

**COLPITE 44MILA AZIENDE ITALIANE
MA TUTTO IL SISTEMA SOFFRIRÀ**

L'INCERTEZZA FIGLIA DEI DAZI LA TASSA DANNOSA DUE VOLTE

di **FERRUCCIO DE BORTOLI**

Si fa presto a dire dazi. Nei prossimi giorni conosceremo l'entità e la vastità dei provvedimenti americani contro le esportazioni dei Paesi europei. La data fatidica, nella quale dovrebbero cominciare a essere applicati, aggiungendosi a quelli su acciaio e alluminio, è il 2 aprile. L'Unione europea aspetterà almeno quindici giorni. Poi varerà le sue contromosse. Prima di comprendere quali potranno essere le conseguenze degli aggravii tariffari — soprattutto per l'Italia, i settori più colpiti, le aziende maggiormente esposte — forse non è inutile metterci nei panni di chi le deve decidere. Non è facile scegliere chi colpire.

Non è solo una questione di flussi e di disavanzi. Il segretario al Tesoro, Scott Bessent, nell'annunciarli ha probabilmente accentuato la suspense proprio per dissimulare tutte le difficoltà di un passo grave e storico. Un interessante working paper della Banca dei Regolamenti internazionali (ne ha dato conto Vittorio Carlini su *Il Sole 24 Ore*), realizzato su un campione di 5 mila settori di 47 Stati con dati del 2023, ha stimato il danno potenziale al 12% del commercio mondiale. L'Istituto di Basilea ha poi cercato, con una certa fatica, di dividere il mondo tra amici e nemici, vicini e lontani, nella presunzione che vengano colpiti dalla Casa Bianca in maniera differente.



**MADE IN ITALY
INCERTEZZA E TARIFFE:
UN DOPPIO PESO
PER 44 MILA AZIENDE**

Certe distanze sono palesi, ovviamente. Ma non sempre le differenze politiche e strategiche coincidono con gli interessi commerciali. E potremmo, paradossalmente, trovarci nella condizione di vedere tolte alcune sanzioni alla

Russia, per favorire la via della pace, mentre sul piano strettamente commerciale, si sanzionano gli alleati che magari partecipano allo stesso tavolo negoziale.

Le aziende americane, tanto per fare un esempio, hanno lunghe catene



di forniture, accorciate negli ultimi anni ma non troppo, dipendenti da quello che è il peggior nemico, ovviamente la Cina, gravata comunque di una ventata di dazi. I Paesi vicini sono diventati improvvisamente lontanissimi dal punto di vista politico. Il Messico, dal 4 marzo, è gravato di un dazio de 25% sulle proprie esportazioni, molte delle quali sono all'interno delle filiere delle stesse aziende statunitensi. E lo stesso accade con il Canada, ugualmente colpito dalla scure tariffaria, che ha però già annunciato controdazi in egual misura a carico di prodotti americani.

Il rischio rincorsa

Il rischio di una rincorsa sfrenata è tutt'altro che remoto. La preoccupazione di non far rincarare troppo il gallone di benzina — il codice segnaletico del potere d'acquisto delle famiglie — ha consigliato l'amministrazione Trump di scendere al 10% negli acquisti all'estero di prodotti energetici. La rarefazione dell'offerta soprattutto di alimentari — clamoroso è il caso delle introvabili uova — consiglierebbe addirittura di incentivare le importazioni.

E quale sarà il criterio dell'amicizia applicato ai Paesi europei più in sintonia con il pensiero trumpiano? L'Ungheria meglio dell'Italia? E quale per quelli che, pur lontani politicamente come il governo laburista del Regno Unito, sono vicini per l'antica e inscindibile *special relationship*?

L'incremento

Il nostro Paese ha fortemente incre-

mentato, negli ultimi anni, le proprie esportazioni verso gli Stati Uniti. Nel 2024 ha venduto merci per 65 miliardi e ne ha comprato solo per 26. L'incidenza dell'interscambio italoamericano, sul totale del nostro commercio estero, è passata dal 7,5% del 2014 al 10,4% del 2024. Roberto Monducci, già direttore della produzione statistica dell'Istat, ha studiato il problema del rischio dazi in preparazione dell'edizione 2025 del Global Attractiveness index di Teha.

Colpisce il numero degli operatori commerciali potenzialmente coinvolti: sono 44 mila contro i 29 mila della Germania. La loro dimensione è relativamente piccola. Solo il 27% è sopra la soglia di affari di 2,5 milioni contro un 34% di media generale. I settori coinvolti sono soprattutto macchine e attrezzature, farmaceutico, mezzi di trasporto e alimentari.

«Una parte significativa del nostro interscambio con gli Stati Uniti — spiega Monducci — è all'interno delle global value chain delle aziende americane presenti nel nostro Paese, soprattutto nel settore farmaceutico. Il rischio è diffuso su una quantità rilevante di aziende, di operatori, ma l'indice di concentrazione non è elevato. Se lo fosse vorrebbe dire che abbiamo produttori troppo legati al mercato Usa da mettere in pericolo la propria esistenza di fronte a dazi troppo pesanti».

Sfugge, nelle tante analisi sui dazi di Trump, il fatto che abbiano una natura prima di tutto politica. O forse in alcuni casi esclusivamente politica. Le ragioni economiche ci sono, ma vengono spesso dopo. «Sono soprattutto armi negoziali — chiari-

sce Gianmarco Ottaviano, economista e professore ordinario all'Università Bocconi — agitate, minacciate, messe e tolte. Siamo anche nella dimensione dei dazi umorali. Gli Stati Uniti formano, insieme al Messico e al Canada, un'area economica integrata di difficile frazionamento. E, infatti, molti compratori americani si sono rivoltati contro alcune delle misure già decise. L'effetto più importante però è quello dell'incertezza. E questo è un dazio che pagano tutti, nessuno escluso. Gli obiettivi economici che si perseguono con i dazi appaiono poi contraddittori. Difficile se non impossibile, per questa via, finanziare la riduzione delle tasse. Non basta uno strumento solo. Sembra l'applicazione della legge di Maslow, all'uomo che ha in mano solo il martello tutto sembra un chiodo. I dazi funzionano in un solo modo: quando gli altri non reagiscono, si sottomettono».

Il momento che stiamo vivendo, carico di profonda incertezza, a quali altri frangenti storici assomiglia? «Il mercantilismo di quattro secoli fa aveva una sua logica — aggiunge Ottaviano — accumulare il più possibile oro e preziosi per finanziare le guerre e l'espansione coloniale. Anche il periodo tra le due guerre mondiali, nel secolo scorso, offre un parallelo interessante. I Paesi non erano in grado di aumentare le tasse per mettere a posto i bilanci disastriati dal conflitto. La disoccupazione e il risentimento dei reduci, dei giovani, alimentarono le spinte protezioniste e allargarono il consenso dei nazionalismi. Con gli esiti, tragici, che tutti conosciamo».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Questo è il numero stimato degli operatori commerciali tricolori
potenzialmente colpiti dalle nuove strategie americane in arrivo

Ma l'effetto più pericoloso è la non prevedibilità dell'attuale politica
della Casa Bianca che annuncia, sospende e poi riapplica le barriere doganali extra,
come nel caso di Messico e Canada. I paralleli storici (non tranquillizzanti)
portano al mercantilismo precedente all'espansione coloniale
o al protezionismo degli Stati nazionali fra le due grandi guerre mondiali....

L'incidenza dell'interscambio con gli Stati Uniti è salita: oggi vale il 10,4 per cento del nostro commercio estero

DS6901

Solo il 27 per cento delle imprese coinvolte è sopra la soglia di affari di 2,5 milioni contro un 34% di media generale

DS6901

29

mila

Il numero degli operatori commerciali tedeschi potenzialmente coinvolti dalle tariffe verso la Ue

25

per cento

I dazi applicati (dopo un lungo tira e molla) sull'export messicano che rendono difficile il lavoro e molte filiere industriali Usa

Donald Trump

Il presidente degli Stati Uniti ha indicato il 2 aprile come data di partenza per i nuovi dazi sulle merci esportate dall'Unione europea negli Stati Uniti

