italia e Germania

Antonioni Marcello, (2020), Export Planning, Mercato USA: il crollo dei consumi per la persona e la casa nel primo semestre 2020

Antonioni Marcello, (2020), Export Planning, Prodotti farmaceutici: le vendite europee vincenti sul mercato USA

Balzano Stefania, (2022), CeSI, Il conflitto russo-ucraino e le conseguenze sulla filiera agro-alimentare mondiale

Bellotti Anna Righi, Selmi Claudia (2020), Zanichelli editore, La guerra dei dazi tra Usa e Cina

Benedetto John B. (2014), United States International Trade Commission, Who Financed Recent U.S. Trade Deficits?

Bidoia Luigi, (2020), Export Planning, 2020-Q1: il commercio mondiale ai tempi del Covid-19

Botti Fabrizio, (2020), Istituto Affari internazionali, Covid-19 e dinamiche del commercio internazionale: le sfide per il sistema multilaterale ai tempi della pandemia

Brook Douglas A. (2005), Business and Politics, Volume 7, Issue 1, Meta-Strategic Lobbying: The 1998 Steel Imports Case

Brunk Ingrid, Hakimi Monica (2017), American Journal of International Law, published by Cambridge University Press, President Acts on Labor Claim of Market Disruption, Imposes Tariffs on Chinese Tires

Carapella Piergiorgio, Fontana Alessandro, Scaperrotta Lorena, (2020), Centro Studi Confindustria, Consistenti le risposte di bilancio dei paesi all'emergenza Covid-19: in Italia lenta e frammentata

Caroli Matteo, (2021), Mc Graw-Hill, Economia e gestione sostenibile delle imprese

Choi Jaerim, Lim Sunghun (2022), Social Science Research Network (SSRN), Tariffs, agricultural subsidies, and the 2020 US Presidential Election

Ciuriak Dan, Xiao Jingliang (2018), SSRN, Quantifying the Impacts of the US Section 232 Steel and Aluminum Tariffs

Cuscito Giorgio, Petroni Federico (2022), Limes, La crepa tra USA e UE sul petrolio della Russia e altre notizie sulla guerra in ucraina

Del Prete Francesco (2022), Scenari, I danni all'export dovuti al conflitto russo-ucraino

Di Donfrancesco Gianluca, Ilsole24ore, 2022: Guerra e dazi: USA, UE e Paesi del G7 revocano le regole Wto per la Russia

Di Liddo Marco, (2022), CeSI, Guerra e pace: la possibile degenerazione della crisi ucraina ed il rischio di una escalation militare in Europa

Di Liddo Marco, (2024), CeSI, Ucraina anno due

Forrer John J., Harrington Kathleen (2019), Cesifo Volume 20, The Trump Administration's Use of Trade Tariffs as Economic Sanctions

Francois Joseph, Baughman Laura M. (2003), Trade Partnership Worldwide, The Unintended Consequences of U.S. Steel Import Tariffs: A Quantification of the Impact During 2002

Hufbauer Gary Clyde, Lowry Sean (2012), Peterson Institute for International Economics, US Tire Tariffs: Saving Few Jobs at High Cost

Hughes Llewelyn, Meckling Jonas, (2017) Energy Policy, Volume 105, The politics of renewable energy trade: The US-China solar dispute

Ip Greg (2024), Milano Finanza, Un decoupling tra Cina e Stati Uniti? Non avete ancora visto niente

Koudmani Walid, (2024), IlSole24Ore, Due anni di guerra in Ucraina, ecco come sta cambiando il mondo

Krugman Paul R., Obstfeld Maurice, Melitz Marc, (2019), Pearson, Economia internazionale. Vol. 1: Teoria e politica del commercio internazionale

LaBelle Jesse, Santacreu Ana Maria (2022), Federal Reserve Bank of St. Louis, Vol. 104 No. 2, Global Supply Chain Disruptions and Inflation During the COVID-19 Pandemic,

Lake James, Liu Ding (2002), Cesifo Working Paper No. 9909, Local Labor Market Effects of the 2002 Bush Steel Tariffs

Leibovici Fernando, (2018), Federal Reserve Bank of St. Louis, How Could Higher Tariffs Affect American Manufacturers?

Liang Guoyong, Ding Haoyuan, (2020), Routledge Focus, The China-US Trade War

Lim Sunghun, (2022), Social Science Research Network (SSRN), Tariffs, agricultural subsidies, and the 2020 US Presidential Election

Lombardo Andrea, (2022), Logistica, Russia, le sanzioni viste dalla logistica USA

Mankiw Gregory, Taylor Mark P. (2015), Zanichelli, Macroeconomia

Minasi Valeria, (2020), Export Planning, Agroalimentare: potenzialità e accessibilità mercato USA per alimenti a lunga conservazione e cibi in scatola

Moccia Marzia, (2020), Export Planning, Beni e dispositivi per l'emergenza Covid-19: i segnali dal commercio internazionale

Moccia Marzia, (2020), Export Planning, Luci e ombre sul commercio estero USA

- Munevar Daniel, (2006), Proteo, Stati Uniti: il fantasma della grande crisi
- Nguyen Ly, Kinnucan Henry W. (2019), Energy Policy, Volume 127, The US solar panel anti-dumping duties versus uniform tariff
- Noland Marcus (2017), Asian Economic Policy Review, US Trade Policy in the Trump Administration
- Reinbold Brian, (2018), Federal Reserve Bank of St. Louis, Understanding the Roots of the U.S. Trade Deficit
- Russo Antonio (2023), L'industria, fascicolo 2, Industrie strategiche tra instabilità geopolitica e back-reshoring. La ristrutturazione delle catene globali del valore nel settore dei semiconduttori, biomedicale e farmaceutico,
- Santacreu Ana Maria, LaBelle Jesse (2022), Federal Reserve Bank of St. Louis, Vol. 104 No. 2, Global Supply Chain Disruptions and Inflation During the COVID-19 Pandemic,
- Schneider-Petsinger, Marianne, (2017), US and the Americas Programme, Trade Policy Under President Trump, Implications for the US and the World,
- Selmi Refk, Errami Youssef, Wohar Mark E. (2020), Journal of Economic Integration, Vol. 35, No. 2, What Trump's China Tariffs Have Cost U.S. Companies
- Serafini Roberta, Lebastard Laura, (2023), European Central Bank, Research Bulletin No. 105, Understanding the impact of COVID-19 supply disruptions on exporters in global value chains
- Tajoli Lucia, (2020), School of Management Politecnico di Milano, La crisi globale da Covid-19 e le ripercussioni sul commercio internazionale e sulle catene globali del valore
- Zupi Marco, (2021), CeSpi, Nota no. 91, Dall'accordo NAFTA allo USMCA: implicazioni per l'UE e per l'Italia

## **SITOGRAFIA**

- <https://www.uschina.org/advocacy/regulatory-comments-on-china/issues-brief-tariffs-chinese-tires-10-months-later%E2%80%94right-or-wrong-remedy>
- [https://www.repubblica.it/economia/2019/10/18/news/scattano\\_dazi\\_trump\\_anche\\_su\\_p\\_armigiano\\_e\\_pecorino-238847135/](https://www.repubblica.it/economia/2019/10/18/news/scattano_dazi_trump_anche_su_p_armigiano_e_pecorino-238847135/)
- <https://www.digital4.biz/supply-chain/supply-chain-trends/reshoring-nearshoring-e-backshoring-come-cambiano-le-scelte/>
- <https://www.ispionline.it/it/pubblicazione/fact-checking-i-dazi-di-trump-23390>
- <https://www.econopoly.ilsole24ore.com/2019/01/25/deficit-usa-dazi/>

<https://www.econopoly.ilsole24ore.com/2018/10/02/ossessione-trump-deficit-commerciale/>

<https://thewalkingdebt.org/tag/deficit-commerciale-usa/>

<https://www.milano finanza.it/news/un-decoupling-tra-cina-e-stati-uniti-non-avete-ancora-visto-niente-202402071754006272>

<https://www.ilpost.it/2023/08/12/importazioni-stati-uniti-cina/>

<https://forbes.it/2023/08/10/tecnologia-stretta-usa-investimenti-cina/>

<https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c5700.html>

<https://www.milano finanza.it/news/ora-e-il-messico-il-primo-partner-commerciale-degli-usa-201908081746253011>

<https://www.firstonline.info/america-latina-nuova-frontiera-per-nearshoring-e-libero-scambio-svetta-il-messico-e-calano-gli-scambi-commerciali-tra-usa-e-cina/>

<https://export.gov.it/news-e-media/news/focus-paese-its-time-mexico>

[https://www.infomercatiesteri.it/overview.php?id\\_paesi=39#](https://www.infomercatiesteri.it/overview.php?id_paesi=39#)

<https://fastercapital.com/it/contenuto/Bacino-Permiano--esplorare-i-vasti-depositi-di-olio-di-scisto-nel-bacino-permiano.html>

<https://www.lifegate.it/petrolio-di-bakken>

<https://it.eseuro.com/trends/2103433.html>

[https://www.ansa.it/sito/notizie/economia/2015/12/16/usa-verso-fine-stop-export-petrolio\\_501f8879-30b4-4a51-a8a3-f1443b5c1307.html](https://www.ansa.it/sito/notizie/economia/2015/12/16/usa-verso-fine-stop-export-petrolio_501f8879-30b4-4a51-a8a3-f1443b5c1307.html)

<https://www.infodata.ilsole24ore.com/2022/12/18/dove-sono-nel-mondo-le-centrali-nucleari-tutti-i-numeri/>

[https://www.ansa.it/sito/notizie/mondo/2022/12/12/fusione-nucleare-svolta-in-usa-verso-unenergia-pulita-e-illimitata\\_ebac2aa6-9a09-4fa0-8b6a-e3453a324c6c.html](https://www.ansa.it/sito/notizie/mondo/2022/12/12/fusione-nucleare-svolta-in-usa-verso-unenergia-pulita-e-illimitata_ebac2aa6-9a09-4fa0-8b6a-e3453a324c6c.html)

<https://www.catf.us/it/2022/08/inflation-reduction-act-what-it-is-what-it-means-how-it-came-to-pass/>

<https://www.whitehouse.gov/briefing-room/statements-releases/2022/08/09/fact-sheet-chips-and-science-act-will-lower-costs-create-jobs-strengthen-supply-chains-and-counter-china/>

<https://www.mckinsey.com/industries/public-sector/our-insights/the-chips-and-science-act-heres-whats-in-it>

<https://www.geopop.it/gli-usa-annunciano-la-svolta-storica-sulla-fusione-nucleare-cosa-significa-e-perche-e-importante/>

[https://www.milanofinanza.it/news/automotive-negli-usa-e-boom-di-fabbriche-auto-per-il-passaggio-all-elettrico-202301021620569514?refresh\\_cens](https://www.milanofinanza.it/news/automotive-negli-usa-e-boom-di-fabbriche-auto-per-il-passaggio-all-elettrico-202301021620569514?refresh_cens)

<https://insideevs.it/news/704403/usa-investimenti-colonnine-2024-prestiti/>

<https://www.revfine.com/it/aerospaziale-aziende/>

<https://it.tj-chinafreight.com/what-are-mexicos-main-imports-and-exports/>

<https://www.eni.com/static/it-IT/infografiche/info-messico/#/it>

[https://www.sace.it/docs/default-source/default-document-library/sace-focus-messico.pdf?sfvrsn=aaff2eb9\\_0](https://www.sace.it/docs/default-source/default-document-library/sace-focus-messico.pdf?sfvrsn=aaff2eb9_0)

<https://www.ispionline.it/it/pubblicazione/messico-la-porta-delleuropa-verso-il-nord-america-13494>

[https://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2004\\_2009/documents/nt/720/720465/720465it.pdf](https://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2004_2009/documents/nt/720/720465/720465it.pdf)

[https://www.bis.doc.gov/index.php/documents/technology-evaluation/ote-data-portal/country-analysis/2948-2021-statistical-analysis-of-u-s-trade-with-canada/file#:~:text=In%202021%2C%20of%20the%20%24307.0,and%20Leather%20products%20\(16.4%25\).](https://www.bis.doc.gov/index.php/documents/technology-evaluation/ote-data-portal/country-analysis/2948-2021-statistical-analysis-of-u-s-trade-with-canada/file#:~:text=In%202021%2C%20of%20the%20%24307.0,and%20Leather%20products%20(16.4%25).)

<https://www.goamerica.it/economia-e-politica-in-canada/#:~:text=L'economia%20del%20Canada%20%C3%A8,%20fosfati%2C%20carbone%20e%20uranio.>

[https://www.agi.it/fact-checking/news/2019-08-07/cina\\_commercio\\_export\\_import-5978956/](https://www.agi.it/fact-checking/news/2019-08-07/cina_commercio_export_import-5978956/)

[https://www.infomercatiesteri.it/public/rapporti/r\\_122\\_cina.pdf](https://www.infomercatiesteri.it/public/rapporti/r_122_cina.pdf)

<https://www.ispionline.it/it/pubblicazione/troppo-petrolio-sulle-vie-della-seta-24944>

<https://www.ispionline.it/it/pubblicazione/lo-stato-del-conflitto-tecnologico-tra-cina-e-stati-uniti-163524>

[https://www.infomercatiesteri.it/materie\\_prime.php?id\\_paesi=39](https://www.infomercatiesteri.it/materie_prime.php?id_paesi=39)

<https://www.hylinkeurope.com/it/portfolio/arredamento-in-cina-made-in-italy/>

<https://www.stackline.com/news/top-100-gaining-top-100-declining-e-commerce-categories-march-2020>

<https://mglobale.promositalia.camcom.it/analisi-di-mercato/tutte-le-news/nota-mensile-istat-aprile-2020.kl>

[https://www.osservatorioagromafie.it/wp-content/uploads/sites/40/2020/04/2020.04.02\\_Focus-STATI-UNITI.pdf](https://www.osservatorioagromafie.it/wp-content/uploads/sites/40/2020/04/2020.04.02_Focus-STATI-UNITI.pdf)

[https://www.corriere.it/cronache/20\\_aprile\\_11/classifica-30-beni-piu-meno-venduti-covid-bad03bb6-7c1f-11ea-8e38-cc2efdc210dd.shtml?&trackingChannel=COR-REGWAL&trackingChannelSub=COR-REGWUP](https://www.corriere.it/cronache/20_aprile_11/classifica-30-beni-piu-meno-venduti-covid-bad03bb6-7c1f-11ea-8e38-cc2efdc210dd.shtml?&trackingChannel=COR-REGWAL&trackingChannelSub=COR-REGWUP)

<https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/4181d61ben.pdf?expires=1715375176&id=id&accname=guest&checksum=8F05736B3B90A39DC265B08B7A40E848>

<https://www.ispionline.it/it/pubblicazione/sul-ruolo-usa-nella-guerra-ucraina-34554>

<https://www.ispionline.it/it/pubblicazione/russia-ucraina-6-grafici-spiegare-le-conseguenze-della-guerra-33743>

<https://tonucci.com/le-sanzioni-degli-stati-uniti-nei-confronti-della-russia/>

<https://media.graphassets.com/q7w6QauHSJmvz2KIEAy3>

[https://www.repubblica.it/economia/2022/03/08/news/usa\\_e\\_regno\\_unito\\_bando\\_al\\_petrolio\\_dalla\\_russia\\_biden\\_non\\_finzieremo\\_la\\_guerra\\_di\\_putin-340669750/](https://www.repubblica.it/economia/2022/03/08/news/usa_e_regno_unito_bando_al_petrolio_dalla_russia_biden_non_finzieremo_la_guerra_di_putin-340669750/)

<https://www.bancagenerali.com/blog/crisi-materie-prime-conflitto-russia-ucraina#:~:text=Il%20conflitto%20russo%20Ducraino%20%20C3%A8,sfmano%20molti%20paesi%20del%20mondo>

<https://www.ilfattoquotidiano.it/2022/03/08/guerra-russia-ucraina-petrolio-ancora-in-rialzo-4-con-stop-usa-a-import-di-greggio-russo-continua-a-salire-il-prezzo-delloro-nichel-66/6518735/>

<https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c5700.html>

<https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c2010.html>

<https://tradingeconomics.com/united-states/exports/mexico>

<https://tradingeconomics.com/united-states/exports-by-category>

<https://tradingeconomics.com/united-states/exports/china>

<https://tradingeconomics.com/united-states/exports/canada>

<https://tradingeconomics.com/united-states/imports-by-category>

<https://tradingeconomics.com/united-states/imports/mexico>

<https://tradingeconomics.com/united-states/imports/canada>



<https://tradingeconomics.com/united-states/imports/china>

<https://ofac.treasury.gov/faqs/topic/6626>

<https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c4621.html>

<https://tradingeconomics.com/united-states/imports/russia>

<https://tradingeconomics.com/united-states/exports/russia>

<https://tradingeconomics.com/united->

[states/imports/ukrainehttps://tradingeconomics.com/united-](https://tradingeconomics.com/united-)

[states/exports/ukrainehttps://www.census.gov/foreign-trade/balance/c4623.html](https://tradingeconomics.com/united-)