

LUISS



**Corso di laurea in Amministrazione, Finanza e
Controllo.**

**Cattedra di Scenari Macroeconomici
Internazionali.**

“Inflazione e dazi: Effetti delle barriere commerciali sui prezzi”

Prof. Mauro
Visaggio

RELATORE

Prof. Annalisa Vinella

CORRELATORE

Gabriele
Manzi
ID: 783091

AUTORE

Anno Accademico 2024-2025

Indice

INTRODUZIONE.....	1
TASSO DI CAMBIO REALE E DILEMMA DEL PRIGIONIERO: UNA RIFLESSIONE TEORICA SUL PROTEZIONISMO COMMERCIALE	4
1.2 Il dilemma del prigioniero nel commercio internazionale: dazi e rischio strategico...	7
1.3 Disavanzi settoriali strutturali degli Stati Uniti (<i>con evidenze grafiche</i>).....	10
1.4 Il legame tra dazi ed inflazione: trasmissione degli effetti sui prezzi	15
LE DETERMINANTI STRUTTURALI DEL DISAVANZO COMMERCIALE STATUNITENSE	19
2.1 Il quadro competitivo statunitense nel commercio globale	19
2.1.1 La posizione degli Stati Uniti negli scambi internazionali.....	20
2.1.2 La geografia del disavanzo: principali partner e motivazioni dello squilibrio	22
2.2 Le cause macroeconomiche del deficit estero	25
2.2.1 Il ruolo del dollaro come valuta di riserva e i suoi effetti sull'export	25
2.2.2 Il basso tasso di risparmio interno e la relazione con il disavanzo delle partite correnti	29
2.2.3 Il vincolo dei regimi di cambi flessibili: confronto con Bretton Wood	31
2.3 Le trasformazioni strutturali del sistema produttivo USA	35
2.3.1 Dipendenza da beni intermedi e supply chain globali.....	36
2.3.2 Concorrenza estera e differenziali di efficienza con Cina, Messico e altri Paesi emergenti	38
LA POLITICA TARIFFARIA STATUNITENSE TRA IL 2018 E IL 2025: EVOLUZIONE, IMPATTI E PROSPETTIVE	43
3.1 La svolta protezionista dell'amministrazione Trump (2018)	43
3.1.1 Obiettivi economici e strategici delle misure tariffarie	46
3.1.2 Le principali misure adottate e i settori coinvolti.....	49
3.1.3 Prime evidenze sugli effetti macroeconomici.....	54
3.2 Le nuove tariffe del 2025: continuità, intensificazione o nuova strategia?	59
3.2.1 Settori interessati e reazioni del contesto internazionale	61
3.2.2 Meccanismi applicativi, esenzioni e strumenti di compensazione nella nuova politica tariffaria statunitense	66
3.4 Implicazioni economiche e scenari futuri dell'accordo USA–Cina	76
3.5 Considerazioni finali	81
Bibliografia.....	83
Sitografia	90

INTRODUZIONE

Negli ultimi anni, il ritorno del protezionismo commerciale ha sollevato numerosi interrogativi sulla tenuta del sistema multilaterale di scambi e sul ruolo delle politiche commerciali in un'economia globalizzata.

In questo contesto, la politica dei dazi attuata dalla prima amministrazione Trump a partire dal 2018, nei confronti di numerosi partner commerciali tra cui la Cina e l'Unione Europea, ha segnato un importante cambio di orientamento rispetto all'approccio cooperativo che aveva caratterizzato il commercio internazionale nei precedenti anni. L'introduzione di barriere tariffarie ha riaperto il dibattito sugli effetti che tali misure possono avere sui prezzi interni, sulla competitività esterna e sull'equilibrio macroeconomico di lungo periodo.

L'obiettivo dell'elaborato è comprendere le motivazioni sottostanti l'imposizione dei dazi da parte degli Stati Uniti. Il quesito che guida la trattazione è il seguente: in presenza di un tasso di cambio flessibile, perché uno Stato sceglie di ricorrere a strumenti tariffari per correggere un disavanzo commerciale strutturale? A partire da questa domanda, la tesi esplora il legame tra dazi, competitività e squilibri esterni, interpretando le scelte protezionistiche americane come una risposta indiretta alla perdita di competitività industriale e alla limitata efficacia delle fluttuazioni valutarie nel correggere gli squilibri.

Il primo capitolo è di natura teorica e introduce il concetto di tasso di cambio reale come indicatore fondamentale della competitività internazionale di un'economia. Esso riflette il prezzo relativo dei beni esteri rispetto a quelli nazionali. Un paese che è costretto a deprezzare il proprio tasso di cambio reale per riequilibrare i conti con l'estero dimostra, implicitamente, una minore competitività rispetto agli altri Stati. In un regime di cambi flessibili, come quello tra dollaro ed euro, il tasso nominale non è controllabile direttamente, poiché dipendente dalle forze di mercato, mentre l'unico modo per influire sulla competitività è agire sui prezzi relativi. In questo contesto, l'introduzione di dazi può alterare i prezzi dei beni importati, aumentando artificialmente il prezzo dei prodotti esteri e migliorando la posizione competitiva dei beni domestici. Si è ritenuto opportuno introdurre il concetto del dilemma del prigioniero come strumento interpretativo delle

relazioni commerciali internazionali. In un gioco strategico tra Stati, ogni Paese ha l'incentivo a proteggere il proprio mercato per ottenere un guadagno unilaterale. Tuttavia, se tutti i Paesi adottassero misure protezionistiche in risposta, il risultato collettivo sarebbe inefficiente: meno commercio, prezzi più alti e rallentamento globale. Questo dilemma evidenzia i limiti intrinseci del protezionismo, e comporta la possibilità che misure tariffarie adottate dagli Stati Uniti inneschino ritorsioni e una spirale di chiusura, anziché un riequilibrio cooperativo.

Il secondo capitolo è dedicato a un'analisi approfondita delle determinanti strutturali che alimentano il disavanzo commerciale degli Stati Uniti, con l'obiettivo di delineare le principali dinamiche competitive e macroeconomiche alla base della sua persistenza e ampiezza. In primo luogo, viene ricostruita la posizione assunta dagli Stati Uniti nel contesto del commercio globale, ponendo particolare attenzione alla distribuzione geografica del disavanzo e alle asimmetrie che caratterizzano i rapporti bilaterali con i principali partner economici, quali la Cina, l'Unione Europea, il Canada, il Messico e altri attori rilevanti. Successivamente, l'indagine si concentra sulle cause macroeconomiche dello squilibrio, individuando tra i fattori principali, la forza eccessiva del dollaro statunitense, e il contenuto tasso di risparmio interno, che contribuisce a sostenere una domanda aggregata elevata non adeguatamente bilanciata dalla produzione nazionale. Il capitolo effettua un confronto con il periodo storico caratterizzato da regimi di cambi fissi, mettendo in luce come, in assenza di meccanismi automatici di riequilibrio, il ricorso a misure protezionistiche, rappresenti una risposta contingente a uno squilibrio che affonda le sue radici in dinamiche di lungo periodo. Infine, viene analizzata l'evoluzione strutturale del sistema produttivo americano. In particolare, si evidenziano fenomeni come la progressiva erosione del settore manifatturiero, l'aumento della dipendenza da beni intermedi importati e i differenziali di produttività rispetto a economie emergenti ad alta competitività come Cina, Messico, India e Vietnam.

Il terzo capitolo si concentra sull'evoluzione della politica tariffaria degli Stati Uniti nel periodo compreso tra il 2018 e il 2025, con particolare attenzione alle misure introdotte durante le due amministrazioni Trump. L'analisi prende avvio dalla ricostruzione della svolta protezionista inaugurata nel 2018, esaminandone gli obiettivi ufficialmente dichiarati, gli strumenti normativi impiegati, tra cui la Sezione 301, la Sezione 232 e i

primi effetti rilevati su variabili chiave quali l'inflazione, l'occupazione e l'organizzazione delle catene globali del valore. Successivamente, viene approfondita la nuova ondata di interventi tariffari avviata nel 2025, con un'analisi delle discontinuità rispetto alla fase precedente, dei settori economici coinvolti, delle esenzioni previste per specifiche categorie di beni e dei meccanismi compensativi messi in atto a sostegno delle imprese e dei consumatori colpiti. La parte conclusiva del capitolo è dedicata all'Accordo di tregua strategica stipulato tra Stati Uniti e Cina nel maggio 2025, interpretato non soltanto come una sospensione temporanea delle ostilità commerciali, ma anche come indicatore di una più matura consapevolezza circa i costi economici e le implicazioni geopolitiche delle guerre tariffarie. In chiusura, vengono proposte alcune riflessioni conclusive finalizzate a valutare l'efficacia complessiva delle politiche adottate, i costi sostenuti in termini economici e sociali, nonché i potenziali sviluppi futuri del protezionismo statunitense.

CAPITOLO I

TASSO DI CAMBIO REALE E DILEMMA DEL PRIGIONIERO: UNA RIFLESSIONE TEORICA SUL PROTEZIONISMO COMMERCIALE

1.1 Il tasso di cambio reale: fondamenti teorici e legame con i prezzi relativi

Nel quadro delle relazioni economiche internazionali, il tasso di cambio reale rappresenta una variabile macroeconomica cruciale, in quanto incide direttamente sulla competitività di un'economia, sull'equilibrio della bilancia dei pagamenti e sull'allocazione internazionale delle risorse.¹ La letteratura economica distingue tra tasso di cambio nominale e tasso di cambio reale, concetti distinti ma strettamente interconnessi.

Il tasso di cambio nominale esprime il prezzo di una valuta rispetto a un'altra. Nei regimi di cambi flessibili, il suo valore è determinato dall'interazione tra domanda e offerta sul mercato valutario, riflettendo le aspettative degli operatori economici e le condizioni macroeconomiche di riferimento². Tuttavia, il tasso di cambio nominale non consente, da solo, di valutare in modo esaustivo il posizionamento competitivo di un'economia, in quanto non tiene conto delle differenze nei livelli dei prezzi tra i Paesi.

Nel presente elaborato si è optato per l'utilizzo della quotazione “incerto per certo” del tasso di cambio, espressa nella forma $E = \$/\text{€}$, che indica il numero di dollari statunitensi, (intesa come valuta nazionale nella nostra prospettiva), ottenibili in cambio di un euro (valuta estera). Si tratta di una prassi ampiamente consolidata sia nell'operatività quotidiana dei mercati finanziari, sia nelle pubblicazioni ufficiali di istituzioni di riferimento quali la Banca Centrale Europea e la Federal Reserve.

La scelta di adottare questa modalità di rappresentazione trova giustificazione nella sua chiarezza espositiva e nella capacità di descrivere in modo intuitivo le dinamiche di apprezzamento e deprezzamento valutario. In particolare, un incremento del valore di E segnala un deprezzamento del dollaro (valuta nazionale) rispetto all'euro, mentre una sua

¹ Krugman, P. R., Obstfeld, M., & Melitz, M. J. (2022). *International Economics: Theory and Policy*, 12^a ed. Pearson Education

² R. C. Feenstra, A. M. Taylor, *International Macroeconomics*, 4^a ed., Worth Publishers, 2018

riduzione indica un apprezzamento del dollaro(valuta nazionale) rispetto all'euro inteso come valuta estera.

Inoltre, la quotazione “incerto per certo” assicura coerenza metodologica con la formulazione del tasso di cambio reale utilizzata nei principali modelli macroeconomici internazionali, facilitando l'analisi dei prezzi relativi e degli effetti sui flussi commerciali, in particolare sull'andamento delle esportazioni e delle importazioni.

Per completezza, riportiamo che nella prassi operativa è possibile anche fare riferimento alla quotazione certo per incerto.³

L'impostazione analitica rimane saldamente ancorata alla prospettiva statunitense, sia in virtù del ruolo centrale ricoperto dall'economia americana nel commercio internazionale, sia per la funzione sistemica assunta dal dollaro statunitense quale valuta di riserva globale e unità di conto predominante nelle transazioni finanziarie internazionali.

A seguito di quanto detto appare necessario introdurre il concetto di tasso di cambio reale. Il tasso di cambio reale rappresenta una delle variabili centrali per l'analisi delle dinamiche commerciali e valutarie in ambito macroeconomico. Esso consente di valutare il prezzo relativo dei beni scambiati tra due economie, tenendo conto non solo del tasso di cambio nominale, ma anche delle differenze nei livelli dei prezzi.⁴

La sua rilevanza deriva dal fatto che, a differenza del tasso nominale, esso incorpora l'informazione necessaria per misurare la competitività di prezzo di un paese, cioè la sua capacità di vendere beni e servizi all'estero a condizioni favorevoli.

Tasso di cambio reale (ϵ): rapporto a cui possiamo scambiare i beni (merci e servizi) di una nazione in quelli di un'altra.

Il tasso di cambio reale compara i prezzi di un bene nazionale e di un bene straniero all'interno di un'economia e dipende dal tasso di cambio nominale ($E = \$/\epsilon$) e dai prezzi del bene nazionale e di quello straniero misurati nelle valute locali.

Adottando la quotazione incerto per certo ($E = \$/\epsilon$), definiamo il tasso di cambio reale (ϵ) come prezzo dei beni europei espressi in termini di beni statunitensi.

P = livello dei prezzi dei beni statunitensi espressi in \$

E = tasso di cambio nominale incerto per certo($\$/\epsilon$)

³ certo per incerto, cioè indica le unità di valuta estera(euro) che si possono ottenere con una unità di valuta nazionale(dollaro)

⁴ Ibidem

P^* = livello dei prezzi dei beni europei espressi in €

T = aliquota fiscale applicata

$P1^* = P^*(1+T)$, indica il prezzo dei beni europei incrementato dell'imposizione del dazio.

$\varepsilon = E \cdot P1^* / P$

$E \cdot P1^*$ converte i prezzi dei beni europei in dollari.

Non potendo agire direttamente sul tasso di cambio nominale (\$/€), nel momento in cui vengono imposti i dazi, il prezzo dei beni europei, assoggettati alla tariffa aumenta, e di conseguenza aumenta il tasso di cambio reale, cioè si ha un deprezzamento del dollaro; quindi, i beni statunitensi diventano più convenienti rispetto ai beni europei.

Viceversa, una diminuzione del tasso di cambio reale, cioè un apprezzamento del dollaro segnala un peggioramento della competitività statunitense, in quanto i beni europei diventano più convenienti rispetto a quelli statunitensi.⁵

Il tasso di cambio reale è quindi una misura fondamentale per interpretare gli squilibri commerciali e la posizione esterna di un paese. In condizioni ideali, il suo valore dovrebbe tendere a garantire l'equilibrio delle partite correnti, riflettendo l'effettivo rapporto di scambio tra le economie. Tuttavia, nella realtà, diversi fattori, tra cui l'inflazione, la politica fiscale, le fluttuazioni dei tassi di interesse e le condizioni monetarie globali possono determinare persistenti disallineamenti del tasso di cambio reale, generando surplus o disavanzi strutturali.⁶

La gestione del tasso di cambio reale è particolarmente complessa nei regimi di cambi flessibili, come quello vigente tra Stati Uniti e Unione Europea.

Nel contesto di un regime di cambi flessibili, come quello che caratterizza i rapporti valutari tra Stati Uniti e Unione Europea, il tasso di cambio nominale è determinato dal mercato e non può essere direttamente controllato dalle autorità monetarie. Questo implica che non è possibile intervenire sul tasso di cambio nominale per riequilibrare la posizione esterna, come invece accadeva nei regimi di cambi fissi, ad esempio nel sistema di Bretton Woods⁷, dove le parità valutarie erano concordate e modificate in modo coordinato. In quel contesto, un paese in deficit commerciale poteva procedere a una

⁵ Ibidem

⁶ Ibidem

⁷ Eichengreen, B. (2008). *Globalizing Capital: A History of the International Monetary System*, Princeton University Press

svalutazione formale della propria valuta, migliorando la propria competitività attraverso un meccanismo diretto.

È in questa logica che si inserisce il ricorso ai dazi doganali come strumento di politica commerciale: introducendo un'imposta sulle importazioni, i dazi incrementano artificialmente⁸ il prezzo dei beni europei, producendo un effetto equivalente a un deprezzamento reale. Pur non modificando direttamente il tasso di cambio nominale, essi alterano il numeratore della formula del tasso di cambio reale, aumentandolo in modo “forzato”, e migliorando temporaneamente la competitività apparente del paese che li adotta (USA).

Tuttavia, l'introduzione di dazi comporta implicazioni significative anche sul piano inflazionistico. L'aumento dei prezzi dei beni importati, in assenza di sostituti interni immediatamente disponibili, può tradursi in un aumento generalizzato del livello dei prezzi interni, specialmente nei settori a fortemente dipendenti dall'estero. Si tratta del fenomeno noto come inflazione importata⁹, che può trasferirsi a valle lungo la catena produttiva, con effetti negativi sul potere d'acquisto delle famiglie e sulla competitività complessiva del sistema economico.

L'impossibilità di ricorrere a svalutazioni ufficiali induce i governi a considerare strumenti indiretti alternativi, per modificare i prezzi relativi e ottenere una maggiore competitività rispetto ai Paesi esteri. I dazi doganali, in tal senso, rappresentano una forma di politica commerciale “difensiva”, che agisce sul tasso di cambio reale attraverso l'aumento dei prezzi esteri. Tuttavia, tale strategia comporta rischi sia sul fronte inflazionistico, sia in termini di possibili ritorsioni da parte dei vari partner commerciali.

1.2 Il dilemma del prigioniero nel commercio internazionale: dazi e rischio strategico

Il dilemma del prigioniero costituisce un paradigma fondamentale della teoria dei giochi, utile a descrivere situazioni in cui due attori razionali, pur avendo l'opportunità di conseguire un esito ottimale attraverso la cooperazione, risultano incentivati ad adottare comportamenti opportunistici. L'esito che ne deriva, noto come *equilibrio di Nash*, risulta

⁸ World Trade Organization (WTO). (2022). *World Trade Report 2022: Climate Change and Trade*. Geneva

⁹ Banca Centrale Europea (BCE). (2023). *Economic Bulletin, Issue 6*

subottimale poiché entrambe le parti si trovano in una condizione peggiore rispetto a quella che avrebbero potuto ottenere attraverso una strategia cooperativa¹⁰. La rilevanza del modello risiede nel fatto che, nonostante la cooperazione rappresenti la soluzione collettivamente più efficiente, l'assenza di fiducia reciproca e di meccanismi vincolanti conduce inevitabilmente a un esito inefficiente.

Traslando questa logica al contesto del commercio internazionale, i “giocatori” sono rappresentati dagli Stati sovrani, chiamati a scegliere se liberalizzare gli scambi, ovvero cooperare oppure adottare politiche protezionistiche, come l'imposizione di dazi doganali. La cooperazione si concretizza nell'eliminazione delle barriere tariffarie e nell'adesione a regimi multilaterali di libero scambio, mentre la defezione si manifesta attraverso l'introduzione di misure restrittive a tutela dei settori economici interni.¹¹

Nel breve periodo, ciascun Paese può essere incentivato ad agire unilateralmente introducendo dazi, al fine di proteggere la produzione nazionale, contenere il disavanzo della bilancia commerciale e stimolare la domanda interna. Tuttavia, qualora anche il partner commerciale adotti una strategia analoga imponendo contromisure simmetriche si innesca un meccanismo di ritorsioni incrociate che penalizza entrambi gli attori. In tali circostanze, i consumatori sono esposti a un incremento dei prezzi, le esportazioni subiscono una contrazione e la produzione risulta compromessa nei settori colpiti da misure restrittive estere¹². Ne consegue che l'equilibrio finale risulta, per tutti i soggetti coinvolti, meno efficiente rispetto a quello che si sarebbe potuto raggiungere mantenendo un regime di libero scambio.

Un caso emblematico di questo fenomeno è rappresentato dalla strategia protezionistica adottata dagli Stati Uniti durante l'amministrazione Trump a partire dal 2018. L'introduzione di dazi su acciaio, alluminio e beni tecnologici di provenienza cinese, e successivamente su prodotti europei, ha determinato una reazione a catena da parte dei Paesi interessati. La Cina ha replicato con tariffe su prodotti agricoli statunitensi, mentre l'Unione Europea ha imposto contromisure su motociclette, jeans. Il risultato è stato un'accentuazione delle tensioni commerciali a livello globale, la frammentazione delle

¹⁰ Dixit, A. K., & Nalebuff, B. J. (1991). *Thinking Strategically: The Competitive Edge in Business, Politics, and Everyday Life*. W.W. Norton & Company

¹¹ Ibidem

¹² Feenstra, R. C., & Taylor, A. M. (2018). *International Macroeconomics* (4th ed.). Worth Publishers

catene di approvvigionamento internazionali e un aumento dell'incertezza negli investimenti transfrontalieri.¹³

Da un punto di vista teorico, si osserva un fallimento della cooperazione sistemica: l'adozione di comportamenti razionali da parte di ciascun attore, se considerata in isolamento, genera un esito collettivamente inefficiente. L'interesse nazionale, interpretato in chiave protezionistica, ostacola il raggiungimento di un equilibrio cooperativo che, nel lungo periodo, risulterebbe vantaggioso per l'intero sistema.¹⁴

Il modello del dilemma del prigioniero si rivela quindi uno strumento interpretativo efficace per evidenziare i limiti strutturali del multilateralismo commerciale e per comprendere i rischi insiti nelle guerre tariffarie. In assenza di regole condivise e di meccanismi istituzionali capaci di far rispettare la cooperazione, ogni Stato tende ad agire secondo una logica di massimizzazione individuale, contribuendo alla destabilizzazione dell'equilibrio globale.

Nel corso del tempo, la comunità internazionale ha cercato di contrastare questi rischi attraverso la costruzione di un sistema regolamentato e multilaterale, volto a disincentivare condotte opportunistiche e a promuovere una cooperazione stabile. Il multilateralismo commerciale si configura infatti come un assetto istituzionale fondato sulla definizione di una serie di regole del commercio internazionale, non imposte unilateralmente da singoli Stati né frutto esclusivo di negoziazioni bilaterali. L'obiettivo è favorire un'apertura progressiva dei mercati in un contesto di reciprocità, prevedibilità e rispetto delle regole.

Tale impianto ha contribuito, nel secondo dopoguerra, ad evitare il ripetersi di conflitti commerciali simili a quelli verificatisi negli anni Trenta, e ha sostenuto un'intensa fase di espansione degli scambi internazionali. Tuttavia, il sistema multilaterale è oggi messo a dura prova.

In tale contesto in cui le regole condivise perdono efficacia e gli strumenti di enforcement risultano deboli o assenti, il dilemma del prigioniero tende a riemergere con maggiore intensità. Gli Stati, nel tentativo di tutelare i propri interessi economici, adottano misure

¹³ National Board of Trade Sweden. (2024). *Economic Backfire: The Costly Impact of Trump's Proposed Tariffs*

¹⁴ Ibidem

protezionistiche che, innescando dinamiche di azione e reazione, compromettono l'efficienza complessiva del sistema commerciale globale.

1.3 Disavanzi settoriali strutturali degli Stati Uniti (*con evidenze grafiche*)

Nell'ultimo trentennio, l'economia statunitense ha evidenziato un progressivo e marcato squilibrio nella bilancia commerciale, caratterizzato da un disavanzo di natura strutturale e persistente. Tale fenomeno non può essere ricondotto a shock di natura congiunturale o temporanei, bensì appare il risultato di dinamiche profonde legate alla composizione del sistema produttivo, al posizionamento competitivo di specifici settori industriali¹⁵ e alla complessa rete di relazioni commerciali con i principali partner economici globali.

A partire dagli anni Ottanta, il disavanzo commerciale degli Stati Uniti si è progressivamente ampliato, in particolare nella componente dei beni¹⁶, mentre il saldo dei servizi¹⁷ ha continuato a registrare un avanzo. La crescente specializzazione in comparti ad alto contenuto tecnologico e ad elevato valore aggiunto non è riuscita a compensare la perdita di capacità produttiva in settori strategici come l'elettronica, il tessile, l'automotive e i beni intermedi. Contestualmente, l'integrazione delle economie emergenti, con la Cina in prima linea nel sistema commerciale globale ha intensificato la pressione concorrenziale su ampi segmenti dell'industria manifatturiera statunitense.

In questo contesto, l'analisi dell'evoluzione storica del disavanzo commerciale, nonché della sua articolazione per aree geografiche e settori, si rivela fondamentale per comprendere le ragioni sottese all'adozione di misure protezionistiche¹⁸, come l'introduzione di dazi da parte delle autorità statunitensi. Tale indagine consente inoltre di mettere in luce il carattere marcatamente "asimmetrico" del commercio internazionale

¹⁵ OECD (2023). *Balance of Payments – United States*. Paris: OECD Publishing. Disponibile su: https://data-explorer.oecd.org/vis?df%5Bag%5D=OECD.SDD.TPS&df%5Bds%5D=DisseminateFinalDMZ&df%5Bid%5D=DSD_BOP%40DF_BOP

¹⁶ Bureau of Economic Analysis (2024), *U.S. Trade in Goods and Services*. U.S. Department of Commerce. Disponibile su: <https://www.bea.gov/data/trade>, consultato il 3 maggio 2025.

¹⁷ Federal Reserve Bank of St. Louis (2024), *Balance on Services, Exports and Imports*, FRED Economic Data. Disponibile su: <https://fred.stlouisfed.org>

¹⁸ Bown, C. P., & Irwin, D. A. (2019). *The Trump Trade War: A Timeline*. Peterson Institute for International Economics. Disponibile su: <https://www.piie.com/publications/trade-war>

degli Stati Uniti, nel quale pochi settori e un numero limitato di partner concentrano la maggior parte dello squilibrio complessivo.

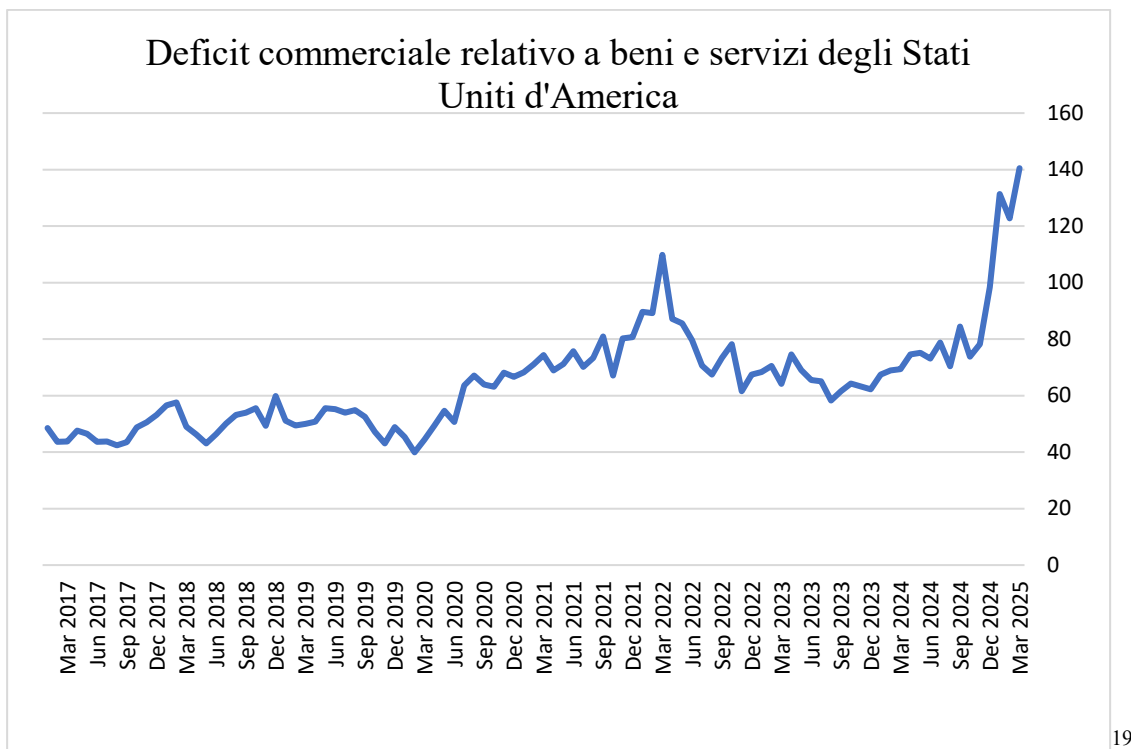
Tenendo conto di questi fattori, è utile riportare l'andamento storico del deficit commerciale degli Stati Uniti attraverso una rappresentazione visiva che chiarisca, sia in termini temporali che geografici, l'evoluzione e la composizione di questo deficit.

Per comprendere la natura strutturale del deficit estero di beni e servizi, è utile analizzare l'andamento di tale variabile nell'intervallo temporale dal 2017 al 2025.

Il grafico analizzato illustra l'evoluzione del disavanzo commerciale complessivo degli Stati Uniti, su base mensile, includendo sia lo scambio di beni che di servizi. L'andamento evidenzia una tendenza strutturalmente crescente del deficit, con una significativa accelerazione a partire dalla seconda metà del 2020. Tale dinamica appare strettamente connessa alla fase di ripresa economica successiva alla pandemia di COVID-19, caratterizzata da un'intensa ripartenza della domanda interna e da un conseguente aumento delle importazioni, in particolare di beni di consumo e intermedi.

Nel biennio 2022–2023 si osserva una temporanea fase di stabilizzazione del saldo commerciale, tuttavia, a partire dall'inizio del 2024, si registra una nuova crescita marcata del deficit mensile. Questa tendenza culmina nel marzo 2025, quando il disavanzo raggiunge il valore record di circa 162 miliardi di dollari, secondo le più recenti stime disponibili. Tale picco riflette una serie di fattori concomitanti, tra cui l'anticipo delle importazioni da parte delle imprese statunitensi in previsione dell'introduzione di nuovi dazi, l'aumento della domanda di beni capitali e di consumo importati, nonché una performance relativamente debole delle esportazioni.

L'evoluzione descritta conferma la natura strutturale del disavanzo estero degli Stati Uniti, determinata da fattori interni quali l'elevato livello di consumo privato e il contenuto tasso di risparmio nazionale, oltre che da una struttura produttiva fortemente interconnessa con le catene globali del valore.



Nel quinquennio 2019-2023, il commercio estero degli Stati Uniti ha evidenziato un progressivo incremento dei volumi complessivi, sia per quanto riguarda le esportazioni che le importazioni. Tuttavia, la crescita disomogenea dei due aggregati ha contribuito all'accentuazione del disavanzo commerciale strutturale del Paese. Nello specifico, le esportazioni totali sono aumentate da 1.646 miliardi di dollari nel 2019 a 2.019 miliardi nel 2023, mentre le importazioni hanno registrato una dinamica più marcata, passando da 2.492 miliardi a 3.084 miliardi nello stesso periodo. Tale squilibrio ha determinato un ulteriore peggioramento del saldo della bilancia commerciale, riconducibile in larga misura alla persistente debolezza competitiva di alcuni settori strategici dell'economia statunitense.

L'analisi settoriale riferita all'anno 2023 consente di esaminare con maggiore precisione le determinanti dello squilibrio commerciale statunitense. Dal lato delle esportazioni, i principali contributi derivano dai settori del trasporto (17,6%), dei prodotti energetici (16,5%), della chimica (15,8%) e dell'elettronica (15,2%). Tuttavia, tali comparti non risultano sufficienti a compensare le dinamiche delle importazioni, che si concentrano in

¹⁹ Elaborazione dell'autore su dati Refinitiv

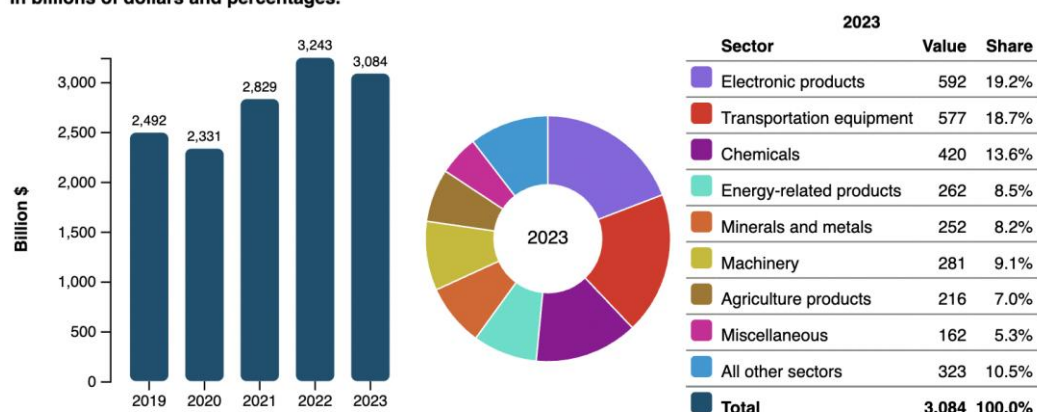
misura significativa nei segmenti dei prodotti elettronici (19,2%), dei mezzi di trasporto (18,7%) e della chimica (13,6%).

Il confronto diretto tra esportazioni e importazioni per il 2023 evidenzia rilevanti disavanzi settoriali. In particolare, il settore dei prodotti elettronici presenta un saldo negativo pari a circa 286 miliardi di dollari, seguito da quello dei mezzi di trasporto (-221 miliardi), del machinery (-116 miliardi) e dei minerali e metalli (-80 miliardi). Anche il comparto chimico registra un disavanzo di circa 100 miliardi di dollari, segnalando una competitività relativa ancora insufficiente nonostante l'elevato valore aggiunto.

L'unico comparto a registrare un saldo commerciale positivo è quello dei prodotti energetici, con un avanzo di circa 72 miliardi di dollari, a testimonianza del ruolo strategico assunto dal settore energetico statunitense, anche grazie al parziale raggiungimento dell'indipendenza energetica conseguita negli ultimi anni.

La configurazione settoriale delle esportazioni nette mette in luce una specializzazione asimmetrica dell'economia statunitense. Sebbene i settori ad alto contenuto tecnologico, come la chimica, contribuiscano in maniera significativa al volume complessivo delle esportazioni, ciò non sempre si traduce in una bilancia commerciale favorevole. In particolare, la chimica, pur rappresentando una voce importante dell'export, mostra un ampio deficit commerciale, segno di un'insufficiente capacità di sostituire la produzione interna a fronte della domanda interna e industriale. Viceversa, la solidità del settore energetico evidenzia i benefici derivanti da un rafforzamento dell'autosufficienza produttiva in ambiti strategici.

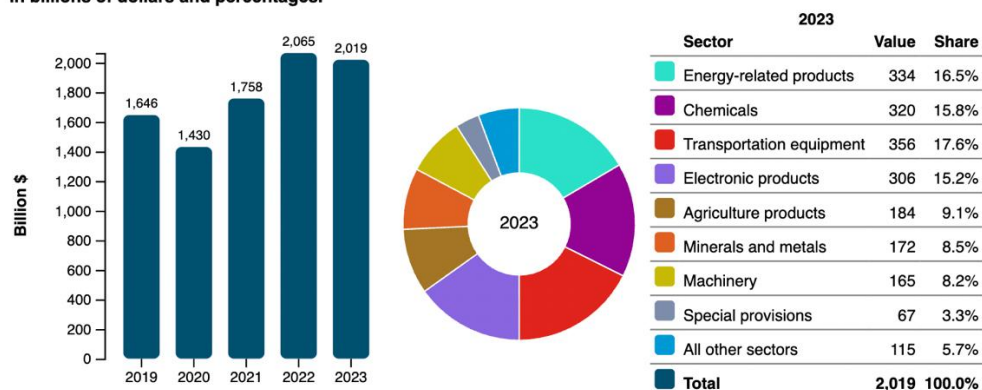
Figure US.1: U.S. general imports, by major industry/commodity sectors, 2019–23
In billions of dollars and percentages.



Source: USITC DataWeb/Census, accessed February 16, 2024.

Figura 1: Importazioni generali degli Stati Uniti d'America, per principali settori industriali/materie prime 2019-23, in miliardi di dollari e percentuali.²⁰

Figure US.1: U.S. total exports by major industry/commodity sectors, 2019–23
In billions of dollars and percentages.



Source: USITC DataWeb/Census, accessed February 16, 2024.

Figura 2: Esportazioni totali degli Stati Uniti d'America per i principali settori industriali/commodity, 2019-23, in miliardi di dollari e percentuali.²¹

Questa struttura settoriale comporta una dipendenza rilevante dalle importazioni, che si traduce in una vulnerabilità di natura economico-strategica. In presenza di shock esogeni, quali interruzioni nelle catene globali del valore, tensioni geopolitiche o conflitti commerciali, gli Stati Uniti risultano esposti a rischi significativi sul piano dell'approvvigionamento in ambiti ritenuti cruciali per la sicurezza economica e

²⁰ www.usitc.gov/research_and_analysis/tradeshifts/2023/us_trade_industry_sectors_and_selected_trading

²¹ Ibidem

industriale nazionale. In tal senso, il disavanzo commerciale strutturale non può essere interpretato esclusivamente come una variabile macroeconomica, ma riflette piuttosto una criticità sistemica legata alla capacità produttiva interna e alla mancanza di autonomia strategica in settori chiave.

Nel complesso, persiste una debolezza competitiva in diversi comparti del settore manifatturiero statunitense, caratterizzati da forte integrazione nelle filiere produttive globali e da una dipendenza strutturale dalle importazioni. Tra questi, si segnalano l'elettronica, i macchinari industriali e, in parte, anche i mezzi di trasporto e la chimica, che pur registrando livelli elevati di esportazione, presentano saldi commerciali negativi. Tali disavanzi riflettono una fragilità relativa nella competitività esterna e confermano la natura strutturale dello squilibrio commerciale statunitense, giustificandone la centralità assunta nel dibattito politico sulle politiche industriali e commerciali.

1.4 Il legame tra dazi ed inflazione: trasmissione degli effetti sui prezzi

L'introduzione della tassa doganale rappresenta uno degli strumenti tradizionali della politica commerciale. Tuttavia, al di là della loro incidenza sui volumi delle transazioni e sulla bilancia commerciale, tali misure esercitano un impatto diretto sul livello generale dei prezzi, configurandosi come un potenziale fattore di pressione inflazionistica²². Per loro stessa natura, i dazi determinano un incremento del prezzo dei beni importati, generando possibili effetti moltiplicativi sull'intero sistema economico. In funzione del grado di dipendenza dalle importazioni, dalla struttura del sistema produttivo interno e dalla risposta della domanda, tale aumento può tradursi in inflazione da costi, inflazione da domanda, oppure in una combinazione di entrambe²³.

Da un punto di vista operativo, il dazio doganale può essere considerato come un'imposta applicata sul valore o sulla quantità delle merci che attraversano i confini nazionali. Tale onere fiscale tende a riflettersi lungo l'intera catena di approvvigionamento, venendo trasferito progressivamente dal produttore o importatore, al distributore, fino a incidere

²² Ibidem

²³ Ibidem

sul consumatore finale. Qualora i dazi interessino beni intermedi, componenti o materie prime, si osserva un aumento diretto dei costi di produzione per le imprese nazionali, spesso tradotto in un adeguamento al rialzo dei prezzi di vendita. Questo fenomeno rappresenta un classico esempio di inflazione da costi (cost-push inflation), particolarmente significativo nei comparti industriali caratterizzati da un'elevata integrazione a livello internazionale²⁴.

A titolo esemplificativo, l'imposizione di dazi su prodotti come acciaio, microchip o macchinari importati può determinare un incremento dei costi sostenuti dalle imprese manifatturiere, che si trovano pertanto costrette a modificare i propri listini verso l'alto. In questo modo, l'effetto del dazio si estende ben oltre il settore merceologico direttamente colpito, coinvolgendo l'intero mercato interno²⁵. Una dinamica di questo tipo è stata osservata negli Stati Uniti nel 2018, anno in cui il comparto manifatturiero ha registrato un aumento dei costi pari all'1,1% in seguito all'introduzione di misure tariffarie.

Oltre al meccanismo legato ai costi, i dazi doganali possono produrre effetti inflazionistici anche sul fronte della domanda. L'aumento artificiale dei prezzi dei beni importati ne riduce la competitività rispetto ai prodotti nazionali, spingendo i consumatori a preferire questi ultimi, ritenuti relativamente più vantaggiosi. L'incremento della domanda interna che ne consegue può generare pressioni inflazionistiche, soprattutto qualora il sistema produttivo interno non sia in grado di rispondere prontamente all'aumento di richiesta. Se le imprese operano già al limite della propria capacità produttiva o incontrano difficoltà ad ampliarla nel breve termine, si verifica un eccesso di domanda che alimenta una dinamica di inflazione da domanda (demand-pull inflation)²⁶.

Inoltre, in assenza di investimenti tempestivi volti ad accrescere la capacità produttiva, l'effetto di riequilibrio inizialmente auspicato attraverso l'introduzione dei dazi può tradursi in un incremento strutturale dei prezzi interni. Tale scenario compromette il potere d'acquisto delle famiglie, in particolare di quelle appartenenti alle fasce a reddito fisso.

²⁴ World Trade Organization (WTO) (2023). *World Trade Report 2023: Re-globalization for a secure, inclusive and sustainable future*. Geneva: WTO. Disponibile su: https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr23_e.htm

²⁵ U.S. Bureau of Labor Statistics (2019). *Producer Price Index – Effects of Tariffs on Input Costs*. U.S. Department of Labor. Disponibile su: www.bls.gov.

²⁶ Blanchard, O. (2021). *Macroeconomics*. Pearson Education

Un aspetto da non sottovalutare riguarda il potenziale impatto delle ritorsioni commerciali. L'introduzione di dazi da parte di uno Stato, infatti, tende frequentemente a innescare reazioni simmetriche da parte dei partner commerciali coinvolti, i quali possono imporre a loro volta tariffe sulle esportazioni provenienti dal Paese promotore delle misure. Questo tipo di dinamica compromette la competitività delle imprese esportatrici sui mercati internazionali. In scenari caratterizzati da tensioni diffuse, le catene globali del valore rischiano di frammentarsi, con conseguente incremento dei tempi e dei costi logistici²⁷ e possibili interruzioni nella fornitura di componenti fondamentali. Tali elementi contribuiscono ad alimentare un contesto di marcata incertezza macroeconomica, che può accentuare le pressioni inflazionistiche sia attraverso l'aumento dei costi sia tramite l'influenza negativa sulle aspettative degli operatori economici.

A questo quadro si aggiunge l'interazione con la politica monetaria. In presenza di un'inflazione crescente, determinata in parte dall'aumento dei prezzi dei beni importati, le autorità monetarie possono decidere di intervenire innalzando i tassi di interesse con l'obiettivo di contenere le spinte sui prezzi²⁸. Tuttavia, tale strategia può generare un rallentamento dell'attività economica e un aggravio dei costi del credito per famiglie e imprese, comportando conseguenze potenzialmente recessive.

Un ulteriore ambito di riflessione concerne l'effetto distorsivo che le misure tariffarie possono esercitare sui meccanismi di allocazione delle risorse all'interno di un'economia di mercato. L'alterazione dei prezzi relativi, derivante dall'incremento artificiale del costo dei beni di provenienza estera, può rivelarsi, nel breve periodo, funzionale alla tutela di determinati comparti produttivi nazionali²⁹. Tuttavia, tale interferenza compromette la trasparenza del sistema dei prezzi, che costituisce un elemento essenziale per l'orientamento efficiente delle decisioni di produzione, investimento e consumo.

In un contesto caratterizzato dalla presenza di dazi, è possibile che risorse economiche, quali capitale, lavoro e innovazione vengano allocate verso settori strutturalmente meno competitivi, beneficiari della protezione tariffaria, anziché essere indirizzate verso

²⁷ International Monetary Fund. (2022). *World Economic Outlook: Supply Chains and Inflation Risks*. Disponibile su: <https://www.imf.org/en/Publications/WEQ>

²⁸ European Central Bank. (n.d.). *La stabilità dei prezzi: perché è importante per te*. Disponibile su: https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/whypricestability_it.pdf

²⁹ Grossman, G. M., & Helpman, E. (1994). Protection for Sale. *American Economic Review*, 84(4), 833–850. Disponibile su: <https://www.jstor.org/stable/2118033>

comparti a maggiore produttività marginale. Questo fenomeno può determinare inefficienze sistemiche, ostacolando il pieno utilizzo del potenziale produttivo³⁰ e frenando la crescita economica di lungo periodo.

Nel medio-lungo periodo, l'adozione di misure tariffarie può determinare un'allocazione subottimale dei fattori produttivi, ostacolando i processi di trasformazione strutturale dell'apparato economico e riducendo significativamente gli incentivi all'innovazione. Le imprese operanti in settori protetti da barriere tariffarie potrebbero non essere stimolate a migliorare i propri livelli di efficienza, con il rischio di far sì che perdurino assetti industriali obsoleti e dipendenti da un contesto artificiosamente favorevole³¹.

In tale scenario, le politiche protezionistiche non solo si rivelano inefficaci nel promuovere un rafforzamento strutturale della competitività, ma finiscono per consolidare una configurazione produttiva meno dinamica, vulnerabile agli shock esterni e meno incline all'adattamento tecnologico.

Tale inefficienza, inoltre, può alimentare pressioni inflazionistiche di natura strutturale, poiché in assenza di concorrenza internazionale, le imprese domestiche potrebbero trasferire più facilmente gli aumenti dei costi sui prezzi finali, mantenendo livelli elevati anche al cessare dello shock tariffario iniziale. Il risultato è quello di avere un'inflazione meno legata a fattori congiunturali e più radicata nelle dinamiche di sistema, difficilmente comprimibile attraverso gli strumenti ordinari della politica monetaria.

³⁰ Baldwin, R. E. (1989). The Political Economy of Trade Policy. *Journal of Economic Perspectives*, 3(4), 119–135

³¹ Rodrik, D. (2011). *The Globalization Paradox: Democracy and the Future of the World Economy*. New York: W. W. Norton & Company

CAPITOLO II

LE DETERMINANTI STRUTTURALI DEL DISAVANZO COMMERCIALE STATUNITENSE

2.1 Il quadro competitivo statunitense nel commercio globale

Nel panorama economico internazionale, gli Stati Uniti rivestono da decenni un ruolo di primo piano, sia in termini di Prodotto Interno Lordo che per l'entità degli scambi commerciali. Tuttavia, a questa posizione di leadership si affianca una crescente vulnerabilità sul fronte commerciale, evidenziata da un disavanzo strutturale della bilancia dei beni, che si mantiene costante nonostante le fluttuazioni del ciclo economico globale.

L'economia statunitense si caratterizza per una marcata propensione all'importazione, sostenuta da una domanda interna particolarmente intensa e da un elevato livello di apertura verso i mercati internazionali. Tale tendenza, però, non trova un equilibrio in un analogo dinamismo delle esportazioni, frenate dalla concentrazione produttiva in comparti ad alta tecnologia e da un sistema industriale fortemente orientato al settore terziario. In questo contesto, il comparto manifatturiero, sebbene tecnologicamente avanzato, ha progressivamente perso quote di mercato a vantaggio di Paesi emergenti, più competitivi sotto il profilo dei costi di produzione.

Un ulteriore elemento di vulnerabilità per l'economia statunitense è rappresentato dall'elevato grado di integrazione nelle catene globali del valore, che ha reso l'apparato produttivo nazionale fortemente dipendente da forniture estere, in particolare per componenti elettroniche, macchinari, materiali strategici e semiconduttori. Questa dipendenza ha evidenziato la fragilità di alcune filiere industriali, emersa in modo particolarmente marcato durante le recenti crisi di approvvigionamento, sottolineando l'urgenza di rafforzare la resilienza del sistema produttivo interno.

Dal punto di vista settoriale, il commercio estero degli Stati Uniti mostra una crescente esposizione verso comparti ad alta intensità tecnologica, come quello farmaceutico e informatico, mentre si registra un progressivo indebolimento della competitività in settori storicamente rilevanti, quali la siderurgia, l'industria tessile e alcune aree della meccanica

leggera. A tali dinamiche si sommano fattori strutturali di più ampio respiro, come la contrazione della capacità produttiva in specifici distretti industriali e una marcata concentrazione geografica degli scambi commerciali, fortemente orientati verso un numero ristretto di partner strategici, tra cui Cina, Messico, Canada e Unione Europea. Nel loro insieme, tali dinamiche delineano un quadro competitivo caratterizzato da marcata eterogeneità, in cui convivono eccellenze settoriali e fragilità di natura strutturale. Questo contesto ha alimentato, negli ultimi anni, un ampio dibattito a livello interno circa l'opportunità di rilocalizzare alcune produzioni considerate strategiche e di consolidare la base industriale nazionale.

2.1.1 La posizione degli Stati Uniti negli scambi internazionali

Gli Stati Uniti sono uno degli attori principali nel mondo del commercio internazionale sia per valori assoluti che relativi. I dati elaborati dall'Organizzazione Mondiale del Commercio (WTO) nel 2023 hanno confermato gli Stati Uniti essere il secondo esportatore globale di beni e servizi dopo Cina e il primo importatore mondiale con una quota rispettivamente pari all'8,4% e al 13,2% degli scambi mondiali.³² Tale struttura è un'immagine di una economia molto aperta verso l'esterno ma anche con evidenti squilibri tra esportazioni e importazioni che portano ad un disavanzo commerciale strutturale nel lungo periodo.

Dal lato settoriale, le esportazioni degli Stati Uniti sono molto concentrate in zone ad elevata tecnologia e in divisioni con alta specializzazione come l'aerospaziale, farmaceutica, informatica e macchinari industriali³³. Allo stesso tempo una caratteristica che contraddistingue l'economia americana è la grande importanza del settore dei servizi che comprende attività ad alto valore aggiunto come servizi finanziari informatici di consulenza gestionale e proprietà intellettuale.

Nel 2023, gli Stati Uniti hanno ottenuto un surplus strutturale nei servizi pari a 288,2 miliardi di dollari che ha permesso di coprire parzialmente il disavanzo avuto nella bilancia dei beni³⁴. Questo mostra il vantaggio distintivo dell'economia statunitense nelle

³² World Trade Organization. (2023). *World Trade Statistical Review 2023*. Disponibile su: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/wtsr_2023_e.pdf

³³ Bureau of Economic Analysis (BEA). (2025, febbraio). *U.S. International Trade in Goods and Services, December and Annual 2024*. Disponibile su: <https://www.bea.gov/news/2025/us-international-trade-goods-and-services-december-and-annual-2024>

³⁴ Bureau of Economic Analysis (BEA). (2024, 7 febbraio). *2023 Trade Gap is \$773.4 Billion*. Disponibile su: <https://www.bea.gov/news/blog/2024-02-07/2023-trade-gap-7734-billion>

attività ad alta intensità di capitale umano e know-how , ma al contempo espone una profonda debolezza nell'industria manifatturiera, la quale ha subito una costante perdita di competitività rispetto agli altri concorrenti internazionali.

L'analisi della struttura commerciale americana mostra ancora una grande dipendenza dalle importazioni nei settori a basso livello tecnologico e nei beni di consumo durevoli, come vestiti, apparecchiature elettroniche, macchine e ulteriori componenti. Questa dipendenza è resa più forte dal fatto che molte aziende americane hanno delocalizzato ³⁵gran parte delle loro attività produttive al di fuori del paese, aiutando la crescita delle importazioni intra-firm(cioè tra imprese che fanno parte dello stesso gruppo multinazionale), che costituiscono una parte importante degli scambi con l'estero. La configurazione duale della bilancia commerciale statunitense caratterizzata da un avanzo nel comparto dei servizi e da un disavanzo nella componente dei beni rappresenta l'esito di un'evoluzione storica dell'economia americana³⁶, che ha progressivamente dismesso la tradizionale base manifatturiera per orientarsi verso settori ad alto valore aggiunto e servizi a rilevanza globale. Tale trasformazione strutturale ha, tuttavia, accresciuto la vulnerabilità del Paese rispetto agli squilibri commerciali, poiché la capacità di esportazione di beni risulta insufficiente a compensare l'intensa domanda interna e la marcata inclinazione all'importazione.

La centralità del dollaro statunitense nei mercati finanziari internazionali, in quanto valuta di riserva e principale strumento di regolamento dei pagamenti a livello globale, contribuisce al mantenimento di un tasso di cambio strutturalmente favorevole. Sebbene tale condizione assicuri agli Stati Uniti un vantaggio significativo in termini di accesso ai mercati internazionali dei capitali, essa comporta, al contempo, una riduzione della competitività di prezzo delle esportazioni.

³⁵ Zeile, W. J. (2003). *Trade in Goods Within Multinational Companies: Survey-Based Measures for the United States*. Bureau of Economic Analysis. Disponibile su:

<https://www.bea.gov/system/files/papers/P2003-6.pdf>

³⁶ Baldwin, R. E. (1989). The Political Economy of Trade Policy. *Journal of Economic Perspectives*, 3(4), 119–135.

2.1.2 La geografia del disavanzo: principali partner e motivazioni dello squilibrio

La persistenza del disavanzo commerciale degli Stati Uniti si manifesta non soltanto in termini aggregati, ma anche nella sua articolazione geografica, evidenziando uno squilibrio marcato nella distribuzione tra esportazioni e importazioni. Una quota rilevante di tale disavanzo risulta concentrata nei rapporti con determinati partner commerciali, in particolare Cina, Messico, Vietnam e, in misura più contenuta, Germania e Giappone, delineando un modello di specializzazione produttiva asimmetrica e una dipendenza strutturale da economie caratterizzate da bassi costi di produzione³⁷.

La Cina riveste un ruolo di primaria importanza nel disavanzo commerciale statunitense, attestandosi nel 2023 quale principale Paese per saldo negativo bilaterale con gli Stati Uniti, con un deficit pari a circa 279 miliardi di dollari. Tale squilibrio, strutturale e persistentemente elevato, non può essere ricondotto unicamente al divario nei costi di produzione, ma deve essere interpretato alla luce di determinanti più articolate, riconducibili a dinamiche di natura macroeconomica, industriale e geopolitica.

La Cina si configura attualmente come uno dei principali poli produttivi a livello mondiale, grazie a una combinazione di fattori strutturali quali l'ampia disponibilità di manodopera a basso costo, il consistente sostegno statale al settore industriale, la presenza di infrastrutture logistiche avanzate e un'articolata rete di fornitori³⁸ e subfornitori, elementi che nel loro insieme favoriscono significative economie di scala. A ciò si affianca una politica industriale fortemente orientata all'export, supportata da un sistema creditizio e valutario che, pur oggetto di parziali riforme, continua ad assicurare condizioni favorevoli alla competitività del comparto manifatturiero nazionale.

Dalla prospettiva statunitense, l'ampliamento del disavanzo commerciale con la Cina si inserisce in un più ampio processo di delocalizzazione produttiva, che ha coinvolto un numero crescente di imprese americane, le quali hanno progressivamente trasferito le proprie catene di produzione o di assemblaggio sul territorio cinese. In tale contesto, una quota rilevante delle importazioni statunitensi dalla Cina è costituita da beni intermedi o finali prodotti da imprese affiliate o controllate da gruppi statunitensi, contribuendo ad

³⁷ U.S. Census Bureau. (2025, marzo). *Top Trading Partners - March 2025*. Disponibile su: <https://www.census.gov/foreign-trade/statistics/highlights/topyr.html>

³⁸ World Bank (2023), China Economic Update. Disponibile su: <https://www.worldbank.org>

accrescere il disavanzo commerciale apparente. Tuttavia, tale squilibrio riflette in parte flussi intra-firm, ossia scambi all'interno delle stesse entità multinazionali.

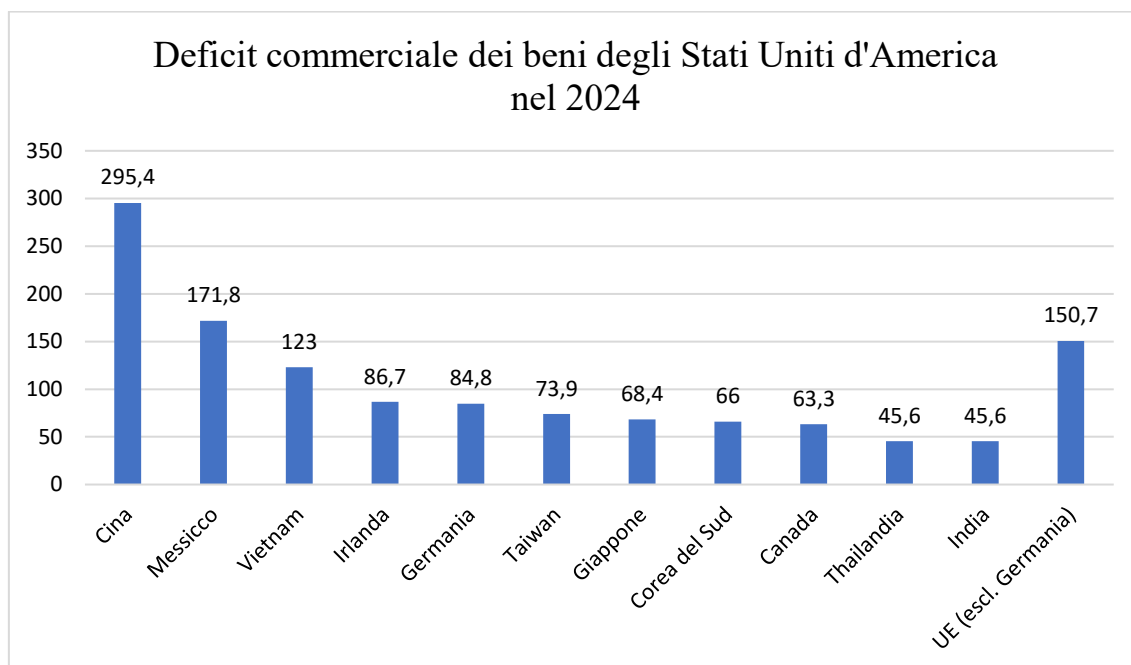
L'elevata domanda interna degli Stati Uniti, sostenuta da tassi di risparmio relativamente bassi e da un modello economico fortemente incentrato sul consumo³⁹, contribuisce ad accentuare la propensione all'importazione, con particolare riferimento ai beni di consumo durevoli e ai prodotti tecnologici, settori in cui la Cina gode di un consolidato vantaggio comparato. Tale dinamica è stata ulteriormente favorita, fino a un recente passato, da una struttura tariffaria statunitense tradizionalmente contenuta, che ha agevolato la penetrazione delle merci cinesi nel mercato americano. Tuttavia, la svolta protezionistica introdotta dall'amministrazione Trump ha segnato una discontinuità significativa, attraverso l'adozione di dazi e misure restrittive volte a ridurre il disavanzo commerciale bilaterale.

In una prospettiva geopolitica, il persistente disavanzo commerciale con la Cina ha progressivamente assunto una valenza strategica, in quanto indicativo di una dipendenza economica rilevante da un partner che, oltre a essere il principale fornitore di beni per il mercato statunitense, si configura anche come un concorrente sistemico sul piano globale. La guerra commerciale avviata nel 2018 dall'amministrazione statunitense può essere interpretata, in larga misura, come una risposta a tale crescente asimmetria, con l'obiettivo di riequilibrare le relazioni economiche bilaterali e contenere le vulnerabilità strutturali associate a tale dipendenza.

Il grafico a barre riportato di seguito fornisce una rappresentazione quantitativa del disavanzo commerciale statunitense in beni registrato nel 2024, disaggregato per Paese partner. I dati evidenziano con chiarezza la persistente centralità della Cina quale principale responsabile dello squilibrio commerciale degli Stati Uniti, con un disavanzo bilaterale pari a circa 295 miliardi di dollari. Seguono, con valori significativi, il Messico (171,8 miliardi) e il Vietnam (123 miliardi), a conferma del crescente rilievo strategico assunto da tali economie. Quest'ultimo aspetto è spiegabile sia con la prossimità geografica (nel caso del Messico), sia con il ruolo centrale rivestito da entrambi i Paesi nelle catene globali del valore, in particolare nelle produzioni a basso costo.

³⁹ OECD. (2022). OECD Economic Surveys: United States 2022. Parigi: OECD Publishing. Disponibile su: https://www.oecd.org/en/publications/oecd-economic-surveys-united-states-2022_cbb7cbe9-en.html

Un ulteriore elemento di rilievo riguarda la posizione dell'Unione Europea (al netto della Germania), il cui disavanzo commerciale nei confronti degli Stati Uniti si attesta a 150,7 miliardi di dollari. Questo dato suggerisce che l'eccedenza commerciale europea non sia ascrivibile unicamente alla competitività della Germania (la cui quota ammonta a 84,8 miliardi), ma rifletta piuttosto una tendenza strutturale e condivisa all'interno dell'Unione Europea. In tale prospettiva, si rafforza l'ipotesi di un disavanzo sistemico tra Stati Uniti e Unione Europea, riconducibile a una combinazione di fattori industriali, normativi e valutari, che incidono in modo trasversale sulle dinamiche commerciali transatlantiche. Anche altre economie asiatiche, tra cui Taiwan, Giappone, Corea del Sud e India, presentano disavanzi commerciali rilevanti con gli Stati Uniti, compresi in un intervallo tra 45 e 74 miliardi di dollari. Tale dato conferma la notevole competitività tecnologica e produttiva di questi Paesi, in particolare nei comparti a più elevato valore aggiunto. Il disavanzo commerciale con il Canada, pur risultando inferiore rispetto a quello rilevato nei confronti delle principali economie asiatiche, si colloca comunque su livelli significativi (63,3 miliardi di dollari), evidenziando come anche i partner commerciali maggiormente integrati dal punto di vista geografico contribuiscano in misura non trascurabile allo squilibrio complessivo.



40

⁴⁰ Disavanzo commerciale degli Stati Uniti per Paese nel 2024(in miliardi di dollari). Disponibile su: <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/>

2.2 Le cause macroeconomiche del deficit estero

La continua configurazione deficitaria della bilancia commerciale statunitense costituisce un fenomeno di natura complessa, la cui comprensione non può limitarsi all'analisi delle variabili settoriali o delle dinamiche strettamente commerciali. Al contrario, tale squilibrio riflette l'azione congiunta di determinanti macroeconomiche di fondo, radicate nella struttura stessa del sistema economico statunitense e nella sua posizione all'interno dell'economia globale. In questa prospettiva, il disavanzo delle partite correnti deve essere interpretato come l'esito di un insieme di fattori strutturali correlati, i quali operano in maniera sistemica e continuativa, influenzando in modo diretto il rapporto tra risorse disponibili internamente e flussi finanziari e reali provenienti dall'estero.

Tra le principali determinanti macroeconomiche del disavanzo estero statunitense, assume un rilievo centrale il ruolo internazionale del dollaro, la cui funzione di valuta di riserva globale contribuisce al mantenimento di un tasso di cambio reale persistentemente apprezzato. Contestualmente, la strutturale debolezza del tasso di risparmio interno estesa tanto al settore privato quanto a quello pubblico genera un fabbisogno di finanziamento estero che alimenta in modo sistemico i disavanzi delle partite correnti. A ciò si aggiunge il contesto monetario internazionale dominato da regimi di cambi flessibili, che ha significativamente ridotto l'efficacia dei meccanismi di riequilibrio automatico propri del sistema di Bretton Woods, compromettendo ulteriormente la capacità di correzione degli squilibri esterni da parte dell'economia statunitense.

2.2.1 Il ruolo del dollaro come valuta di riserva e i suoi effetti sull'export

Il dollaro statunitense occupa una posizione di assoluto rilievo all'interno dell'architettura economica e finanziaria internazionale, configurandosi come la principale valuta di riserva a livello globale. Secondo le stime fornite dal Fondo Monetario Internazionale, oltre il 58%⁴¹ delle riserve valutarie ufficiali detenute dalle banche centrali mondiali è denominato in dollari¹. Tale primato si estende anche alla sfera degli scambi commerciali internazionali, dove una quota consistente delle transazioni continua a essere regolata in

⁴¹ International Monetary Fund (IMF). (2024). *Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserves (COFER)*. Disponibile su: <https://data.imf.org/en/datasets/IMF.STA%3ACOFER>

dollari, indipendentemente dalla provenienza o dalla destinazione geografica dei beni oggetto di scambio.⁴²

La persistente domanda di dollari da parte di banche centrali, investitori istituzionali e operatori economici globali contribuisce in modo strutturale a sostenere l'apprezzamento della valuta statunitense sui mercati internazionali. In un contesto di cambi flessibili, tale domanda esercita una pressione al ribasso sul tasso di cambio nominale del dollaro.

Il grafico riportato illustra l'andamento del tasso di cambio dollaro/euro (asse secondario, linea rossa) e del disavanzo commerciale degli Stati Uniti (asse primario, linea blu) nel periodo compreso tra marzo 2017 e marzo 2025. L'analisi congiunta delle due variabili evidenzia una relazione tendenzialmente inversa, secondo la quale un apprezzamento del dollaro statunitense risulta generalmente associato a un peggioramento del saldo commerciale, mentre un deprezzamento della valuta americana tende a generare un effetto riequilibrante.

Questa relazione appare particolarmente evidente in almeno tre intervalli temporali, tra cui si segnala, in modo emblematico, il periodo compreso tra la fine del 2021 e la metà del 2022. In tale fase, si registra un significativo rafforzamento del dollaro nei confronti dell'euro, con una riduzione del tasso di cambio \$/€ da circa 1,20 a 1,00, accompagnato da un marcato incremento del disavanzo commerciale, che raggiunge livelli massimi nel periodo considerato.

Tale dinamica risulta coerente con le predizioni dei modelli teorici di commercio internazionale, secondo i quali un dollaro forte tende a favorire le importazioni (rendendole meno costose in termini relativi) e a penalizzare la competitività delle esportazioni statunitensi, contribuendo così ad ampliare il deficit commerciale.⁴³

Nel periodo compreso tra la metà del 2022 e la fine del 2023, si osserva un'inversione della tendenza precedentemente descritta: il tasso di cambio torna progressivamente a salire, segnalando un parziale deprezzamento del dollaro statunitense nei confronti dell'euro; contestualmente, si rileva una riduzione del disavanzo commerciale. In particolare, un indebolimento della valuta nazionale tende ad accrescere la competitività

⁴² Bank for International Settlements (BIS). (2022). *Triennial Central Bank Survey: Foreign exchange turnover in April 2022*. Disponibile su: <https://www.bis.org/statistics/rpfx22.htm>

⁴³ Krugman, P. R., Obstfeld, M., & Melitz, M. J. (2018). *International Economics: Theory and Policy* (11^a ed.). Pearson Education.

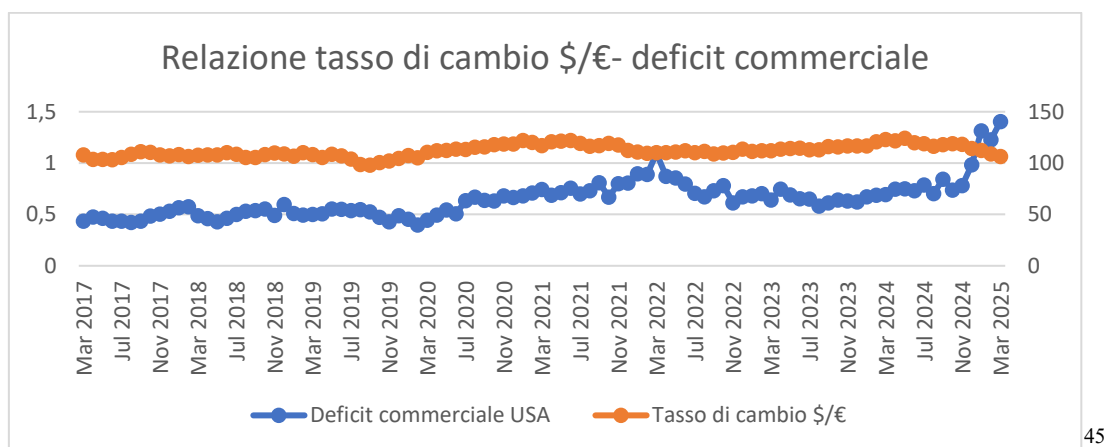
delle esportazioni e a disincentivare le importazioni, contribuendo così al riequilibrio della bilancia commerciale.

Nel corso del 2024, si registra un nuovo rafforzamento del dollaro rispetto all'euro, cui segue un ulteriore peggioramento del saldo commerciale statunitense.

Tuttavia, la relazione tra il tasso di cambio dollaro/euro e il disavanzo commerciale statunitense non si configura così evidente lungo l'intero arco temporale considerato. In diversi intervalli, in particolare tra il 2019 e il 2020, nonché nella fase immediatamente successiva alla pandemia, le due variabili non mostrano un'evoluzione perfettamente simmetrica, evidenziando deviazioni rispetto al comportamento atteso sulla base della relazione teorica.

Tale evidenza suggerisce che, pur rappresentando il tasso di cambio un fattore rilevante nella determinazione del saldo commerciale, il suo effetto si esercita in combinazione con una molteplicità di altre variabili. Tra queste si annoverano la domanda aggregata estera, le condizioni macroeconomiche dei principali partner commerciali, la composizione merceologica dell'export, la dinamica dei prezzi delle materie prime, nonché l'eventuale adozione di misure tariffarie o restrizioni commerciali.⁴⁴

Nel complesso, l'evoluzione congiunta delle due variabili nel periodo analizzato evidenzia una correlazione empiricamente significativa, ma non esaustiva.



La tendenza di lungo periodo all'apprezzamento della moneta statunitense, alimentata da un continuo afflusso di capitali esteri attratti dalla solidità dei mercati finanziari

⁴⁴ International Monetary Fund (IMF). (2023). *World Economic Outlook: Navigating Global Divergences*. Disponibile su: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO>

⁴⁵ Elaborazione dell'autore su dati Refinitiv.

americani, comporta una serie di benefici sotto il profilo geopolitico e finanziario. Tra questi si annoverano, in particolare, la possibilità di finanziare disavanzi esterni a condizioni vantaggiose e il mantenimento di una posizione di leadership nei circuiti monetari internazionali.⁴⁶

Tuttavia, a tali vantaggi si affiancano implicazioni economiche meno favorevoli, riconducibili soprattutto alla perdita di competitività delle esportazioni statunitensi. Questo meccanismo, noto in letteratura come “onere dell’egemonia monetaria”, evidenzia il trade-off tra il privilegio di emettere la principale valuta globale e le difficoltà associate al mantenimento dell’equilibrio della bilancia commerciale, in particolare per quanto riguarda la componente dei beni.⁴⁷ Il disavanzo commerciale statunitense si configura, almeno in parte, come il riflesso strutturale dell’egemonia valutaria globale esercitata dal dollaro.

Da un punto di vista teorico, questa dinamica è stata approfondita attraverso il cosiddetto paradosso di Triffin, formulato dall’economista belga-americano Robert Triffin negli anni Sessanta.⁴⁸ Secondo tale impostazione, un Paese che emette la valuta di riserva internazionale si trova strutturalmente vincolato ad accumulare disavanzi delle partite correnti, al fine di soddisfare la crescente domanda di liquidità da parte del resto del mondo. In altri termini, affinché gli altri Stati possano detenere dollari da impiegare come mezzo di pagamento internazionale o come riserva ufficiale, gli Stati Uniti devono necessariamente immettere nel sistema globale attività finanziarie denominate in dollari, prevalentemente titoli del Tesoro e obbligazioni, che vengono assorbite da governi, banche centrali e investitori istituzionali esteri.

Tale processo di emissione di attività finanziarie denominate in dollari si traduce in una fuoriuscita netta di capitale reale dagli Stati Uniti, ovvero in un saldo negativo della bilancia dei beni e dei servizi⁴⁹, giacché il Paese tende a importare più di quanto riesca a esportare. Questo squilibrio è compensato dall’ingente afflusso di capitali esteri, attratti dalla solidità, dall’affidabilità e dalla profondità del sistema finanziario statunitense.

⁴⁶ Ibidem

⁴⁷ Eichengreen, B. (2011). *Exorbitant Privilege: The Rise and Fall of the Dollar and the Future of the International Monetary System*. Oxford University Press

⁴⁸ Triffin, R. (1960). *Gold and the Dollar Crisis: The Future of Convertibility*. Yale University Press

⁴⁹ Pozsar, Z. (2011). *Institutional Cash Pools and the Triffin Dilemma of the U.S. Banking System*. IMF Working Paper No. 11/190. Disponibile su: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2011/wp11190.pdf>

Questo vincolo di natura sistemica, intrinseco al ruolo degli Stati Uniti, contribuisce in maniera significativa a spiegare la continua configurazione deficitaria della bilancia commerciale americana. Anche in presenza di settori industriali ad alta intensità tecnologica e dotati di elevata competitività a livello internazionale, tali comparti non risultano sufficientemente capaci di compensare l'ampiezza strutturale delle importazioni.

È nella stessa tensione tra liquidità e stabilità che emerge la paradossalità individuata da Triffin: il sistema richiede dollari per operare, mentre la stessa emissione di dollari avviene a costo di un indebolimento strutturale della posizione esterna degli USA.

2.2.2 Il basso tasso di risparmio interno e la relazione con il disavanzo delle partite correnti

Una delle principali cause macroeconomiche del disavanzo delle partite correnti statunitensi è riconducibile alla costante divergenza tra il livello di risparmio nazionale e il volume degli investimenti interni. In termini contabili, la bilancia delle partite correnti può essere esplicitata, attraverso un'identità macroeconomica fondamentale, cioè la differenza tra risparmio nazionale e investimenti domestici ($CA = S - I$). Tale equazione dimostra come un disavanzo delle partite correnti si manifesti nel momento in cui un Paese investe più di quanto riesca a risparmiare, rendendosi dunque dipendente dal risparmio estero per finanziare tale squilibrio macroeconomico. Nel contesto statunitense, il basso tasso di risparmio interno legato a un modello di crescita fortemente incentrato sul consumo privato e su un'elevata spesa pubblica comporta la necessità costante di attrarre capitale dall'estero, con lo scopo principale di coprire la differenza fra produzione interna e spesa aggregata.

Le importazioni statunitensi determinano un deflusso di dollari verso l'estero, i quali vengono successivamente reinvestiti nel mercato finanziario americano dagli esportatori stranieri, attraverso l'acquisto di attività denominate in dollari. Si instaura, così, un meccanismo circolare in cui gli Stati Uniti importano beni materiali, ma esportano strumenti finanziari principalmente titoli di Stato e obbligazioni che rappresentano, in ultima analisi, forme di debito detenute all'estero come riserve o strumenti di investimento.

Una tale configurazione contribuisce a rafforzare la centralità del dollaro nei mercati internazionali e consolida la capacità del sistema statunitense di attrarre liquidità globale. Tuttavia, essa alimenta anche uno squilibrio strutturale persistente, la cui sostenibilità risulta strettamente legata al mantenimento della fiducia nel sistema politico ed economico degli Stati Uniti.

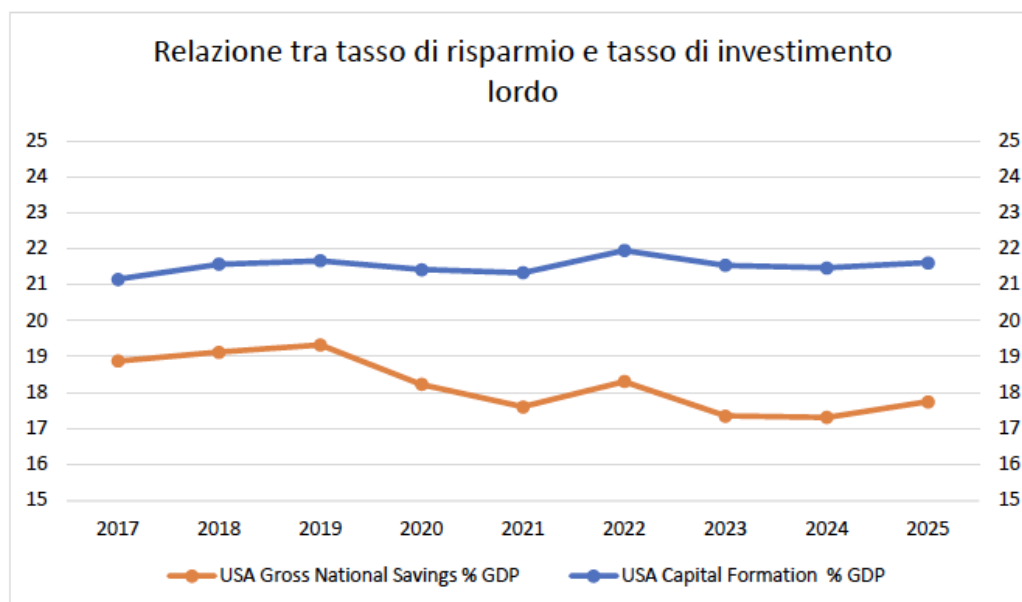
L'analisi grafica fornisce una conferma empirica delle considerazioni teoriche precedentemente esposte, mettendo in evidenza la persistenza, nel periodo 2017–2025, di un differenziale strutturalmente negativo tra il tasso di risparmio nazionale lordo e il tasso di investimento lordo negli Stati Uniti. In ciascun anno analizzato, il tasso di investimento, espresso in percentuale del Prodotto Interno Lordo, risulta costantemente superiore al livello del risparmio interno, delineando una configurazione strutturale ricorrente dell'economia statunitense.

Il seguente grafico consente di apprezzare in modo immediato e visivo l'ampiezza e la continuità del divario, espresso dalla identità contabile precedentemente citata, rafforzando l'ipotesi di una costante dipendenza dell'economia statunitense da afflussi netti di capitale estero.

Tale configurazione, oltre a evidenziare la fragilità della bilancia dei pagamenti statunitense rispetto a eventuali shock finanziari esogeni o a mutamenti nel sentiment degli investitori internazionali, pone in risalto il ruolo cruciale svolto dalla centralità del dollaro statunitense e dalla fiducia nella solidità delle istituzioni economiche e politiche degli Stati Uniti. Questi elementi si configurano come condizioni imprescindibili per garantire la sostenibilità di un modello economico fondato su un persistente disallineamento tra risparmio interno e investimento.

La stabilità di tale equilibrio appare, pertanto, strettamente dipendente dalla capacità degli Stati Uniti di far fronte, nel lungo periodo, agli obblighi derivanti dal proprio debito estero. Parallelamente, risulta essenziale la continua disponibilità da parte degli Stati Uniti a offrire strumenti finanziari ritenuti sicuri, altamente liquidi e sufficientemente remunerativi, affinché si mantenga il flusso di capitali necessario a sostenere lo squilibrio strutturale della bilancia delle partite correnti.

Si precisa che il grafico sotto riportato è costruito su dati annuali, in quanto sia il tasso di risparmio nazionale sia il tasso di investimento lordo, espressi in percentuale del PIL, rappresentano grandezze di natura strutturale, normalmente rilevate e diffuse con cadenza annuale dalle principali istituzioni internazionali (quali FMI e Banca Mondiale).



50

2.2.3 Il vincolo dei regimi di cambi flessibili: confronto con Bretton Wood

Il regime di cambio costituisce una delle variabili strutturali di maggiore incidenza nella definizione della competitività esterna di un Paese e nell'evoluzione della sua bilancia dei pagamenti. La transizione, avvenuta in maniera graduale nel corso degli anni Settanta, da un sistema di cambi fissi a un regime di cambi flessibili ha determinato un cambiamento profondo nell'architettura⁵¹ del sistema monetario internazionale, incidendo in modo significativo sulla capacità degli Stati di gestire gli equilibri esterni e di intervenire efficacemente sui propri conti con l'estero.

⁵⁰ Elaborazione dell'autore su dati Refinitiv Workspace *United States – Gross National Savings (% of GDP)*, fonte originaria: (IMF – *World Economic Outlook*); World Bank. *Gross Capital Formation (% of GDP)*, anni 2017–2023. Disponibile su: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.GDI.TOTL.ZS>
International Monetary Fund (IMF). (2024). *World Economic Outlook Database, April 2024*, stime per gli anni 2024–2025. Disponibile su: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2024/April>.

⁵¹ Eichengreen, B. (2019). *Globalizing Capital: A History of the International Monetary System* (3^a ed.). Princeton, NJ: Princeton University Press

Nell'attuale contesto di regimi a cambi flessibili, i tassi di cambio nominali sono determinati dalle dinamiche di mercato, attraverso l'interazione tra domanda e offerta di valuta. Ciò comporta che un Paese in situazione di disavanzo commerciale non possa più intervenire direttamente sulla propria moneta mediante svalutazioni amministrative, come avveniva nel quadro istituzionale di Bretton Woods, ma risulti invece soggetto alla disciplina, spesso instabile e pro-ciclica dei mercati valutari internazionali. Il sistema di Bretton Woods, istituito nel 1944 e rimasto in vigore fino al 1971⁵², era basato su un regime di cambi fissi ma aggiustabili, in cui le valute nazionali erano ancorate al dollaro statunitense,⁵³ convertibile a sua volta in oro secondo un rapporto fisso pari a 35 dollari per oncia. Tale configurazione assicurava un certo grado di stabilità nei rapporti di cambio e consentiva agli Stati di affrontare gli squilibri della bilancia dei pagamenti attraverso interventi diretti delle rispettive banche centrali, svalutazioni concordate o, in alcuni casi, mediante l'imposizione temporanea di controlli sui movimenti di capitale.

Con la sospensione della convertibilità del dollaro in oro, annunciata dal presidente Nixon nel 1971⁵⁴, il sistema monetario internazionale entrò progressivamente in una fase di crisi⁵⁵, culminata nel definitivo superamento dell'assetto istituzionale di Bretton Woods⁵⁶.

La transizione verso un regime di cambi flessibili ha esposto i tassi di cambio a una maggiore volatilità⁵⁷, rendendoli più sensibili a fenomeni di natura speculativa, ai cicli finanziari globali e alle dinamiche di breve periodo legate ai flussi di capitale e alle aspettative degli operatori di mercato.

Dal punto di vista statunitense, tale trasformazione ha generato effetti ambigui. Da un lato, la maggiore flessibilità del cambio ha consentito agli Stati Uniti di assorbire shock esterni e di preservare un certo grado di autonomia nella conduzione della politica monetaria. Dall'altro lato, essa ha comportato una riduzione della capacità di influenzare

⁵² Ibidem

⁵³ International Monetary Fund (IMF), *Bretton Woods System*, 2000. Disponibile su: <https://www.imf.org/external/about/histcoop.htm>

⁵⁴ Federal Reserve History, *Nixon Ends Bretton Woods International Monetary System*, 2022. Disponibile su: <https://www.federalreservehistory.org/essays/nixon-ends-bretton-woods>

⁵⁵ Ibidem

⁵⁶ Butkiewicz, J. L., & Ohlmacher, S. (2021). Ending Bretton Woods: Evidence from the Nixon Tapes. *Economic History Review*, 74(4), 922–945. Disponibile su: <https://doi.org/10.1111/ehr.13052>

⁵⁷ Ibidem

direttamente il tasso di cambio reale, il quale rappresenta uno strumento cruciale per la correzione degli squilibri strutturali della bilancia commerciale.

Nel contesto dei sistemi monetari internazionali, la modalità di determinazione del tasso di cambio assume un'importanza centrale nella gestione degli squilibri delle partite correnti. In particolare, all'interno di un regime di cambi fissi, come quello istituito con gli Accordi di Bretton Woods nel secondo dopoguerra la presenza di un disavanzo commerciale persistente, attivava meccanismi automatici di riequilibrio. In tali circostanze, il Paese deficitario era chiamato a difendere la parità valutaria ricorrendo all'utilizzo delle proprie riserve ufficiali in valuta estera (come dollari, euro o oro), al fine di acquistare la propria moneta nazionale e preservare la stabilità del tasso di cambio. Tuttavia, qualora il disavanzo si fosse protratto nel tempo, la progressiva erosione delle riserve avrebbe inevitabilmente condotto la banca centrale alla necessità di procedere con una svalutazione formale. Quest'ultima, intesa come la ridefinizione del tasso di cambio a un livello meno favorevole per la valuta domestica, comportava un aumento del costo delle importazioni e una maggiore competitività delle esportazioni, contribuendo così al graduale riequilibrio del saldo commerciale. Sebbene tale meccanismo risultasse talvolta rigido e potenzialmente destabilizzante, esso imponeva un vincolo di disciplina macroeconomica, costringendo i Paesi a contenere gli squilibri esterni e a perseguire la sostenibilità della propria bilancia dei pagamenti.

Nel vigente regime di cambi flessibili, il tasso di cambio è determinato liberamente dalle forze di mercato, in assenza di un obbligo per le autorità monetarie di intervenire a sostegno di una parità valutaria prefissata. In tale contesto, i tradizionali meccanismi di correzione automatica degli squilibri esterni non si attivano necessariamente, nemmeno in presenza di disavanzi protratti nel tempo.

In sostanza, l'attuale configurazione del sistema monetario internazionale permette alle economie considerate solide e centrali sotto il profilo sistemico di sostenere ampi disavanzi senza subire pressioni correttive immediate, attenuando l'urgenza di politiche di aggiustamento e contribuendo alla formazione di un equilibrio potenzialmente instabile, fondato sulla continua fiducia dei mercati globali.

All'interno di un regime di cambi fissi, la stabilità dei tassi di cambio contribuisce a rafforzare la prevedibilità degli scambi internazionali, riducendo l'incertezza per le imprese coinvolte nelle attività di esportazione e importazione, e svolgendo al contempo

un ruolo significativo nel contenimento dell'inflazione importata. Tuttavia, il mantenimento della parità valutaria richiede spesso un elevato grado di rigidità nella gestione della politica monetaria nazionale, la quale risulta subordinata alla priorità della stabilità del cambio. Ciò può tradursi in un vincolo particolarmente stringente, che limita la possibilità di adottare misure espansive in favore della crescita economica e dell'occupazione, soprattutto in presenza di shock esterni.

Al contrario, in un regime di cambi flessibili, la politica monetaria dispone di un grado significativamente maggiore di autonomia. Le banche centrali possono impiegare lo strumento del tasso di interesse per perseguire obiettivi di politica economica interna, quali la stabilità dei prezzi e il pieno impiego senza l'obbligo di intervenire costantemente a difesa di un tasso di cambio prestabilito. Inoltre, la flessibilità del cambio consente al tasso di cambio stesso di operare come meccanismo di assorbimento degli shock negativi che colpiscono l'economia reale, attraverso un processo di svalutazione automatica che può ripristinare, almeno parzialmente, la competitività esterna.

Tuttavia, tali benefici si accompagnano a significative controindicazioni, particolarmente evidenti nel caso degli Stati Uniti. L'elevata domanda internazionale di dollari tende a generare pressioni al ribasso sul tasso di cambio \$/€, anche in assenza di un miglioramento corrispondente nei fondamentali economici del Paese. Questo fenomeno può determinare un apprezzamento del dollaro non giustificato da dinamiche reali, con potenziali effetti distorsivi sulla competitività delle esportazioni e sugli equilibri della bilancia commerciale.

In aggiunta, i mercati valutari risultano frequentemente condizionati da movimenti di natura speculativa, determinati da aspettative degli operatori, tensioni geopolitiche e flussi di capitale a breve termine. Tali dinamiche possono dar luogo a una marcata volatilità dei tassi di cambio, generando incertezza per le imprese nella pianificazione di investimenti e strategie di internazionalizzazione, e compromettendo, al contempo, l'efficacia degli strumenti di politica commerciale.

In tale contesto, la politica commerciale attraverso l'introduzione di dazi doganali o misure di carattere protezionistico è divenuta uno degli strumenti maggiormente impiegati nel tentativo di riequilibrare il saldo della bilancia commerciale, sebbene tali interventi comportino effetti ambivalenti e potenzialmente critici sia sul piano macroeconomico sia su quello delle relazioni geopolitiche internazionali.

2.3 Le trasformazioni strutturali del sistema produttivo USA

L'analisi degli squilibri commerciali degli Stati Uniti impone di considerare le profonde trasformazioni strutturali che hanno interessato il sistema economico nazionale negli ultimi decenni. Oltre alle determinanti di natura macroeconomica e valutaria, l'ampliamento del disavanzo delle partite correnti riflette l'evoluzione della composizione settoriale dell'apparato produttivo e i mutamenti nei modelli di specializzazione dell'economia statunitense nel contesto globale. In particolare, la progressiva deindustrializzazione e la parallela terziarizzazione dell'economia americana hanno comportato una riduzione del peso relativo del comparto manifatturiero e un crescente orientamento verso attività a più elevato contenuto di servizi. Questo processo si è tradotto in un'erosione della base industriale, con implicazioni dirette sulla struttura della bilancia commerciale.

La deindustrializzazione non si è manifestata soltanto come una contrazione della produzione industriale in termini assoluti, bensì come una riduzione relativa dell'occupazione e del valore aggiunto del settore manifatturiero rispetto al totale dell'economia. Tale dinamica, avviatasi già negli anni Settanta, ha subito un'accelerazione con l'avvento della globalizzazione e l'integrazione delle catene globali del valore. Numerose imprese statunitensi hanno delocalizzato all'estero le fasi produttive meno complesse, attratte da costi inferiori, normative meno stringenti e maggiore flessibilità nei processi produttivi.

Il graduale intensificarsi della concorrenza proveniente dall'estero, in particolare da parte di economie come la Cina e il Messico ha evidenziato rilevanti differenziali di efficienza, riconducibili sia ai costi di produzione sia ai livelli di produttività. Tali divari contribuiscono a spiegare, almeno in parte, il progressivo indebolimento della competitività internazionale degli Stati Uniti in specifici comparti dell'industria manifatturiera.

La conseguente perdita di autosufficienza in settori strategici, come l'elettronica di consumo e i beni intermedi, ha determinato una crescente dipendenza dagli approvvigionamenti esterni, contribuendo al deterioramento del saldo commerciale.

Parallelamente, la terziarizzazione ha visto una significativa espansione di settori ad alto valore aggiunto, quali quelli finanziari, informatici, legali e di consulenza. Attualmente, oltre il 75% del PIL statunitense è generato da attività terziarie. Sebbene ciò rappresenti

una configurazione tipica delle economie avanzate, in grado di attrarre capitali e promuovere innovazione, essa ha anche generato vulnerabilità macroeconomiche, accentuando gli squilibri commerciali. Infatti, i successi conseguiti in comparti avanzati come l'aerospaziale e i servizi digitali non sono risultati quantitativamente sufficienti a compensare l'arretramento competitivo in numerose filiere industriali tradizionali.

Complessivamente, la ristrutturazione settoriale dell'economia statunitense ha avuto un impatto profondo sulla bilancia dei pagamenti, rafforzando strutturalmente il disavanzo della bilancia commerciale e rendendo più complesso il riequilibrio delle partite correnti, in assenza di una strategia industriale volta al recupero della capacità produttiva interna nei settori a maggiore esposizione internazionale.

2.3.1 Dipendenza da beni intermedi e supply chain globali

Uno dei fattori strutturali che contribuiscono in misura rilevante alla persistenza del disavanzo commerciale degli Stati Uniti è rappresentato dalla crescente dipendenza da beni intermedi di provenienza estera⁵⁸, ovvero da componenti non finiti impiegati nei processi produttivi interni. Tali beni, tra cui semiconduttori, acciaio, parti meccaniche, microprocessori e materiali chimici rivestono un ruolo cruciale per il funzionamento dell'apparato industriale statunitense, ma risultano in larga misura importati da economie sia avanzate sia emergenti, tra cui Cina, Messico, Germania, Giappone e Corea del Sud. Tale condizione si inserisce nel più ampio processo di integrazione all'interno delle catene globali del valore (Global Value Chains, GVCs)⁵⁹, che ha profondamente modificato le modalità di produzione e scambio a livello internazionale. Nel caso degli Stati Uniti, le imprese risultano fortemente inserite in queste reti transnazionali, occupando tuttavia una posizione prevalentemente 'a valle' della filiera, con un focus sulle fasi finali a più elevato valore aggiunto quali la progettazione, il marketing e l'assemblaggio, mentre la produzione di numerosi input strategici viene affidata a fornitori esteri. Sebbene tale modello consenta di ottimizzare i costi e incrementare

⁵⁸ U.S. International Trade Commission. (2017). Intermediate Goods Imports in Key U.S. Manufacturing Sectors

⁵⁹ Santacreu, A. M., & LaBelle, J. (2021). *Investigating the U.S. Reliance on Foreign Suppliers*. Federal Reserve Bank of St. Louis

l'efficienza complessiva del sistema produttivo, esso ha contribuito, nel tempo, a una progressiva erosione della capacità industriale autonoma del Paese.

La dipendenza da input esterni implica che, anche laddove persista una base produttiva competitiva in determinati comparti, l'assenza di una filiera domestica completa ostacoli la possibilità di sviluppare una produzione integralmente 'made in USA'. Ciò limita la capacità del sistema economico di reagire in modo tempestivo ed efficace a shock di natura globale, aumentando al contempo la vulnerabilità strategica del Paese, in particolare nei settori a elevata intensità tecnologica. La pandemia di COVID-19, unitamente alle recenti tensioni geopolitiche, in particolare lungo l'asse Stati Uniti-Cina ha messo in luce, in maniera evidente, la fragilità insita in un modello produttivo eccessivamente dipendente da forniture estere⁶⁰ e suscettibile a interruzioni lungo le catene di approvvigionamento internazionali.

In assenza di una filiera produttiva interna pienamente integrata, anche i comparti ad elevata specializzazione tecnologica risultano fortemente dipendenti dalla disponibilità di componenti realizzati all'estero, compromettendo la forza complessiva del sistema manifatturiero nazionale.⁶¹ In tale prospettiva, la mancanza di autonomia industriale non si configura unicamente come una questione di efficienza economica, ma assume la conformazione di un rischio sistemico, con implicazioni rilevanti sia sul piano macroeconomico che su quello geopolitico.

Sotto il profilo macroeconomico, l'attuale configurazione frammentata dell'apparato produttivo statunitense si traduce in un incremento strutturale delle importazioni, poiché anche le imprese orientate all'export dipendono in larga misura da componenti di origine estera per completare i beni destinati ai mercati internazionali. Ne deriva una dinamica strutturale di natura paradossale: all'aumento della produzione interna corrisponde, in maniera pressoché proporzionale, un incremento delle importazioni di beni intermedi, contribuendo così ad alimentare, in modo ricorsivo, il disavanzo commerciale. Questa dinamica compromette anche l'efficacia delle politiche commerciali nel perseguire un riequilibrio della bilancia dei pagamenti, in quanto l'introduzione di misure tariffarie

⁶⁰ Baldwin, R., Freeman, R., & Theodorakopoulos, A. (2023). *Hidden Exposure: Measuring U.S. Supply Chain Reliance*. Brookings Institution

⁶¹ Flaaen, A., Kamal, F., Lee, E., & Yi, K.-M. (2024). *An Anatomy of U.S. Establishments' Trade Linkages in Global Value Chains*. Federal Reserve Bank of Dallas

rischia di colpire proprio quegli input produttivi che risultano essenziali per la competitività delle imprese statunitensi.

Secondo i dati forniti dal Bureau of Economic Analysis (BEA), oltre il 50% delle merci importate dagli Stati Uniti è rappresentato da beni intermedi⁶², ovvero componenti, semilavorati e materiali utilizzati nei processi produttivi delle imprese nazionali. Tale evidenza empirica conferma la rilevanza strategica di questi beni all'interno delle dinamiche industriali statunitensi, mettendo in luce l'elevato grado di integrazione dell'apparato produttivo del Paese con le catene globali del valore.

L'incidenza dei beni intermedi appare particolarmente rilevante in settori strategici quali l'elettronica, l'automotive e la meccanica avanzata, ambiti nei quali le imprese statunitensi risultano fortemente dipendenti da forniture estere caratterizzate da elevati standard di precisione e sofisticazione tecnologica. Questi flussi in entrata non solo alimentano la capacità produttiva nazionale, ma costituiscono anche una fonte strutturale del disavanzo commerciale, in quanto le importazioni di beni intermedi, per loro natura, non trovano un corrispettivo automatico in esportazioni equivalenti, soprattutto nei casi in cui la trasformazione interna non sia orientata alla produzione di beni destinati ai mercati esteri su larga scala.

2.3.2 Concorrenza estera e differenziali di efficienza con Cina, Messico e altri Paesi emergenti

Un ulteriore fattore che contribuisce a spiegare la persistenza del disavanzo commerciale statunitense è rappresentato dalla crescente pressione concorrenziale esercitata da alcune economie emergenti, in particolare la Cina, il Messico, il Vietnam e, più in generale, numerosi Paesi dell'Asia orientale e sud-orientale. Tali economie, nel corso degli ultimi decenni, hanno consolidato un vantaggio comparato nei settori a media e bassa intensità tecnologica, fondato su una combinazione di costi di produzione contenuti, efficienza organizzativa e capacità di integrazione nelle catene globali del valore.⁶³ Questo assetto competitivo ha reso particolarmente complesso per molte imprese manifatturiere

⁶² U.S. Bureau of Economic Analysis. (2025). *Input-Output Accounts Data*. Disponibile su: <https://www.bea.gov/industry/input-output-accounts-data>

⁶³ Gereffi, G. (2018). *Global Value Chains and Development*. Cambridge University Press

statunitensi preservare una posizione di forza all'interno degli stessi comparti produttivi, contribuendo così all'erosione della bilancia commerciale del Paese.

I differenziali di efficienza che caratterizzano le relazioni commerciali tra gli Stati Uniti e numerose economie emergenti affondano le proprie radici in una combinazione di fattori di natura strutturale e istituzionale.

Una delle fonti più evidenti di vantaggio competitivo per tali Paesi è rappresentata dal livello relativamente contenuto del costo del lavoro. Mentre negli Stati Uniti il salario medio orario nel settore manifatturiero supera i 25 dollari⁶⁴, in economie come il Vietnam, l'India o il Messico i costi si attestano su valori sensibilmente inferiori⁶⁵, con differenziali che possono raggiungere o superare l'80%. Questo differenziale consente alle imprese localizzate in tali contesti di produrre a costi unitari inferiori, rendendo i propri beni più competitivi e accessibili sui mercati internazionali. Tale dinamica risulta particolarmente rilevante nei settori ad alta intensità di manodopera come l'industria dell'abbigliamento, l'elettronica di consumo o la produzione di componentistica meccanica, nei quali il costo del lavoro rappresenta una variabile critica per la definizione del prezzo finale e, conseguentemente, della competitività di mercato.

Un secondo fattore determinante alla base dei differenziali di efficienza tra gli Stati Uniti e numerose economie emergenti è rappresentato dalla capacità di queste ultime di sfruttare economie di scala e processi di specializzazione produttiva ad alta densità industriale.

Numerosi Paesi emergenti, con particolare riferimento alla Cina, hanno consolidato nel tempo vaste aree industriali caratterizzate da un'elevata concentrazione di imprese appartenenti ai medesimi settori produttivi. Tali distretti, fortemente specializzati, consentono di realizzare economie di scala significative, traducendosi in una riduzione dei costi medi di produzione e in un incremento dell'efficienza complessiva dei processi industriali. La concentrazione geografica delle attività produttive, supportata da infrastrutture logistiche dedicate, manodopera qualificata e politiche pubbliche di incentivazione, favorisce la razionalizzazione della filiera, la diminuzione dei costi di trasporto e l'accelerazione dei tempi di approvvigionamento.

⁶⁴ International Labour Organization (ILO). (2020). *Global Wage Report*. Geneva

⁶⁵ U.S. Bureau of Labor Statistics (BLS). *International Labor Comparisons*. Washington, D.C

In Cina, ad esempio, province come il Guangdong⁶⁶ o il Jiangsu si sono affermate come poli manifatturieri di rilevanza globale, specializzandosi rispettivamente nella produzione di componenti elettronici, meccanica di precisione e pannelli solari. Questi territori, grazie alla sinergia tra imprese, università e amministrazioni locali, hanno creato un ecosistema industriale altamente integrato, in grado di attrarre investimenti internazionali e di competere sui mercati mondiali in termini di costi, tempi e capacità di innovazione. Un terzo elemento che contribuisce a spiegare i differenziali di efficienza tra gli Stati Uniti e alcune economie emergenti riguarda l'adozione di politiche industriali attive e di un sostegno governativo sistemico al settore manifatturiero.

Molti dei Paesi emergenti che oggi competono direttamente con gli Stati Uniti sul piano industriale beneficiano infatti di strategie pubbliche espansive e coordinate, finalizzate a promuovere le esportazioni, incentivare la formazione di filiere produttive locali e attrarre capitali esteri. In particolare, la Cina ha adottato negli ultimi decenni un modello di politica industriale altamente strutturato, fondato su strumenti di pianificazione strategica come i piani quinquennali e iniziative settoriali come il programma *Made in China 2025*.⁶⁷ Tali interventi prevedono l'erogazione di sussidi diretti, agevolazioni fiscali, accesso preferenziale al credito bancario e forme di accompagnamento istituzionale nei processi di internazionalizzazione.

Queste misure, spesso assenti o meno incisive in economie orientate prevalentemente al mercato come gli Stati Uniti, contribuiscono a ridurre in modo artificiale il costo complessivo delle attività produttive per le imprese beneficiarie, migliorandone la competitività anche nei comparti a maggiore intensità tecnologica. In tal senso, la capacità di alcuni Paesi emergenti di combinare strumenti di politica industriale con una visione strategica di lungo periodo rappresenta un vantaggio competitivo strutturale, difficilmente replicabile in contesti dove prevale un approccio più liberista e frammentato alla gestione del sistema produttivo.

In molti Paesi in via di sviluppo, le normative in materia ambientale, fiscale e del lavoro risultano sensibilmente meno rigorose rispetto agli standard adottati negli Stati Uniti e in altre economie avanzate. Sebbene questa condizione sollevi rilevanti interrogativi sotto il

⁶⁶ Zhang, X. (2020). *China's Industrial Clusters: Characteristics and Competitiveness*. Journal of Economic Geography

⁶⁷ Kennedy, S. (2015). *Made in China 2025*. Center for Strategic and International Studies (CSIS)

profilo etico e della sostenibilità di lungo periodo, essa si traduce, nel breve termine, in un vantaggio competitivo per le imprese localizzate in tali contesti produttivi.

La possibilità di operare in assenza di standard stringenti in materia di sicurezza sul lavoro, tutela ambientale, salari minimi o obblighi contributivi consente una riduzione significativa dei costi operativi, contribuendo a migliorare i margini di profitto e a rafforzare la competitività sui mercati internazionali. Inoltre, la minore rigidità burocratica e la presenza di sistemi di controllo spesso meno strutturati facilitano l'avvio e la gestione di attività manifatturiere ad alta intensità di lavoro o di risorse naturali. Nel confronto con un sistema come quello statunitense, caratterizzato da un elevato grado di trasparenza regolatoria, da standard ambientali avanzati e da una protezione articolata dei diritti dei lavoratori, tali asimmetrie normative si configurano come uno dei principali fattori strutturali alla base del vantaggio di costo delle economie emergenti.

Nel corso degli ultimi decenni, numerosi Paesi in via di sviluppo hanno beneficiato di un flusso consistente di IDE(investimenti diretti esteri)⁶⁸, che ha svolto un ruolo determinante nell'accelerare i processi di modernizzazione industriale e di aggiornamento tecnologico. Le imprese multinazionali occidentali, attraverso la delocalizzazione delle proprie attività produttive, hanno trasferito non solo capitale fisico, ma anche competenze gestionali, tecnologie produttive e modelli organizzativi, contribuendo a rafforzare il capitale umano e le capacità tecnologiche delle economie ospitanti.⁶⁹

Questo fenomeno ha avuto un impatto particolarmente rilevante in settori strategici quali l'automotive, l'elettronica e la chimica industriale, dove numerose imprese cinesi, messicane e di altri Paesi emergenti hanno acquisito nel tempo standard qualitativi e produttivi comparabili a quelli delle economie avanzate. Tale convergenza tecnologica ha ulteriormente ridotto i divari competitivi a favore degli Stati Uniti, rendendo più difficile per le imprese manifatturiere statunitensi mantenere un vantaggio distinto in termini di innovazione e qualità del prodotto.

In alcuni casi, il trasferimento di know-how è stato incentivato anche da politiche industriali locali che impongono, come condizione per l'accesso al mercato interno, la creazione di joint venture con partner nazionali o il trasferimento obbligatorio di

⁶⁸ UNCTAD (2020). *World Investment Report: International Production Beyond the Pandemic*. United Nations

⁶⁹ Dunning, J.H., & Lundan, S.M. (2008). *Multinational Enterprises and the Global Economy* (2^a ed.). Cheltenham: Edward Elgar Publishing

tecnologie. Sebbene tali pratiche siano oggetto di controversie a livello internazionale, esse hanno indubbiamente contribuito al rafforzamento delle capacità produttive interne delle economie emergenti, accelerandone l'ascesa nei mercati globali e aggravando la pressione competitiva sui sistemi industriali delle economie più avanzate.

Tali elementi concorrono a configurare un contesto caratterizzato da un'asimmetria nella competizione internazionale, derivante dalla presenza di fondamentali economici strutturalmente disomogenei. Nel lungo periodo, questa configurazione ha determinato effetti distorsivi sul settore manifatturiero degli Stati Uniti, favorendone un processo di ristrutturazione accelerata e incentivando il ricorso alla delocalizzazione come strategia di adattamento. Al contempo, questa dinamica ha contribuito all'incremento del disavanzo commerciale, poiché la produzione interna non risulta in grado di sostituire in modo efficace le importazioni provenienti da Paesi dotati di una maggiore efficienza produttiva.

CAPITOLO III

LA POLITICA TARIFFARIA STATUNITENSE TRA IL 2018 E IL 2025: EVOLUZIONE, IMPATTI E PROSPETTIVE

3.1 La svolta protezionista dell'amministrazione Trump (2018)

L'insediamento dell'amministrazione Trump nel 2017 ha segnato un netto cambiamento rispetto all'orientamento tradizionale della politica commerciale degli Stati Uniti, determinando un marcato ritorno a logiche protezionistiche. A partire dal 2018, l'introduzione di estesi provvedimenti tariffari ha costituito uno strumento ben preciso attraverso cui la presidenza ha perseguito una strategia economica volta a riequilibrare la bilancia commerciale, salvaguardare il tessuto industriale nazionale e ridefinire le relazioni economiche internazionali.

Tale strategia ha segnato l'interruzione di un orientamento pluridecennale avviato nel secondo dopoguerra con l'adesione al General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) del 1947 e successivamente rafforzata dalla costituzione dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (WTO) nel 1995. Nel periodo compreso tra il 1995 e il 2016, la politica commerciale statunitense si era progressivamente orientata verso i principi del multilateralismo, della liberalizzazione degli scambi e del rispetto di regole condivise, contribuendo al consolidamento di un sistema internazionale fondato sulla cooperazione economica e sulla riduzione concertata delle barriere tariffarie. In questo contesto, si è registrata una significativa riduzione dell'aliquota media applicata alle importazioni statunitensi, che è passata da valori superiori al 30% nella prima metà del XX secolo a livelli inferiori al 5% nei primi anni Duemila, evidenziando una tendenza strutturale verso l'apertura commerciale.

A titolo esemplificativo, il seguente grafico illustra l'andamento storico del tasso medio dei dazi doganali applicati dagli Stati Uniti nel periodo compreso tra il 1821 e il 2024, includendo una proiezione per l'anno 2025. I dati evidenziano come, nonostante la recente adozione di politiche protezionistiche in alcuni settori strategici, in particolare nel

corso delle due amministrazioni Trump⁷⁰, il livello medio delle tariffe doganali si mantenga, in prospettiva, su valori relativamente contenuti. Tale apparente contraddizione può essere interpretata alla luce del carattere selettivo delle attuali misure tariffarie, che colpiscono solo una parte limitata del volume totale delle importazioni.

La maggioranza degli scambi commerciali degli Stati Uniti continua, infatti, a svolgersi nel contesto di accordi di libero scambio oppure nel quadro della clausola della Nazione più favorita (Most Favoured Nation, MFN), contribuendo in modo determinante al mantenimento di una media ponderata delle tariffe relativamente bassa.

La modalità di calcolo del tasso medio dei dazi comporta che, anche in presenza di aliquote molto elevate applicate a specifiche categorie merceologiche, il valore medio possa risultare contenuto qualora il volume complessivo delle importazioni risulti sufficientemente elevato. Il tasso medio ponderato viene infatti determinato come rapporto tra la somma dei dazi riscossi su ciascuna categoria merceologica e il valore totale delle importazioni annue:

$$\text{Tasso medio dei dazi} = \frac{\sum (\text{Valore importazioni per categoria} * \text{Aliquota applicata})}{\text{Totale importazioni}}$$

In questa prospettiva, un incremento del valore complessivo delle importazioni, ovvero del denominatore della formula tende a ridurre l'aliquota media aggregata, attenuando l'impatto delle tariffe più elevate applicate a comparti specifici. Inoltre, è opportuno considerare che i beni soggetti alle aliquote doganali più onerose costituiscono solo una frazione marginale del paniere complessivo delle importazioni statunitensi. Nel 2023, ad esempio, il valore totale delle importazioni di beni negli Stati Uniti ha superato i 3.080 miliardi di dollari⁷¹. In tale contesto, anche tariffe molto elevate, pari o superiori al 100% per alcune voci hanno un'incidenza statistica trascurabile sul valore medio complessivo. Ne consegue che l'adozione di misure protezionistiche mirate, pur generando effetti rilevanti a livello settoriale o geopolitico, non comporta una variazione significativa dell'aliquota media dei dazi applicata dal sistema commerciale statunitense.

⁷⁰ Peterson Institute for International Economics, The cost of US-China trade war: Reputational and structural risks, aprile 2025. Disponibile su: <https://www.piie.com>

⁷¹ Ibidem

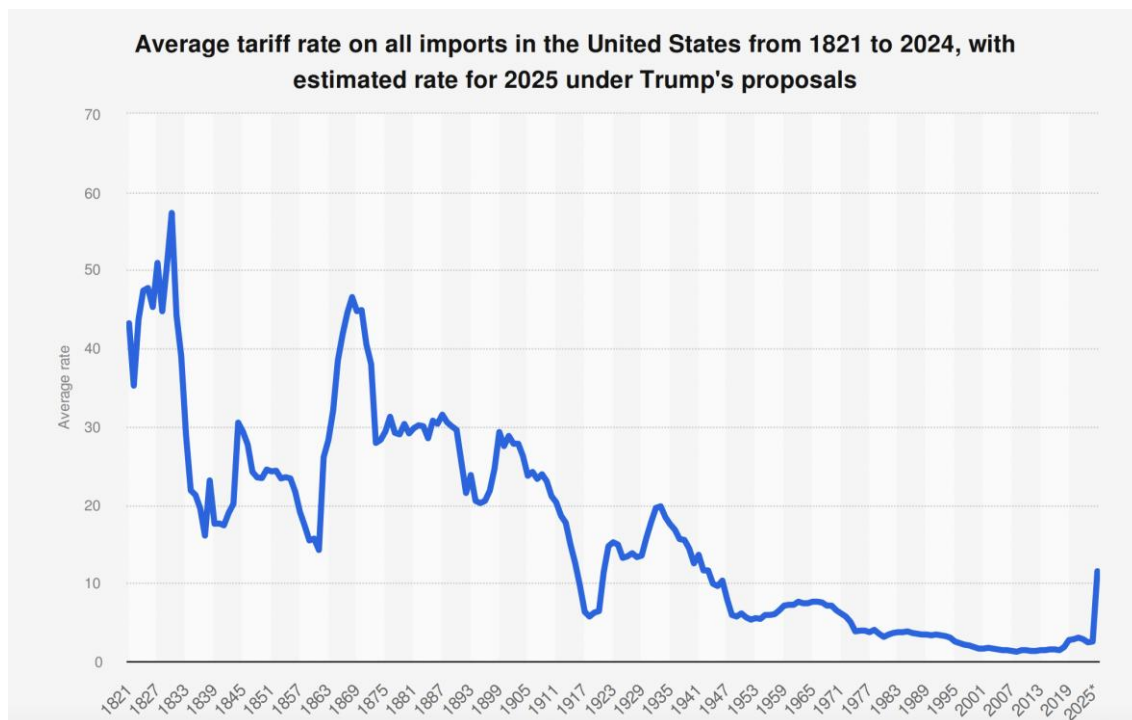


Figura 3: Tasso tariffario per tutte le importazioni negli Stati Uniti dal 1821 al 2024, con un tasso stimato per il 2025 secondo le proposte di Trump.⁷²

Le misure tariffarie adottate a partire dal 2018 hanno interessato una vasta gamma di beni appartenenti a settori strategici caratterizzati da un'elevata intensità tecnologica e da una significativa dipendenza dalle importazioni, quali l'acciaio, l'alluminio, i macchinari, la componentistica elettronica e i prodotti agricoli. Sebbene la Cina abbia costituito il principale obiettivo delle restrizioni commerciali, tali provvedimenti hanno coinvolto anche partner economici storici degli Stati Uniti, tra cui l'Unione Europea, il Canada e il Messico, inaugurando una fase di tensioni commerciali su scala globale senza precedenti dagli anni Ottanta.

Sotto il profilo macroeconomico, l'inasprimento delle barriere tariffarie ha generato effetti significativi, in particolare per quanto riguarda la trasmissione sui prezzi interni, determinata dall'incremento dei costi relativi ai beni intermedi e ai prodotti di consumo importati. Le ripercussioni si sono estese anche alla sfera della produzione industriale, alle decisioni di localizzazione delle imprese e alla riorganizzazione delle catene globali del valore.

⁷² <https://www.statista.com/statistics/1557485/average-tariff-rate-all-imports-us/>

3.1.1 Obiettivi economici e strategici delle misure tariffarie

La politica tariffaria introdotta dall'amministrazione Trump a partire dal 2018 ha costituito l'attuazione concreta di una visione economica e geopolitica fondata sul principio di "reciprocità"⁷³, secondo cui gli Stati Uniti avrebbero dovuto perseguire condizioni di scambio più eque all'interno delle relazioni commerciali bilaterali.

Il primo motivo a cui Trump fa riferimento per giustificare l'adozione dei dazi nei confronti dell'Unione Europea è legato all'ingente deficit commerciale tra le due sponde dell'Atlantico (143,9⁷⁴ miliardi di euro nel 2018) di cui un terzo proviene dalla sola Germania⁷⁵, paese non a caso finito nella "black list" del presidente americano. Tra i settori più incriminati figura quello automobilistico, nel quale gli Stati Uniti registrano un deficit commerciale pari a 31 miliardi⁷⁶ di euro, che Trump attribuisce ai dazi particolarmente elevati applicati dagli europei: 2,5%⁷⁷ quelli USA, mentre 10%⁷⁸ quelli europei.

Tale visione risulta però corretta solo parzialmente, poiché non considera che il mercato statunitense è dominato dal segmento SUV e pick-up, per il quale gli USA applicano invece un dazio del 25%.⁷⁹ Al fine di esprimere un giudizio più oggettivo è utile guardare all'intero interscambio tra USA e UE. In realtà la media dei dazi europei nei confronti di quelli statunitensi è più bassa, tanto sui beni agricoli (6,8% vs 13,8%)⁸⁰ quanto su quelli non agricoli (3,9% vs 4,4%)⁸¹

In questo contesto, i dazi sono stati elevati al rango di strumenti centrali dell'azione economica, superando la loro tradizionale funzione di barriera difensiva temporanea⁸².

⁷³ Irwin, D. A. (2017) – *Clashing Over Commerce: A History of US Trade Policy*, University of Chicago Press

⁷⁴ ISPI – Istituto per gli Studi di Politica Internazionale, Fact Checking: i dazi di Trump sull'Europa sono davvero giustificati?, 26 luglio 2018. Disponibile su: <https://www.ispionline.it/it/pubblicazione/fact-checking-i-dazi-di-trump-sulleuropa-sono-davvero-giustificati-20924>

⁷⁵ European Commission, Directorate-General for Trade, "European Union, Trade in Goods with United States", Bruxelles, 2019. Disponibile su: <https://policy.trade.ec.europa.eu>

⁷⁶ European Automobile Manufacturers' Association (ACEA), "EU-US Automobile Trade: Facts and Figures", Bruxelles, 2019. Disponibile su: <https://www.acea.auto>

⁷⁷ World Trade Organization (WTO), "World Tariff Profiles 2018", Ginevra, 2018, pp. 124–125. Disponibile su: <https://www.wto.org>

⁷⁸ European Commission, Taxation and Customs Union, "Common Customs Tariff: Duties and Rules Applied to Imports from the USA", Bruxelles, 2018. Disponibile su: <https://taxation-customs.ec.europa.eu>

⁷⁹ Ibidem

⁸⁰ World Trade Organization (WTO), "World Tariff Profiles 2018", op. cit., pp. 48–49

⁸¹ Ibidem

⁸² USITC (2020) – *Economic Impact of Section 232 and 301 Tariffs on U.S. Industries*

Essi sono stati impiegati come leve strutturali finalizzate alla correzione degli squilibri della bilancia dei pagamenti, alla tutela di comparti industriali strategici, all'influenza sulle scelte di investimento delle imprese e alla ridefinizione delle dinamiche di potere nei rapporti economici internazionali.

Uno degli obiettivi prioritari dichiarati dall'amministrazione statunitense è stato il rilancio del settore manifatturiero nazionale, da perseguire mediante una riconfigurazione delle condizioni di concorrenza favorevole alla produzione domestica. Secondo l'amministrazione statunitense, la crescente dipendenza dagli approvvigionamenti esteri avrebbe progressivamente eroso la base industriale del Paese, determinando la delocalizzazione di attività produttive strategiche, la compressione dei salari nei settori tradizionali e la perdita di competenze tecnologiche e operative di rilievo. In tale prospettiva, le misure tariffarie sono state presentate come strumenti funzionali all'inversione di questa visione, imponendo vincoli economici all'ingresso di beni stranieri e incentivando le imprese a reinternalizzare segmenti della catena produttiva sul territorio nazionale. Il protezionismo doganale è stato così riletto in chiave di politica industriale attiva, orientata a promuovere processi di reshoring, a rafforzare la solidità delle catene di fornitura e a recuperare margini di autonomia tecnologica nei comparti considerati strategici.

Parallelamente, la strategia tariffaria perseguita ha inteso produrre effetti positivi anche sul versante delle finanze pubbliche. L'imposizione di dazi su beni importati da partner commerciali di rilievo è stata concepita, almeno nelle intenzioni, come un meccanismo volto ad accrescere le entrate federali e a compensare, seppur parzialmente, gli effetti di una politica fiscale fortemente espansiva. I dazi rappresentano, a tutti gli effetti, una forma di imposizione indiretta applicata agli scambi internazionali: ciascun bene importato è soggetto a una tariffa doganale che, una volta riscossa, viene versata direttamente nelle casse del bilancio federale. In tale prospettiva, i dazi sono in grado di generare un gettito fiscale aggiuntivo in maniera automatica e immediata, senza produrre effetti redistributivi diretti sul reddito delle famiglie o delle imprese operanti all'interno del territorio nazionale.

L'impiego dei dazi quale strumento di finanziamento del bilancio statale richiama una tradizione storica consolidata negli Stati Uniti, in particolare nella fase antecedente all'affermazione delle teorie keynesiane in cui la fiscalità doganale costituiva una voce

significativa del gettito pubblico. In un contesto contraddistinto da consistenti riduzioni della tassazione diretta, la reintroduzione selettiva di forme di imposizione indiretta sulle importazioni è stata interpretata come una misura di riequilibrio del mix fiscale, con una duplice finalità: da un lato, rafforzare la protezione dell'apparato produttivo nazionale; dall'altro, sostenere la capacità di spesa dello Stato.

Un ulteriore elemento centrale della strategia commerciale adottata dall'amministrazione Trump è rappresentato dall'utilizzo dei dazi quale strumento di pressione diplomatica e negoziale. Le tariffe sono state impiegate con l'obiettivo di esercitare un'influenza diretta nell'ambito delle relazioni economiche bilaterali⁸³, svolgendo il ruolo di strumento di pressione economica volto a incentivare la rinegoziazione di accordi ritenuti sfavorevoli o non più rispondenti agli interessi strategici degli Stati Uniti. Tale impostazione riflette una visione esplicitamente utilitaristica della politica commerciale, nella quale la minaccia credibile di misure restrittive viene utilizzata per rafforzare la posizione negoziale del Paese e per ridefinire gli equilibri geopolitici, in particolare nei rapporti con la Cina e con le principali economie emergenti.

La valenza strategica della politica tariffaria statunitense si manifesta in maniera particolarmente evidente nell'obiettivo dichiarato di contrastare pratiche commerciali ritenute sleali, con specifico riferimento alle caratteristiche strutturali del modello economico cinese. Le autorità statunitensi hanno ripetutamente denunciato l'utilizzo sistematico di sussidi pubblici, la presenza di barriere non tariffarie⁸⁴, l'opacità del sistema economico e la reiterata violazione dei diritti di proprietà intellettuale come fattori distorsivi della concorrenza a livello internazionale.

La Cina risulta essere il Paese contro cui sono stati presentati più ricorsi per violazione delle regole commerciali del WTO. In riferimento agli scambi con gli Stati Uniti, la Relazione del 2018 dello United States Trade Representative Office (USTR) si focalizza soprattutto sui trasferimenti di tecnologia e proprietà intellettuale. Nonostante le ripetute promesse di Pechino di cambiare strategia, soprattutto a livello locale, le autorità continuano a condizionare l'approvazione d'investimenti esteri al trasferimento di

⁸³ Bown, C. P., & Zhang, E. (2019). *US-China Trade War Timeline*. Peterson Institute for International Economics. Consultato il 2 giugno 2025

⁸⁴ Office of the United States Trade Representative (2019). *2019 Report to Congress on China's WTO Compliance*. Washington, DC

tecnologia. Ulteriori vincoli agli investimenti stranieri in Cina riguardano l'obbligo di costituire joint ventures in alcuni settori (ad esempio quello farmaceutico, automobilistico elettronico), e l'imposizione di requisiti amministrativi e concessioni di licenze commerciali non sempre trasparenti. Altro elemento di rilevanza sono i sussidi a favore dell'industria locale, non notificati al WTO.⁸⁵

Tale politica ha determinato vari fenomeni di sovrapproduzione in diversi settori come quello dell'acciaio e dell'alluminio; si tratta di settori, dove sebbene la Cina non detenga vantaggi significativi, è riuscita a controllare circa la metà della produzione a livello mondiale e alterare i prezzi internazionali anche attraverso pratiche di dumping. Molte restrizioni si ritrovano anche nel settore dei servizi: un esempio ne è il settore bancario dove requisiti non sempre trasparenti limitano l'espansione delle banche estere nel Paese, o quello delle telecomunicazioni con controlli particolarmente vincolanti e obblighi di utilizzo di tecnologia cinese.

In tale quadro, l'imposizione di misure tariffarie è stata presentata come un intervento correttivo finalizzato a ristabilire condizioni di scambio eque, scoraggiare comportamenti opportunistici e rafforzare l'integrità del sistema commerciale globale, sebbene tali azioni siano state intraprese al di fuori delle procedure e dei meccanismi di regolazione previsti dagli organismi multilaterali competenti.

L'adozione di misure di carattere protezionistico ha trasmesso un messaggio inequivocabile di discontinuità rispetto al modello di libero scambio internazionale⁸⁶, riaffermando la centralità della sovranità economica nazionale e rispondendo alle istanze di tutela espresse da ampi settori della società statunitense, in particolare nelle aree maggiormente colpite dagli effetti negativi della globalizzazione.

3.1.2 Le principali misure adottate e i settori coinvolti

Trump nel 2018 ha adottato una serie di interventi normativi e operativi che hanno segnato una netta discontinuità rispetto all'impostazione tradizionalmente multilaterale della politica commerciale statunitense⁸⁷. Le misure adottate, eterogenee per entità e finalità, si sono basate principalmente su due dispositivi giuridici: la Sezione 232 del

⁸⁵ ISPI, *Fact Checking: i dazi di Trump sull'Europa sono davvero giustificati?*, op. cit

⁸⁶ Rodrik, D. (2018) – *Straight Talk on Trade*, Princeton University Press

⁸⁷ Irwin, D. A. (2017) – *Clashing Over Commerce: A History of US Trade Policy*

Trade Expansion Act del 1962⁸⁸, che consente l'introduzione di restrizioni per motivi di sicurezza nazionale, e la Sezione 301 del *Trade Act* del 1974, che autorizza l'adozione di contromisure nei confronti di pratiche commerciali considerate ingiustificate o discriminatorie. L'attivazione di tali strumenti ha permesso al governo statunitense di intervenire in maniera unilaterale, eludendo i meccanismi negoziali previsti dall'Organizzazione Mondiale del Commercio.⁸⁹

Nel marzo 2018, in applicazione della Sezione 232 del *Trade Expansion Act*, gli Stati Uniti hanno introdotto dazi pari al 25%⁹⁰ sulle importazioni di acciaio e al 10%⁹¹ su quelle di alluminio, colpendo in maniera indiscriminata forniture provenienti da una pluralità di Paesi, inclusi tradizionali alleati come l'Unione Europea, il Canada, il Messico, il Giappone e la Corea del Sud.

Tali provvedimenti, ufficialmente motivati dall'esigenza di tutelare settori considerati strategici per la sicurezza nazionale, sono stati successivamente ampliati nel corso del 2020, includendo anche una serie di prodotti derivati. Questa estensione ha comportato un impatto economico aggiuntivo stimato in circa 10⁹² miliardi di dollari in termini di importazioni. Contestualmente, nell'ambito di un'azione di salvaguardia condotta ai sensi della Sezione 201 del *Trade Act*, sono stati introdotti dazi fino al 50%⁹³ sulle lavatrici domestiche e fino al 30%⁹⁴ sui pannelli solari, con l'obiettivo dichiarato di contrastare pratiche commerciali ritenute lesive dell'industria nazionale.

La Sezione 201 è una disposizione di salvaguardia che permette al Presidente degli Stati Uniti di imporre temporaneamente misure protettive (come dazi o quote) su importazioni che causano o minacciano di causare danno grave a un'industria domestica.

⁸⁸ US Department of Commerce (2018) – *Section 232 Investigation Report on Steel and Aluminum Imports*

⁸⁹ Euronews, Le aziende più colpite dai dazi di Trump: tra gli alleati storici degli USA, pubblicato il 15 aprile 2025. Disponibile su: <https://it.euronews.com/business/2025/04/15/le-aziende-piu-colpite-dai-dazi-di-trump-tra-gli-alleati-storici-degli-usa>

⁹⁰ U.S. Department of Commerce, “Section 232 Steel and Aluminum Tariffs”, Washington D.C., 2018. Disponibile su: <https://www.commerce.gov>

⁹¹ Ibidem

⁹² Commissione Europea, “Regolamento di esecuzione (UE) 2018/886 della Commissione del 20 giugno 2018”, Gazzetta ufficiale dell'Unione europea, L 158/5. Disponibile su: <https://eur-lex.europa.eu>,

⁹³ White House, “Fact Sheet: President Donald J. Trump Restores Section 232 Tariffs on Derivative Steel and Aluminum Articles”, 2020. Disponibile su: <https://trumpwhitehouse.archives.gov>

⁹⁴ Ibidem

Parallelamente, facendo ricorso alla Sezione 301 del *Trade Act* del 1974, l'amministrazione statunitense ha intrapreso un'azione di ritorsione commerciale nei confronti della Cina.

A partire da luglio 2018, l'amministrazione ha progressivamente imposto dazi su oltre 360⁹⁵ miliardi di dollari di merci cinesi (circa due terzi del totale delle importazioni cinesi), attraverso un'escalation suddivisa in quattro fasi, che ha ampliato progressivamente l'ambito merceologico delle misure.

La prima fase delle misure tariffarie è stata attuata il 6 luglio 2018 e ha comportato l'introduzione di dazi del 25% su un volume di importazioni cinesi pari a 34 miliardi di dollari. Tale provvedimento ha riguardato principalmente beni intermedi e prodotti industriali ad alto contenuto tecnologico, tra cui componenti destinati all'industria elettronica, macchinari e attrezzature utilizzate nei processi manifatturieri. Successivamente, il 23 agosto 2018, è stata avviata la seconda fase, che ha esteso l'applicazione delle medesime tariffe, pari al 25%, su ulteriori importazioni per un valore di 16 miliardi di dollari. In questa seconda tranche sono stati inclusi semiconduttori, dispositivi elettronici e materiali plastici.

La terza fase, caratterizzata da una portata decisamente più ampia rispetto alle precedenti, è stata attuata il 24 settembre 2018 e ha interessato un ammontare di beni di origine cinese pari a 200 miliardi di dollari. Inizialmente, l'aliquota doganale applicata era del 10%, ma nel maggio 2019 è stata successivamente incrementata al 25%. In questo contesto, l'ambito merceologico è stato significativamente ampliato, includendo una vasta gamma di prodotti di largo consumo, tra cui mobili, tessili, generi alimentari trasformati e beni di uso quotidiano.

La quarta fase, annunciata nel corso del 2019, è stata suddivisa nelle sezioni 4A e 4B. La sezione 4A è entrata in vigore il 1° settembre 2019 e ha introdotto dazi pari al 15% su circa 120 miliardi di dollari di importazioni, comprendenti calzature, abbigliamento, dispositivi elettronici e giocattoli. In seguito alla firma dell'accordo commerciale noto come "Fase Uno", avvenuta nel gennaio 2020, tali tariffe sono state ridotte al 7,5%. Diversamente, la sezione 4B, che avrebbe dovuto imporre dazi su ulteriori 160 miliardi di dollari di merci, inclusi computer, smartphone e altri beni tecnologicamente avanzati,

⁹⁵ U.S. International Trade Commission (USITC), "Safeguard Investigations under Section 201 of the Trade Act of 1974", Washington D.C., 2018. Disponibile su: <https://www.usitc.gov>

non è mai stata implementata, in quanto sospesa proprio in virtù del medesimo accordo bilaterale.

L'effetto complessivo di tali interventi è stato un significativo incremento dell'aliquota media effettiva applicata alle importazioni provenienti dalla Cina, la quale è passata dal 3,1% registrato nel 2017 al 19,3% alla fine del 2019⁹⁶. Questo mutamento ha determinato l'instaurazione di un regime tariffario di intensità eccezionale, nettamente superiore rispetto ai livelli storicamente osservati.

In risposta, le autorità cinesi hanno adottato contromisure di entità analoga, applicando tariffe maggiorate su circa il 58% delle importazioni statunitensi e incrementando l'aliquota media dall'8,0% al 21,1%.⁹⁷

Diversamente, l'inasprimento tariffario verso il resto del mondo è risultato significativamente più moderato: le tariffe medie sulle importazioni da Paesi terzi (escludendo la Cina) sono cresciute soltanto dal 2,2% al 3,0%.⁹⁸ Tra le misure rientranti in questo ambito si annoverano i dazi su acciaio e alluminio, successivamente oggetto di sospensione o revisione sia da parte dell'amministrazione Trump che da quella Biden, in particolare nei confronti di alcuni Paesi partner, tra cui figurano gli Stati membri dell'Unione Europea.

A livello settoriale, gli effetti delle misure tariffarie si sono concentrati in particolare sui comparti maggiormente integrati nelle catene globali del valore⁹⁹. Settori quali l'elettronica, la meccanica strumentale, l'automotive, l'industria chimica e il tessile hanno registrato un incremento dei costi di approvvigionamento, accompagnato da un'elevata incertezza nelle decisioni strategiche legate alla produzione e alla gestione delle forniture. Allo stesso tempo, il comparto agricolo e agroalimentare statunitense ha subito rilevanti contraccolpi a causa delle misure di ritorsione adottate dai partner commerciali, in particolare dalla Cina. Prodotti come la soia, il mais, e la carne suina sono stati oggetto di dazi punitivi, con effetti penalizzanti soprattutto per gli Stati del Midwest,

⁹⁶ Office of the United States Trade Representative (USTR), "Under Section 301 Action, USTR Releases Proposed Tariff List on Chinese Products", Washington D.C., 2018. Disponibile su: <https://ustr.gov>

⁹⁷ World Bank, "The US-China Trade War and Global Value Chains", Policy Research Working Paper 9287, Washington D.C., 2020. Disponibile su: <https://documents.worldbank.org>

⁹⁸ Peterson Institute for International Economics (PIIE), Chad P. Bown, "US-China Trade War Tariffs: An Up-to-Date Chart", 2020. Disponibile su: <https://piie.com>

⁹⁹ OECD. (2021). *The Global Trade and Value Chain Landscape Post-COVID*. Paris: OECD Publishing.

tradizionalmente caratterizzati da un'elevata propensione agricola e vulnerabilità economica.

Nel giugno 2018, gli Stati Uniti hanno esteso l'applicazione delle tariffe previste dalla Sezione 232 del *Trade Expansion Act* anche alle importazioni di acciaio e alluminio provenienti dall'Unione Europea, interessando esportazioni per un valore stimato superiore ai 6 miliardi di euro. A gennaio 2020, tali misure sono state ulteriormente intensificate mediante l'estensione dei dazi a una serie di prodotti derivati, per un ammontare aggiuntivo di circa 40 milioni di euro. In risposta, l'Unione Europea ha adottato il regolamento di esecuzione (UE) 2018/886, introducendo dazi del 10% o del 25% su un elenco di beni statunitensi suddiviso in due categorie: la prima, soggetta a immediata applicazione, comprendeva prodotti come granturco, jeans e articoli in acciaio; per la seconda, comprendente motocicli, whisky e cosmetici, era prevista l'entrata in vigore nel giugno 2021, ma la sua attuazione è stata successivamente sospesa a seguito di sviluppi negoziali.

Ulteriori misure di natura ritorsiva da parte dell'Unione Europea sono state adottate nell'aprile 2020 con il regolamento di esecuzione (UE) 2020/502, che ha introdotto dazi supplementari su ulteriori categorie di prodotti originari degli Stati Uniti. Tuttavia, l'insediamento dell'amministrazione Biden nel 2021 ha segnato l'inizio di una fase di progressiva distensione nei rapporti transatlantici. In tale contesto, l'Unione Europea ha sospeso l'applicazione delle contromisure previste, mentre gli Stati Uniti hanno accettato la riconversione di alcuni dazi in contingenti tariffari annuali¹⁰⁰ (*Tariff Rate Quotas*, TRQ). Tali strumenti prevedono che un determinato volume o valore di beni possa essere importato nel mercato statunitense beneficiando di dazi ridotti o nulli, mentre le quantità eccedenti la soglia stabilita restano soggette a tariffe maggiorate. In questo modo, i contingenti tariffari offrono un meccanismo di equilibrio tra l'esigenza di apertura commerciale e la necessità di tutela dei settori strategici, evitando una liberalizzazione indiscriminata e salvaguardando al contempo la stabilità delle relazioni bilaterali. La sospensione delle misure europee è stata formalizzata attraverso una serie di atti normativi successivi, culminati nel regolamento (UE) 2023/2882, che ne ha prorogato l'efficacia fino al 30 marzo 2025. Sebbene tali sviluppi abbiano contribuito ad attenuare

¹⁰⁰ European Commission (2021) – *Tariff Rate Quota (TRQ) Management Overview*.

temporaneamente le tensioni tra le due sponde dell'Atlantico, permangono divergenze strutturali in materia di politica commerciale, con potenziali implicazioni per la stabilità e la prevedibilità dei rapporti futuri.

Nel complesso, le misure tariffarie implementate tra il 2018 e il 2020 si distinguono per l'ampiezza e la trasversalità del loro impatto settoriale, andando ben oltre una semplice applicazione circoscritta a specifici comparti produttivi. Tali provvedimenti si configurano come parte integrante di una strategia economica strutturata, finalizzata a ridefinire in termini sistemici la modalità di integrazione degli Stati Uniti nel commercio internazionale.

Gli effetti macroeconomici, sia diretti che indiretti, generati da questa impostazione rappresentano un elemento centrale per valutare la portata, l'efficacia e la sostenibilità di un orientamento commerciale improntato a forme di protezionismo selettivo.

3.1.3 Prime evidenze sugli effetti macroeconomici

L'attuazione delle misure tariffarie da parte dell'amministrazione Trump ha generato un ampio dibattito circa i loro effetti macroeconomici, sia all'interno degli Stati Uniti sia su scala globale. Pur essendo stati formalmente orientati alla salvaguardia dell'industria nazionale, alla riduzione del disavanzo commerciale e al rafforzamento dell'occupazione nel settore manifatturiero, gli esiti empirici osservati nei periodi successivi delineano un quadro complesso, caratterizzato da risultati eterogenei e, in alcuni casi, controintuitivi, contrassegnati da impatti asimmetrici e conseguenze non intenzionali.

Sul piano interno, l'introduzione delle misure tariffarie ha comportato un incremento generalizzato dei costi di produzione, particolarmente accentuato nei settori maggiormente integrati nelle catene globali del valore. In comparti quali l'industria automobilistica, la chimica, l'elettronica e la meccanica strumentale, si è registrata una crescente pressione sui margini operativi, riconducibile al rincaro degli input importati tra cui acciaio, alluminio e componenti tecnologici. In risposta a tale dinamica, molte imprese hanno cercato di contenere l'erosione della redditività trasferendo parte

dell'aumento dei costi sui consumatori finali, con effetti inflazionistici localizzati, in particolare nel segmento dei beni durevoli e semidurevoli.¹⁰¹

Numerose analisi condotte dalla United States International Trade Commission (USITC) e da istituti di ricerca indipendenti hanno rilevato che, nel biennio 2018–2020, l'introduzione dei dazi ha determinato incrementi significativi dei prezzi al consumo per diverse categorie merceologiche direttamente interessate dalle misure restrittive.¹⁰² Tra i beni maggiormente colpiti figurano elettrodomestici, utensili da cucina, biciclette, articoli di abbigliamento e prodotti per la casa. Sebbene l'inflazione aggregata non abbia registrato un'accelerazione di rilievo a livello macroeconomico, l'aumento dei prezzi relativi in tali segmenti ha avuto effetti negativi sul potere d'acquisto delle famiglie, incidendo negativamente sulla domanda interna nei comparti direttamente interessati dalle misure tariffarie.

Tuttavia, secondo le valutazioni rese pubbliche dalla Federal Reserve, l'impatto diretto delle misure tariffarie sui principali indicatori di inflazione, nel breve periodo e con riferimento al primo mandato dell'amministrazione Trump (2018–2020), è risultato complessivamente contenuto. Le stime indicano che i dazi abbiano contribuito per circa lo 0,1%¹⁰³ all'aumento dei prezzi al consumo e per lo 0,4%¹⁰⁴ a quello dei beni di investimento.¹⁰⁵ Questo effetto attenuato è in parte riconducibile alle strategie adottate dagli operatori economici, in particolare dagli importatori statunitensi, i quali, nel tentativo di preservare la competitività di prezzo sul mercato interno, hanno assorbito l'incremento dei costi riducendo i propri margini di profitto, piuttosto che trasferirlo integralmente sui consumatori finali. Parallelamente, gli esportatori cinesi non hanno adottato riduzioni significative dei prezzi di vendita, limitando così la possibilità di compensare gli effetti delle tariffe attraverso una maggiore competitività lato offerta.

¹⁰¹ Flaaen, A., Hortaçsu, A., & Tintelnot, F. (2020). *The Production, Relocation, and Price Effects of U.S. Trade Policy: The Case of Washing Machines*. *American Economic Review*, 110(11), 2103–2127
Disponibile su: <https://doi.org/10.1257/aer.20190611>

¹⁰² United States International Trade Commission (2019). *Economic Impact of Trade Agreements Implemented Under Trade Authorities Procedures, 2016 Report*. Pub. No. 4614. Washington, DC
Disponibile su: <https://www.usitc.gov/publications/332/pub4614.pdf>

¹⁰³ Hale, G., Hobijn, B., Nechio, F., & Wilson, D. (2019). *Inflationary Effects of Trade Disputes with China*. *FRBSF Economic Letter*, 2019-07, Federal Reserve Bank of San Francisco
Disponibile su: <https://www.frbsf.org/economic-research/publications/economic-letter/2019/february/inflationary-effects-of-trade-disputes-with-china/>

¹⁰⁴ Ibidem

¹⁰⁵ ISPI, *Fact Checking: i dazi di Trump sull'Europa sono davvero giustificati?*, op. cit

Il quadro delineato evidenzia l'esistenza di meccanismi di compensazione di breve periodo, i quali tendono a mitigare l'impatto immediato delle barriere tariffarie sui livelli generali dei prezzi. Tuttavia, l'attenuazione iniziale delle pressioni inflazionistiche non può essere considerata esaustiva ai fini di una valutazione complessiva degli effetti economici derivanti dall'imposizione dei dazi. In una prospettiva di medio-lungo periodo, infatti, la perdurante applicazione di tali misure finisce per incidere in misura crescente sulla struttura dei costi di produzione e distribuzione, amplificandone progressivamente le ricadute inflazionistiche sull'intero sistema economico.

Le importazioni dalla Cina costituiscono una componente significativa nell'ambito dell'approvvigionamento statunitense di beni di consumo, beni strumentali, componenti elettronici, semilavorati e parti necessarie alla produzione di beni finali.

È opportuno precisare che stime successive, elaborate in chiave prospettica, hanno delineato scenari potenzialmente più rilevanti sotto il profilo economico. In particolare, l'ipotesi di un'introduzione generalizzata di dazi doganali pari al 25% su un ammontare complessivo di importazioni cinesi corrispondente a circa 250 miliardi di dollari, scenario che, nella realtà, non ha trovato piena attuazione è stata oggetto di simulazioni condotte da autorevoli istituzioni di ricerca e da diverse banche centrali.

Tali esercizi previsionali hanno associato a questa misura un possibile incremento dello 0,3% nei prezzi al consumo e un aumento di circa l'1% nei prezzi dei beni di investimento.

¹⁰⁶Questi effetti suggeriscono che, qualora l'ipotesi si fosse concretizzata nella sua interezza, l'impatto sulle dinamiche inflazionistiche e sugli input produttivi sarebbe stato più marcato di quanto inizialmente osservato.

Particolarmente rilevante è risultata la dinamica occupazionale¹⁰⁷ connessa all'attuazione delle misure tariffarie. L'obiettivo di promuovere la creazione di posti di lavoro nel settore manifatturiero si è scontrato con una realtà significativamente più complessa. Secondo i dati riportati nello studio *Steel Tariffs and U.S. Jobs Revisited* (2019), mentre l'industria siderurgica ha registrato un incremento marginale di circa 1.000 unità, i settori che impiegano l'acciaio come input produttivo hanno subito, nello stesso periodo, una contrazione occupazionale superiore alle 75.000 unità, con un saldo netto fortemente

¹⁰⁶ Ibidem

¹⁰⁷ Flaaen, A., & Pierce, J. (2019). *Steel Tariffs and U.S. Jobs Revisited*. Econofact.
Disponibile su: <https://econofact.org/steel-tariffs-and-u-s-jobs-revisited>

negativo (cfr. Figura 4). Tale squilibrio mette in luce la presenza di rilevanti effetti redistributivi di carattere intersettoriale, in cui i benefici occupazionali appaiono quantitativamente contenuti e concentrati in pochi comparti protetti, mentre i costi si manifestano in maniera più diffusa e incisiva lungo le fasi a valle della filiera industriale.

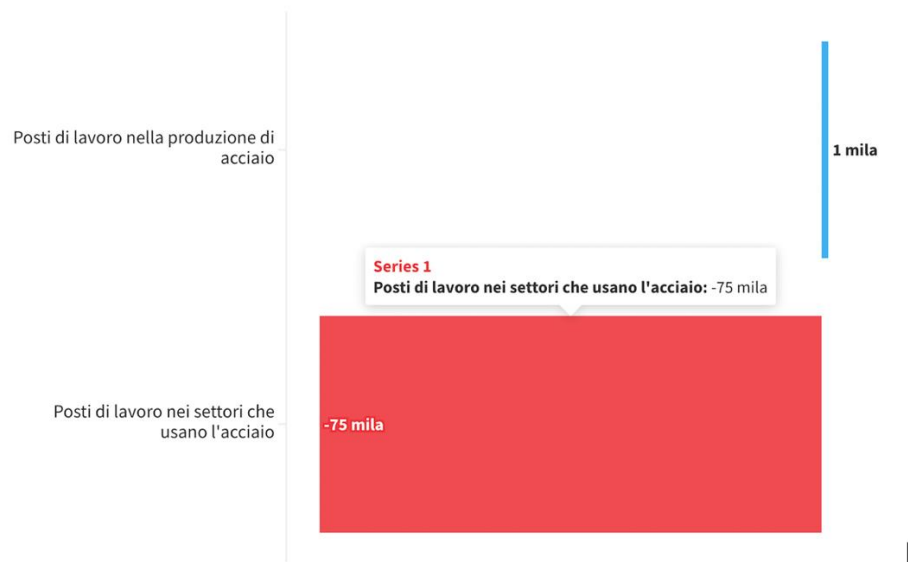


Figura 4: L'effetto dei dazi di Trump del 2018: variazione dei posti di lavoro tra marzo 2018 e novembre 2019 nel settore manifatturiero.¹⁰⁸

Un ulteriore effetto significativo derivante dall'adozione delle politiche tariffarie è stato il rallentamento degli investimenti produttivi¹⁰⁹. Durante le fasi più critiche della contrapposizione commerciale tra Stati Uniti e Cina, numerose imprese hanno optato per la sospensione o il rinvio di decisioni strategiche, tra cui l'ampliamento della capacità produttiva e la riorganizzazione delle catene di fornitura, a causa del clima di elevata incertezza normativa e del peggioramento delle prospettive di mercato. Tale contesto di instabilità ha esercitato un effetto negativo anche sulla dinamica della produttività, contribuendo ad accentuare il rallentamento dell'attività economica già in atto nella fase antecedente allo scoppio della pandemia.¹¹⁰

¹⁰⁸ <https://pagellapolitica.it/articoli/storia-dazi-trump-stati-uniti>

¹⁰⁹ Handley, K. & Limão, N. (2017). Policy Uncertainty, Trade, and Welfare. *Journal of International Economics*.

¹¹⁰ Amiti, M., Kong, S., & Weinstein, D. E. (2020). *The Investment Cost of the U.S.-China Trade War*. Liberty Street Economics, Federal Reserve Bank of New York.

Disponibile su: <https://libertystreeteconomics.newyorkfed.org/2020/05/the-investment-cost-of-the-us-china-trade-war/>

Altro aspetto di rilievo concerne la riduzione della varietà dei prodotti disponibili sul mercato, conseguente alla minore diversificazione delle importazioni generata dall'adozione delle misure tariffarie. La letteratura economica come evidenziato, tra gli altri, da Feenstra e Weinstein (2017) ha ampiamente dimostrato che la varietà dei beni importati rappresenta un elemento determinante sia per il benessere dei consumatori sia per l'efficienza complessiva del sistema economico.¹¹¹ Le barriere tariffarie introdotte nel periodo considerato hanno comportato una contrazione significativa delle opzioni disponibili nei settori maggiormente colpiti, sia in termini di ampiezza dell'offerta sia sotto il profilo qualitativo, generando effetti distorsivi sui comportamenti di consumo e sulle dinamiche innovative.

Nei primi sei mesi del 2019, il deficit commerciale degli Stati Uniti con la Cina è diminuito del 10% rispetto allo stesso periodo del 2018. Questa cifra rappresenta una diminuzione del crescente deficit registrato nel corso del 2018, quando l'aumento su base annua era stato dell'11,75%.¹¹² Tuttavia, è importante riconoscere che la recente diminuzione del deficit è attribuibile alla diminuzione dell'intero interscambio commerciale tra i due Paesi. Confrontando i primi sei mesi del 2018 con i primi sei del 2019, si può affermare che, in pratica, se le importazioni dalla Cina sono diminuite del 12%, le esportazioni americane verso Pechino sono diminuite in percentuale maggiore (-19%), con un effetto negativo sui settori più produttivi e dinamici dell'economia americana, come la produzione high-tech (-36%).¹¹³

Nel biennio 2018–2019, il deficit della bilancia commerciale relativa ai beni ha continuato a crescere, sostenuto dalla solidità della domanda interna e dalla rivalutazione del dollaro, che ha attenuato gli effetti sostitutivi delle importazioni. A ciò si è aggiunto l'impatto delle misure ritorsive adottate dai principali partner commerciali, tra cui la Cina, l'Unione Europea e il Canada che hanno inciso negativamente sull'andamento delle esportazioni statunitensi, con particolare riferimento ai settori agricolo e tecnologico.

¹¹¹ Feenstra, R. C., & Weinstein, D. E. (2017). *Globalization, Markups, and US Welfare*. Journal of Political Economy, 125(4), 1040–1074.

¹¹² Jarsking, *Shock tariffario USA: quali effetti sull'economia cinese?*, 7 aprile 2024. Disponibile su: <https://www.jarsking.com/it/shock-tariffario-statunitense-economia-cinese>

¹¹³ U.S. Census Bureau. (2019). *Trade in Goods with China*. Disponibile su: <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c5700.html>

In particolare, i dazi introdotti dalla prima amministrazione Trump, e mantenuti da quella Biden,¹¹⁴ non hanno favorito un rientro del deficit commerciale complessivo(beni e servizi) che nel 2024 è stato di 918 miliardi di dollari, pari al 3,1 % del PIL, mentre il deficit dei soli beni ha raggiunto 1,2 trilioni di dollari, comportando allo stesso tempo un impatto negativo misurabile sul prodotto interno lordo reale degli Stati Uniti; si stima una riduzione dello 0,5% nel breve periodo e una contrazione dello 0,4% nel lungo periodo, a fronte di un peggioramento delle condizioni di scambio e un aumento dei prezzi dei beni intermedi importati.¹¹⁵

È avvenuta, invece, una ricomposizione geografica dei vari disavanzi commerciali bilaterali:¹¹⁶ si è ampliato il deficit commerciale sia nei confronti di alcuni paesi asiatici (Vietnam, Taiwan, Corea del Sud e India), strettamente interconnessi con la Cina, che nei confronti dei partner storici (UE, Canada e Messico).¹¹⁷ Peraltro, anche in presenza dei dazi, il deficit nei confronti della Cina è aumentato nel biennio 2021-2022, per l'elevata domanda di alcuni prodotti, come le batterie elettriche (su cui, peraltro, la prima amministrazione Trump aveva imposto dazi), non soddisfatta dalla capacità produttiva domestica né da fornitori alternativi, almeno nel breve periodo.¹¹⁸

Tali effetti negativi vengono ampliati nel lungo periodo, perché la minore concorrenza internazionale e la sopravvivenza di imprese meno efficienti riducono la crescita economica potenziale.

3.2 Le nuove tariffe del 2025: continuità, intensificazione o nuova strategia?

A partire dai primi mesi del 2025, l'amministrazione statunitense ha introdotto un nuovo pacchetto di misure tariffarie che, pur richiamando in parte l'impostazione protezionistica

¹¹⁴ Centro Studi Confindustria, *Dazi USA: destabilizzazione delle catene del valore globali e rischi per l'export italiano*, 19 ottobre 2023. Disponibile su: <https://www.confindustria.it/home/centro-studi/prodotti>

¹¹⁵ Prosperous America. (2025). *U.S. Trade Deficit With the World Breaks Record, Surpasses \$1.2 Trillion*. Disponibile su: <https://prosperousamerica.org/u-s-trade-deficit-with-the-world-breaks-record-surpasses-1-2-trillion/>

¹¹⁶ Centro Studi Confindustria, *Dazi USA e rischio recessione globale: effetti sui settori a maggiore intensità tecnologica*, 28 novembre 2023. Disponibile su: <https://www.confindustria.it/home/centro-studi/prodotti>

¹¹⁷ Politico. (2025). *Trump's nemesis, the US trade deficit, hit record high in 2024*. Disponibile su: <https://www.politico.com/news/2025/02/05/trump-trade-deficit-2024-00202569>

¹¹⁸ Atlantic Council. (2025). *Want to understand the US-China trade war? Start with soybeans and batteries*. Disponibile su: <https://www.atlanticcouncil.org/blogs/new-atlanticist/want-to-understand-the-us-china-trade-war-start-with-soybeans-and-batteries/>

avviata nel 2018¹¹⁹, si distingue per un impianto strategico maggiormente articolato e per un'integrazione più consapevole all'interno degli strumenti di politica economica. Questi interventi si collocano in un contesto internazionale profondamente trasformato, contraddistinto da un'accresciuta instabilità geopolitica, dal ritorno di dinamiche riconducibili a logiche di potenza economica¹²⁰, nonché dalla crescente esigenza, avvertita a livello politico, di consolidare l'efficacia del sistema produttivo nazionale.

Il ritorno a una politica tariffaria di segno espansivo nel 2025 costituisce l'esito di un processo evolutivo che, nel periodo intermedio 2021–2024, ha conosciuto una fase di parziale attenuazione delle misure introdotte durante il primo mandato dell'amministrazione Trump. L'amministrazione Biden ha adottato un orientamento maggiormente improntato al multilateralismo e alla cooperazione internazionale, senza tuttavia smantellare integralmente l'assetto tariffario ereditato.

Nonostante i cambiamenti intervenuti nel corso degli anni, gli obiettivi originari della strategia commerciale promossa dall'amministrazione Trump, in particolare il contenimento dell'ascesa economica della Cina, la salvaguardia del settore manifatturiero nazionale¹²¹ e la riduzione della dipendenza da fornitori esteri considerati critici non sono mai stati completamente messi da parte.

Tra le linee guida ritenute prioritarie si evidenziano diverse direttrici strategiche. In primo luogo, si pone l'accento su una revisione complessiva delle misure di sicurezza a tutela della base industriale nazionale, con un focus particolare sui comparti dell'acciaio e dell'alluminio. Contestualmente, si mira a rafforzare l'attrattività degli Stati Uniti quale destinazione preferenziale per investimenti produttivi e flussi di capitali esteri.

Altro aspetto rilevante riguarda l'ampliamento del regime di controllo sulle esportazioni, accompagnato da un innalzamento degli standard di conformità richiesti ai Paesi partner. Anche il monitoraggio e la regolamentazione delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione, nonché il sostegno a investimenti strategici americani in settori sensibili situati in Paesi terzi, ritenuti di rilievo per la sicurezza nazionale rientrano fra le principali priorità.

¹¹⁹ Bown, C. P. (2020). *US–China Trade War Tariffs: An Up-to-Date Chart*. Peterson Institute for International Economics.

¹²⁰ Rodrik, D. (2022). *The return of industrial policy*. Project Syndicate

¹²¹ Autor, D., Dorn, D., Hanson, G. (2021). *The China Shock: Learning from Labor-Market Adjustment to Large Changes in Trade*

Vengono inoltre introdotte una serie di restrizioni alla partecipazione di soggetti esteri nelle procedure di procurement federale. Infine, particolare attenzione viene riservata al contrasto dell'immigrazione irregolare, considerata un fattore di pressione sia sul sistema produttivo che su quello del welfare interno.

Con il ritorno di un governo apertamente favorevole a politiche di protezionismo economico, il 2025 segna l'avvio di una nuova fase nell'utilizzo degli strumenti tariffari, la quale si distingue rispetto al passato per tre caratteristiche principali:

1. una maggiore selettività e articolazione delle misure adottate, che spaziano da dazi generalizzati nei confronti di Paesi rivali a tariffe mirate su beni strategici;
2. un'integrazione più organica e coerente con le politiche industriali e tecnologiche interne;
3. una motivazione economica più ampia e articolata, che non si limita più alla correzione degli squilibri commerciali, ma include anche finalità di sicurezza nazionale, rilocalizzazione produttiva, autonomia tecnologica e sostenibilità ambientale.

Le tariffe introdotte nel 2025 non rappresentano una semplice riproposizione delle politiche adottate in passato, bensì una rielaborazione strutturata e consapevole delle strategie precedenti. Il quadro delineato risulta caratterizzato da una crescente rivalità fra le varie potenze globali, da dinamiche di blocco commerciale e da una trasformazione dell'ordine economico universale, sempre più fondato su criteri selettivi di apertura e chiusura dei mercati. In tale scenario, la politica tariffaria degli Stati Uniti assume una nuova conformazione: da strumento essenzialmente difensivo, essa evolve in un dispositivo finalizzato alla ridefinizione del modello economico nazionale.

3.2.1 Settori interessati e reazioni del contesto internazionale

Il nuovo assetto tariffario, annunciato formalmente il 2 aprile 2025, data simbolica per l'amministrazione Trump, indicata come "giorno della liberazione dalla dipendenza commerciale", si articola su più livelli: tariffe generalizzate su tutti i beni importati da

alcuni Paesi e dazi selettivi su categorie ritenute critiche per il rafforzamento della posizione economica e geopolitica del Paese.¹²²

Tra i comparti maggiormente colpiti si annoverano l'industria automobilistica, il settore siderurgico (in particolare acciaio e alluminio), nonché l'ambito delle tecnologie avanzate, a conferma della volontà di tutelare e consolidare gli asset industriali ritenuti centrali per la competitività e la sicurezza nazionale degli Stati Uniti.

L'applicazione di tariffe del 25% su acciaio e alluminio reintrodotte in maniera generalizzata a decorrere dal 12 marzo 2025 ha interessato sia i produttori di materie prime, sia le industrie a valle coinvolte nei processi di trasformazione.¹²³ Questo ha determinato un aumento significativo dei costi in comparti strategici come quello dell'edilizia, della cantieristica e della produzione di macchinari.

Di particolare rilievo è, inoltre, l'impatto registrato nel settore delle tecnologie avanzate. L'imposizione di dazi su componenti elettronici, semiconduttori e materie prime critiche ha generato effetti di rallentamento nei processi di innovazione, penalizzando comparti ad alto valore aggiunto quali l'intelligenza artificiale, le telecomunicazioni e i sistemi energetici intelligenti.

Nel contesto della nuova ondata di misure protezionistiche introdotte a partire dal 2025, la Cina ha riacquisito una posizione di rilievo all'interno della strategia commerciale statunitense. Rispetto alle politiche adottate nel passato, l'approccio tariffario implementato nel 2025 si caratterizza per una maggiore sistematicità e severità: sono infatti state introdotte tariffe generalizzate sull'intero flusso di importazioni provenienti dalla Cina, cui si sono aggiunte misure specifiche legate a considerazioni di sicurezza nazionale.

In data 1° febbraio 2025, l'amministrazione statunitense ha reso noto un primo pacchetto di misure tariffarie mirate, introducendo un dazio aggiuntivo del 10% su tutte le merci importate dalla Cina.¹²⁴ Tale provvedimento è stato giustificato come una risposta alle

¹²² White House. (2025, April 2). *My fellow Americans, this is Liberation Day. April 2, 2025*. Disponibile su: <https://www.whitehouse.gov/past-events/my-fellow-americans-this-is-liberation-day-april-2-2025-president-donald-j-trump-%F0%9F%87%BA%F0%9F%87%B8%F0%9F%A6%85/>

¹²³ Global Trade Law Blog. (2025, April 24). *Overview of Section 232 Tariffs on Steel and Aluminum: What Importers Need to Know*. Disponibile su: <https://www.globaltradelawblog.com/2025/04/24/overview-of-section-232-tariffs-on-steel-and-aluminum-what-importers-need-to-know/>

¹²⁴ China Briefing. (2025, May 23). *Breaking Down the US-China Trade Tariffs: What's in Effect Now?* Disponibile su, <https://www.china-briefing.com/news/us-china-tariff-rates-2025/>

crescenti preoccupazioni in materia di sicurezza nazionale, con particolare riferimento al traffico di fentanyl e dei relativi precursori chimici. La misura è entrata ufficialmente in vigore il 4 febbraio 2025 ed è stata successivamente inasprita, con l'aumento dell'aliquota al 20%, a partire dal 4 marzo dello stesso anno.

A questa prima iniziativa ha fatto seguito una seconda fase di interventi protezionistici, formalizzata il 2 aprile 2025. In tale occasione, il Presidente Trump ha firmato l'Executive Order n. 14257, introducendo due nuovi strumenti tariffari: da un lato, una tariffa generalizzata del 10% su tutte le importazioni negli Stati Uniti, indipendentemente dal Paese di provenienza, con decorrenza dal 5 aprile 2025; dall'altro, un dazio "reciproco" pari al 34%, applicato selettivamente alle importazioni cinesi, entrato in vigore il 9 aprile 2025. Quest'ultimo provvedimento è stato motivato dalla volontà di ristabilire condizioni più eque di accesso al mercato, in risposta a pratiche commerciali ritenute scorrette da parte della Cina.

Tuttavia, nel contesto del crescente irrigidimento delle relazioni bilaterali tra Stati Uniti e Cina, le misure tariffarie adottate sono state ulteriormente intensificate. In particolare, tra l'8 e il 9 aprile 2025, l'aliquota della cosiddetta "tariffa reciproca" ha subito due incrementi consecutivi, passando dapprima all'84% e successivamente al 125%¹²⁵, in risposta diretta alle contromisure annunciate dal governo cinese. Le autorità statunitensi hanno precisato che tali aumenti non comprendevano i primi 20 punti percentuali precedentemente imposti per ragioni di sicurezza nazionale. Di conseguenza, per alcune categorie di beni, l'onere tariffario complessivo ha raggiunto un livello pari al 145%, evidenziando un'escalation significativa nella dinamica protezionistica tra le due potenze economiche. Va tuttavia sottolineato che tale aliquota non si applica uniformemente all'intero spettro delle importazioni, ma interessa settori mirati del commercio bilaterale, quali i componenti elettronici, le materie prime strategiche, i prodotti farmaceutici e chimici.

In reazione alle nuove misure tariffarie adottate dagli Stati Uniti, la Cina ha risposto con determinazione, denunciando tali provvedimenti come una violazione del principio di non discriminazione sancito dagli accordi multilaterali e interpretandoli come un deliberato tentativo di contenimento economico. In tale contesto, le autorità cinesi hanno avviato un

¹²⁵ Ibidem

ricorso formale presso l'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC), contestando la legittimità dell'impianto tariffario statunitense.

Parallelamente, il governo di Pechino ha annunciato un proprio pacchetto di contromisure commerciali, consistenti in contro-dazi selettivi con aliquote che, in alcuni casi, raggiungono il 125%.¹²⁶ Tali dazi si applicano a un insieme di beni statunitensi considerati strategici, tra cui figurano prodotti agricoli come soia, mais e carne suina, oltre a macchinari industriali, aeromobili, tecnologie dell'informazione e della comunicazione (ICT) e componenti elettronici.

A queste misure tariffarie si sono aggiunti vincoli di natura non tariffaria, tra cui spiccano le restrizioni all'export di terre rare, risorse minerarie di cruciale importanza per l'industria tecnologica degli Stati Uniti. Secondo stime interne al governo cinese, l'impatto cumulativo di tali contromisure potrebbe coinvolgere fino a 16 milioni di posti di lavoro statunitensi, principalmente in settori particolarmente esposti alla dinamica del commercio bilaterale.

Un ulteriore ambito di rilievo riguarda le relazioni commerciali con il Canada e il Messico, partner strategici nell'ambito dell'Accordo Stati Uniti–Messico–Canada (USMCA). Il 1° febbraio 2025, l'amministrazione statunitense ha annunciato l'introduzione di dazi addizionali del 25% su tutte le importazioni provenienti da entrambi i Paesi, con una riduzione dell'aliquota al 10% limitatamente ai prodotti energetici e alla potassa di origine canadese. La giustificazione ufficiale alla base di tali misure risiede nell'esigenza di contrastare minacce alla sicurezza nazionale, in particolare legate all'immigrazione irregolare e al traffico illecito di fentanyl.

Sebbene tali misure siano state temporaneamente sospese a seguito di impegni assunti da Canada e Messico per rafforzare i controlli frontalieri, esse sono state successivamente formalizzate tramite gli *Executive Orders* n. 14231 e n. 14227 del 2 marzo 2025¹²⁷.

In conformità alla normativa vigente, le merci canadesi e messicane che non rispettano i criteri di origine preferenziale previsti dall'USMCA sono soggette a un dazio *ad valorem*

¹²⁶ U.S. Department of Agriculture – Foreign Agricultural Service (2025). *China: SCTC 2025 Announcement Number 6 Increases Retaliatory Tariffs to 125 Percent on All Goods Originating from the United States*, 11 aprile 2025. Disponibile su: <https://www.fas.usda.gov/data/china-sctc-2025-announcement-number-6-increases-retaliatory-tariffs-125-percent-all-goods>

¹²⁷ Federal Register (2025). *Amendment to Duties To Address the Situation at Our Southern Border*, 6 marzo 2025. Disponibile su: <https://www.federalregister.gov/documents/2025/03/06/2025-03729/amendment-to-duties-to-address-the-situation-at-our-southern-border>

del 25%. In caso di sospensione delle misure, il dazio viene temporaneamente ridotto al 12%, salvo ulteriori deroghe previste per beni considerati “substantially finished” all’interno del territorio statunitense.

Sebbene, in un primo momento, l’Unione Europea non fosse individuata come destinataria primaria della nuova ondata di dazi annunciata nel 2025, l’amministrazione Trump ha successivamente incluso esplicitamente l’UE tra i Paesi soggetti alle cosiddette tariffe “reciproche”, comunicate ufficialmente il 2 aprile 2025. In tale contesto, è stata diffusa una tabella ufficiale contenente, per ciascun Paese, il livello medio dei dazi applicati alle merci statunitensi, nonché la corrispondente tariffa compensativa che gli Stati Uniti intendevano introdurre. Per quanto riguarda l’Unione Europea, è stato ipotizzato un dazio del 20%¹²⁸, giustificato come misura riequilibratrice rispetto a un’aliquota media del 39% imposta alle esportazioni statunitensi verso il mercato europeo.

In particolare, la Commissione Europea ha espresso preoccupazioni circa la compatibilità delle misure statunitensi con le regole dell’Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC), annunciando la possibilità di introdurre contromisure per un valore potenziale stimato fino a 95 miliardi di euro¹²⁹.

Le misure ipotizzate riguarderebbero una serie di settori ad alto valore aggiunto, tra cui la produzione vinicola, l’industria automobilistica e aeronautica, nonché i comparti chimico ed elettromedicale. L’eventualità di presentare un reclamo formale presso l’OMC, accompagnata dalla prospettiva di restrizioni selettive all’export verso il mercato statunitense, evidenzia il progressivo deterioramento del clima commerciale tra le due sponde dell’Atlantico.

Al contrario, altri partner strategici degli Stati Uniti, tra cui Giappone, Corea del Sud, Australia e Regno Unito, hanno adottato un approccio maggiormente improntato alla mediazione. Questi Paesi hanno infatti avviato negoziati bilaterali con Washington al fine di ottenere esenzioni selettive dalle nuove tariffe, cercando al contempo di limitare gli

¹²⁸ Il Riformista, *I dazi reciproci di Trump: Usa saccheggianti, ora torneremo ricchi: più 25% su auto prodotte all’estero*, 2 aprile 2025. Disponibile su: <https://www.ilriformista.it/i-dazi-reciproci-di-trump-usa-saccheggianti-ora-torneremo-ricchi-piu-25-su-auto-prodotte-allestero-462209/>

¹²⁹ European Commission, *Commission consults on possible countermeasures and readies WTO litigation in response to US tariffs*, 8 maggio 2025. Disponibile su: https://europa.eu/newsroom/ecpc-failover/pdf/ip-25-1149_en.pdf

effetti negativi sull'integrazione delle catene globali del valore e di preservare la cooperazione in ambiti tecnologici e produttivi di rilevanza strategica.

3.2.2 Meccanismi applicativi, esenzioni e strumenti di compensazione nella nuova politica tariffaria statunitense

Come già precedentemente delineato, una delle componenti cardine della rinnovata politica tariffaria statunitense è rappresentata dal cosiddetto dazio "reciproco", il cui impiego, in questo contesto si configura in forma aggiuntiva e cumulativa rispetto ad altri strumenti preesistenti, quali i dazi MFN (clausola della Nazione più favorita), le misure antidumping, le tariffe compensative e, ove previste, imposte interne di carattere nazionale. Questo meccanismo è stato concepito con l'obiettivo di rafforzare l'efficacia dissuasiva e selettiva della politica tariffaria statunitense, in particolare nei confronti di economie considerate non cooperative sotto il profilo commerciale o strategico.

Il grafico analizza le aliquote tariffarie introdotte dagli Stati Uniti nel 2025 nei confronti dei dieci principali partner commerciali, secondo un criterio definito di "reciprocità". Sebbene la Cina emerga come il principale responsabile del disavanzo commerciale statunitense, è il Vietnam a essere soggetto all'aliquota più elevata, pari al 46%. Tale scelta risponde a due dinamiche rilevanti. In primo luogo, l'imposizione di dazi particolarmente onerosi al Vietnam appare come una risposta alla crescente delocalizzazione delle attività produttive cinesi verso questo Paese, fenomeno interpretato come un tentativo di elusione delle restrizioni commerciali già in vigore nei confronti di Pechino. In secondo luogo, la misura assume una valenza strategica, consentendo all'amministrazione statunitense di trasmettere un messaggio politico incisivo senza deteriorare ulteriormente i rapporti con la Cina, attore di primaria importanza nel sistema internazionale.

Analogamente, l'applicazione di un'aliquota del 37% nei confronti della Thailandia si giustifica alla luce della crescente integrazione di quest'ultima nelle catene di approvvigionamento regionali e del saldo commerciale negativo registrato dagli Stati Uniti nei confronti del Paese. La scelta di includere la Thailandia nel pacchetto di contromisure riflette, dunque, considerazioni di natura strategica e di pressione economica. In definitiva, il quadro evidenzia come i criteri adottati per la definizione delle

tariffe abbiano risposto principalmente a logiche geopolitiche e di ribilanciamento commerciale, piuttosto che a un'analisi oggettiva delle distorsioni di mercato.

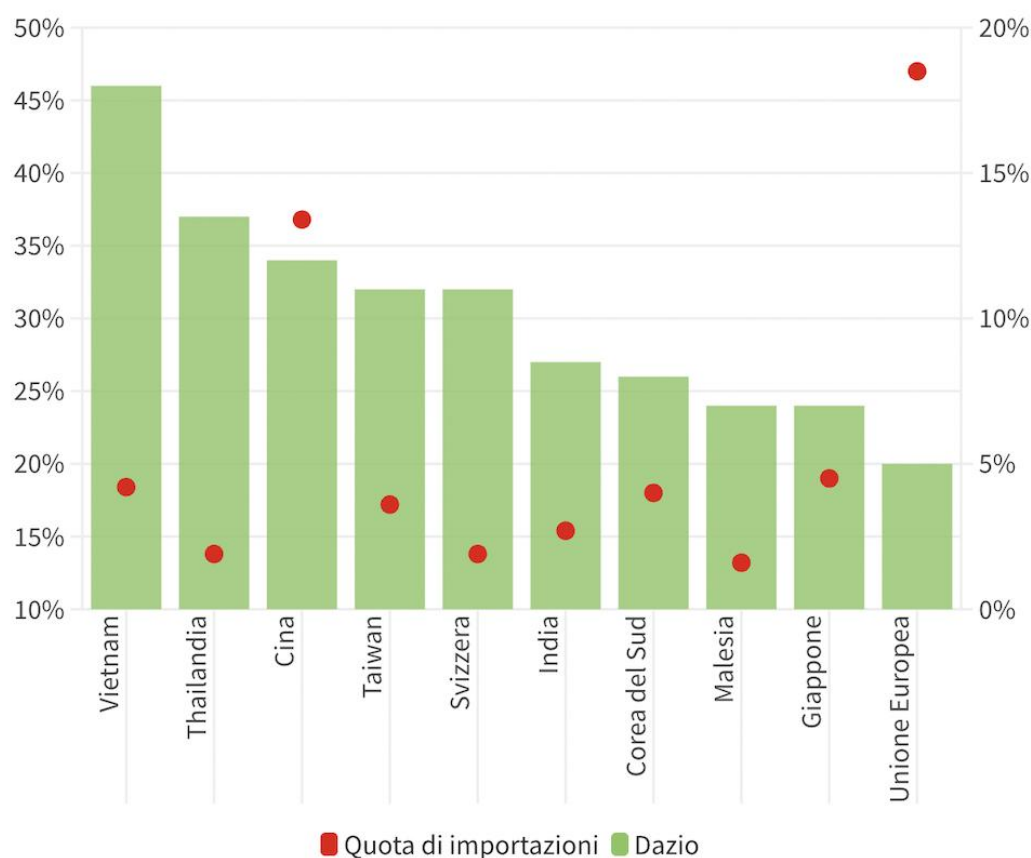


Figura 5: I dazi reciproci di Trump ai primi dieci partner commerciali.¹³⁰

In un'ottica di promozione del contenuto locale, è stato altresì introdotto un regime differenziato che prevede una modulazione dell'aliquota in funzione dell'origine del bene importato. Nello specifico, qualora almeno il 20% del valore complessivo di un determinato prodotto sia costituito da contenuto di origine statunitense, l'aliquota relativa al dazio reciproco si applica unicamente alla porzione di valore riferibile alla componente non statunitense. Ai fini della determinazione della percentuale di contenuto locale, viene considerata "statunitense" ogni componente interamente prodotta o sostanzialmente trasformata all'interno del territorio degli Stati Uniti.

¹³⁰ <https://lavoce.info/archives/106979/otto-grafici-sui-dazi-statunitensi/>

La verifica dell'effettiva composizione del bene è affidata alla competenza della *U.S. Customs and Border Protection* (CBP), la quale ha facoltà di richiedere adeguata documentazione tecnica e commerciale atta a dimostrare la veridicità della dichiarazione resa in sede doganale.

In materia di esenzioni tariffarie, la normativa vigente prevede l'esclusione dall'applicazione dei dazi per le spedizioni il cui valore non superi la soglia degli 800 dollari. Tuttavia, tale esenzione non si applica alle importazioni provenienti dalla Cina e da Hong Kong, le quali restano soggette al regime ordinario di imposizione.

Per quanto concerne le importazioni assoggettate a dazio, è comunque prevista la possibilità di richiedere un rimborso, noto come *drawback*, delle sovrattasse doganali precedentemente versate, a condizione che siano rispettati determinati requisiti normativi e documentali stabiliti dalla disciplina statunitense in materia.

Un elemento di particolare rilievo è rappresentato dall'introduzione del principio di non cumulabilità delle misure tariffarie, sancito dall'*Executive Order* n. 14289 del 29 aprile 2025¹³¹. Tale principio stabilisce che, per specifiche categorie merceologiche, non sia consentita la sommatoria di dazi applicati in virtù di strumenti normativi distinti. In particolare, il divieto di cumulo riguarda le importazioni di automobili e componentistica automobilistica, i prodotti in acciaio e alluminio, nonché le merci provenienti da Canada e Messico che risultano soggette a imposizione sia ai sensi della Sezione 232 del *Trade Expansion Act*, sia sulla base delle disposizioni previste dall'*International Emergency Economic Powers Act* (IEEPA).

Questa disposizione mira a evitare un eccessivo aggravio fiscale a carico degli operatori economici e a garantire una maggiore coerenza nella struttura del sistema tariffario, pur preservando l'efficacia delle misure di tutela nazionale.

Nel quadro della riforma tariffaria statunitense, il settore automobilistico, ha costituito uno degli ambiti di intervento prioritari. Con la *Proclamation 10908*¹³², emanata il 26 marzo 2025, l'amministrazione statunitense ha introdotto un dazio addizionale pari al 25% sulle importazioni di veicoli passeggeri e camion leggeri, entrato in vigore il 3 aprile

¹³¹ Ibidem

¹³² Federal Register (3 aprile 2025). *Adjusting Imports of Automobiles and Automobile Parts Into the United States – Proclamation 10908*. Washington, DC: Office of the Federal Register. Disponibile su: <https://www.federalregister.gov/documents/2025/04/03/2025-05930/adjusting-imports-of-automobiles-and-automobile-parts-into-the-united-states>

2025. A partire dal 3 maggio dello stesso anno, la misura è stata estesa a un'ampia gamma di componenti automobilistici essenziali tra cui motori, trasmissioni e sistemi elettrici come specificato nell'Allegato I del medesimo proclama.

Tuttavia, in conformità con le disposizioni previste dall'*United States–Mexico–Canada Agreement* (USMCA), è stata introdotta un'esenzione temporanea per i componenti che soddisfano i requisiti di origine preferenziale¹³³ stabiliti dall'accordo. In particolare, tale esenzione si applica a quei beni che risultino interamente prodotti all'interno di uno dei Paesi firmatari dell'USMCA oppure che abbiano subito una trasformazione sostanziale tale da garantire il raggiungimento di una soglia minima di contenuto regionale, nota come *Regional Value Content* (RVC). La determinazione del RVC avviene secondo le metodologie tecniche e i criteri fissati dal trattato.

In attesa dell'implementazione di un meccanismo tecnico che consenta di applicare selettivamente il dazio unicamente alla quota del valore riconducibile a contenuto non statunitense, i componenti conformi alle regole di origine USMCA rimangono esclusi dall'imposizione tariffaria. Tale misura si inserisce in una logica di salvaguardia delle catene di approvvigionamento nordamericane, mirando a preservare l'integrazione produttiva regionale e a sostenere la competitività complessiva dell'industria automobilistica statunitense.

Al fine di mitigare gli effetti economici derivanti dal nuovo assetto tariffario sui produttori nazionali, l'amministrazione statunitense ha introdotto, tramite provvedimento presidenziale del 29 aprile 2025, un meccanismo di compensazione fiscale denominato *credito tariffario*.¹³⁴ Tale strumento è volto a ridurre l'onere tributario effettivo gravante sui componenti importati, qualora questi siano integrati nel processo produttivo interno. In particolare, il credito tariffario consente ai produttori statunitensi di accedere a benefici fiscali proporzionati al livello di integrazione di componentistica estera nel veicolo finale. Nello specifico:

- per il periodo compreso tra il 3 aprile 2025 e il 30 aprile 2026, qualora i componenti importati rappresentino almeno il 15% del valore complessivo di un

¹³³ U.S. Customs and Border Protection. (2025). *USMCA – Frequently Asked Questions*. Washington, DC. Disponibile su: <https://www.cbp.gov/trade/priority-issues/trade-agreements/free-trade-agreements/USMCA/FAQs>

¹³⁴ The White House. (2025, 29 aprile). *Fact Sheet: President Donald J. Trump Incentivizes Domestic Automobile Production*. Washington, DC. Disponibile su: <https://www.whitehouse.gov/fact-sheets/2025/04/fact-sheet-president-donald-j-trump-incentivizes-domestic-automobile-production/>

veicolo assemblato negli Stati Uniti, il produttore ha diritto a un credito pari al 3,75% del *Manufacturer's Suggested Retail Price* (MSRP);

- per il periodo successivo, dal 1° maggio 2026 al 30 aprile 2027, la soglia minima è ridotta al 10% del valore complessivo del veicolo, ma il credito riconosciuto si attesta al 2,5% del MSRP.

L'intervento sopra descritto si configura come una misura di compensazione fiscale selettiva, concepita con una duplice finalità strategica. Da un lato, esso mira a mitigare l'onere finanziario derivante dall'applicazione dei dazi sulle componenti importate, offrendo un sostegno concreto ai produttori nazionali in una fase di transizione verso il nuovo regime tariffario. Dall'altro, la misura è orientata a incentivare la localizzazione della produzione e l'impiego di componentistica di origine statunitense, attraverso un meccanismo premiale rivolto agli operatori che integrano una quota significativa di contenuto nazionale nei propri processi produttivi.

In tal modo, lo schema incentivante intende garantire una coerenza strutturale tra gli obiettivi protezionistici della politica tariffaria e la necessità di salvaguardare la competitività dell'apparato industriale domestico, con particolare attenzione ai segmenti della catena del valore maggiormente vulnerabili alla dipendenza da forniture estere.

In parallelo, l'11 aprile 2025, l'amministrazione statunitense ha emesso un *Memorandum*¹³⁵ con il quale si prevede un'esenzione temporanea dall'applicazione dei dazi reciproci per una serie di prodotti ad alto contenuto tecnologico. Tra questi figurano semiconduttori, circuiti integrati, smartphone, moduli a pannello piatto, monitor e dispositivi di archiviazione a stato solido (SSD), tutti individuati in maniera puntuale tramite i relativi codici del sistema armonizzato statunitense (HTSUS).

Sebbene il provvedimento non preveda attualmente una data di scadenza formale, le autorità competenti hanno chiarito che si tratta di una misura eccezionale, soggetta a periodiche revisioni in funzione dell'evoluzione del contesto economico e tecnologico internazionale.

¹³⁵ The White House. (2025, 11 aprile). *Clarification of Exceptions Under Executive Order 14257 of April 2, 2025, as Amended*. Washington, DC. Disponibile su: <https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/2025/04/clarification-of-exceptions-under-executive-order-14257-of-april-2-2025-as-amended/>

3.3 Una tregua strategica? L'accordo USA–Cina del maggio 2025

La tregua commerciale sottoscritta nel maggio 2025 tra gli Stati Uniti e la Cina rappresenta un punto di svolta significativo all'interno dell'escalation tariffaria che, negli ultimi mesi, aveva caratterizzato le relazioni economiche tra le due principali potenze mondiali¹³⁶. L'intesa non va interpretata come un semplice gesto di distensione diplomatica, bensì come il risultato di un contesto economico e geopolitico particolarmente complesso, nel quale entrambe le parti hanno intravisto la necessità di un temporaneo riallineamento tattico, finalizzato a prevenire l'inasprimento di dinamiche potenzialmente destabilizzanti per l'economia globale.

L'accordo prevede, nello specifico, la sospensione reciproca dei cosiddetti dazi “punitivi” o “reciproci” per un periodo iniziale di 90 giorni. Tale misura è stata annunciata in esito a un round negoziale straordinario tenutosi a Ginevra, che ha visto protagonisti il Segretario al Tesoro statunitense, Scott Bessent, e il Vicepremier cinese, He Lifeng. L'obiettivo primario della tregua è quello di interrompere la spirale crescente di misure ritorsive che, nelle settimane precedenti, aveva portato le aliquote tariffarie applicate su base bilaterale a livelli senza precedenti, con gravi implicazioni per le catene del valore globali, la stabilità dei mercati finanziari e il sentiment degli investitori internazionali.

Nel dettaglio, l'accordo siglato tra Stati Uniti e Cina prevede che, a decorrere dal 14 maggio 2025, le tariffe applicate dagli Stati Uniti alle importazioni provenienti dalla Cina siano significativamente ridotte, passando da un livello massimo cumulativo del 145% a un'aliquota complessiva pari al 30%.¹³⁷ In parallelo, la Cina si è impegnata a ridurre le proprie tariffe sui beni di origine statunitense, abbassando l'aliquota dal precedente 125% a un livello uniforme del 10%.

Tale riduzione tariffaria si accompagna alla sospensione delle misure aggiuntive introdotte dall'amministrazione statunitense nelle giornate dell'8 e del 9 aprile 2025, tra le quali figura la cosiddetta “tariffa reciproca” del 34%, istituita attraverso l'*Executive Order* n. 14257. In modo speculare, la Cina ha annunciato la revoca delle proprie misure

¹³⁶ U.S. Department of the Treasury, *Joint Statement on U.S.-China Tariff Suspension Agreement*, 14 maggio 2025. Disponibile su: <https://home.treasury.gov/news/press-releases>

¹³⁷ U.S. International Trade Commission, *Summary of Tariff Modifications under the U.S.-China Agreement*, 15 maggio 2025. Disponibile su: https://www.usitc.gov/press_room/news_release

di ritorsione tariffaria, nonché la sospensione temporanea delle contromisure non tariffarie adottate a partire dal 2 aprile dello stesso anno.

L'intesa riflette inoltre un interesse reciproco a contenere i costi economici e geopolitici derivanti da un prolungato conflitto commerciale, riaffermando l'importanza del dialogo bilaterale come strumento di gestione delle controversie internazionali in ambito economico.

Alla base dell'accordo di tregua commerciale tra Stati Uniti e Cina risiede la presa d'atto condivisa, da parte di entrambe le potenze, delle crescenti pressioni economiche indotte dall'escalation tariffaria in atto. I segnali di rallentamento delle dinamiche economiche interne di entrambe le economie si erano ormai resi evidenti, sia sul piano macroeconomico che su quello settoriale: tra gli effetti più rilevanti si segnalano l'incremento dell'inflazione, la contrazione degli investimenti industriali, le interruzioni nelle catene di approvvigionamento e un generale peggioramento delle aspettative e della fiducia degli operatori economici.

Tali dinamiche hanno contribuito a rafforzare, in entrambi i contesti, la consapevolezza circa i limiti e i costi economici di un conflitto commerciale protratto nel tempo. Nonostante l'intensificazione dei dazi, il commercio tra le due potenze ha continuato a mantenere volumi elevati: nel 2023, il valore complessivo dell'interscambio ha raggiunto i 575 miliardi di dollari¹³⁸, generando tuttavia un disavanzo commerciale di 279 miliardi di dollari a sfavore degli Stati Uniti.

Questi dati, letti in parallelo con l'evidente inefficacia delle misure protezionistiche nel riequilibrare in modo strutturale la bilancia commerciale statunitense, hanno alimentato un intenso dibattito accademico e politico sull'effettiva utilità delle barriere tariffarie come strumento di correzione degli squilibri commerciali. In tale quadro, la tregua negoziata nel maggio 2025 appare non solo come un tentativo di contenimento del conflitto, ma anche come un riconoscimento implicito della necessità di strumenti più articolati e cooperativi per la gestione delle interdipendenze economiche globali.

L'accordo siglato nel maggio 2025 tra Stati Uniti e Cina è stato accompagnato dall'istituzione di un meccanismo bilaterale permanente di consultazione economico-

¹³⁸ USAFacts, *U.S. Trade with China: Historical Data*. Disponibile su: <https://usafacts.org/data/topics/economy/trade/us-trade-with-china>

commerciale, con l'obiettivo di stabilizzare e rendere più prevedibile l'evoluzione delle relazioni economiche tra le due potenze.

La struttura del meccanismo assume la forma di un dialogo formalizzato, sviluppato su due piani distinti ma integrati, da un lato, incontri ad alto livello politico-istituzionale, che vedranno il coinvolgimento del Segretario al Tesoro statunitense, del Rappresentante per il Commercio degli Stati Uniti (*United States Trade Representative*) e del Vicepremier cinese; dall'altro, sessioni tecniche operative, in cui funzionari ed esperti delle rispettive amministrazioni affronteranno tematiche specifiche di carattere regolamentare, commerciale e industriale.

Questa struttura permanente mira non solo alla gestione ordinaria delle controversie e delle questioni aperte, ma anche alla costruzione di un quadro di cooperazione economica più solido e prevedibile.

Gli ambiti oggetto di confronto all'interno del meccanismo bilaterale includono, tra gli altri, tematiche di rilievo strategico quali l'accesso ai rispettivi mercati, ovvero la possibilità per le imprese statunitensi di esportare e investire in Cina in condizioni di parità e non discriminazione; la trasparenza normativa, intesa come chiarezza, coerenza e prevedibilità delle regole che disciplinano gli scambi e gli investimenti; nonché la cooperazione settoriale, con particolare attenzione a comparti chiave quali la tecnologia, l'energia e i servizi finanziari.

Tale impostazione non si propone di risolvere in via immediata tutte le controversie esistenti, ma piuttosto di fornire un quadro istituzionale stabile e ordinato per la loro gestione. L'obiettivo è quello di superare la logica conflittuale che ha finora caratterizzato le relazioni economiche tra Stati Uniti e Cina fondata su dazi, misure ritorsive e azioni unilaterali a favore di una dinamica di confronto regolato e permanente.

Come chiarito dal Segretario al Tesoro statunitense, Scott Bessent, l'obiettivo degli Stati Uniti non è quello di perseguire una netta separazione tra le due economie, bensì di promuovere un rafforzamento dell'interdipendenza economica su basi più eque.

La reazione dei mercati finanziari internazionali all'annuncio della tregua commerciale tra Stati Uniti e Cina è stata pressoché immediata e ampiamente positiva. Le principali piazze asiatiche hanno registrato rialzi significativi¹³⁹: l'indice Hang Seng di Hong Kong

¹³⁹ Bloomberg News, *Markets Rally on U.S.-China Tariff Truce*, 15 maggio 2025. Disponibile su: <https://www.bloomberg.com/news>

ha chiuso la seduta con un incremento del 3%, mentre il Nasdaq Composite ha fatto segnare un balzo del 3,5%, trainato in particolare dalle performance del comparto tecnologico, notoriamente sensibile all'evoluzione delle relazioni commerciali internazionali. In linea con tale andamento, anche i contratti futures sugli indici statunitensi hanno evidenziato un marcato ottimismo: l'S&P 500 è cresciuto del 3% e il Dow Jones del 2%, riflettendo le aspettative di una possibile stabilizzazione del quadro geopolitico e di una graduale ripresa delle catene globali del valore.

Tuttavia, nonostante l'euforia dei mercati, tale tregua non può essere interpretata come un segnale di disimpegno strategico da parte degli Stati Uniti nei confronti della Cina. Al contrario, essa si configura come una finestra negoziale circoscritta temporalmente, volta a prevenire un ulteriore peggioramento della congiuntura economica interna, senza però modificare nella sostanza l'impostazione di fondo della politica statunitense, improntata a un contenimento sistemico dell'ascesa economica e tecnologica cinese.

Nonostante la tregua commerciale tra Stati Uniti e Cina abbia determinato una temporanea sospensione di alcune misure tariffarie, restano pienamente operative numerose disposizioni strutturali del sistema tariffario statunitense, non contemplate nell'ambito dell'accordo.

Tra gli strumenti attualmente in vigore, si annoverano:

- I dazi imposti ai sensi della Sezione 301 del *Trade Act* del 1974, che costituiscono l'asse portante della risposta statunitense alle pratiche commerciali giudicate sleali da parte della Cina. Queste misure mirano a contrastare, in particolare, i trasferimenti forzati di tecnologia, l'accesso discriminatorio al mercato e le violazioni sistemiche dei diritti di proprietà intellettuale. Le tariffe previste da tale sezione interessano un ampio ventaglio di beni, per un valore cumulativo stimato superiore a 360 miliardi di dollari.
- Le misure adottate ai sensi della Sezione 232 del *Trade Expansion Act* del 1962¹⁴⁰, che autorizza l'imposizione di dazi in presenza di minacce alla sicurezza nazionale. In tale contesto si inseriscono, ad esempio, i dazi del 25% sull'acciaio e del 10% sull'alluminio, reintrodotti a decorrere dal 12 marzo 2025, nonché le

¹⁴⁰ U.S. Department of Commerce, *Report on the Effect of Imports of Steel on the National Security*, marzo 2025. Disponibile su: <https://www.commerce.gov/news/reports>

tariffe settoriali del 25% applicate al comparto automobilistico e ai componenti correlati.¹⁴¹

- Il dazio del 20% previsto dall'*International Emergency Economic Powers Act* (IEEPA), adottato come misura straordinaria per fronteggiare l'emergenza nazionale legata al traffico illecito di fentanyl e dei suoi precursori chimici. Tali sostanze, prevalentemente importate da Paesi asiatici, sono considerate una minaccia diretta alla sicurezza pubblica e alla salute della popolazione statunitense.
- Il regime tariffario ordinario basato sulla clausola della Nazione più favorita (Most Favoured Nation, MFN), che continua ad applicarsi nei confronti di tutti i Paesi non legati agli Stati Uniti da accordi di libero scambio preferenziale, sia bilaterali sia multilaterali.
- I dazi antidumping e i dazi compensativi (countervailing duties), strumenti di difesa commerciale volti rispettivamente a contrastare pratiche di esportazione a prezzi inferiori al valore di mercato e a neutralizzare l'effetto distorsivo di sovvenzioni pubbliche concesse a produttori esteri.

Sul versante europeo, l'intesa raggiunta tra Stati Uniti e Cina nel maggio 2025 apre scenari caratterizzati da una marcata ambiguità. Da un lato, la riconfigurazione dei rapporti bilaterali tra Washington e Pechino potrebbe contribuire ad allentare le tensioni sulle catene globali del valore, con effetti positivi in termini di fluidità degli scambi e di stabilità dei mercati. In tale contesto, alcuni settori chiave del manifatturiero italiano, tra cui la meccanica strumentale, l'industria della moda e l'agroalimentare di alta gamma, potrebbero beneficiare di nuove opportunità derivanti da una parziale riallocazione dei flussi commerciali e produttivi a livello internazionale.

Dall'altro lato, tuttavia, l'Unione Europea continua a essere oggetto di attenzione critica da parte dell'amministrazione statunitense. Le ripetute dichiarazioni dell'ex Presidente Donald Trump, il quale ha definito l'UE "più dura della Cina" in ambito commerciale unitamente alle minacce ricorrenti di introdurre dazi su veicoli, prodotti agricoli e beni

¹⁴¹ ZPC S.r.l., *USA: Trump impone dazi reciproci ai produttori stranieri di componenti auto*, 14 aprile 2025. Disponibile su: <https://www.zpcsr.com/trump-impone-dazi-reciproci-ai-produttori-stranieri-di-componenti-auto>

tecnologici, evidenziano come il protezionismo statunitense non risparmi nemmeno gli alleati storici. In tale prospettiva, la distensione in atto tra Stati Uniti e Cina non sembra tradursi automaticamente in un ammorbidimento delle relazioni commerciali transatlantiche. Al contrario, essa potrebbe rappresentare un riorientamento strategico e selettivo della pressione economica statunitense, in cui l'attenzione si sposta progressivamente da un confronto diretto con la Cina a una posizione più assertiva nei confronti di partner ritenuti competitivi ma non pienamente allineati sul piano delle relazioni commerciali, come appunto l'Unione Europea. Questo scenario impone una riflessione sulla necessità per l'UE di rafforzare la propria autonomia strategica, sia in ambito commerciale sia industriale, al fine di preservare la propria capacità negoziale.

3.4 Implicazioni economiche e scenari futuri dell'accordo USA–Cina

L'impatto della tregua si è manifestato con rapidità anche sul piano macroeconomico. Secondo le stime disponibili, la riduzione delle tariffe sulle importazioni cinesi a un livello del 30% è ritenuta sufficiente a ripristinare condizioni prossime alla normalità nei flussi commerciali bilaterali. Tale soglia tariffaria risulterebbe compatibile con una ripresa delle esportazioni cinesi verso il mercato statunitense, stimata in un incremento del 5% su base annua nel primo trimestre del 2025. Parallelamente, si prevede che nei trimestri successivi, in particolare nel secondo e nel terzo le esportazioni cinesi continuino a crescere, sostenute sia dal temporaneo abbattimento delle barriere tariffarie sia dall'esaurimento delle scorte precedentemente accumulate dagli importatori statunitensi.

L'evoluzione descritta ha avuto ripercussioni particolarmente rilevanti nel settore tecnologico, considerato strategico per entrambe le economie coinvolte. In particolare, la progressiva riduzione delle barriere commerciali ha permesso a numerose imprese statunitensi, attive soprattutto nei comparti dell'elettronica e dei semiconduttori, di evitare incrementi significativi nei costi e perdite potenzialmente considerevoli. Società come Apple, Qualcomm, Qorvo e Texas Instruments, fortemente dipendenti dal mercato cinese, hanno beneficiato della sospensione dei dazi doganali. A titolo esemplificativo, secondo i dati pubblicati da Statista, nel solo esercizio 2023 Qualcomm ha generato oltre 22¹⁴²

¹⁴² Statista, "Qualcomm revenue breakdown by region 2023". Disponibile su: <https://www.statista.com/statistics/271973/qualcomm-net-revenue-by-region>

miliardi di dollari di ricavi provenienti da Cina e Hong Kong, a fronte di un fatturato totale pari a circa 35,8 miliardi di dollari.

Una stima elaborata da Goldman Sachs, riporta che la tregua tariffaria ha contribuito a scongiurare un possibile raddoppio del tasso d'inflazione statunitense, che avrebbe potuto raggiungere il 4% entro la fine dell'anno, e ha inoltre preservato oltre 124.000 posti di lavoro nel comparto tecnologico. In assenza di tale accordo, l'applicazione integrale dei dazi fino al 145% avrebbe potuto determinare perdite economiche stimate intorno agli 83 miliardi di dollari. Tuttavia, la natura temporanea dell'accordo impone un atteggiamento improntato alla prudenza. Numerose imprese tecnologiche statunitensi hanno infatti intensificato le strategie di diversificazione della propria catena di approvvigionamento, delocalizzando parte delle attività produttive verso Paesi considerati alternativi, quali Vietnam, India e Messico. Secondo una recente analisi pubblicata dalla CNN, nella seconda metà del 2025 le importazioni statunitensi dovrebbero registrare una contrazione pari al 20% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, riflettendo l'incertezza tuttora presente nelle relazioni economiche e commerciali tra Stati Uniti e Cina. Parallelamente, la tregua tariffaria non ha comportato un allentamento della competizione strategica nel comparto dei semiconduttori avanzati. Gli Stati Uniti continuano infatti ad applicare rigide restrizioni all'esportazione di macchinari per la litografia avanzata verso la Cina, in coordinamento con altri attori chiave del settore, come Giappone e Paesi Bassi. Tali misure limitano significativamente l'accesso di Pechino a tecnologie fondamentali per la produzione di chip di ultima generazione, contribuendo al mantenimento di un contesto competitivo altamente teso. Dal lato cinese, la reazione si è concretizzata attraverso l'attuazione di un articolato piano di investimenti interni, il cui ammontare complessivo supera i 150 miliardi di dollari. Tale strategia mira a promuovere lo sviluppo di tecnologie nazionali e a ridurre progressivamente la dipendenza da forniture estere, in particolare nel settore tecnologico avanzato. Contestualmente, Pechino ha adottato un approccio mirato nella gestione delle tensioni commerciali, escludendo selettivamente alcuni semiconduttori statunitensi dall'imposizione di dazi, al fine di garantire la continuità operativa delle proprie imprese nazionali. Le previsioni elaborate da

Maximize Market Research ¹⁴³ indicano che il mercato cinese dei semiconduttori è destinato a registrare un tasso di crescita annuo composto (CAGR) pari al 7,36% nel periodo compreso tra il 2024 e il 2030, con una proiezione di valore pari a 295 miliardi di dollari entro la fine del decennio.

Per quanto concerne la dinamica di crescita dell'economia cinese, le più recenti previsioni indicano, un incremento del Prodotto Interno Lordo (PIL) fino al 4,7% per l'anno 2025, con ulteriori possibilità di espansione nel caso in cui l'intesa commerciale venisse confermata o rafforzata entro il termine del periodo di sospensione.

Dal punto di vista valutario, si è osservato un immediato apprezzamento dello yuan nei confronti del dollaro statunitense, con il tasso di cambio USDCNY stabilizzatosi intorno a quota 7,21¹⁴⁴, un livello inferiore rispetto ai valori registrati prima del 2 aprile. Questo rafforzamento della valuta cinese si è verificato nonostante il mantenimento di una politica monetaria di natura accomodante da parte della Cina, a conferma di una rinnovata fiducia da parte degli investitori internazionali.

Contestualmente, le cosiddette valute rifugio, quali lo yen giapponese e il franco svizzero, hanno registrato un indebolimento rispetto al dollaro statunitense.

Anche il mercato obbligazionario ha manifestato una reazione positiva, interpretando i recenti sviluppi come segnali di miglioramento delle prospettive economiche. In particolare, i tassi swap a due anni hanno registrato un incremento di quasi 10 punti base, mentre il rendimento del Bund tedesco a dieci anni ha superato la soglia del 2,6%.¹⁴⁵ Analogamente, negli Stati Uniti, i titoli del Tesoro a cinque anni hanno evidenziato un rialzo di entità analoga, a testimonianza di una crescente fiducia da parte degli investitori. Sotto il profilo monetario, l'intesa raggiunta ha determinato un cambiamento significativo nelle aspettative dei mercati riguardo alle future decisioni della Federal Reserve. Prima della tregua, gli operatori finanziari prevedevano con un'elevata probabilità un taglio dei tassi di interesse di 25 punti base già entro il mese di luglio 2025; successivamente, tale

¹⁴³ Maximize Market Research, "China Semiconductor Market Analysis (2024–2030)". Disponibile su: <https://www.maximizemarketresearch.com/market-report/china-semiconductor-market>

¹⁴⁴ Bloomberg Markets, "USDCNY Spot Exchange Rate", aggiornato al 28 maggio 2025. Disponibile su: <https://www.bloomberg.com/quote/USDCNY:CUR>

¹⁴⁵ European Central Bank, "Euro Area Government Bond Yields". Disponibile su: https://www.ecb.europa.eu/stats/financial_markets_and_interest_rates

intervento è stato posticipato nelle attese, risultando ora più probabile a partire dal mese di settembre.

Nel frattempo, il Federal Open Market Committee (FOMC) ha confermato l'intervallo obiettivo per il tasso dei federal funds tra il 4,25% e il 4,50%,¹⁴⁶ sottolineando che un'eventuale revisione della politica monetaria sarebbe dipesa dalla disponibilità di evidenze concrete sull'impatto dei dazi sia sull'andamento dell'inflazione sia sulle condizioni del mercato del lavoro.

In tale contesto, Adriana Kugler, membro del Board della Federal Reserve, ha definito la tregua commerciale come “un miglioramento” rispetto al quadro precedente, pur evidenziando che i dazi rimangono su livelli elevati e che le pressioni inflazionistiche nel breve termine continuano a superare il target del 2% fissato dalla banca centrale. Kugler ha inoltre richiamato l'attenzione su un ulteriore elemento critico, ovvero il rischio che il conflitto tariffario possa produrre un danno reputazionale¹⁴⁷ per gli Stati Uniti, inducendo gli investitori a orientarsi verso Paesi percepiti come più stabili e meno soggetti a incertezza normativa.

Questa osservazione apre la strada a una riflessione più ampia sul ruolo sistemico della fiducia nel contesto degli scambi internazionali. In un'epoca in cui la prevedibilità delle politiche commerciali costituisce un prerequisito essenziale per una corretta allocazione dei capitali e per la stabilità dei flussi finanziari globali, il pericolo di essere percepiti come attori poco affidabili può compromettere in modo significativo la posizione di leadership economica a livello internazionale.

Un ulteriore aspetto di rilievo riguarda l'asimmetria nella capacità di adattamento economico tra le parti coinvolte. Sebbene l'amministrazione statunitense abbia sostenuto che la Cina disponga di un margine più limitato in termini di alternative commerciali, nel breve periodo è piuttosto l'economia americana a presentare una maggiore rigidità. Dopo decenni di delocalizzazione produttiva, numerosi comparti industriali statunitensi risultano fortemente dipendenti da fornitori cinesi, i quali anche grazie a sussidi impliciti e a vantaggi competitivi in termini di costo hanno assunto posizioni dominanti, se non quasi monopolistiche, su scala globale. Questa condizione limita le possibilità di

¹⁴⁶ Federal Reserve, “FOMC Statement – May 2025 Meeting”. Disponibile su: <https://www.federalreserve.gov/monetarypolicy/fomccalendars.htm>

¹⁴⁷ Peterson Institute for International Economics, *The cost of US-China trade war: Reputational and structural risks*, aprile 2025. Disponibile su: <https://www.piie.com>

sostituzione immediata delle forniture e amplifica l'impatto delle misure tariffarie sui consumatori statunitensi.

Nel lungo periodo, tuttavia, un riequilibrio strutturale appare possibile, a patto che venga intrapresa una strategia di rilancio del settore manifatturiero nazionale basata sull'innovazione tecnologica. In particolare, l'adozione su larga scala di tecnologie emergenti, quali l'automazione avanzata¹⁴⁸, la robotica e l'intelligenza artificiale potrebbe innescare una nuova fase di competitività industriale, contribuendo ad accorciare le catene di approvvigionamento, incrementare la produttività e ridurre la dipendenza da input provenienti dall'estero. In questa prospettiva, l'innovazione rappresenta la leva più sostenibile per generare nuovo valore economico e garantire una crescita duratura nel tempo, anche in un contesto caratterizzato da persistenti tensioni geopolitiche.

Il quadro complessivamente positivo delineato in seguito alla tregua commerciale non esclude la possibilità di sviluppi avversi. Qualora i dazi precedentemente annunciati venissero integralmente applicati in assenza di un accordo strutturale e duraturo, l'economia statunitense potrebbe risultare vulnerabile a un duplice rischio nel breve termine: da un lato, una contrazione dell'attività economica assimilabile a una recessione¹⁴⁹; dall'altro, un aumento delle pressioni inflazionistiche. Le tariffe, infatti, operano di fatto come un'imposta generalizzata sui consumi, comprimendo i margini di profitto delle imprese.

Contestualmente, le contromisure adottate dai partner commerciali colpiti dai dazi tendono a frenare le esportazioni statunitensi, con effetti che amplificano ulteriormente la componente recessiva. Tali dinamiche risultano particolarmente critiche in quanto le tariffe interessano sia beni di consumo finali sia beni intermedi, aumentando i costi degli investimenti e incidendo negativamente sulla competitività del tessuto produttivo nazionale.

¹⁴⁸ McKinsey & Company, *Reimagining industrial strategy in the age of AI and tariffs*, marzo 2025. Disponibile su: <https://www.mckinsey.com>

¹⁴⁹ Bloomberg Economics, *US Tariff Forecast: Recession risk at 50% if duties remain*, maggio 2025. Disponibile su: <https://www.bloomberg.com>

3.5 Considerazioni finali

La presente tesi ha esaminato le motivazioni che spingono un Paese, come gli Stati Uniti, a ricorrere a strumenti tariffari nel tentativo di affrontare un disavanzo commerciale persistente. Tale orientamento si fonda sulla convinzione che l'introduzione di dazi doganali possa contribuire a ridurre le importazioni, stimolare la produzione interna e, di conseguenza, favorire un riequilibrio della bilancia dei pagamenti. Tuttavia, l'analisi svolta ha evidenziato come l'efficacia di tale approccio risulti fortemente influenzata da un insieme complesso di fattori macroeconomici, strutturali e geopolitici, che ne condizionano in modo significativo gli esiti.

Nel contesto statunitense, le misure tariffarie introdotte a partire dal 2018, e successivamente rafforzate durante la seconda amministrazione Trump, hanno effettivamente determinato un aumento dei costi dei beni importati, in particolare nei confronti di partner commerciali strategici quali la Cina e l'Unione Europea. Tuttavia, tali interventi non hanno comportato un miglioramento strutturale del disavanzo commerciale. Al contrario, le reazioni ritorsive da parte dei Paesi colpiti hanno generato una spirale di contro-dazi, contribuendo a un aumento generalizzato dei prezzi, non solo dei prodotti d'importazione ma anche di quelli di produzione interna. Le imprese statunitensi, ancora fortemente vincolate alla dipendenza da fornitori esteri per l'approvvigionamento di input intermedi e beni capitali, hanno proseguito le attività di importazione, sebbene a costi maggiori, senza poter adeguare con prontezza le proprie catene del valore. Questo ha determinato un effetto inflazionistico diffuso, accompagnato da significative inefficienze produttive e da una progressiva perdita di competitività, in particolare nei settori maggiormente integrati a livello globale.

Nel complesso, l'inasprimento delle barriere tariffarie può essere interpretato come una forma di imposizione fiscale inefficiente, i cui effetti redistributivi risultano incerti e difficilmente prevedibili. Sebbene, nel breve periodo, tale strategia possa concorrere a una riduzione temporanea del disavanzo pubblico, essa tende a generare un clima di incertezza diffusa, con effetti negativi sulla fiducia degli operatori economici. Questa situazione si traduce frequentemente in un rallentamento degli investimenti e delle nuove assunzioni, favorendo l'avvio di una fase di stagnazione produttiva che potrebbe estendersi anche al settore dei servizi. Alcune analisi previsionali indicano che, anche nell'eventualità in cui la tregua commerciale di 90 giorni si trasformasse in un accordo

più ampio e strutturato, la probabilità che gli Stati Uniti entrino in recessione nel corso del 2025 rimarrebbe elevata, attestandosi intorno al 45%. Questa proiezione evidenzia la fragilità dell'attuale equilibrio macroeconomico, messo sotto pressione dall'adozione di politiche commerciali restrittive e dall'incertezza sistemica che esse generano.

Con riferimento alle prospettive di lungo periodo, si evidenzia con chiarezza la necessità di abbandonare approcci unilaterali e conflittuali nelle relazioni commerciali internazionali, a favore di un rinnovato slancio verso strumenti multilaterali. In tale contesto, la riforma dell'architettura istituzionale dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC) appare come una priorità strategica per assicurare un sistema di regole condivise, trasparenti ed efficaci, in grado di affrontare le sfide emergenti legate alla sicurezza economica, al progresso tecnologico e alla sostenibilità ambientale.

In conclusione, l'esperienza statunitense mette in luce i limiti strutturali dell'impiego dei dazi quale strumento di riequilibrio commerciale, specialmente nell'attuale scenario di profonda interdipendenza globale. Sebbene tali misure possano rispondere a obiettivi di natura politica nel breve termine, esse non si sono rivelate né efficaci né sostenibili nel medio-lungo periodo.

Bibliografia

Amiti, M., Kong, S., & Weinstein, D. E. (2020). *The Investment Cost of the U.S.-China Trade War*. Liberty Street Economics, Federal Reserve Bank of New York
Disponibile su: <https://libertystreeteconomics.newyorkfed.org/2020/05/the-investment-cost-of-the-us-china-trade-war/>

Atlantic Council. (2025). *Want to understand the US-China trade war? Start with soybeans and batteries*. Disponibile su: <https://www.atlanticcouncil.org/blogs/new-atlanticist/want-to-understand-the-us-china-trade-war-start-with-soybeans-and-batteries/>

Autor, D., Dorn, D., Hanson, G. (2021). *The China Shock: Learning from Labor-Market Adjustment to Large Changes in Trade*

Baldwin, R. E. (1989). The Political Economy of Trade Policy. *Journal of Economic Perspectives*, 3(4), 119–135.

Baldwin, R. E. (1989). The Political Economy of Trade Policy. *Journal of Economic Perspectives*, 3(4), 119–135

Baldwin, R., Freeman, R., & Theodorakopoulos, A. (2023). *Hidden Exposure: Measuring U.S. Supply Chain Reliance*. Brookings Institution

Banca Centrale Europea (BCE). (2023). *Economic Bulletin, Issue 6*

Bank for International Settlements (BIS). (2022). *Triennial Central Bank Survey: Foreign exchange turnover in April 2022*

Blanchard, O. (2021). *Macroeconomics*. Pearson Education

Bloomberg Economics, *US Tariff Forecast: Recession risk at 50% if duties remain*, maggio 2025. Disponibile su: <https://www.bloomberg.com>

Bloomberg News, *Markets Rally on U.S.-China Tariff Truce*, 15 maggio 2025. Disponibile su: <https://www.bloomberg.com/news>

Bown, C. P. (2020). *US–China Trade War Tariffs: An Up-to-Date Chart*. Peterson Institute for International Economics

Bown, C. P., & Irwin, D. A. (2019). *The Trump Trade War: A Timeline*. Peterson Institute for International Economics. Disponibile su: <https://www.piie.com/publications/trade-war>

Bown, C. P., & Zhang, E. (2019). *US–China Trade War Timeline*. Peterson Institute for International Economics

Bureau of Economic Analysis (2024), *U.S. Trade in Goods and Services*. U.S. Department of Commerce. Disponibile su: <https://www.bea.gov/data/trade>

Bureau of Economic Analysis (BEA). (2024, 7 febbraio). *2023 Trade Gap is \$773.4 Billion*. Disponibile su: <https://www.bea.gov/news/blog/2024-02-07/2023-trade-gap-7734-billion>

Bureau of Economic Analysis (BEA). (2025, febbraio). *U.S. International Trade in Goods and Services, December and Annual 2024*. Disponibile su:

<https://www.bea.gov/news/2025/us-international-trade-goods-and-services-december-and-annual-2024>

Butkiewicz, J. L., & Ohlmacher, S. (2021). Ending Bretton Woods: Evidence from the Nixon Tapes. *Economic History Review*, 74(4), 922–945. Disponibile su: <https://doi.org/10.1111/ehr.13052>

Centro Studi Confindustria, *Dazi USA e rischio recessione globale: effetti sui settori a maggiore intensità tecnologica*, 28 novembre 2023. Disponibile su: <https://www.confindustria.it/home/centro-studi/prodotti>

Centro Studi Confindustria, *Dazi USA: destabilizzazione delle catene del valore globali e rischi per l'export italiano*, 19 ottobre 2023. Disponibile su: <https://www.confindustria.it/home/centro-studi/prodotti>

China Briefing. (2025, May 23). *Breaking Down the US-China Trade Tariffs: What's in Effect Now?* Disponibile su, <https://www.china-briefing.com/news/us-china-tariff-rates-2025/>

Commissione Europea, “Regolamento di esecuzione (UE) 2018/886 della Commissione del 20 giugno 2018”, *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea*, L 158/5. Disponibile su: <https://eur-lex.europa.eu>

Dixit, A. K., & Nalebuff, B. J. (1991). *Thinking Strategically: The Competitive Edge in Business, Politics, and Everyday Life*. W.W. Norton & Company

Dunning, J.H., & Lundan, S.M. (2008). *Multinational Enterprises and the Global Economy* (2^a ed.). Cheltenham: Edward Elgar Publishing

Eichengreen, B. (2008). *Globalizing Capital: A History of the International Monetary System*, Princeton University Press

Eichengreen, B. (2011). *Exorbitant Privilege: The Rise and Fall of the Dollar and the Future of the International Monetary System*. Oxford University Press

Eichengreen, B. (2019). *Globalizing Capital: A History of the International Monetary System* (3^a ed.). Princeton, NJ: Princeton University Press

Euronews, *Le aziende più colpite dai dazi di Trump: tra gli alleati storici degli USA*, pubblicato il 15 aprile 2025. Disponibile su: <https://it.euronews.com/business/2025/04/15/le-aziende-piu-colpite-dai-dazi-di-trump-tra-gli-alleati-storici-degli-usa>

European Automobile Manufacturers' Association (ACEA), “EU–US Automobile Trade: Facts and Figures”, Bruxelles, 2019. Disponibile su: <https://www.acea.auto>

European Central Bank. (n.d.). *La stabilità dei prezzi: perché è importante per te*. Disponibile su: https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/whypricestability_it.pdf

European Commission (2021) – *Tariff Rate Quota (TRQ) Management Overview*.

European Commission, *Commission consults on possible countermeasures and readies WTO litigation in response to US tariffs*, 8 maggio 2025. Disponibile su: https://europa.eu/newsroom/ecpc-failover/pdf/ip-25-1149_en.pdf

European Commission, Directorate-General for Trade, “European Union, Trade in Goods with United States”, Bruxelles, 2019. Disponibile su: <https://policy.trade.ec.europa.eu>

European Commission, Taxation and Customs Union, “Common Customs Tariff: Duties and Rules Applied to Imports from the USA”, Bruxelles, 2018. Disponibile su: <https://taxation-customs.ec.europa.eu>

Federal Register (2025). *Amendment to Duties To Address the Situation at Our Southern Border*, 6 marzo 2025. Disponibile su: <https://www.federalregister.gov/documents/2025/03/06/2025-03729/amendment-to-duties-to-address-the-situation-at-our-southern-border>.

Federal Register (3 aprile 2025). *Adjusting Imports of Automobiles and Automobile Parts Into the United States – Proclamation 10908*. Washington, DC: Office of the Federal Register. Disponibile su: <https://www.federalregister.gov/documents/2025/04/03/2025-05930/adjusting-imports-of-automobiles-and-automobile-parts-into-the-united-states>

Federal Reserve Bank of St. Louis (2024), *Balance on Services, Exports and Imports*, FRED Economic Data. Disponibile su: <https://fred.stlouisfed.org>

Federal Reserve History, *Nixon Ends Bretton Woods International Monetary System*, 2022, disponibile su: <https://www.federalreservehistory.org/essays/nixon-ends-bretton-woods>

Federal Reserve, “FOMC Statement – May 2025 Meeting”. Disponibile su: <https://www.federalreserve.gov/monetarypolicy/fomccalendars.htm>

Feenstra, R. C., & Taylor, A. M. (2018). *International Macroeconomics* (4th ed.). Worth Publishers

Feenstra, R. C., & Weinstein, D. E. (2017). *Globalization, Markups, and US Welfare*. *Journal of Political Economy*, 125(4), 1040–1074

Flaen, A., & Pierce, J. (2019). *Steel Tariffs and U.S. Jobs Revisited*. Econofact. Disponibile su: <https://econofact.org/steel-tariffs-and-u-s-jobs-revisited>

Flaen, A., Hortaçsu, A., & Tintelnot, F. (2020). *The Production, Relocation, and Price Effects of U.S. Trade Policy: The Case of Washing Machines*. *American Economic Review*, 110(11), 2103–2127. Disponibile su: <https://doi.org/10.1257/aer.20190611>

Flaen, A., Kamal, F., Lee, E., & Yi, K.-M. (2024). *An Anatomy of U.S. Establishments’ Trade Linkages in Global Value Chains*. Federal Reserve Bank of Dallas

Gereffi, G. (2018). *Global Value Chains and Development*. Cambridge University Press.

Global Trade Law Blog. (2025, April 24). *Overview of Section 232 Tariffs on Steel and Aluminum: What Importers Need to Know*. Disponibile su: <https://www.globaltradelawblog.com/2025/04/24/overview-of-section-232-tariffs-on-steel-and-aluminum-what-importers-need-to-know/>

Grossman, G. M., & Helpman, E. (1994). Protection for Sale. *American Economic Review*, 84(4), 833–850. Disponibile su: <https://www.jstor.org/stable/2118033>

Hale, G., Hobijn, B., Nechio, F., & Wilson, D. (2019). *Inflationary Effects of Trade Disputes with China*. *FRBSF Economic Letter*, 2019-07, Federal Reserve Bank of San Francisco

Disponibile su: <https://www.frbsf.org/economic-research/publications/economic-letter/2019/february/inflationary-effects-of-trade-disputes-with-china/>

Handley, K. & Limão, N. (2017). *Policy Uncertainty, Trade, and Welfare*. Journal of International Economics

Il Riformista, *I dazi reciproci di Trump: Usa saccheggianti, ora torneremo ricchi: più 25% su auto prodotte all'estero*, 2 aprile 2025. Disponibile su: <https://www.ilriformista.it/i-dazi-reciproci-di-trump-usa-saccheggianti-ora-torneremo-ricchi-piu-25-su-auto-prodotte-allestero-462209/>

International Labour Organization (ILO). (2020). *Global Wage Report*. Geneva

International Monetary Fund (IMF), *Bretton Woods System*, 2000. Disponibile su: <https://www.imf.org/external/about/histcoop.htm>

International Monetary Fund (IMF). (2023). *World Economic Outlook: Navigating Global Divergences*. Disponibile su: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO>

International Monetary Fund (IMF). (2024). *Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserves (COFER)*. Disponibile su: <https://data.imf.org/en/datasets/IMF.STA%3ACOFER>

International Monetary Fund (IMF). (2024). *World Economic Outlook Database, April 2024*, stime per gli anni 2024–2025. Disponibile su: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2024/April>

International Monetary Fund. (2022). *World Economic Outlook: Supply Chains and Inflation Risks*. Disponibile su: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO>.

Irwin, D. A. (2017) – *Clashing Over Commerce: A History of US Trade Policy*, University of Chicago Press

Irwin, D. A. (2017) – *Clashing Over Commerce: A History of US Trade Policy*

ISPI – Istituto per gli Studi di Politica Internazionale, *Fact Checking: i dazi di Trump sull'Europa sono davvero giustificati?*, 26 luglio 2018. Disponibile su: <https://www.ispionline.it/it/pubblicazione/fact-checking-i-dazi-di-trump-sulleuropa-sono-davvero-giustificati-20924>

Jarsking, *Shock tariffario USA: quali effetti sull'economia cinese?*, 7 aprile 2024. Disponibile su: <https://www.jarsking.com/it/shock-tariffario-statunitense-economia-cinese>

Kennedy, S. (2015). *Made in China 2025*. Center for Strategic and International Studies (CSIS)

Krugman, P. R., Obstfeld, M., & Melitz, M. J. (2018). *International Economics: Theory and Policy* (11^a ed.), Pearson Education

Krugman, P. R., Obstfeld, M., & Melitz, M. J. (2022). *International Economics: Theory and Policy*, 12^a ed, Pearson Education

Maximize Market Research, “China Semiconductor Market Analysis (2024–2030)”. Disponibile su: <https://www.maximizemarketresearch.com/market-report/china-semiconductor-market>

McKinsey & Company, *Reimagining industrial strategy in the age of AI and tariffs*, marzo 2025. Disponibile su: <https://www.mckinsey.com>
National Board of Trade Sweden. (2024). *Economic Backfire: The Costly Impact of Trump's Proposed Tariffs*

OECD (2023). *Balance of Payments – United States*. Paris: OECD Publishing.
Disponibile su: https://dataexplorer.oecd.org/vis?df%5Bag%5D=OECD.SDD.TPS&df%5Bds%5D=DisseminateFinalDMZ&df%5Bid%5D=DSD_BOP%40DF_BOP

OECD. (2021). *The Global Trade and Value Chain Landscape Post-COVID*. Paris: OECD Publishing

OECD. (2022). *OECD Economic Surveys: United States 2022*. Parigi: OECD Publishing.
Disponibile su:

https://www.oecd.org/en/publications/oecd-economic-surveys-united-states-2022_eeb7cbe9-en.html

Office of the United States Trade Representative (2019). *2019 Report to Congress on China's WTO Compliance*. Washington, DC

Office of the United States Trade Representative (USTR), “Under Section 301 Action, USTR Releases Proposed Tariff List on Chinese Products”, Washington D.C, 2018.
Disponibile su: <https://ustr.gov>

Pagella Politica (2025). *L'effetto dei dazi di Trump del 2018: variazione dei posti di lavoro nel settore manifatturiero*. Disponibile su: <https://pagellapolitica.it/articoli/storia-dazi-trump-stati-uniti>

Peterson Institute for International Economics (PIIE), Chad P. Bown, “US-China Trade War Tariffs: An Up-to-Date Chart”, 2020. Disponibile su: <https://piie.com>

Peterson Institute for International Economics (2025), *The Cost of US–China Trade War: Reputational and Structural Risks*, aprile 2025. Disponibile su: <https://www.piie.com>

Politico. (2025). *Trump's nemesis, the US trade deficit, hit record high in 2024*. Disponibile su: <https://www.politico.com/news/2025/02/05/trump-trade-deficit-2024-00202569>

Pozsar, Z. (2011). *Institutional Cash Pools and the Triffin Dilemma of the U.S. Banking System*. IMF Working Paper No. 11/190. Disponibile su: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2011/wp11190.pdf>

Prosperous America. (2025). *U.S. Trade Deficit With the World Breaks Record, Surpasses \$1.2 Trillion*. Disponibile su: <https://prosperousamerica.org/u-s-trade-deficit-with-the-world-breaks-record-surpasses-1-2-trillion/>

Feenstra R. C., Taylor A. M. (2018), *International Macroeconomics* (4^a ed.), Worth Publishers.

Rodrik, D. (2011). *The Globalization Paradox: Democracy and the Future of the World Economy*. New York: W. W. Norton & Company.

Rodrik, D. (2018) – *Straight Talk on Trade*, Princeton University Press

Rodrik, D. (2022). *The return of industrial policy*. Project Syndicate.

Santacreu, A. M., & LaBelle, J. (2021). *Investigating the U.S. Reliance on Foreign Suppliers*. Federal Reserve Bank of St. Louis
<https://www.statista.com/statistics/1557485/average-tariff-rate-all-imports-us/>

LaVoce.info (2025), *Otto grafici sui dazi statunitensi*, 9 aprile 2025. Contributi di The White House; The Observatory of Economic Complexity. Disponibile su: <https://lavoce.info/archives/106979/otto-grafici-sui-dazi-statunitensi/>

The White House. (2025, 11 aprile). *Clarification of Exceptions Under Executive Order 14257 of April 2, 2025, as Amended*. Washington, DC. Disponibile su: <https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/2025/04/clarification-of-exceptions-under-executive-order-14257-of-april-2-2025-as-amended/>

The White House. (2025, 29 aprile). *Fact Sheet: President Donald J. Trump Incentivizes Domestic Automobile Production*. Washington, DC. Disponibile su: <https://www.whitehouse.gov/fact-sheets/2025/04/fact-sheet-president-donald-j-trump-incentivizes-domestic-automobile-production/>

Triffin, R. (1960). *Gold and the Dollar Crisis: The Future of Convertibility*. Yale University Press

U.S. Bureau of Economic Analysis. (2025). *Input-Output Accounts Data*. Disponibile su: <https://www.bea.gov/industry/input-output-accounts-data>

U.S. Bureau of Labor Statistics (2019). *Producer Price Index – Effects of Tariffs on Input Costs*. U.S. Department of Labor. Disponibile su: www.bls.gov

U.S. Bureau of Labor Statistics (BLS). *International Labor Comparisons*. Washington, D.C

U.S. Census Bureau. (2019). *Trade in Goods with China*. Disponibile su: <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c5700.html>

U.S. Census Bureau. (2025, marzo). *Top Trading Partners - March 2025*. Disponibile su: <https://www.census.gov/foreign-trade/statistics/highlights/topyr.html>

U.S. Customs and Border Protection. (2025). *USMCA – Frequently Asked Questions*. Washington, DC. Disponibile su: <https://www.cbp.gov/trade/priority-issues/trade-agreements/free-trade-agreements/USMCA/FAQs>

U.S. Department of Agriculture – Foreign Agricultural Service (2025). *China: SCTC 2025 Announcement Number 6 Increases Retaliatory Tariffs to 125 Percent on All Goods Originating from the United States*, 11 aprile 2025. Disponibile su: <https://www.fas.usda.gov/data/china-sctc-2025-announcement-number-6-increases-retaliatory-tariffs-125-percent-all-goods>

U.S. Department of Commerce, “Section 232 Steel and Aluminum Tariffs”, Washington D.C., 2018. Disponibile su: <https://www.commerce.gov>

U.S. Department of Commerce, *Report on the Effect of Imports of Steel on the National Security*, marzo 2025. Disponibile su: <https://www.commerce.gov/news/reports>

U.S. Department of the Treasury, *Joint Statement on U.S.-China Tariff Suspension Agreement*, 14 maggio 2025. Disponibile su: <https://home.treasury.gov/news/press-releases>

U.S. International Trade Commission (2023), *U.S. trade: Industry sectors and selected trading partners*. Disponibile su:

www.usitc.gov/research_and_analysis/tradeshifts/2023/us_trade_industry_sectors_and_selected_trading

U.S. International Trade Commission (USITC), “Safeguard Investigations under Section 201 of the Trade Act of 1974”, Washington D.C., 2018. Disponibile su: <https://www.usitc.gov>

U.S. International Trade Commission, *Summary of Tariff Modifications under the U.S.-China Agreement*, 15 maggio 2025. Disponibile su: https://www.usitc.gov/press_room/news_release

U.S. International Trade Commission. (2017). *Intermediate Goods Imports in Key U.S. Manufacturing Sectors*

UNCTAD (2020). *World Investment Report: International Production Beyond the Pandemic*. United Nations

United States International Trade Commission (2019). *Economic Impact of Trade Agreements Implemented Under Trade Authorities Procedures, 2016 Report*. Pub. No. 4614. Washington, DC

Disponibile su: <https://www.usitc.gov/publications/332/pub4614.pdf>

US Department of Commerce (2018) – *Section 232 Investigation Report on Steel and Aluminum Imports*

USAFacts, *U.S. Trade with China: Historical Data*. Disponibile su: <https://usafacts.org/data/topics/economy/trade/us-trade-with-china>

USITC (2020) – *Economic Impact of Section 232 and 301 Tariffs on U.S. Industries*

White House, “Fact Sheet: President Donald J. Trump Restores Section 232 Tariffs on Derivative Steel and Aluminum Articles”, 2020. Disponibile su: <https://trumpwhitehouse.archives.gov>

White House. (2025, April 2). *My fellow Americans, this is Liberation Day. April 2, 2025*. Disponibile su: <https://www.whitehouse.gov/past-events/my-fellow-americans-this-is-liberation-day-april-2-2025-president-donald-j-trump-%F0%9F%87%BA%F0%9F%87%B8%F0%9F%A6%85/>

World Bank (2023), *China Economic Update*. Disponibile su: <https://www.worldbank.org>

World Bank, “The US-China Trade War and Global Value Chains”, Policy Research Working Paper 9287, Washington D.C, 2020. Disponibile su: <https://documents.worldbank.org>

World Trade Organization (WTO) (2023). *World Trade Report 2023: Re-globalization for a secure, inclusive and sustainable future*. Geneva: WTO. Disponibile su: https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr23_e.htm

World Trade Organization (WTO), “World Tariff Profiles 2018”, Ginevra, 2018, pp. 124–125. Disponibile su: <https://www.wto.org>

World Trade Organization (WTO), “World Tariff Profiles 2018”, op. cit., pp. 48–49.

World Trade Organization (WTO). (2022). *World Trade Report 2022: Climate Change and Trade*. Geneva

World Trade Organization. (2023). *World Trade Statistical Review 2023*. Disponibile su: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/wtsr_2023_e.pdf

Zeile, W. J. (2003). *Trade in Goods Within Multinational Companies: Survey-Based Measures for the United States*. Bureau of Economic Analysis. Disponibile su: <https://www.bea.gov/system/files/papers/P2003-6.pdf>

Zhang, X. (2020). *China's Industrial Clusters: Characteristics and Competitiveness*. Journal of Economic Geography

ZPC S.r.l., USA: *Trump impone dazi reciproci ai produttori stranieri di componenti auto*, 14 aprile 2025. Disponibile su: <https://www.zpcsl.com/trump-impone-dazi-reciproci-ai-produttori-stranieri-di-componenti-auto>

Sitografia

<https://www.bloomberg.com/quote/USDCNY:CUR>

https://www.ecb.europa.eu/stats/financial_markets_and_interest_rates

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

<https://www.statista.com/statistics/271973/qualcomm-net-revenue-by-region>

<https://www.statista.com/statistics/1557485/average-tariff-rate-all-imports-us/>

<https://data.worldbank.org/indicator/NE.GDI.TOTL.ZS>

