

LUISS



Dipartimento di Impresa e
Management

Cattedra di Economia Industriale

L'impatto dei dazi statunitensi sulle catene globali del valore: il *reshoring* delle attività manifatturiere

Prof. Cesare Pozzi

RELATORE

Edoardo Azzarri 280911

CANDIDATO

Anno Accademico 2024/2025

Indice

INTRODUZIONE	4
1.1) Motivazione ed obiettivo dell'analisi	4
1.2) Principali teorie economiche e letteratura sui dazi	5
1.2.1) Teorie classiche	6
1.2.2) La teoria dell'industria nascente	7
1.2.3) Il Modello Hecksher-Ohlin	8
1.2.4) <i>New Trade Theory</i>	9
1.3) Dazi come strumento macroeconomico	9
CAPITOLO 2 - RITORNO AL PROTEZIONISMO: IL CASO STATI UNITI	11
2.1) Protezionismo e liberismo	11
2.2) Contesto storico: ritorno al protezionismo?	12
2.3) Principali obiettivi dei dazi e delocalizzazione	14
2.3.1) Cause della delocalizzazione	14
2.3.2) Principali obiettivi dei dazi imposti da Trump	16
2.3.3) Possibili effetti	17
CAPITOLO 3 – DAZI USA: EFFETTI	17
3.1) Analisi quantitativa dei dazi manifatturieri per paese di origine	17
3.2) Impatto dei dazi sul <i>reshoring</i> delle attività manifatturiere	24
3.3) Trasmissione degli impatti lungo la <i>Global Value Chain</i>: risposte delle imprese ai dazi	27
CONCLUSIONE	28
4.1) Efficacia reale dei dazi come strumento di <i>reshoring</i>	28
4.2) Politiche economiche alternative per la competitività manifatturiera	29
4.3) Sintesi	30
Bibliografia e sitografia	33

Introduzione

1. Motivazione ed obiettivo dell'analisi

Look at this lead pencil. There's not a single person in the world who could make this pencil. Remarkable statement? Not at all. The wood from which it is made, for all I know, comes from a tree that was cut down in the state of Washington. To cut down that tree, it took a saw. To make the saw, it took steel. To make steel, it took iron ore. This black center—we call it lead but it's really graphite, compressed graphite—I'm not sure where it comes from, but I think it comes from some mines in South America. This red top up here, this eraser, a bit of rubber, probably comes from Malaya, where the rubber tree isn't even native! It was imported from South America by some businessmen with the help of the British government. This brass ferrule? I haven't the slightest idea where it came from. Or the yellow paint! Or the paint that made the black lines. Or the glue that holds it together. Literally thousands of people co-operated to make this pencil. People who don't speak the same language, who practice different religions, who might hate one another if they ever met! When you go down to the store and buy this pencil, you are in effect trading a few minutes of your time for a few seconds of the time of all those thousands of people. What brought them together and induced them to cooperate to make this pencil? There was no commissar sending ... out orders from some central office. It was the magic of the price system: the impersonal operation of prices that brought them together and got them to cooperate, to make this pencil, so you could have it for a trifling sum. That is why the operation of the free market is so essential. Not only to promote productive efficiency, but even more to foster harmony and peace among the peoples of the world.

(Milton Friedman, *Free to Choose*, 1980)

Il celebre esempio della matita, originariamente formulato da Leonard Read nel saggio “*I, pencil: my family tree*” (1958), poi ripreso da Milton Friedman nella serie “*Free to choose*” (1980), riesce a racchiudere in maniera sintetica, ma efficace le principali componenti del paradigma liberista. Tramite questo esempio infatti si parla della divisione del lavoro e del suo impatto sulla produttività, concetto già espresso nell'esempio della fabbrica di spilli da Adam Smith (“*La ricchezza delle nazioni*”, 1776). Emergono inoltre i concetti del coordinamento decentralizzato e dell'ordine spontaneo, sottolineando il ruolo del sistema dei prezzi e dell'interesse individuale nel funzionamento efficiente del mercato. Nello sfondo vi è la globalizzazione e le catene globali del valore usate come strumento per promuovere non solo l'efficienza produttiva, ma soprattutto l'armonia tra i popoli.

Il paradigma liberista richiamato in questo esempio non rimane confinato ad una pura dimensione teorica, bensì si può dire che esso costituisca il fondamento ideologico dell'integrazione globale che si

svilupperà a seguire della Guerra Fredda. La globalizzazione può essere interpretata come l'applicazione dei concetti teorici richiamati nell'esempio, dunque la divisione del lavoro, l'apertura dei mercati ed il coordinamento decentralizzato.

La globalizzazione per come la conosciamo oggi, ossia come *la ricomposizione dei sistemi economici (capitalismo e collettivismo) attraverso l'affermazione e la diffusione della teoria e della prassi del mercato*¹, ha infatti inizio a seguito della fine della Guerra Fredda.

A partire dall'inizio degli anni '90 il crollo del sistema bipolare e la maggiore liberalizzazione nei mercati dei capitali e dei beni e servizi porta ad una maggiore integrazione del mercato globale con il sistema capitalista che diventa il sistema dominante e le economie considerate "non capitaliste" che entrano nel sistema globale pur mantenendo alcune forme di controllo statale.

Negli ultimi due decenni si sta assistendo invece ad un progressivo indebolimento del modello di globalizzazione e di economia integrata in favore di economie più attente al mercato nazionale e di una minore integrazione globale. Questo è stato causato principalmente da un calo di domanda a seguito della Grande Recessione (2008), dalla pandemia da Covid-19 e da crescenti tensioni geopolitiche, tutte cause che hanno portato ad una maggiore vulnerabilità delle catene globali del valore. In questo contesto si è assistito ad un rinnovato ricorso a politiche commerciali protezionistiche, in particolar modo da parte degli Stati Uniti: l'imposizione di dazi nei confronti inizialmente della Cina (2018-2022) e successivamente su larga scala (2025) rappresenta infatti un punto di rottura rispetto al paradigma liberista che aveva caratterizzato l'economia statunitense dal dopoguerra in poi. Tra gli obiettivi dichiarati dei dazi vi è la riduzione del *deficit* commerciale ed il *reshoring* delle attività manifatturiere, inteso come il rientro nei confini nazionali di attività precedentemente delocalizzate.

La tesi affronta l'argomento dei dazi analizzando un'eventuale correlazione tra i dazi ed il fenomeno del *reshoring*, dunque valutando se le risposte delle imprese alle politiche protezionistiche siano improntate più ad un ritorno in patria delle attività oppure a riorganizzazioni di tipo diverso delle Catene Globali del Valore, come il *nearshoring*. A seguito di un'introduzione teorica degli argomenti trattati, valutandone le loro caratteristiche fondamentali sotto l'aspetto economico e macroeconomico, nel secondo capitolo saranno affrontate le condizioni che hanno portato all'imposizione di dazi nel 2025 ed i loro possibili obiettivi, con un iniziale *excursus* sul dualismo tra protezionismo e liberismo. Nel terzo capitolo invece, partendo da una analisi quantitativa dei dazi manifatturieri e delle importazioni manifatturiere statunitensi, la ricerca verterà sul ruolo dei dazi nel *reshoring* delle attività manifatturiere e sulle risposte alternative delle imprese. La conclusione infine valuterà l'efficacia reale dei dazi come strumento di *reshoring* esaminando il contesto economico manifatturiero statunitense e la tesi si concluderà con una disamina sulle politiche alternative per la competitività manifatturiera.

2. Principali teorie economiche e letteratura sui dazi

¹ Giuseppe Di Taranto, La Globalizzazione Diacronica, 2013

Prima di affrontare la letteratura sul commercio internazionale e sui dazi è necessario chiarire cosa sia un dazio. In primo luogo un dazio è una forma di tributo e come tale appartiene alla sfera dei diritti di una comunità² e può essere applicato sia sui prodotti importati sia su prodotti esportati. Si distinguono inoltre i dazi fiscali, il cui obiettivo è generare ricavi per la comunità che li applica, e quelli protettivi, che, oltre a generare ricavi per la comunità, hanno come obiettivo quello di ridurre la quantità di importazioni e proteggere le imprese nazionali in competizione con quelle estere. Un'altra distinzione che può essere applicata è quella tra dazio specifico, dazio *ad valorem* e dazio composto. Un dazio specifico è un importo fisso per unità di prodotto importato indipendentemente dal suo prezzo e può essere appropriato nel caso di prodotti standardizzati. Un dazio *ad valorem* è costituito da un importo variabile in base al prezzo del bene soggetto a dazio ed è particolarmente utile in caso di dazi su prodotti manifatturieri. Un dazio composto infine include sia una componente fissa per unità di prodotto sia una componente variabile in base al prezzo. Per comprendere a pieno la strategia economica statunitense ed i suoi possibili obiettivi bisogna ora analizzare le principali teorie economiche sul commercio internazionale e, in misura particolare, sui dazi. Questo ci aiuterà a rintracciarne le radici storiche e le basi economiche che ci porteranno a comprendere, almeno in parte, i suoi possibili effetti.

2.1 Le teorie classiche

Per analizzare le varie teorie economiche bisogna inevitabilmente partire dalla figura di Adam Smith, che nel 1776 pubblicò quello che viene considerato il primo libro di economia politica moderna: “La ricchezza delle nazioni”. Smith in tale testo sostenne che in un sistema libero e concorrenziale, la ricerca dell'interesse personale³ tende a produrre risultati di interesse generale favorendo la crescita della ricchezza delle nazioni. Questa affermazione vale nell'economia domestica all'interno del rapporto tra individui, celebre a tal proposito è la frase secondo la quale il nostro pranzo non sia fornito dalla benevolenza del macellaio, del birraio o del fornaio, ma dalla loro cura all'interesse personale⁴; ma vale anche nei rapporti tra nazioni secondo la teoria del vantaggio assoluto. Tale teoria afferma che ogni nazione dovrebbe specializzarsi nella produzione e nell'esportazione dei beni per i quali gode di maggiore efficienza produttiva, importando ciò che è più costoso produrre internamente.

Parzialmente diversa invece è la teoria del vantaggio comparato di David Ricardo, che si concentra solo su una fattispecie dei rapporti tra le nazioni: il caso in cui un paese non abbia un vantaggio assoluto nella produzione, il caso dunque in cui i paesi esteri abbiano una maggiore efficienza produttiva nella produzione di tutti i beni. In questo caso sarebbe conveniente per il paese in questione aprirsi ai mercati esteri o sarebbe più conveniente una strategia economica protezionistica?

² Pozzi C., “Sistema economico globale, sistema monetario internazionale e politica commerciale”, *Geotrade*, 2025, p. 20.

³ È necessario precisare che Adam Smith era sì un economista, ma anche, come molti intellettuali della sua epoca, un filosofo. Alla luce di ciò e della sua principale opera di filosofia (*The Theory of Moral Sentiments*, 1759) bisogna considerare l'interesse personale non come mero egoismo, bensì come prudenza comune, che è l'unione di ragione e comprensione e del dominio di sé, che a sua volta indica l'influenza dei valori etici nel comportamento dell'individuo.

⁴ Adam Smith, *La ricchezza delle nazioni*, 1776.

David Ricardo nella sua opera *“Principles of Political Economy and Taxation”* (1817), sosteneva che, benché un paese non avesse un vantaggio assoluto nella produzione di nessun prodotto, la specializzazione sarebbe stata comunque vantaggiosa se il paese avesse prodotto il bene per il quale possedeva un vantaggio comparato, ossia un costo opportunità relativamente più basso. La conclusione di questa tesi controintuitiva era dunque che anche un paese che non avesse un vantaggio assoluto di produzione in nulla, avrebbe tratto comunque vantaggio dal commercio internazionale. Nell'esempio di Ricardo, egli prende in considerazione il commercio tra due paesi: l'Inghilterra ed il Portogallo. Nel rapporto bilaterale tra queste due nazioni limitato a due sole merci, il vino ed il tessuto, il Portogallo aveva un'efficienza produttiva maggiore rispetto all'Inghilterra per entrambi i prodotti, nonostante ciò entrambe le nazioni avrebbero tratto vantaggio se il Portogallo avesse prodotto esclusivamente vino (produzione nella quale il paese lusitano aveva un vantaggio assoluto maggiore), lasciando all'Inghilterra la produzione del tessuto.

Analizzate molto sinteticamente le teorie sul commercio internazionale dei due economisti possiamo esaminare il ruolo dei dazi in queste tesi. Adam Smith e David Ricardo sono due tra i principali rappresentanti dell'economia classica, la cui caratteristica principale era il ruolo predominante assegnato al mercato. Entrambi ritenevano dunque che i dazi costituissero una distorsione del mercato: Smith reputava che i dazi causassero inefficienze nell'allocazione dei beni e un aumento dei prezzi a discapito dei consumatori, mentre Ricardo sosteneva che distorcessero il meccanismo di specializzazione basato sui vantaggi comparati limitando i guadagni che i paesi potessero trarre dal commercio internazionale. David Ricardo in particolar modo aveva affrontato l'argomento dei dazi nel saggio *“Essay on the Influence of a Low Price of Corn”* del 1815, nel quale prendeva in esame il caso dei dazi sui cereali in Inghilterra e come questi ricadessero sui consumatori che ne facevano le spese sia a causa dell'aumento del prezzo dei generi alimentari sia a causa del rincaro nei prodotti industriali. Ricardo giungeva dunque alla conclusione che i dazi avrebbero avvantaggiato alcuni gruppi a discapito dei consumatori e delle imprese esportatrici.

2.2 La teoria dell'industria nascente

Il primo a trattare la teoria dell'industria nascente è stato il segretario al tesoro degli Stati Uniti Alexander Hamilton nel *“Report on Manufactures”* (1790), affermando che lo sviluppo di un settore avrebbe richiesto necessariamente limitazioni al libero mercato fintanto che il suddetto settore non avesse raggiunto economie di scala. Se infatti il paese fosse stato esposto alla concorrenza internazionale, l'industria nascente sarebbe stata presto cannibalizzata dalla competizione con le industrie degli altri paesi, non potendo mai raggiungere vantaggi assoluti di costo. Per proteggere l'industria nascente sarebbe stato dunque necessario imporre dei dazi temporanei su prodotti esteri per fare in modo che l'industria locale raggiungesse economie di scala e di apprendimento ottenendo così vantaggi di costo che le avrebbero permesso di competere in un secondo momento con le industrie estere.

La teoria dell'industria nascente dunque giustificava i dazi temporanei in determinati contesti. La tesi infatti, sostenuta anche dall'economista tedesco Friedrich List, sosteneva che i dazi avrebbero permesso alle

industrie nascenti di potersi sviluppare ed affermare e che dunque l'assenza degli stessi avrebbe portato grandi benefici ai paesi ed alle industrie già sviluppate.

2.3 Il Modello Heckscher-Ohlin

Tra i modelli neoclassici, nella spiegazione delle cause del commercio internazionale un ruolo importante è svolto dalla teoria di Heckscher-Ohlin. Il modello sviluppato tra il 1920 ed il 1930 dai due economisti svedesi Eli Heckscher e Bertil Ohlin sostiene che i paesi esportano i beni che utilizzano intensivamente i fattori produttivi di cui sono relativamente abbondanti, importando invece i beni che utilizzano fattori di cui sono relativamente scarsi. Rispetto al modello del vantaggio comparato di Ricardo, la differenza sostanziale è sulle cause dell'efficienza produttiva, che, nella teoria dell'economista britannico, erano generate da differenze nelle tecnologie, mentre in questo caso sono giustificate da differenze nei fattori di produzione (capitale e lavoro).

Secondo il modello Heckscher-Ohlin, la disponibilità di fattori di produzione influenza i settori: il settore che esporta tenderà ad espandersi, mentre il settore in competizione con le importazioni tenderà a ridursi, con conseguenti aumenti e diminuzioni di reddito nel breve periodo. Il modello assume concorrenza perfetta, perfetta mobilità dei fattori di produzione all'interno di un paese e tecnologia uguale tra paesi. Secondo il modello dunque l'apertura al commercio estero porterà i fattori produttivi a spostarsi dal settore in calo al settore in crescita, con conseguenti effetti redistributivi.

All'interno della teoria neoclassica di Heckscher-Ohlin bisogna considerare il Teorema Stolper Samuelson, teorizzato nel 1941 dai due economisti americani Wolfgang Stolper e Paul Samuelson. Questo condivide infatti le ipotesi fondamentali del modello di Heckscher-Ohlin (concorrenza perfetta, perfetta mobilità dei fattori produttivi all'interno del paese, fattori immobili tra paesi, rendimenti di scala costanti, tecnologie uguali tra paesi) pur avendo obiettivi analitici diversi: il modello Heckscher-Ohlin ha infatti come obiettivo quello di spiegare la struttura del commercio internazionale, mentre il Teorema Stolper-Samuelson spiega gli effetti distributivi del commercio internazionale all'interno del modello Heckscher-Ohlin. Il teorema infatti afferma che all'aumentare del prezzo relativo di un bene, aumenta la remunerazione reale del fattore utilizzato in maniera più intensiva nella produzione dello stesso e diminuisce la remunerazione reale dell'altro fattore, dove per remunerazione reale si intende il potere di acquisto rispetto ad entrambi i beni. Questo legame spiega gli effetti distributivi dell'apertura al commercio internazionale mostrando come certi gruppi si oppongano o sostengano l'apertura commerciale.

Il teorema di Stolper-Samuelson sostiene che l'imposizione di un dazio *ad valorem*, come la grande maggioranza di quelli imposti da Trump nel 2025, in un'economia in cui si producono due beni usando due fattori di produzione comporta un aumento più che proporzionato del corrispondente fattore intensivo in quel settore. Un paese dunque che produce un Bene A *labour-intensive* ed un Bene B *capital-intensive*, imponendo un dazio sulle importazioni del Bene B, provoca un aumento più che proporzionale del prezzo reale del capitale ed un corrispondente calo del prezzo reale del lavoro.

2.4 New Trade Theory

La *New Trade Theory* nasce alla fine degli anni '70 ad opera dell'economista statunitense Paul Robin Krugman e spiega come paesi simili per produzione possano comunque trarre vantaggio dallo scambio reciproco di beni. Essa si differenzia dalle teorie e dai modelli precedenti (teoria dei vantaggi comparati di Ricardo, Modello Heckscher-Ohlin) che facevano risalire le ragioni del commercio internazionale a vantaggi nella produzione che aveva un paese rispetto ad un altro (vantaggi derivanti dalla tecnologia o dalla dotazione di fattori produttivi), facendo invece risalire le ragioni dello scambio alla preferenza del consumatore verso prodotti che presentassero un numero sempre maggiore di varietà diverse. Un ruolo centrale nello sviluppo di questa teoria lo hanno le economie di scala, che rendono conveniente per un paese specializzarsi nella produzione di un numero limitato di beni e servizi poiché all'aumentare degli *input*, la produzione aumenta più che proporzionalmente. Benché la presenza di economie di scala possa suggerire una produzione di un minore assortimento di beni in maggiore quantità, nella teoria di Krugman i paesi tra loro sono in concorrenza imperfetta. Per adeguarsi alle preferenze dei consumatori nei confronti di una maggiore varietà di beni le imprese di paesi diversi in competizione tra loro si specializzano in una certa varietà dei beni, essendo tra loro in concorrenza con prodotti simili. Questo garantisce da una parte di riuscire a sfruttare le economie di scala, dall'altra di offrire ai consumatori prodotti adeguatamente differenziati.

In merito all'uso dei dazi all'interno di questo modello teorico, è lo stesso Krugman a rispondere in un saggio pubblicato nel 1992 dal titolo "*Does the New Trade Theory Require a New Trade Policy?*". L'autore in tale saggio, pur riconoscendo che i modelli con rendimenti crescenti e concorrenza imperfetta possano teoricamente giustificare l'uso di dazi, mostra che i benefici quantitativi stimati siano ridotti e conclude il saggio dando risposta alla domanda iniziale affermando che "*The answer is no: the new trade theory doesn't require a new trade policy*".

3. Dazi come strumento macroeconomico

Una ulteriore analisi che può essere svolta per la comprensione del concetto di dazio è quella macroeconomica, considerando come questa misura influenzi l'equilibrio tra reddito e tasso di interesse in un'economia aperta. Il modello di domanda aggregata, detto modello *IS – LM* (*Investment, Saving – Liquidity, Money*), ne fornisce un'analisi parziale in quanto è stato originariamente sviluppato per comprendere gli effetti di politiche monetarie e fiscali in un'economia chiusa. Il modello più appropriato in questo caso è l'estensione dal modello *IS – LM* all'economia aperta, noto come modello di Mundell-Fleming dal nome dei due economisti Robert Mundell e Marcus Fleming, che è il principale strumento per analizzare gli effetti di politiche fiscali, monetarie e commerciali in un'economia aperta.

Le ipotesi di tale modello sono che l'economia sia aperta e piccola, dunque che il suo tasso di interesse non possa influenzare il tasso di interesse mondiale, che ci sia perfetta mobilità di capitali e che le

attività nazionali ed estere siano identiche per rischio e liquidità. Le variabili esogene del modello sono il tasso di interesse mondiale, i prezzi, le variabili fiscali e l'offerta di moneta. Il grafico presenta nelle ascisse il reddito e nelle ordinate il tasso di cambio, dunque la curva IS nel grafico ha pendenza negativa⁵ e la curva LM è verticale poiché dipende solo dal reddito⁶.

In un regime monetario di cambi flessibili, ossia un regime monetario nel quale il tasso di cambio è libero di fluttuare e non deve essere fissato ad un valore prestabilito, la diretta conseguenza di una politica commerciale protezionistica è un aumento del tasso di cambio. Una politica di questo tipo infatti non altera la curva LM , ma sposta la curva IS verso destra. Questo è dovuto ad un calo nelle importazioni in favore dei prodotti interni e, parallelamente, ad una riduzione delle esportazioni generata dall'apprezzamento endogeno del tasso di cambio. Gli effetti sul reddito, sull'occupazione e sulla bilancia commerciale possono risultare dunque nulli nel breve periodo con gli effetti delle politiche commerciali che si riflettono esclusivamente sul tasso di cambio.

La situazione è differente in un regime di cambi fissi, ossia un regime monetario nel quale le banche centrali si impegnano ad acquistare e vendere qualunque ammontare di valuta nazionale ad un cambio prestabilito. In questo caso infatti una riduzione delle importazioni a seguito di un dazio induce ad uno spostamento verso destra della curva delle esportazioni nette, data dalla differenza tra esportazioni ed importazioni, che genera uno spostamento analogo della curva IS . Questo, come avveniva nel regime di cambi flessibili, crea una pressione al rialzo sul tasso di cambio, che in questo caso è però fisso. La banca centrale dunque per mantenere stabile il tasso di cambio è costretta ad attuare una politica monetaria espansiva che, spostando verso destra anche la curva LM , mantenga inalterato il tasso di cambio.

In conclusione una politica commerciale protezionistica in un regime di cambi fissi aumenta reddito ed occupazione, migliora la bilancia commerciale⁷, la domanda aggregata si sposta dalle importazioni ai produttori interni e l'aumento di reddito è a discapito dei paesi esteri poiché le esportazioni restano invariate.

In questo capitolo è stata affrontata la teoria macroeconomica riguardante l'uso dei dazi, è necessario però fare alcune precisazioni sull'effettiva attinenza con la realtà e con il nostro caso dei suddetti modelli.

Gli Stati Uniti sono in regime di cambi flessibili, dunque secondo la teoria macroeconomica la diretta conseguenza dell'adozione di dazi sulle importazioni sarebbe il rialzo del tasso di cambio, in altre parole una politica commerciale protezionistica dovrebbe apprezzare il dollaro rispetto alle altre valute. Nella realtà ciò non è avvenuto per diverse ragioni. In primo luogo il modello di Mundell-Fleming presenta ipotesi semplificate: prezzi rigidi, perfetta mobilità di capitali, attività nazionali ed estere identiche per rischio e liquidità. A queste si aggiunge l'ipotesi di trovarci in un'economia piccola il cui tasso di interesse non sia in grado di influenzare il tasso di interesse mondiale, ipotesi difficilmente compatibile con la realtà di

⁵ Un deprezzamento del tasso di cambio rende i beni domestici più convenienti rispetto a quelli esteri, dunque le esportazioni aumentano e le importazioni si riducono. Questo porta ad un aumento della domanda aggregata e della produzione aggregata.

⁶ Essa dipende solo dal reddito poiché l'offerta di moneta reale (M/P) è esogena, inoltre il rischio (σ) e il tasso di interesse (r) sono variabili esogene.

⁷ In questo caso infatti la politica commerciale riduce le importazioni senza che vi sia una pari riduzione delle esportazioni generata dall'aumento del tasso di cambio, come invece avviene in regime di cambi flessibili.

economie come quella statunitense. Il modello di Mundell-Fleming inoltre non considera le interazioni con altre variabili macroeconomiche come la fiducia degli investitori che può essere compromessa da politiche commerciali che aumentano l'incertezza oppure le eventuali contromisure dei paesi soggetti a dazi.

In conclusione gli effetti teorici dei dazi preannunciati dal modello di Mundell-Fleming in questo caso non si sono effettivamente verificati, non vi è stato infatti nel periodo successivo all'adozione degli stessi un chiaro e persistente rialzo del valore del dollaro che al contrario si è indebolito rispetto alle principali valute. È bene però precisare che la funzione del modello di Mundell-Fleming non sia quella di fornire una rappresentazione fedele e completa della realtà empirica, bensì serve a chiarire logiche e relazioni macroeconomiche di base, la sua funzione dunque è prevalentemente analitica e didattica.

Ritorno al protezionismo: il caso Stati Uniti

1. Liberismo e protezionismo

Il liberismo nasce come dottrina politica nel XVIII secolo ad opera principalmente di Adam Smith, che, pur sviluppandone l'impianto teorico, risente dell'influenza dei fisiocratici francesi. Con i fisiocratici Smith condivide la critica al mercantilismo e l'attenzione alla libertà personale, pur divergendo sul ruolo centrale dell'agricoltura nella crescita e prosperità di un paese. Il liberismo nasce dunque in risposta al mercantilismo del quale Smith critica l'intervento statale e le politiche protezionistiche che, secondo l'economista scozzese, avrebbero frenato la crescita economica. Il sistema liberista teorizzato nel saggio "La Ricchezza delle nazioni" (1776) prevede che lo Stato assicuri esclusivamente funzioni pubbliche che non possono essere soddisfatte per iniziativa dei singoli e che garantisca con norme giuridiche la libertà economica. Il funzionamento del mercato è dunque affidato prevalentemente all'iniziativa individuale e al meccanismo di mercato che ne garantisce l'operatività tramite il sistema dei prezzi.

Il protezionismo invece nasce in Europa tra il XVII e il XVIII secolo tramite la dottrina economica del mercantilismo, che prevedeva che la ricchezza di un paese dipendesse dalla quantità di moneta e metalli preziosi posseduti. La politica economica mercantilista mirava dunque ad ottenere una bilancia commerciale in attivo incentivando le esportazioni, che avrebbero immesso moneta nel territorio nazionale, e limitando le importazioni, che avrebbero invece causato un deflusso di moneta verso l'estero. Le esportazioni venivano incoraggiate tramite premi e facilitazioni concessi a produttori e commercianti esportatori, le importazioni venivano scoraggiate tramite l'imposizione di dazi doganali sui prodotti esteri, ponendo dunque le basi per il protezionismo.

Il protezionismo infatti è una teoria di politica economica interventista volta a determinare un sistema di prezzi nel mercato interno diverso da quello che si formerebbe in loro assenza in un regime concorrenziale proteggendo in tal modo e favorendo le imprese nazionali dalla concorrenza di quelle estere. Questa dottrina economica si realizza tramite l'imposizione di dazi doganali e di incentivi fiscali e sussidi agli esportatori con l'obiettivo di rendere le merci straniere meno competitive rispetto a quelle domestiche. È necessario

inoltre distinguere il protezionismo reale che si pone come obiettivo quello di aumentare artificialmente la competitività delle imprese nazionali, da quello finanziario che invece mira a rendere i titoli finanziari nazionali più appetibili in termini di rischio–rendimento per i risparmiatori dei paesi esteri.

La tesi liberista è, come abbiamo visto, in aperta contrapposizione con quella protezionistica e sostiene che il sistema liberista favorisca la migliore allocazione delle risorse e massimizzi la generazione di una ricchezza per una nazione, al contrario del protezionismo che invece renderebbe il sistema economico inefficiente conferendo vantaggi ai produttori nazionali a danno dei consumatori. Le restrizioni artificiali agli scambi, secondo la teoria liberista, opererebbero a danno della specializzazione e, di riflesso, della produttività del lavoro. Smith inoltre sosteneva che il fine ultimo e l'oggetto di un sistema regolamentato fosse la produzione e non il consumo e che dunque in tale sistema gli interessi dello Stato fossero sacrificati a favore di qualche gruppo specifico di operatori.

Un'altra tesi a favore di un sistema di scambi internazionali orientato al liberismo sostiene che, qualora un paese adottasse forme protezionistiche, i paesi che le subiscono tenderebbero ad adottarle a loro volta per ritorsione generando così un circolo vizioso che porterebbe ad un calo nel commercio ed impoverirebbe le nazioni.

Oltre alla già citata teoria dell'industria nascente, che, però, a seguito delle restrizioni temporanee, porta ad un aumento della concorrenzialità dei mercati, si annoverano principalmente tre tesi a favore del protezionismo. In primo luogo l'opinione protezionista sostiene che esso preservi l'occupazione nell'industria nazionale poiché, riducendo la pressione competitiva, consente alle imprese nazionali di sostenere adeguati livelli di produzione ed impiego, evitando crisi settoriali e licenziamenti. Il protezionismo inoltre, per la stessa ragione, riesce ad impedire che un'intera industria nazionale scompaia a causa della concorrenza straniera, circostanza che renderebbe il paese dipendente dai fornitori esteri, rendendolo vulnerabile dal punto di vista economico e strategico. Infine, secondo la letteratura protezionistica, questa politica economica costituisce un contrappeso alle politiche di aiuti più o meno occulte di cui beneficiano i concorrenti stranieri.

2. Contesto storico: ritorno al protezionismo?

Come abbiamo visto nell'introduzione, nella citazione di Milton Friedman, la globalizzazione viene ritenuta da questa società una risorsa importante ed i paesi che non si allineano a questo modello di libero mercato vengono ritenuti inefficienti o meno sviluppati secondo questa impostazione, in quanto incapaci di sfruttare i benefici derivanti dall'apertura degli scambi e dall'integrazione dei mercati internazionali⁸.

Tuttavia storicamente non sempre l'opinione economica dominante ha privilegiato il libero scambio. In Gran Bretagna, ritenuta la culla del pensiero liberista, la transizione verso il commercio liberale fu graduale e si tradusse in un'abolizione completa dei dazi solo alla metà del XIX secolo. Il Regno Unito decise infatti

⁸ Nel 2001 Richard D. McCormick, presidente dell'*International Chamber of Commerce*, definì i *No-Global* che protestavano al *World Economic Forum* come dei "Luddisti moderni che vogliono rendere il mondo sicuro per la stagnazione".

di adottare il sistema teorizzato quasi un secolo prima da Adam Smith, solo quando, una volta raggiunta una leadership tecnologica tramite l'imposizione di barriere tariffarie, questo le avesse portato reali benefici⁹. In Gran Bretagna il libero mercato è stato pienamente applicato tra il 1860 e il 1932 non imponendo nessun tipo di dazio ai paesi esteri.

Negli Stati Uniti, che almeno in maniera pari all'Inghilterra si sono prodigati per una economia globale più integrata, nasce, come abbiamo già avuto modo di osservare, la teoria dell'industria nascente. È molti anni dopo l'età di Hamilton che vi è un aumento repentino dell'uso dei dazi nella politica economica degli Stati Uniti. L'elezione di Lincoln portò ad un'ondata di protezionismo negli Stati Uniti che durò sino allo scoppio della Prima Guerra Mondiale. Nel periodo interbellico si assistette ad un ulteriore aumento della struttura tariffaria culminato con misure protezionistiche come lo *Smoot-Hawley Tariff Act* del 1930 e successivamente accompagnato da strumenti non tariffari di protezione e regolazione commerciale.

Come emerge da questo grafico, gli Stati Uniti hanno a lungo fatto uso, anche in maniera piuttosto importante, di dazi negli ultimi 180 anni. È bene però precisare che la tariffa media spesso non sia uno strumento esaustivo nell'analisi dei dazi di un paese, che può applicarli in maniera massiccia in un settore e controbilanciare con un uso pari a zero dei dazi in altri settori.

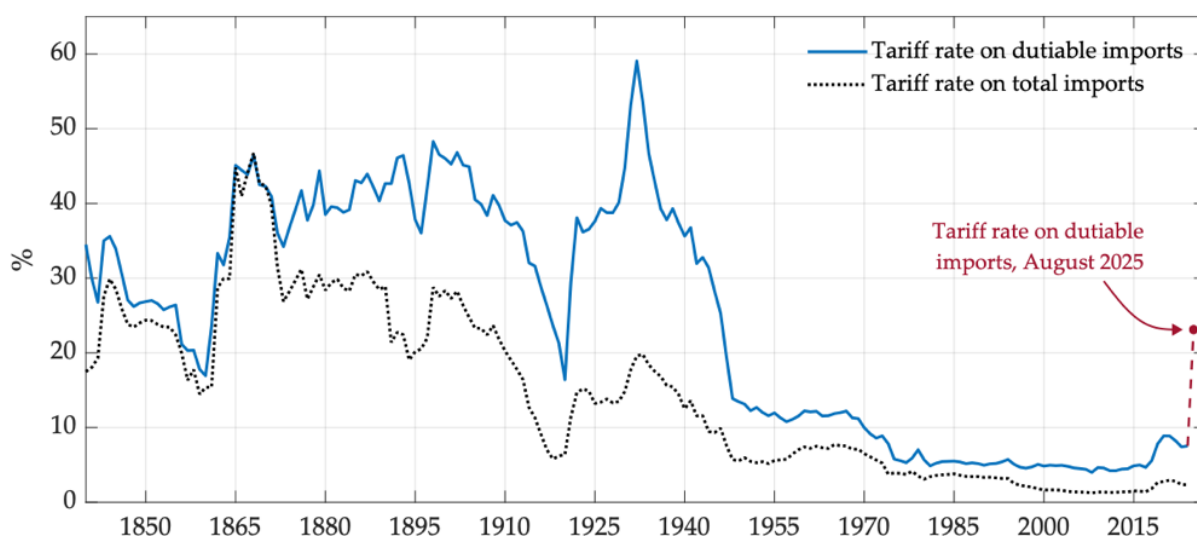


Figura 1: Tariffa media negli Stati Uniti (Fonte: *The Macroeconomic Effects of Tariffs: Evidence From U.S. Historical Data*, T. den Besten, D. R. Kanzig, 2025)

Solamente a seguito della Seconda Guerra Mondiale, con la creazione di un sistema multilaterale di commercio (*GATT* prima, *WTO* poi), vi è stata una riduzione generale dei dazi, pur applicando talvolta aggressive misure protezionistiche non tariffarie. Alcuni economisti¹⁰ affermano che nel periodo postbellico il libero scambio, come sosteneva anche Milton Friedman nella citazione iniziale, sia correlato ed abbia

⁹ Chang Ha-Joon, "Cattivi samaritani: il mito del libero mercato e l'economia mondiale".

¹⁰ Patrick J. McDonald, "Peace Through Trade or Free Trade" (2004).

favorito la pace internazionale e la prosperità. Test statistici affermano infatti che a livelli più elevati di libero scambio corrispondono riduzioni di conflitti militari tra gli Stati.

Come evidenzia questo grafico, dal dopoguerra in poi vi è stata una riduzione importante dei dazi applicati dagli Stati Uniti ai paesi esteri, seppur non vi sia mai stato un periodo nel quale i dazi imposti fossero pari a zero. Secondo questo grafico dunque, anche negli anni nei quali veniva predicato il libero scambio dai principali economisti statunitensi, gli Stati Uniti sono rimasti un paese, a differenza di quanto si creda, che ha fatto largo uso di misure protezionistiche.

Questo quadro sottolinea un'apparente contraddizione: i paesi che più hanno promosso la tesi del libero scambio internazionale, come *USA* e *UK*, hanno attraversato fasi in cui misure protezionistiche hanno svolto un ruolo fondamentale nella loro crescita economica e nella costruzione di vantaggi competitivi, prima di impegnarsi nella liberalizzazione degli scambi.

Friederich List, sostenitore della teoria dell'industria nascente, nel 1841, a proposito della Gran Bretagna che predicava il libero scambio pur avendo a lungo fatto uso di misure protezionistiche come i dazi, dichiarò: “È un abile stratagemma molto diffuso: quando uno ha raggiunto l'apice, dà un calcio alla scala che ha usato per arrivare in cima così che gli altri non abbiano modo di salire dopo di lui”. Questo affermava List in merito ai paesi che, pur essendo diventati grandi tramite l'uso di misure protezionistiche, predicavano il libero scambio.

Con l'avvento di Trump vi è stato un aumento dei dazi imposti dagli Stati Uniti ai paesi esteri che segna un ritorno ad un protezionismo tariffario aggressivo volto a rafforzare la produzione interna e riequilibrare gli scambi. Richiamando in parte la logica delineata da List in un contesto globale completamente diverso si può dire che gli Stati Uniti abbiano “ripreso la scala” non tanto per aiutare gli altri a salire quanto in realtà per salire più in alto loro.

3. Principali obiettivi dei dazi e delocalizzazione

Tra Gennaio ed Aprile 2025 l'amministrazione Trump ha imposto una serie di dazi a paesi esteri tramite un programma chiamato *Universal Tariff Program* che ha imposto tariffe minime del 10% sui beni importati e tariffe più elevate su beni strategici e importazioni dalla Cina. Tali politiche, tuttavia, non devono essere considerate come politiche isolate o congiunturali bensì come politiche economiche strutturali, maturate nel corso di diversi decenni, effetti di scelte commerciali, politiche ed economiche avvenute in passato che hanno creato diverse criticità industriali all'interno dell'economia statunitense attuale.

3.1 Cause della delocalizzazione

Secondo l'opinione di molti economisti uno dei fattori che ha generato la contrazione dell'occupazione manifatturiera statunitense è l'adesione della Cina nel 2001 nell'Organizzazione Mondiale del Commercio (*WTO*). Tale adesione ha infatti gradualmente ridotto le barriere all'esportazione della Cina ed ha favorito l'importazione di fattori di produzione intermedi da parte dei produttori cinesi, fattori che si

sono riflessi nell'economia statunitense tramite maggiori importazioni di beni cinesi ed una significativa perdita occupazionale nei distretti manifatturieri. L'aumento delle importazioni di prodotti manifatturieri cinesi da parte degli Stati Uniti a partire dagli anni Novanta e, in misura ancora maggiore, a seguito dell'ingresso della Cina nell'Organizzazione Mondiale del Commercio, ha causato uno *shock* di larga portata nel settore manifatturiero statunitense, noto come *China Shock*.

Più in generale le differenze nei costi di lavoro e nei costi generali di produzione rispetto ad altri paesi hanno reso globalmente più conveniente per molte imprese statunitensi produrre in paesi a basso costo del lavoro. Le multinazionali statunitensi in particolar modo, delocalizzando la produzione di input intermedi nei paesi in via di sviluppo, hanno svolto un ruolo cruciale nel calo della produzione manifatturiera statunitense, queste aziende infatti si stima che rappresentino il 41% del declino aggregato dell'occupazione nel settore manifatturiero tra il 1993 ed il 2011 negli Stati Uniti.

Un'altra concausa, seppur minore, della delocalizzazione può essere individuata nella forza del dollaro che, in determinati casi, può rendere conveniente per un'impresa la delocalizzazione. Un apprezzamento della valuta nazionale rende infatti conveniente per uno Stato importare e rende meno competitive le esportazioni, dunque un'impresa che delocalizza può trarre vantaggio sia producendo all'estero per vendere nei mercati stranieri, evitando il tasso di cambio sfavorevole, sia reimportando a costi inferiori.

Questi fattori principalmente hanno causato la delocalizzazione delle imprese statunitensi che consiste nel trasferimento di attività produttive o fasi di lavorazione di un'azienda da un paese ad un altro con l'obiettivo di ridurre i costi e migliorare la competitività.

Le amministrazioni recenti statunitensi hanno provato ad invertire questo *trend* che causa la perdita di distretti manifatturieri e di posti di lavoro. Prima di Trump, il presidente democratico Joe Biden aveva dato all'economia statunitense un'impronta industriale interventista volta a ricostruire la base industriale americana. Al centro della strategia industriale scelta da Biden, nota come *Bideneconomics*, vi erano settori considerati critici come quello dei semiconduttori, dell'intelligenza artificiale ed il settore dei veicoli elettrici. A tal proposito è stato varato il "*CHIPS and Science Act*" che ha fornito circa 280 miliardi di dollari per rilanciare la ricerca nella tecnologia e la manifattura nel settore dei semiconduttori e contrastare la dipendenza degli Stati Uniti in un settore diventato sempre più strategico. Anche l'*Inflation Reduction Act* deve essere considerato nel quadro di una politica industriale più interventista. Esso infatti, noto principalmente per misure di politica climatica, presentava notevoli incentivi nel settore manifatturiero delle auto elettriche. La politica economica ed industriale varata dal presidente democratico è stata, come abbiamo brevemente visto, una politica orientata maggiormente verso sussidi ed incentivi alle imprese statunitensi rispetto a quella adottata da Trump, che, pur presentando gli stessi obiettivi, è stata ed è orientata maggiormente verso politiche tariffarie volte a stimolare la produzione degli Stati Uniti e la rilocalizzazione delle imprese manifatturiere.

3.2 Principali obiettivi dei dazi imposti da Trump

Nell'analisi dei principali obiettivi dei dazi imposti da Donald Trump iniziamo citando le parole del presidente stesso nel corso di quello che ha chiamato "*Liberation Day*", il 2 Aprile del 2025:

"For years, hard-working American citizens were forced to sit on the sidelines as other nations got rich and powerful, much of it at our expense. But now it's our turn to prosper and, in so doing, use trillions and trillions of dollars to reduce our taxes and pay down our national debt. And it will all happen very quickly.

With today's action, we are finally going to be able to make America great again, greater than ever before. Jobs and factories will come roaring back into our country, and you it happening already.

We will supercharge our domestic industrial base. We will pry open foreign markets and break down foreign trade barriers. And ultimately, more production at home will mean stronger competition and lower prices for consumers. This will be, indeed, the golden age of America. It's coming back. And we're going to come back very strongly."

Nonostante il tono fortemente retorico e poco accademico, le dichiarazioni di Trump devono essere prese in grande considerazione in quanto provengono dalla massima autorità esecutiva della nazione economicamente più importante al mondo. Egli sostiene che la sua nazione sia stata saccheggiata e depredata e che le altre nazioni si siano arricchite a spese degli Stati Uniti. Le tariffe, dunque, afferma, avrebbero lo scopo di potenziare la base industriale generando maggiore produzione interna e prezzi più bassi per i consumatori e generare diversi bilioni di dollari da usare per ridurre le tasse e ripianare il debito.

Fonti governative che riportano l'Agenda Politica del Commercio del Presidente *USA* sono più accurate ed affermano il ruolo dei dazi non solo nella politica commerciale, ma anche nella politica industriale statunitense. Queste sostengono in primo luogo che tali misure hanno l'obiettivo di ridurre il persistente *deficit* commerciale degli Stati Uniti, in particolar modo quello relativo ai beni. Esse sono inoltre necessarie per favorire la produzione interna e la reindustrializzazione del paese nordamericano rafforzando il settore manifatturiero e creando posti di lavoro ad alto salario. Infine secondo la narrazione del governo ridurre le importazioni strategiche può mitigare i rischi per la sicurezza dello Stato.

Un documento della Casa Bianca integra l'Agenda sottolineando il ruolo negoziale dei dazi per fare in modo che i partner commerciali rimuovano barriere non tariffarie e pratiche discriminatorie e sottolineando il ruolo di tali misure nel migliorare la reciprocità commerciale facendo in modo che negli Stati Uniti vengano applicate le stesse condizioni nelle importazioni applicate nei paesi esteri sui beni statunitensi.

Secondo alcuni economisti¹¹ infine, nonostante i dazi siano presentati come misure volte a rendere più equo il commercio internazionale e proteggere l'industria nazionale, essi sono in realtà una

¹¹ Fetzer e Shwarz.

continuazione e un'intensificazione del protezionismo unilaterale applicato da Trump nel primo mandato con l'obiettivo finale di ridurre il *deficit* commerciale.

3.3 Possibili effetti

I dazi imposti hanno creato grande incertezza nell'industria statunitense, rendendo la pianificazione aziendale, specialmente per le multinazionali, estremamente difficoltosa. Le tariffe infatti da quando sono state introdotte sono state riviste più volte, con aumenti in seguito a ritorsioni e diminuzioni in seguito a trattative. Questo inevitabilmente ha creato insicurezza nelle imprese, che hanno dovuto in certi casi assorbire tali dazi nella loro struttura dei costi, distorcendo così i normali modelli di consumo.

L'aumento dei costi dei beni delle importazioni inoltre può portare ad un aumento dei prezzi al consumo poiché le imprese trasmettono la maggior parte dei costi sui consumatori. Questo può generare pressioni inflazionistiche portando ad una riduzione della crescita e ad un calo della produzione.

Un altro possibile effetto negativo dei dazi statunitensi infine è il rischio di un inasprimento delle tensioni commerciali che può frammentare le Catene Globali del Valore internazionali causando una riduzione del volume del commercio internazionale. Secondo le proiezioni della Banca dei Regolamenti Internazionali queste dinamiche possono inoltre ridurre la produzione statunitense, in particolar modo quella manifatturiera, causando un calo del commercio.

Dazi USA: effetti

1. Analisi quantitativa dei dazi manifatturieri per paese di origine

Dopo aver analizzato le cause che hanno portato gli Stati Uniti all'imposizione di dazi, gli obiettivi dichiarati ed i possibili effetti di tali tariffe, ora, tramite alcuni grafici, esamineremo come questi dazi sono distribuiti per paese, per livello di importazioni e per grado di sviluppo, per trarre alcune empiriche conclusioni sulla loro destinazione geografica e sui loro possibili reali obiettivi.

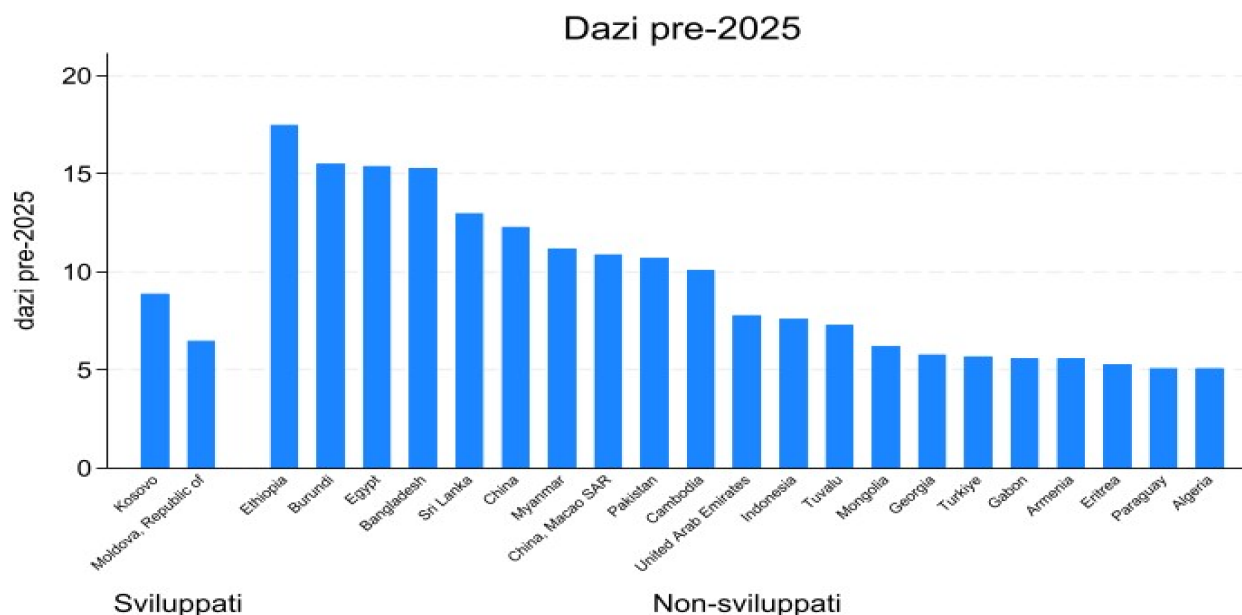


Figura 2: Dazi *pre-2025* sui prodotti manifatturieri superiori al 5% dagli Stati Uniti ad altri paesi, divisi in base al grado di sviluppo. (Grafico di elaborazione propria, Fonte dati: *UN Trade and Development*)

In questo grafico (Figura 2), vengono analizzati i dazi *pre-2025* sui prodotti manifatturieri importati dagli Stati Uniti. I paesi sono distribuiti in base al loro grado di sviluppo e sono stati presi in considerazione solo i paesi che erano soggetti a dazi superiori al 5%. Come già evidenziato nel paragrafo sul ritorno al protezionismo negli Stati Uniti (2.2), i dazi imposti dal paese nordamericano ad altri paesi erano già molteplici, seppur di entità notevolmente diversa rispetto a quelli attuali. Solo nei confronti di 4 nazioni infatti i dazi sui prodotti manifatturieri erano superiori al 15% ed i paesi europei colpiti da tariffe superiori al 5% erano solamente due. Si può notare inoltre come i dazi sui prodotti manifatturieri superiori al 5% prima del secondo mandato di Trump fossero prevalentemente nei confronti di paesi Non-sviluppati (21 paesi) rispetto ai paesi Sviluppati (2 paesi).

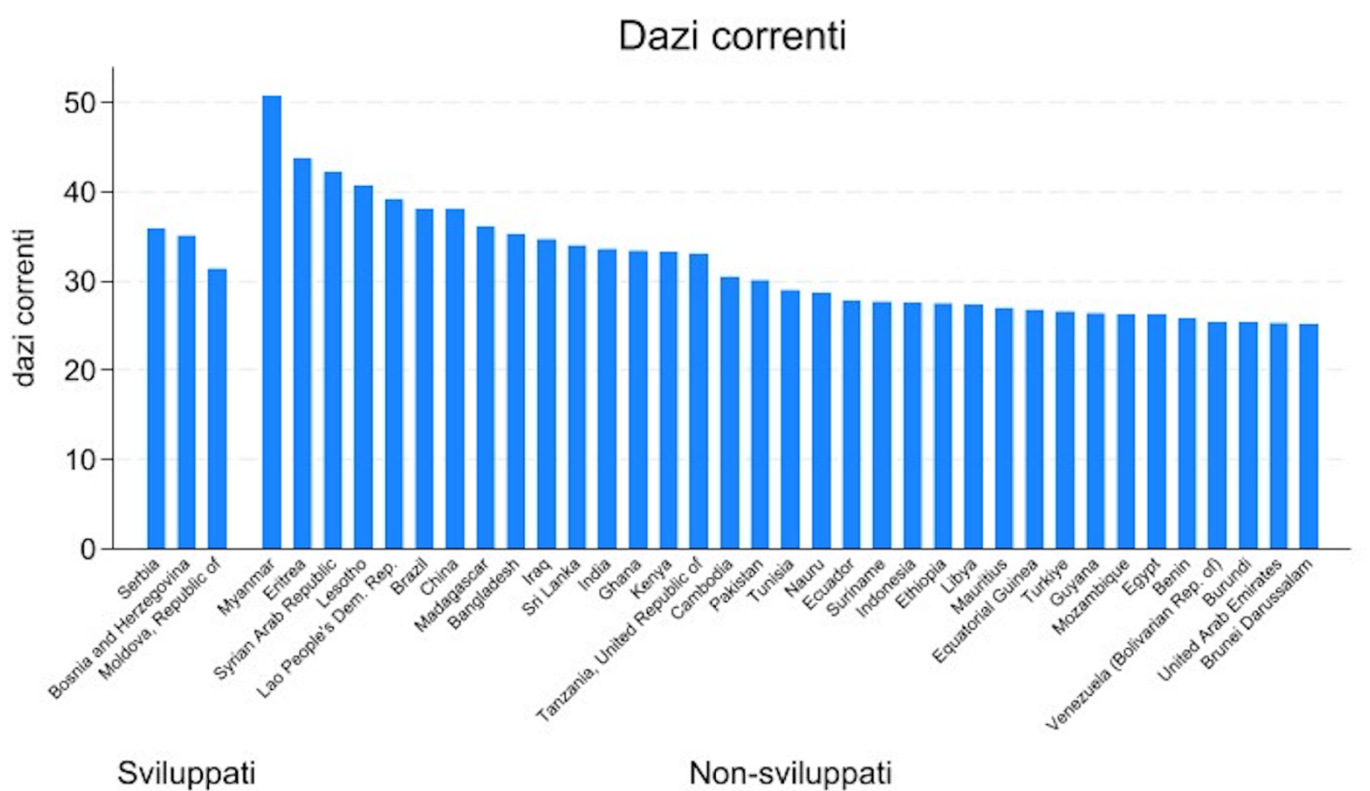


Figura 3: Dazi correnti sui prodotti manifatturieri superiori al 25% dagli Stati Uniti ad altri paesi, divisi in base al grado di sviluppo. (Grafico di elaborazione propria, Fonte dati: *UN Trade and Development*)

In quest'altro grafico (Figura 3), vengono invece analizzati i dazi correnti sui prodotti manifatturieri

importati dagli Stati Uniti. Anche in questo caso i paesi vengono divisi in base al grado di sviluppo e si può notare come siano, anche in questo caso, prevalentemente nei confronti di paesi in via di sviluppo. I paesi sviluppati ad essere colpiti da dazi manifatturieri superiori al 25% sono infatti solamente 3, contro i 35 non sviluppati, nonostante la differenza, in proporzione al totale, tra dazi manifatturieri nei confronti di paesi in via di sviluppo e nei confronti di paesi sviluppati si sia ridotta. Bisogna inoltre evidenziare come tali dazi siano di entità molto maggiore rispetto ai precedenti, aspetto indicativo nell'analisi del cambio di paradigma che c'è stato tra la politica commerciale prima del 2025 e quella successiva.

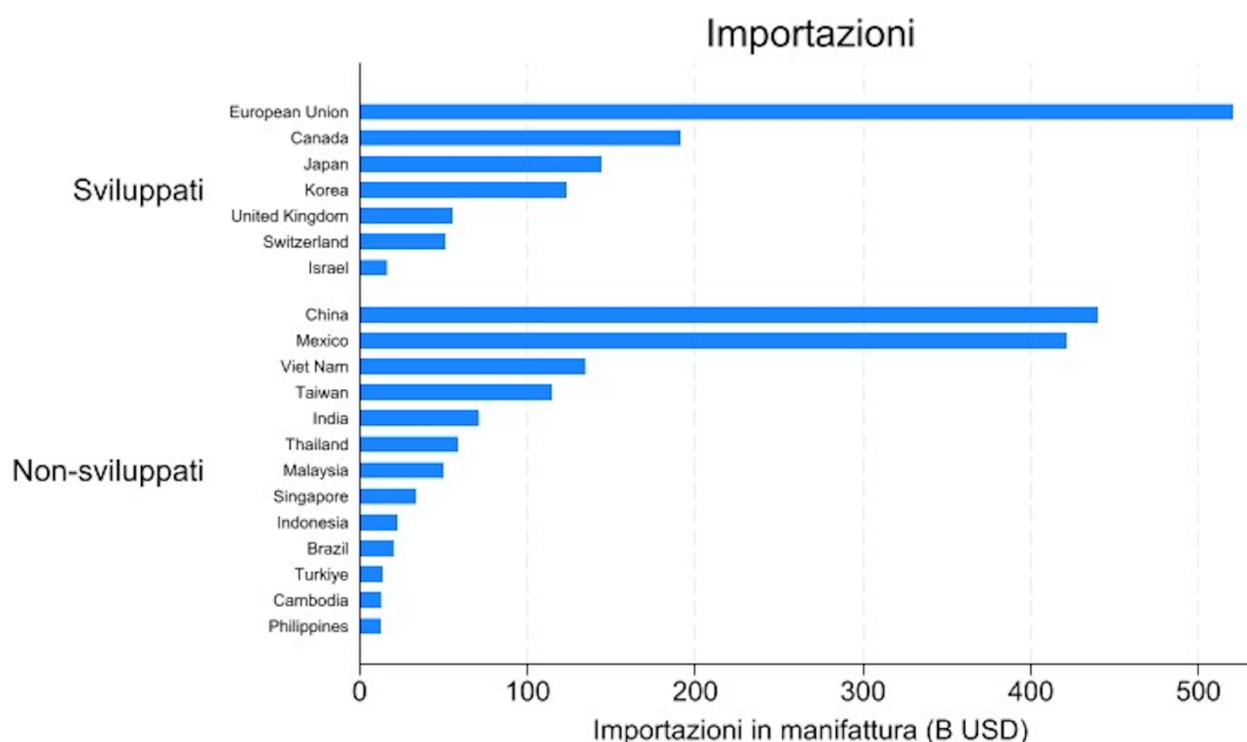


Figura 4: Importazioni manifatturiere degli Stati Uniti superiori a 10 miliardi di dollari, divise in base al grado di sviluppo del paese esportatore. (Grafico di elaborazione propria, Fonte dati: *UN Trade and Development*)

In questo grafico descrittivo (Figura 4), a differenza degli altri due, si analizzano i flussi commerciali: l'analisi verte sul totale delle importazioni manifatturiere (in miliardi di dollari) degli Stati Uniti divise in base al paese esportatore ed al suo grado di sviluppo. I dati espressi nel grafico sono quelli dei paesi con esportazioni nei confronti degli Stati Uniti superiori ai 10 miliardi di dollari e si può notare come questi siano concentrati principalmente tra poche nazioni. I dazi sulla manifattura infatti, sia *pre-2025* sia *post*, erano distribuiti tra numerosi paesi e, seppur con variazioni tra paesi, erano molto dispersi. Esaminando invece le importazioni manifatturiere statunitensi è evidente come queste siano distribuite principalmente tra pochi grandi paesi. Rispetto ai dazi sulla manifattura inoltre è interessante sottolineare come questi, pur presentando il dato dell'Unione Europea aggregato, siano distribuiti principalmente tra i paesi Sviluppati. Una prima conclusione che si può trarre dunque da questi grafici descrittivi (Figure 2,3,4) è che come

criterio per stabilire la tariffa da applicare nel settore manifatturiero, il livello di importazioni non sia stato il criterio principale. Esempificativo in tal senso è il caso del Myanmar che, nonostante esporti agli Stati Uniti prodotti manifatturieri per un valore complessivo di poco superiore a 600 milioni di dollari, è soggetto a tariffe doganali manifatturiere superiori al 50%.

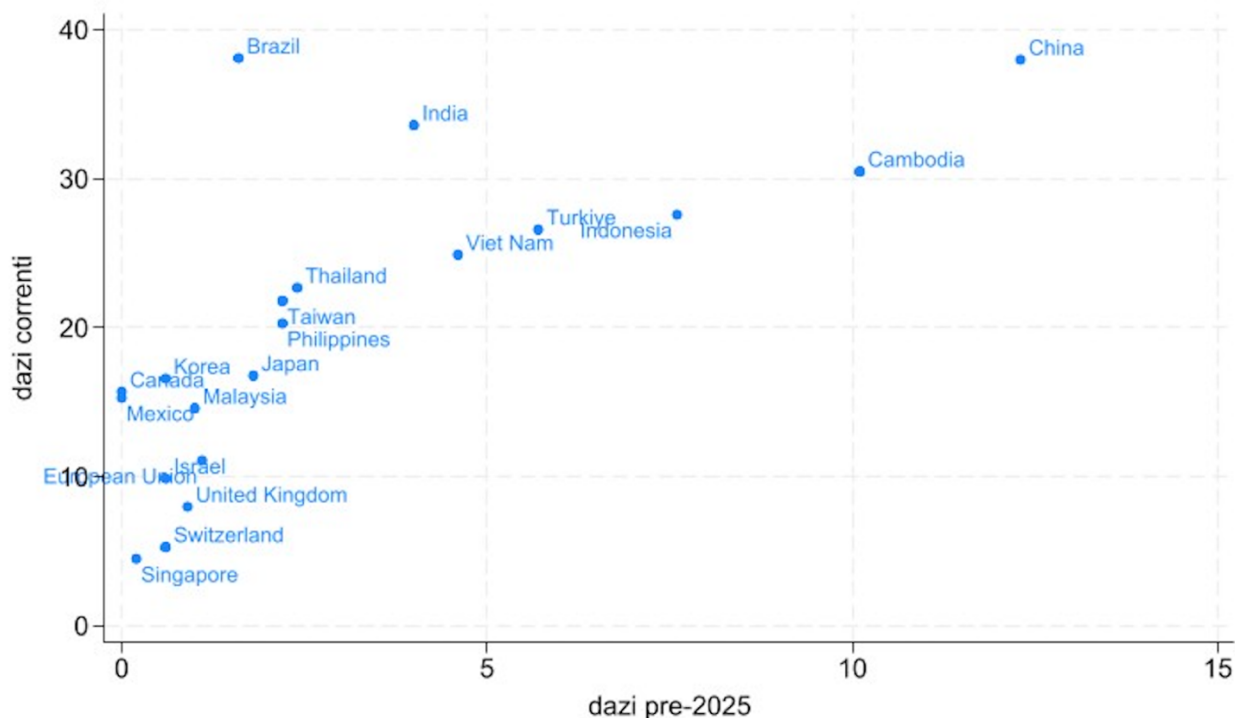


Figura 5: Confronto tra dazi *pre-2025* e dazi correnti manifatturieri tra paesi con esportazioni di prodotti manifatturieri verso gli Stati Uniti superiori a 10 miliardi di dollari (Grafico di elaborazione propria, Fonte dati: *UN Trade and Development*)

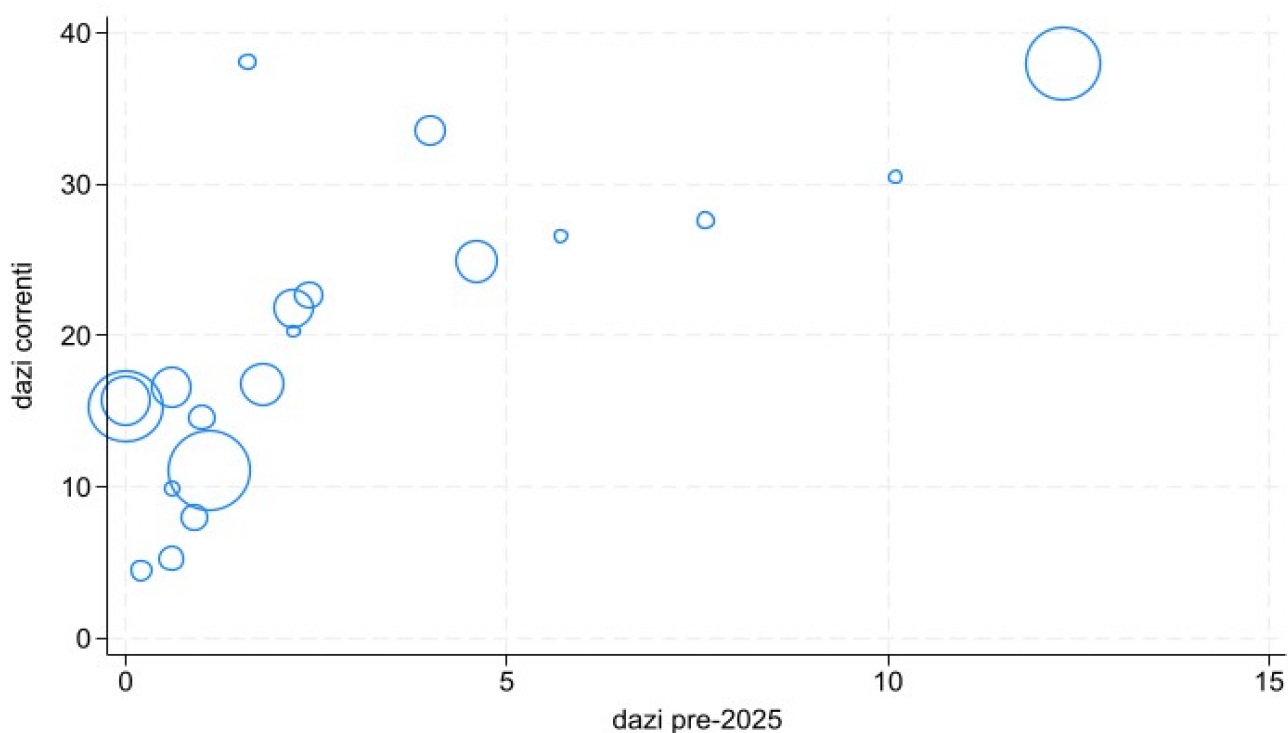


Figura 6: Confronto tra dazi *pre-2025* e dazi correnti manifatturieri tra paesi con esportazioni di prodotti manifatturieri verso gli Stati Uniti superiori a 10 miliardi di dollari, con bolle proporzionate alle importazioni. (Grafico di elaborazione propria, Fonte dati: *UN Trade and Development*)

In questi due grafici (Figure 5 e 6), che hanno per oggetto gli stessi 20 paesi del grafico precedente (Figura 4), cioè i 20 paesi del mondo con esportazioni manifatturiere verso gli Stati Uniti superiori a 10 miliardi di dollari, si evidenzia la relazione tra i dazi *pre-2025* e quelli correnti sui prodotti manifatturieri. Possiamo notare come molti dei paesi che più sono stati colpiti da questo aumento tariffario siano i paesi considerati alleati: Unione Europea, Taiwan, Giappone, Corea, Canada, Israele, Regno Unito, Filippine. Tali paesi, che possiamo rilevare che prima del 2025 avessero tariffe manifatturiere inferiori al 2,5%, si sono visti aumentare repentinamente i loro dazi manifatturieri sino ad arrivare a tariffe simili, e in alcuni casi superiori, al 20%. In tal senso è chiaro come l'amministrazione Trump abbia voluto superare il "trattamento preferenziale" garantito a molti paesi alleati, arrivando persino ad imputare ad alcuni di essi comportamenti scorretti nei confronti degli USA¹². Un altro aspetto da sottolineare è che, come evidenziato precedentemente, molti paesi da cui gli Stati Uniti importavano molto erano soggetti a tariffe molto basse prima del 2025, solo 4 dei 23 paesi presenti nella Figura 2 sono infatti presenti nella Figura 4; il *trend* invece, come si può vedere dalla Figura 6, è stato invertito nel 2025, con importanti aumenti delle tariffe per molti paesi esportatori.

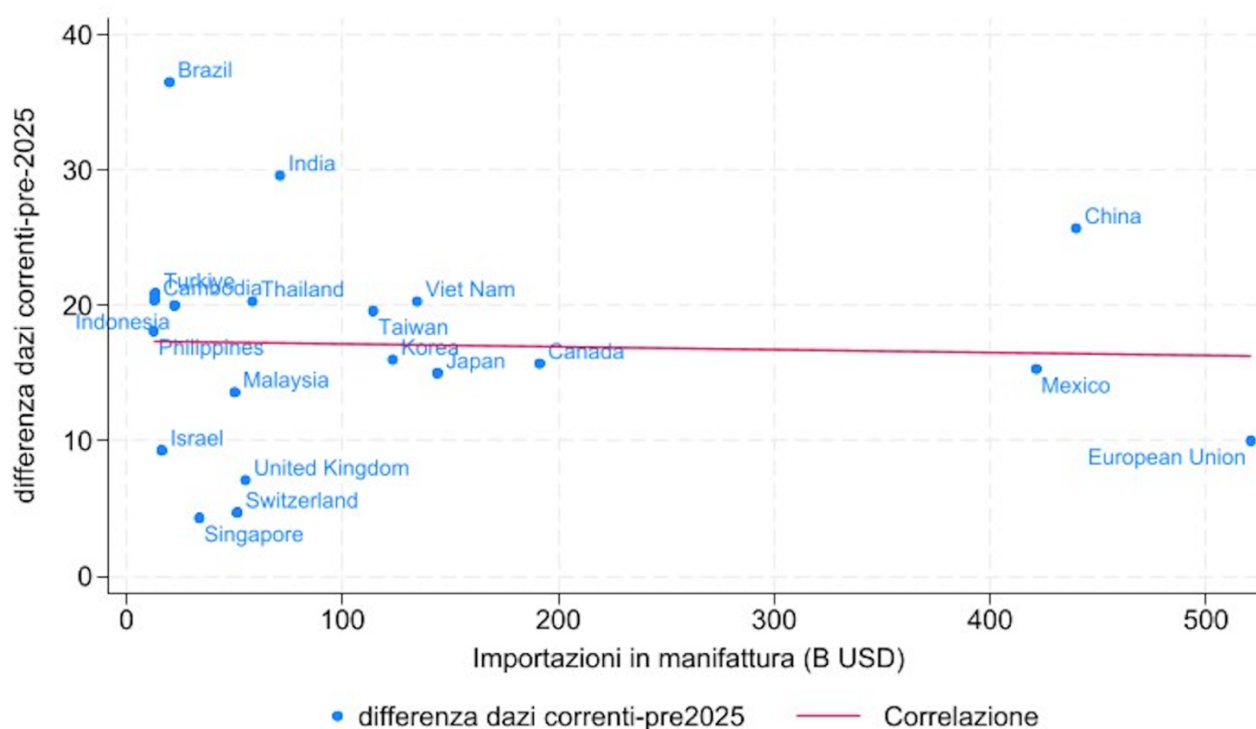


Figura 7: Confronto tra la differenza tra i dazi correnti i dazi *pre-2025* manifatturieri e le importazioni in manifattura, tra paesi con esportazioni di prodotti manifatturieri verso gli Stati Uniti

¹² "Trump claims US is being ripped off by Europeans and 'globalists' as market dip", Euronews. Disponibile a: <https://www.euronews.com/business/2025/03/07/trump-claims-us-is-being-ripped-off-by-europeans-and-globalists-as-markets-dip?utm>

superiori a 10 miliardi di dollari. (Grafico di elaborazione propria, Fonte dati: *UN Trade and Development*)

Nella Figura 7 viene analizzata la relazione tra l'aumento delle tariffe manifatturiere del 2025 e le esportazioni manifatturiere verso gli Stati Uniti. I paesi presi in considerazione sono ancora una volta i 20 paesi con esportazioni manifatturiere verso gli Stati Uniti superiori a 10 miliardi di dollari e, a differenza degli altri grafici, in questo vengono presi in considerazione solamente i dazi imposti nell'anno 2025. Questo grafico conferma i sospetti precedenti sulla scarsa correlazione tra importazioni in manifattura e dazi nel 2025 sulla manifattura. Come possiamo vedere dalla retta *OLS*, che è praticamente piatta, la correlazione tra importazioni e dazi è lievemente negativa. L'indice di correlazione di Pearson è infatti pari a $-0,0427$, a testimonianza di una correlazione nulla e, dunque, del fatto che, tra i paesi che esportano agli Stati Uniti prodotti manifatturieri per un valore superiore a 10 miliardi di dollari, il valore delle importazioni non sia stato un criterio nella decisione dell'entità di tali tariffe.

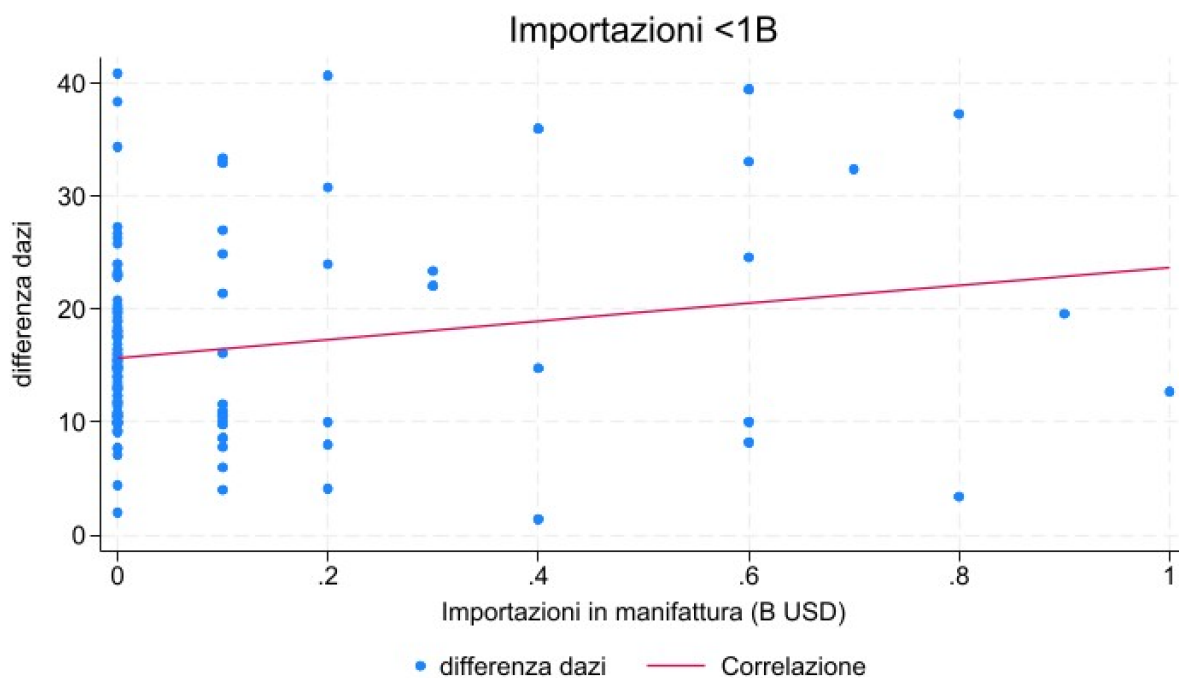


Figura 8: Confronto tra la differenza tra i dazi correnti i dazi *pre-2025* manifatturieri e le importazioni in manifattura, tra paesi con esportazioni di prodotti manifatturieri verso gli Stati Uniti inferiori a 1 miliardo di dollari. (Grafico di elaborazione propria, Fonte dati: *UN Trade and Development*)

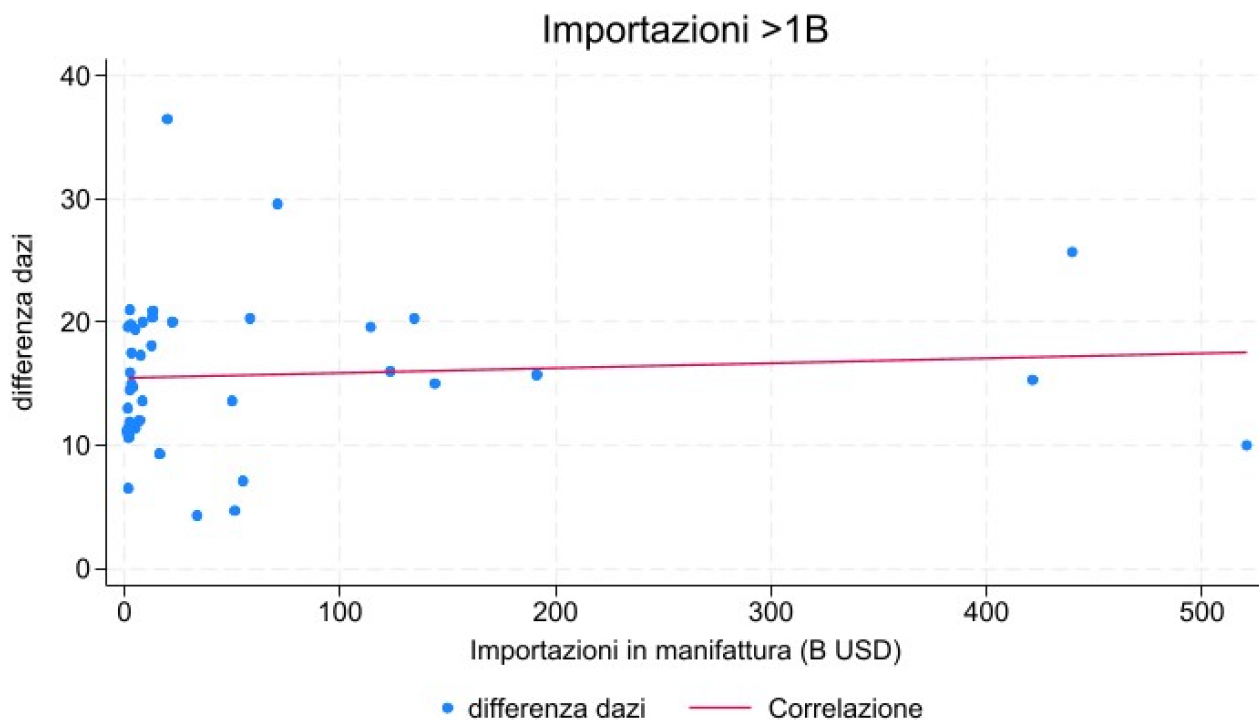


Figura 9: Confronto tra la differenza tra i dazi correnti i dazi *pre-2025* manifatturieri e le importazioni in manifattura, tra paesi con esportazioni di prodotti manifatturieri verso gli Stati Uniti superiori a 1 miliardo di dollari. (Grafico di elaborazione propria, Fonte dati: *UN Trade and Development*)

In questi ultimi due grafici (Figure 8 e 9), l'analisi che nel grafico precedente (Figura 7) era rivolta esclusivamente ai paesi con esportazioni manifatturiere verso gli Stati Uniti superiori a 10 miliardi di dollari, viene ora estesa alla totalità dei paesi attualmente soggetti a dazi secondo lo *UN Trade and Development*. Le due figure analizzano infatti la relazione tra i dazi manifatturieri imposti nel 2025 e le importazioni manifatturiere, suddividendo i paesi tra quelli con esportazioni manifatturiere verso gli USA inferiori ad 1 miliardo di dollari e quelli dai quali gli Stati Uniti importavano prodotti manifatturieri per un valore superiore ad 1 miliardo di dollari. Questi due *scatter plot* sembrano coerenti con l'analisi svolta nel grafico precedente: la relazione tra i dazi ed il livello di importazioni manifatturiere appare molto debole o quasi inesistente. La retta *OLS* dei paesi che esportano prodotti manifatturieri verso gli Stati Uniti per un valore inferiore ad un miliardo presenta infatti una pendenza positiva maggiore rispetto al secondo gruppo di paesi nel quale questa è quasi piatta, pur essendoci nel primo grafico una maggiore dispersione dei punti intorno alla retta. Questa evidenza empirica mostra come, nonostante la correlazione tra i dazi e le importazioni manifatturiere sia quasi assente in entrambi i gruppi di paesi, essa appare più marcata tra i paesi dai quali gli Stati Uniti importano prodotti manifatturieri per un valore inferiore ad un miliardo di dollari, segno di un aumento più consistente del livello dei dazi manifatturieri nei confronti di paesi a bassa esportazione.

Nell'ottica di un obiettivo di riduzione del *deficit* commerciale, pur dipendendo questo anche da altre relazioni tra variabili macroeconomiche oltre che dalla differenza tra esportazioni ed importazioni, sarebbe

parsa più coerente la scelta di imporre dazi proporzionati alle importazioni. Con riferimento alla riduzione del *deficit* commerciale statunitense è corretto affermare che numerosi economisti ritengono tale obiettivo non perseguibile tramite l'imposizione di dazi, i quali finiscono per ridurre sia le importazioni sia le esportazioni, valutazione confermata anche dall'analisi del *deficit* statunitense degli ultimi mesi che, a seguito di una breve contrazione, a partire da Novembre 2025 ha cominciato di nuovo ad espandersi.

In conclusione, partendo da una base di dazi molto bassa nei confronti principalmente di paesi in via di sviluppo, nel 2025 l'amministrazione statunitense repubblicana ha operato un cambiamento strutturale di tali tariffe, superando trattamenti favorevoli per i paesi alleati ed imponendo cospicui dazi doganali nei confronti di grandi esportatori e paesi sviluppati. Tale mutamento avrebbe potuto essere ancora più marcato in quanto permangono tuttora importanti differenze tra i dazi applicati ai paesi grandi esportatori e quelli applicati ai paesi che esportano in misura inferiore ad un miliardo, probabilmente però tale scelta nasce da un'esigenza di contenimento dei prezzi. Come abbiamo visto infatti le importazioni manifatturiere statunitensi sono concentrate tra pochi grandi paesi, dunque sarebbe stato sufficiente un aumento consistente dei dazi ad un ridotto numero di paesi per generare aumenti su larga scala dei prezzi dei beni al consumo nel mercato statunitense.

2. Impatto dei dazi sul *reshoring* delle attività manifatturiere

Il *reshoring* è il processo strategico tramite il quale un'impresa riporta nel paese di origine le attività produttive precedentemente delocalizzate all'estero (*offshoring*). Il *reshoring* è dunque un fenomeno inverso, ma strettamente connesso con l'*offshoring* (delocalizzazione) e riflette la crescente importanza di fattori come l'automazione (Industria 4.0), le interruzioni nelle catene di fornitura (Covid-19) e la preferenza per la produzione locale (Made-In Effect). Negli ultimi decenni molte imprese, per le ragioni sopra esposte, hanno ritenuto conveniente delocalizzare le proprie attività in paesi dal minore costo del lavoro. Tuttavia negli ultimi anni questo vantaggio di costo si è eroso e per numerose imprese è tornato conveniente produrre nel paese di origine (*reshoring*) o in paesi limitrofi (*nearshoring*). Tra i fattori che hanno causato tale inversione di tendenza possiamo annoverare anche la necessità di una produzione vicina ai mercati ed all'innovazione, una maggiore tutela della proprietà intellettuale e un aumento delle tensioni geopolitiche. Limitatamente al caso degli Stati Uniti bisogna considerare una ulteriore variabile, sulla quale si concentrerà questo capitolo, ossia l'impatto dei dazi. Secondo un sondaggio condotto nel 2025 dalla società statunitense *Regions Recruiting* in collaborazione con *Reshoring Initiative* tra le ragioni principali per le quali le imprese statunitensi scelgono una strategia di *reshoring* al primo posto vi sono i vantaggi di avere la produzione vicino al mercato seguito dai costi di trasporto e dai dazi doganali, successivamente vi sono i rischi geopolitici ed infine la necessità di prossimità ai clienti e al mercato.

Nell'analizzare come i dazi possano influenzare il *reshoring* delle attività manifatturiere, bisogna sottolineare come questi devono essere in primo luogo ingenti, deve essere infatti un costo elevato al punto tale da rendere conveniente per le imprese spostare la produzione o una parte di essa da un paese all'altro,

devono essere inoltre certi, nella pianificazione strategica delle imprese è necessaria chiarezza sull'entità delle tariffe per permettere alle aziende di operare la migliore scelta, infine i dazi devono essere duraturi, un'impresa che abbia il sospetto che questi verranno rimossi in breve tempo non sposta l'intera produzione in un altro paese o addirittura in un altro continente.

In merito alla certezza dell'entità dei dazi imposti si può facilmente verificare che dall'annuncio degli stessi questi siano stati più volte modificati e rimaneggiati, l'impressione è che vengano usati più come strumento negoziale, come ha sottolineato un già citato documento della Casa Bianca, che commerciale e che dunque siano soggetti più frequentemente a variazioni.

Un altro aspetto da considerare nel valutare l'impatto dei dazi sul *reshoring* delle attività manifatturiere è la legittimità degli stessi. I dazi sono stati infatti imposti direttamente dal Presidente degli Stati Uniti d'America Donald Trump tramite una legge federale, l'*International Emergency Economic Powers Act (IEEPA)*, che conferisce allo stesso particolari poteri economici in caso di minaccia straordinaria o inusuale per il proprio paese. L'amministrazione Trump ha dichiarato un'emergenza economica relativa al grande *deficit* commerciale ed ha dunque imposto tali dazi oltrepassando il voto del Congresso degli Stati Uniti, che è invece l'organo deputato ad imporli. A fine Maggio 2025 la US Court of International Trade ha dichiarato illegittimi i dazi sostenendo che l'*IEEPA* non conferisca al Presidente un'autorità illimitata in materia di dazi, decisione poi confermata dalla Corte d'Appello. Il 20 Febbraio 2026 si dovrà esprimere in via definitiva la Corte Suprema degli Stati Uniti sulla legittimità delle tariffe, nel contempo queste sono restatesi in vigore e sono stati sospesi eventuali rimborsi per dazi già pagati. Tale incertezza normativa e giudiziaria crea un clima di rischio per le imprese, potenzialmente disincentivando decisioni definitive di rilocalizzazione fino alla decisione finale della Corte Suprema.

Come evidenzia questo grafico (Figura 10) fornitomi dall'organizzazione *Reshoring Initiative*, nel quale vengono sommati i posti di lavoro annuali generati negli Stati Uniti dal *reshoring* e quelli generati dai *Foreign Direct Investment (FDI)* nel settore manifatturiero, guidati dalla stessa logica, il *reshoring* è un fenomeno di crescente importanza negli ultimi anni. Dal 2010 ad oggi il fenomeno è infatti passato da generare poco più di diecimila posti di lavoro all'anno a creare 223,000 posti di lavoro stimati nel 2025, con picchi che hanno sfiorato i 350,000.

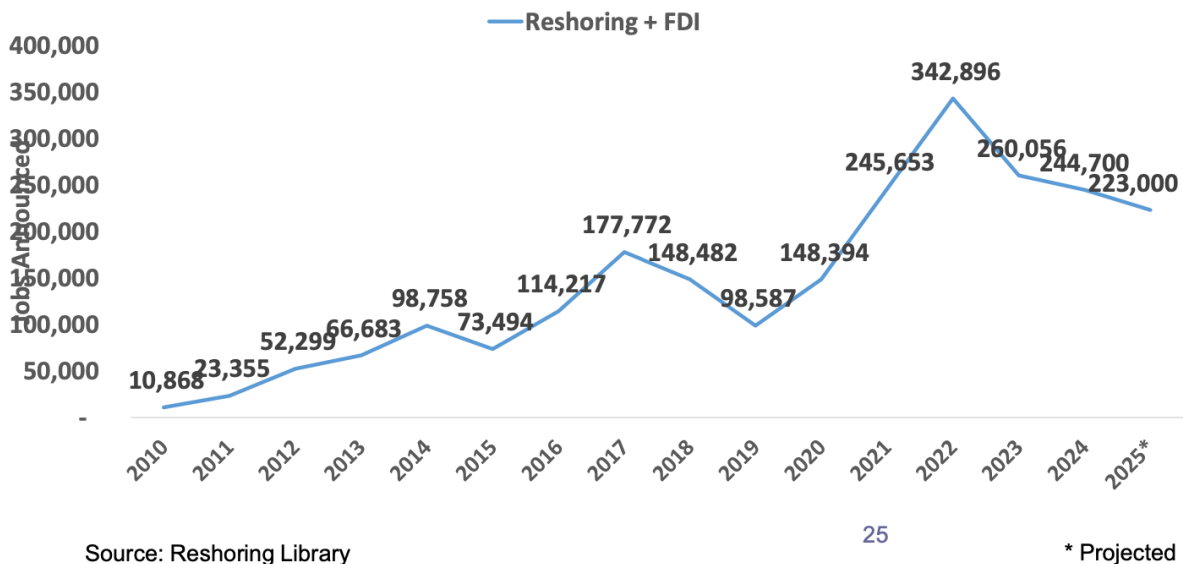


Figura 10: Posti di lavoro generati da *reshoring* e *FDI* ogni anno negli Stati Uniti nel settore manifatturiero (Fonte: *Reshoring Initiative*)

Provando a collegare le misure protezionistiche delle quali abbiamo brevemente scritto (*CHIPS and Science Act*, *Inflation Reduction Act*, dazi) con il fenomeno analizzato dal grafico, pur comprendendo come un fenomeno così complesso nella pianificazione strategica aziendale non si possa ridurre a poche variabili, si nota che il picco di posti di lavoro creati sia in corrispondenza del 2022, anno in cui è stato approvato il *CHIPS and Science Act* e l'*Inflation Reduction Act*. Le due leggi fornivano numerosi sussidi nel settore della manifattura dei semiconduttori e nei settori legati alla transizione energetica, con l'obiettivo esplicito di rafforzare la produzione domestica. La coincidenza temporale tra l'approvazione di tali misure e il picco di posti di lavoro suggerisce una possibile correlazione. Tuttavia sarebbe metodologicamente errato attribuire tale picco esclusivamente alle due leggi protezionistiche varate, nel 2022 infatti a causa dell'invasione russa dell'Ucraina si sono acuite le tensioni geopolitiche e questo potrebbe aver incentivato strategie di rilocalizzazione, pertanto il dato osservato va interpretato con cautela, ma certamente tale dato non può essere ignorato.

Un altro dato da analizzare è quello riguardante i posti di lavoro creati nel 2025, l'anno dell'imposizione dei dazi degli Stati Uniti. Tale dato, che è bene chiarire sin da subito che sia una previsione, mostra un lieve calo rispetto al 2024, pur presentando un valore molto elevato. Analizzando tale valore, pari a 223,000, si può dire che l'effetto dei dazi sul *reshoring* delle attività manifatturiere sia stato al di sotto delle aspettative in quanto il valore sembra essere in linea con il trend degli ultimi anni o comunque non sembra discostarsene in positivo, non presentando un significativo aumento che possa essere direttamente attribuibile alle politiche in atto. Le cause di questa osservazione meno elevata del previsto, come abbiamo precedentemente esaminato, possono essere ricondotte alla generale incertezza delle imprese in merito alla stabilità ed alla durata delle tariffe. Tale incertezza infatti potrebbe frenare le decisioni di investimento, in

particolar misura quelle strutturali e di lungo periodo come il trasferimento di impianti produttivi. Bisogna inoltre aggiungere che l'effetto dei dazi sul *reshoring* delle imprese potrebbe manifestarsi in modo più evidente nel medio periodo rispetto al breve, in quanto la riorganizzazione delle catene del valore richiede tempo, pianificazione ed ingenti risorse. È doveroso infine precisare che questo dato e tutte le analisi ad esso collegate, in misura maggiore rispetto al dato analizzato precedentemente in quanto si tratta di un dato previsionale, deve essere preso con grande cautela poiché è il risultato di un insieme di fattori geopolitici ed economici in gran parte difficili da decifrare che possono avere avuto un impatto sull'andamento dell'occupazione.

3. Trasmissione degli impatti lungo la Global Value Chain: risposte delle imprese ai dazi

Il *reshoring* delle attività è una delle possibili risposte delle imprese ai dazi, adottata però da una esigua parte della totalità delle imprese soggette ai dazi. La maggior parte delle imprese che sono soggette a dazi o i cui fornitori sono soggetti a dazi sceglie di affrontare i costi di tale tributo, evitando così di spostare la propria produzione.

Secondo un sondaggio di McKinsey l'82% delle aziende intervistate afferma che i nuovi dazi influiscono sulle loro catene di fornitura, con un impatto che va dal 20 al 40% delle loro *supply chain*. Ad essere particolarmente esposte, come si può immaginare, sono le imprese con connessioni negli Stati Uniti. Poiché le catene di fornitura delle imprese sono diventate progressivamente sempre più integrate globalmente, emblematico a tal riguardo è ancora una volta l'esempio iniziale della penna di Friedman, l'imposizione dei dazi da parte di un paese, specialmente così rilevante come gli Stati Uniti, si traduce per molte imprese in aumenti dei costi dei materiali e riduzione della domanda da parte dei clienti. In risposta a tali pressioni le imprese stanno adottando misure in larga parte simili a quelle applicate in corrispondenza di precedenti *shock*, quali la pandemia e i conflitti internazionali, che avevano messo in evidenza la vulnerabilità e l'eccessiva esposizione delle catene globali del valore, spingendo verso strategie di maggiore diversificazione e capacità di adattamento. Una delle strategie a breve termine più adottate dalle imprese in risposta a tali mutamenti è l'aumento degli inventari come scorta per mitigare i rischi, nello specifico spostando, prima dell'introduzione dei dazi doganali, le scorte verso le regioni interessate. A tal proposito, secondo il *Bureau of Economic Analysis (BEA)*, a Gennaio 2025, in vista dell'imposizione dei dazi doganali, gli Stati Uniti hanno registrato un record di importazioni pari a 401,2 miliardi di dollari, in aumento del 10% rispetto all'analogo dato di Dicembre 2024. Un altro approccio largamente diffuso per distribuire tali costi lungo la catena del valore sono le trattative con i fornitori per la condivisione dei costi tariffari oppure con le istituzioni per esenzioni tariffarie, a tal riguardo importanti sono state le attività di lobbying tramite associazioni di settore e le attività politiche aziendali. Molte imprese inoltre stanno rivedendo le loro catene di fornitura approvvigionandosi da più fornitori per lo stesso input (*dual sourcing*) per ridurre la dipendenza da un'unica regione oppure stanno rivedendo la loro catena di fornitura spostando o avvicinando la loro produzione ai mercati chiave tramite piani di *nearshoring* o di *onshoring* dei fornitori. Le imprese dunque,

come emerge dallo stesso sondaggio, provano a non trasferire i costi doganali direttamente ai clienti, bensì a distribuirli lungo la catena di fornitura, ridurli oppure evitarli. Alcune imprese scelgono infine cambiamenti strutturali spostando più attività di supply chain negli Stati Uniti o riducendo la presenza in Cina.

In conclusione l'imposizione di dazi, analogamente con quanto osservato nel recente passato con altri *shock* delle catene di fornitura, non produce effetti circoscritti geograficamente, bensì si trasmette lungo l'intera *Global Value Chain*, accelerandone i processi di trasformazione e riorganizzazione della stessa verso assetti più diversificati e flessibili in risposta a tali crisi.

Conclusione

1. Efficacia reale dei dazi come strumento di *reshoring*

Negli ultimi anni negli Stati Uniti si osservano due fenomeni che riguardano il settore manifatturiero: da un lato la produzione è aumentata, dall'altro l'occupazione nel settore è diminuita. Come evidenziato anche dal seguente grafico infatti, l'occupazione totale statunitense nel settore manifatturiero e il PIL reale generato dal settore manifatturiero, che hanno avuto a lungo *trend* simili, negli ultimi anni hanno mostrato un progressivo disallineamento: mentre il PIL reale è tornato a crescere dopo la pandemia, l'occupazione manifatturiera non ha seguito lo stesso andamento rimanendo su livelli inferiori.

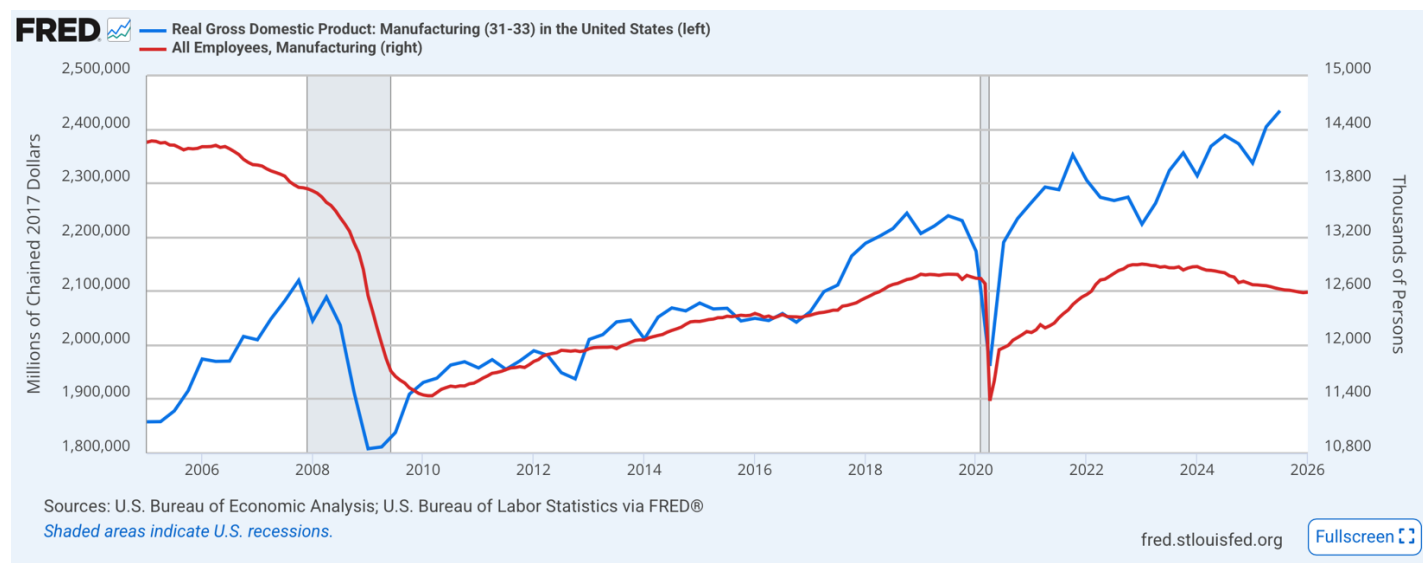


Figura 11: Grafico con Occupazione totale nel settore manifatturiero (Rosso) e PIL reale del settore manifatturiero (Blu). (Fonte: *FRED*)

L'apparente contraddizione è generata da una scelta obbligata operata dai datori di lavoro: non potendo competere sotto l'aspetto salariale con i lavoratori di fascia bassa e non qualificati del continente asiatico, rendono il lavoratore statunitense uno dei più produttivi al mondo tramite la formazione e l'automazione. Tale dinamica ha portato ad una segmentazione dei processi produttivi: le attività più *labour-intensive* e meno qualificate sono state delocalizzate, mentre quelle più automatizzabili o ad alto contenuto tecnologico sono restare negli Stati Uniti. Tale equilibrio è generato da un duplice risparmio: le imprese

pagano meno i lavoratori all'estero e rendono più produttivi quelli interni. A testimonianza di ciò i dati recenti negli Stati Uniti mostrano una dinamica moderata e per larghi tratti stagnante degli investimenti nel settore manifatturiero tradizionale, a fronte di una rapida crescita di quelli in *computer equipment* ed infrastrutture *AI*, che possono portare ad un aumento della produttività dei lavoratori. Tali evidenze sono dunque coerenti con un processo di aumento della produttività e di sostituzione tra lavoro e capitale.¹³

La domanda che bisogna porsi dunque non è più se i dazi siano un valido strumento di *reshoring*, bensì se il *reshoring* sia realmente un obiettivo perseguito. I lavoratori di economie emergenti presentano un rilevante vantaggio di costo nei lavori non qualificati o semi-qualificati ed in caso di *reshoring* tra le possibili conseguenze per le imprese statunitensi ci potrebbero essere un calo della domanda di lavoro ed una diminuzione del *mark-up*.

In questo contesto l'introduzione dei dazi rischia di incidere più sulla configurazione delle catene produttive che sulla quantità di lavoro domestico impiegato. Le conseguenze dei dazi potrebbero infatti configurarsi come un ritorno fisico di alcune imprese in territorio nazionale non accompagnato necessariamente da un ritorno dei posti di lavoro negli Stati Uniti. Le imprese dunque potrebbero decidere di tornare nel paese di origine sfruttando i vantaggi di costo derivanti dall'automazione, pur mantenendo molti posti di lavoro nel continente asiatico o in altre economie a basso costo. Questo fenomeno è stato già osservato nella guerra commerciale tra Stati Uniti e Cina (2018), durante la quale i dazi non hanno determinato un significativo aumento dell'occupazione manifatturiera statunitense, portando invece ad una riallocazione delle catene del valore verso paesi terzi come Vietnam, India o Messico, tramite un fenomeno noto come *nearshoring*.

Alla luce delle evidenze empiriche si può concludere che i dazi non possano essere considerati uno strumento automaticamente efficace nel modificare le scelte di posizionamento geografico delle imprese. Le decisioni sulla localizzazione delle imprese dipendono infatti da un complesso insieme di fattori, come la stabilità istituzionale, l'accesso ai mercati o il costo del lavoro, che non vengono facilmente alterati da aumenti delle barriere tariffarie. Questi tipi di *shock* come i dazi doganali portano le imprese a riallocazioni parziali e riorganizzazioni delle catene di fornitura improntate alla diversificazione ed alla flessibilità.

In definitiva tali misure protezionistiche se non sono coordinate con politiche industriali di diverso tipo difficilmente riescono a generare un riassetto della struttura occupazionale e produttiva del settore manifatturiero, portando invece più spesso a risposte emergenziali e di contenimento da parte delle imprese.

2. Politiche economiche alternative per la competitività manifatturiera

Come abbiamo visto i dazi non sono uno strumento automaticamente efficace per effettuare un *reshoring* delle attività manifatturiere e, più in generale, per aumentare la competitività manifatturiera.

In questo paragrafo si analizzano le principali politiche economiche alternative ai dazi per aumentare

¹³ "AI-powered growth: GenAI as a new engine of US economic performance", EY Parthenon.
https://www.ey.com/en_us/insights/ai/ai-powered-growth?utm

la competitività manifatturiera del proprio paese. In primo luogo uno strumento largamente usato per supportare la manifattura sono le politiche industriali dirette: sussidi agli investimenti e alla produzione, credito agevolato, detrazioni, esenzioni o riduzioni fiscali ne sono dei validi esempi. I sussidi alla produzione riducono direttamente i costi di produzione ed aumentano l'occupazione dei settori che ne beneficiano, mentre i sussidi agli investimenti generano un aumento della domanda di investimenti favorendo sia i settori che ne beneficiano direttamente sia i settori affini. A tal proposito un caso di sussidi agli investimenti che abbiamo citato in precedenza è il *CHIPS and Science Act* che ha generato effetti indiretti (*spillover effects*) su settori correlati come l'aumento dell'occupazione nella costruzione non residenziale. Per quanto concerne invece il credito agevolato, le detrazioni, le esenzioni e le riduzioni fiscali, queste hanno un effetto rilevante nelle decisioni di investimento ed innovazione delle imprese, riducendo il costo del capitale ed aumentando il rendimento atteso dei progetti. Un altro strumento che ha lo Stato per aumentare la competitività manifatturiera sono i finanziamenti pubblici per la ricerca e sviluppo ed i sostegni all'adozione di nuove tecnologie, tali strumenti infatti tendono a rendere il settore competitivo nel lungo periodo. Le politiche macroeconomiche inoltre sono un valido veicolo per ridurre l'incertezza delle imprese: politiche che hanno come obiettivo il raggiungimento di una bassa inflazione, una valuta stabile e bassi tassi di interesse incoraggiano gli investimenti produttivi delle imprese. Per quanto riguarda l'inflazione infatti ci sono evidenze che un aumento della stessa porti ad un calo della produzione industriale e, più in generale, ci sono evidenze che la stabilità macroeconomica sia associata ad un ambiente più favorevole agli investimenti privati. Le analisi precedenti influenzano i fattori tecnologici ed il capitale, per quanto riguarda il capitale umano invece le politiche più efficaci sono quelle di formazione professionale ed investimento nell'istruzione, in quanto tali interventi incrementano la produttività del lavoro e, di conseguenza, la competitività complessiva del settore. Un ulteriore tipo di politica economica che può aumentare la competitività manifatturiera infine attiene al campo legislativo: una politica regolatoria efficace che renda più snelle le procedure burocratiche, che protegga la proprietà intellettuale o anche una politica ambientale più rigorosa, secondo quanto affermava Porter¹⁴, sono tutti fattori che possono creare un contesto favorevole all'attività economica e, indirettamente, migliorare la competitività settoriale.

In conclusione le politiche economiche, industriali e regolatorie per favorire la competitività manifatturiera sono molteplici, ma, come abbiamo già avuto modo di osservare con i dazi, anche queste non sono automaticamente efficaci, la loro incisività dipende infatti dalla loro progettazione, dalla loro capacità di evitare le distorsioni del mercato e dalla loro capacità di stimolare gli investimenti privati.

3. Sintesi

Tale elaborato ha avuto come oggetto la ricerca dell'influenza, ove presente, dei dazi statunitensi sul fenomeno del *reshoring* delle attività manifatturiere. A seguito di un riepilogo della letteratura sul commercio internazionale, approfondendo le tesi nei riguardi delle misure protezionistiche, e di un riepilogo

¹⁴ "Porter hypothesis", M. Porter, 1991

teorico sugli effetti macroeconomici di tali politiche commerciali, la tesi ha analizzato il contesto storico e le diverse scelte e caratteristiche che hanno portato all'imposizione di dazi. Tale situazione, come abbiamo visto, è infatti il frutto di una integrazione globale sempre più estesa delle catene del valore, generata da differenze salariali, valutarie e differenze nei costi generali di produzione, che ha portato ad un incremento di scelte di delocalizzazione da parte delle imprese manifatturiere statunitensi. Successivamente l'analisi si è focalizzata sul confronto tra i dazi manifatturieri imposti dagli Stati Uniti prima del 2025 e quelli correnti. È risultato che, partendo da una situazione nella quale i dazi imposti erano molto ridotti e concentrati principalmente tra paesi in via di sviluppo, nel 2025 l'amministrazione Trump ha superato il trattamento favorevole garantito a molti paesi alleati aumentando i dazi anche nei confronti di paesi sviluppati e di grandi esportatori manifatturieri, seppur in misura inferiore rispetto agli altri paesi. Esaminando la relazione tra importazioni e tariffe manifatturiere, praticamente nulla, e la distribuzione delle importazioni manifatturiere, principalmente tra pochi grandi paesi, si è concluso che ingenti aumenti tariffari nei confronti di pochi paesi avrebbero avuto importanti ricadute sull'aumento dei prezzi. In definitiva il *trade-off* operato dall'amministrazione repubblicana è stato tra la protezione dell'industria interna, e più in generale la stabilità economica, ed un aumento repentino dei prezzi dei beni al consumo. Come abbiamo già visto inoltre, poiché i dazi costituiscono a tutti gli effetti tributi, essi rappresentano anche una fonte di entrate fiscali. Gli Stati Uniti tuttavia, disponendo di uno spazio fiscale significativamente più ampio rispetto all'Unione Europea, grazie alla maggiore capacità di indebitamento ed al ruolo del dollaro, risultano meno dipendenti da politiche tariffarie per esigenze fiscali.

Entrando più nel dettaglio nel tema centrale della tesi, il *reshoring* delle attività manifatturiere, fenomeno di crescente rilevanza grazie a fattori come il *Made-in Effect*, l'automazione e l'interruzione nelle catene di fornitura, abbiamo analizzato, grazie ad un grafico fornito dall'organizzazione *Reshoring Initiative*, i posti di lavoro generati negli ultimi 15 anni da tale fenomeno. Il picco è in corrispondenza dell'anno 2022, durante il quale sono stati generati negli Stati Uniti più di 340000 posti di lavoro grazie a *reshoring* e *foreign direct investment*. In tale anno, oltre all'acuirsi delle tensioni geopolitiche causato dall'inizio della guerra in Ucraina, che può aver portato a interruzioni delle catene di fornitura, sono state varate negli Stati Uniti due importanti misure per stimolare l'industria manifatturiera statunitense: il *CHIPS and Science Act* e l'*Inflation Reduction Act*. I dati riguardanti l'anno passato (2025) sono previsionali, ma non sembra ci sia stato un significativo aumento del fenomeno in esame, le motivazioni di questo aumento al di sotto delle aspettative si devono ricercare nella generale incertezza delle imprese riguardo ai dazi e, più in generale, nella vischiosità delle decisioni di localizzazione delle imprese, che comporta una certa lentezza nell'adattarsi rapidamente ai cambiamenti. In merito alla generale incertezza delle imprese riguardo ai dazi, questa è causata dalle numerose variazioni sulla loro entità e, soprattutto, sulla loro legittimità. Nel paragrafo 3.2 avevamo infatti accennato all'attesa di una decisione da parte della Corte Suprema sulla legittimità degli stessi, decisione che il 20 Febbraio 2026 è arrivata ed è stato stabilito che il presidente USA non aveva l'autorità legale per imporre dazi ampi e unilaterali usando la legge sulle emergenze economiche (*IEEPA*),

pur lasciando invariati i dazi imposti tramite differenti norme (come la *Section 232* e la *Section 301*). Tale decisione apre a scenari di complessa interpretazione, anche in considerazione del fatto che numerose imprese hanno già avviato richieste di rimborsi per i dazi precedentemente versati, fattispecie non disciplinata dalla Corte Suprema, che rinvia alla legislazione doganale esistente. I dazi *IEEPA* sono stati dunque sostituiti con un dazio aggiuntivo generalizzato del 10% sulla maggior parte delle importazioni provenienti da qualsiasi paese che ha durata di 150 giorni salvo proroga o sospensione da parte del Congresso. Tale contesto, caratterizzato da elevata incertezza e potenziale instabilità regolatoria, come si può immaginare, non appare idoneo a garantire alle imprese il livello di prevedibilità necessario per assumere decisioni strategiche di rilocalizzazione.

I *trend* sulla manifattura statunitense evidenziano inoltre un processo di aumento della produttività e di sostituzione del lavoro con il capitale, in linea con i dati recenti che mostrano un calo degli investimenti in manifattura tradizionale ed un aumento degli investimenti in infrastrutture *AI* e *computer equipment*. Tale dinamica di automazione in atto negli Stati Uniti indebolisce ulteriormente le prospettive di un *reshoring* manifatturiero su ampia scala, poiché favorisce l'attrazione di occupazioni ad alta intensità di capitale e salari elevati.

In conclusione, nonostante sia prematuro trarre conclusioni sull'impatto dei dazi sul *reshoring* delle attività manifatturiere, il contesto illustrato in questa tesi sembra sostenere che non solo i dazi non abbiano portato ad un *reshoring* delle attività manifatturiere, ma soprattutto che un *reshoring* delle attività manifatturiere su ampia scala, alla luce di differenze economiche strutturali ormai consolidate, non costituisca neppure un obiettivo realisticamente raggiungibile nel medio periodo.

Bibliografia e sitografia

- 1) *I Pencil: My Family Tree as told to Leonard E. Reed*, Irvington-on-Hudson, New York: Foundation for Economic Education, Inc., 1999.
- 2) Smith, A. (1776) *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. London: W. Strahan and T. Cadell.
- 3) Di Taranto, G. (2013) *La globalizzazione diacronica*. Torino: G. Giappichelli Editore.
- 4) Scognamiglio Pasini, C. (2023) *Economia industriale*. Roma: Luiss University Press.
- 5) Chang, H.-J. (2014) *Cattivi samaritani*. Milano: EGEA.
- 6) Mankiw, N.G. and Taylor, M.P. (2015) *Macroeconomia*. Bologna: Zanichelli.
- 7) Pozzi, C. (2025) “Sistema economico globale, sistema monetario internazionale e politica commerciale”, *Geotrade*
- 8) Jordan, K. H., Kaur, K. & Majid, D. (2024) *International Trade and Finance, Part 1: Economics of International Trade*. Kitchener: Conestoga Open Learning. Disponibile all’indirizzo: <https://ecampusontario.pressbooks.pub/internationaltradefinancepart1/>.
- 9) Minabe, N. (1967) ‘The Stolper-Samuelson Theorem, The Rybczynski Effect, and the Heckscher-Ohlin Theory of Trade Pattern and Factor Price Equalization: The Case of Many-Commodity, Many-Factor Country’, *Canadian Journal of Economics and Political Science*, 33(3), pp. 401–419. Disponibile all’indirizzo: <https://doi.org/10.2307/139916>
- 10) Krugman, P. (1992), Does the New Trade Theory Require a New Trade Policy? *World Economy*, 15: 423-442. Disponibile all’indirizzo: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/pdf/10.1111/j.1467-9701.1992.tb00528.x?utm>
- 11) Krist, W. (n.d.) *Chapter 3: Trade Agreements and Economic Theory*. The Wilson Center. Disponibile all’indirizzo: <https://www.wilsoncenter.org/chapter-3-trade-agreements-and-economic-theory>
- 12) Rommel, T., Winter, H. (2025). Concepts of Economic Liberalism. In: Adam Smith: The Wealth of Nations. Springer Graduate Texts in Philosophy. Springer, Cham. Disponibile all’indirizzo: https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-031-91619-9_11
- 13) Bhagwati, Jagdish N., "Protectionism" (1988). *Faculty Books*. 285. Disponibile all’indirizzo: <https://scholarship.law.columbia.edu/books/285>
- 14) Strange, S. (1985) ‘Protectionism and World Politics’, *International Organization*, 39(2), pp. 233–259. Disponibile all’indirizzo: <https://www.cambridge.org/core/journals/international->

[organization/article/abs/protectionism-and-world-politics/A44474B70049AEE82A5F776AAC7BFB46#access-block](https://www.researchgate.net/publication/249728389_Peace_Through_Trade_or_Free_Trade)

- 15) Tamar den Besten and Diego R. Känzig, "The Macroeconomic Effects of Tariffs: Evidence From U.S. Historical Data," NBER Working Paper 34852 (2026). Disponibile all'indirizzo: https://dkaenzig.github.io/diegokaenzig.com/Papers/dbk_tariffshocks.pdf?utm
- 16) McDonald, Patrick. (2004). Peace Through Trade or Free Trade? Journal of Conflict Resolution - J CONFLICT RESOLUT. 48. 547-572. Disponibile all'indirizzo: https://www.researchgate.net/publication/249728389_Peace_Through_Trade_or_Free_Trade
- 17) David H. Autor, David Dorn, Gordon H. Hanson. 2016. The China Shock: Learning from Labor-Market Adjustment to Large Changes in Trade. *Annual Review Economics*. 8:205-240 Disponibile all'indirizzo: https://www.nber.org/system/files/working_papers/w21906/w21906.pdf
- 18) Landau, J (2025), Policy Insight 142: Tariffs, the dollar and the US economy, CEPR Policy Insight No 142, CEPR Press, Paris & London. Disponibile all'indirizzo: <https://cepr.org/publications/policy-insight-142-tariffs-dollar-and-us-economy>
- 19) Christoph E. Boehm, Aaron Flaaen, Nitya Pandalai-Nayar (2020), Multinationals, Offshoring, and the Decline of U.S. Manufacturing, Journal of International Economics, Volume 127. Disponibile all'indirizzo: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0022199620301069>
- 20) Timcke, Scott, What was Bidenomics? Industrial Policy, Tools of Statecraft, and The Liberal Strategy for AI Governance (August 08, 2024). Disponibile all'indirizzo: <https://ssrn.com/abstract=4920190>
- 21) Labrianidis, L., Kalantaridis, C., & Dunford, M. (2011). Delocalization of Economic Activity: Agents, Places and Industries. *Regional Studies*, 45(2), 147–151. Disponibile all'indirizzo: <https://www.tandfonline.com/doi/citedby/10.1080/00343404.2011.548967?scroll=top&needAccess=true>
- 22) Zarar Bin Saleem, Imtiaz Khan, & Dr. Aamer Raza. (2025). UNITED STATES 2025 TARIFF POLICIES: GLOBAL IMPACT AND ECONOMICS REVIEW OF POLICIES. *Pakistan Journal of Social Science Review*, 4(6), 94–110. Disponibile all'indirizzo: <https://pjssrjournal.com/index.php/Journal/article/view/289>
- 23) Thorbecke, W. (2018) The exposure of U.S. manufacturing industries to exchange rates, *International Review of Economics & Finance*, Volume 58, 538-549. Disponibile all'indirizzo: <https://doi.org/10.1016/j.iref.2018.06.002>
- 24) Zhao, H. (2025) *Assessing the macroeconomic impacts of the 2025 US tariffs*, BIS Working Paper No. 1316, Bank for International Settlements, 11 December. Disponibile all'indirizzo: <https://www.bis.org/publ/work1316.htm>

- 25) Siriopoulos C, Spyridou A, Polyzos E (2026), "Trump's Liberation Day tariffs: a framework for economic impact and policy assessment". *Studies in Economics and Finance*, Vol. 43 No. 1 pp. 224–238. Disponibile all'indirizzo: <https://doi.org/10.1108/SEF-05-2025-0344>
- 26) McCormick, R. D. (2001) *Anti-globalization protesters are modern-day Luddites* – ICC President, International Chamber of Commerce, 26 January. Disponibile all'indirizzo: <https://iccwbo.org/news-publications/news/anti-globalization-protesters-are-modern-day-luddites-icc-president/>
- 27) Pierce, J. R. & Schott, P. K. (2014) *The surprisingly swift decline of U.S. manufacturing employment*, *Finance and Economics Discussion Series* (FEDS) Paper 2014-04, Board of Governors of the Federal Reserve System, Washington, D.C. Disponibile all'indirizzo: <https://www.federalreserve.gov/pubs/feds/2014/201404/>
- 28) Bertoldi, M. (2024) *Industrial Bidenomics: successo dimezzato?* ISPI – Istituto per gli Studi di Politica Internazionale, 9 Febbraio. Disponibile all'indirizzo: <https://www.ispionline.it/it/pubblicazione/industrial-bidenomics-successo-dimezzato-162874>
- 29) Trump, D. J. (2025) *Remarks Announcing Additional United States Tariff Actions on Foreign Imports*, Remarks by the President, The American Presidency Project, 2 April. Disponibile all'indirizzo: <https://www.presidency.ucsb.edu/documents/remarks-announcing-additional-united-states-tariff-actions-foreign-imports>
- 30) De Backer, K. et al. (2016), "Reshoring: Myth or Reality?", *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*, No. 27, OECD Publishing, Paris. Disponibile all'indirizzo: <https://doi.org/10.1787/5jm56frbm38s-en>.
- 31) Forbes.it (2025) *Un tribunale americano annulla i dazi di Trump: "Sono illegali"*, Forbes Italia, 29 maggio. Disponibile all'indirizzo: <https://forbes.it/2025/05/29/tribunale-americano-annulla-dazi-trump-illegittimi>
- 32) Stentoft, J., Mikkelsen, O.S. & Wickstrøm, K.A. Reshoring manufacturing: the influence of industry 4.0, Covid-19, and made-in effects. *Oper Manag Res* 18, 353–372 (2025). Disponibile all'indirizzo: <https://doi.org/10.1007/s12063-024-00504-1>
- 33) Bornert, X., & Musolino, D. (2024). The Manufacturing Reshoring Phenomenon: A Policy-Oriented Analysis of Factors Driving the Location Decision. *Economies*, 12(5), 100. Disponibile all'indirizzo: <https://doi.org/10.3390/economies12050100>
- 34) U.S. Bureau of Economic Analysis (2025) *U.S. International Trade in Goods and Services, January 2025*, BEA News Release, 6 March. Disponibile all'indirizzo: <https://www.bea.gov/news/2025/us-international-trade-goods-and-services-january-2025>
- 35) Foster, T., Vu-Huy-Dat, M. & Trautwein, V. (2025) *Supply chain risk pulse 2025: Tariffs reshuffle global trade priorities*, McKinsey & Company, 2 December. Disponibile

- all'indirizzo: <https://www.mckinsey.com/capabilities/operations/our-insights/supply-chain-risk-survey>
- 36) U.S. Bureau of Economic Analysis (2025) *Private fixed investment in information processing equipment and software [A679RC1Q027SBEA]*, FRED, Federal Reserve Bank of St. Louis. Disponibile all'indirizzo: <https://fred.stlouisfed.org/graph/?g=1DFp7>
- 37) Mutikani, L. (2025) *US manufacturing contracts for sixth straight month amid tariff drag*, Reuters, 2 September. Disponibile all'indirizzo: <https://www.reuters.com/business/us-manufacturing-contracts-sixth-straight-month-amid-tariff-drag-2025-09-02/>
- 38) Kim, Inchul and Cho, Jaehan and Jung, Sunin and Kim, Hanhin and Atkinson, Robert D. and Ezell, Stephen J., *Manufacturing Digitalization in the U.S. and its Policy Implications for Korea* (November 28, 2018). Korea Institute for Industrial Economics and Trade Research Paper No. 18/BG/108, KIET Occasional Paper No. 108. Disponibile all'indirizzo: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4212044>
- 39) Can Wang, Xiujuan Peng, Janine Dixon, Cuiping Zhao (2025), *Economic growth, industrial dynamics and industrial policy: The role of investment and production subsidies*, Economic Analysis and Policy, Volume 88, Pages 1819-1837. Disponibile all'indirizzo: <https://doi.org/10.1016/j.eap.2025.11.007>
- 40) Erten, B., Stiglitz, J. E. & Verhoogen, E. (2025) *Employment Impacts of the CHIPS Act*, IZA Discussion Paper No. 18334, Institute of Labor Economics (IZA), Bonn. Disponibile all'indirizzo: <https://docs.iza.org/dp18334.pdf>
- 41) Dugo, A., Erixon, F. & Guinea, O. (2025) *Models of Industrial Policy: Driving Innovation and Economic Growth*, ECIPE Occasional Paper No. 05/2025, European Centre for International Political Economy (ECIPE), May. Disponibile all'indirizzo: <https://ecipe.org/publications/models-of-industrial-policy/>
- 42) Carola Binder, Ezgi Ozturk, Xuguang Simon Sheng (2025), *The effects of inflation uncertainty on firms and the macroeconomy*, Journal of International Money and Finance, Volume 151, 103239. Disponibile all'indirizzo: <https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2024.103239>
- 43) York, E. (2024) *Separating Tariff Facts from Tariff Fictions*, Cato Institute. Disponibile all'indirizzo: <https://www.cato.org/publications/separating-tariff-facts-tariff-fictions>
- 44) Damascelli, G. & Sabatini, C. (2026) *La sentenza della Corte USA sui dazi e le contromosse di Trump*. Fiscoetasse.com. Disponibile all'indirizzo: <https://www.fiscoetasse.com/approfondimenti/17083-la-sentenza-della-corte-usa-sui-dazi-e-le-contromosse-di-trump.html>