

NEGLI STATES Il fenomeno e le ricadute sui consumatori

Acquisti più cari: «È il supplemento Donald»

Le aziende aggiungono una voce separata nei conti: da 5 dollari al 40%

New York Negli Usa arriva il «supplemento Donald Trump». Le aziende americane scaricano sul presidente la colpa dei rincari determinati dai dazi, e sempre di più, dai produttori di sanitari ai negozi di giocattoli, stanno aggiungendo una voce separata nei conti chiamata ad esempio *Trump Tariff Surcharge* o *Trump Liberation Tariff*. Un modo per evidenziare che gli aumenti derivano dalle tariffe imposte dall'amministrazione Usa, soprattutto sulle importazioni dalla Cina, ora tassate fino al 145%. Alcuni applicano un sovrapprezzo fisso, in genere 5 dollari, altri un aumento percentuale fino al 40%. L'obiettivo è trasferire almeno parte del costo ai consumatori, ma anche scaricare pubblicamente la responsabilità sulla Casa Bianca.

«Riteniamo che la trasparenza sia la strada da percorrere, e riconosco al tycoon il pieno merito della sua decisione di applicare questa tariffa a tutti i consumatori Usa», sottolinea con il *Wall Street Journal* Ryan Babenzien, amministratore delegato di Jolie, azienda che vende soffioni per la doccia di alta gamma. Babenzien prevede di aggiun-

gere una *Trump Tariff Surcharge* agli ordini online nelle prossime settimane, ma l'entità esatta dipenderà dall'evoluzione della guerra commerciale e dai calcoli dei costi assorbiti da Jolie. Il Ceo ritiene che sia importante spiegare chiaramente ai consumatori come i dazi influenzeranno i loro budget: «Non sono sicuro che il cittadino medio capisca veramente che questo gli costerà di più ovunque». Molte delle aziende statunitensi con fornitori in Cina hanno messo in atto una serie di misure per gestire l'escalation commerciale, anticipando le scorte prima che i dazi entrassero in vigore, facendo pressione sui fornitori affinché assorbissero l'incremento dei costi e aumentando i prezzi al dettaglio per i prodotti con margini più elevati. Alcuni dirigenti, come il fondatore e presidente di BigBadToyStore, Joel Boblit, stanno inviando email dettagliate ai clienti per spiegare come le tariffe influenzeranno le loro catene di approvvigionamento. Circa il 90% delle action figure e degli oggetti da collezione venduti dalla sua azienda sono realizzati in Cina e Vietnam, e dopo che

Trump ha sospeso i dazi reciproci tranne quelli per Pechino, Boblit ha comunicato che l'azienda del Wisconsin avrebbe applicato una commissione tariffaria agli articoli in pre-ordine. «Detesto aumentare i prezzi, ma la situazione tariffaria è fuori dal nostro controllo», sostiene, impegnandosi a ridurre o rimuovere l'aumento se le barriere doganali diminuiranno.

Mentre Scott Mencken, Ceo di LittleMachineShop.com, afferma che sta valutando le sue opzioni, ma per ora mantiene i prezzi invariati. La società di Pasadena, in California, vende torni e macchine da banco a ricercatori, hobbisti e altri clienti, e quasi tutti gli oggetti sono importati dal Dragone. Tra i consumatori, le reazioni sono contrastanti: alcuni utenti di un forum di discussione su Reddit hanno elogiato la tattica dei sovrapprezzi come un modo diretto per mostrare il costo dei dazi per aziende e clienti, mentre altri si sono chiesti se legare esplicitamente il costo alla politica commerciale di Trump possa allontanare le persone che sostengono il presidente.

VRob





A sinistra un cliente in un negozio di scarpe, tra i prodotti a maggior rischio rincaro