fuori collana

Trump boomerang, la ricetta impossibile

Giuseppe Travaglini e Alessandro Bellocchi
15 Luglio 2025



L'annuncio è ufficiale: dal 1° agosto entreranno in vigore dazi del 30% sulle importazioni europee negli Stati Uniti. Se la minaccia si concretizzasse, avrebbe ripercussioni gravi non solo sull'economia europea – Italia compresa — ma anche su quella americana. Quali potrebbero esserne gli effetti? E quali le opzioni disponibili per l'Europa?

Trump uno, Trump due

Questa nuova stretta protezionistica si inserisce nel solco tracciato già durante il primo mandato di Donald Trump. Già nel marzo 2017, l'allora Presidente accusava apertamente i partner commerciali, in particolare la Cina, di pratiche scorrette e barriere protezionistiche, dichiarando che gli Stati Uniti erano stati "derubati per decenni da amici e nemici". Nel 2018, impose dazi per oltre 300 miliardi di dollari sui prodotti cinesi, colpendo in particolare beni tecnologici e legati alla proprietà intellettuale. Con il secondo mandato, Trump ha ulteriormente inasprito la sua linea: per il 2025 ha annunciato un dazio universale del 10% su tutte le importazioni, con tariffe maggiorate per 57 partner commerciali. Secondo la Tax Foundation, think tank di Washington, questa misura

farà salire l'aliquota media dal 2,5% al 16,5%, il livello più elevato dal 1937. Si stima una contrazione delle importazioni di circa 800 miliardi di dollari, pari al 25% dei livelli attuali.

Dove porta la spirale protezionistica

Per Trump e il suo entourage, il deficit commerciale è un'anomalia da eliminare. La visione mercantilista dell'amministrazione interpreta ogni squilibrio della bilancia commerciale come una perdita netta di risparmio e occupazione. Tuttavia, la logica economica suggerisce che per correggere tali squilibri servirebbe una manovra fiscale restrittiva che riduca il disavanzo interno. Invece, la strategia scelta dagli Stati Uniti è quella di scaricare l'onere dell'aggiustamento sugli altri Paesi, mediante dazi generalizzati. Ma i dazi sono imposte pagate da chi li applica. L'entusiasmo di Trump per i 30 miliardi di dollari incassati dalle dogane a giugno è fuorviante. A fine anno potrebbero diventare 300 miliardi, sì, ma pagati da famiglie e imprese americane che acquistano beni e servizi esteri per consumo e investimento. Questo spingerà i prezzi verso l'alto, alimentando l'inflazione. Se l'Europa rispondesse con contro dazi, la spirale protezionistica provocherebbe un'ulteriore compressione del commercio globale e un ulteriore aumento dei prezzi per via della ridotta disponibilità di beni.

Il nodo rimosso: gli Usa spendono più di quanto risparmino

Trump dichiara di voler riequilibrare il deficit commerciale. Un obiettivo ambizioso, ma difficilmente raggiungibile nel breve periodo in un'economia globalizzata, dove le catene del valore collegano Paesi distanti anche politicamente. È il caso, ad esempio, delle aziende statunitensi che importano componenti dalla Cina per assemblare iPhone da esportare nel mondo. L'obiettivo implicito sembra piuttosto essere l'imposizione di una subordinazione economico-politica da parte degli altri Paesi, in cambio di cooperazione su altri fronti — militari o digitali — e per rassicurare un elettorato americano inquieto, con lo slogan "Make America Great Again" a fare da sfondo ideologico. Ma davvero il protezionismo trumpiano potrà ottenere simili risultati? Più di un elemento induce a dubitare della sua efficacia. La strategia si scontra con vincoli macroeconomici fondamentali: il disavanzo commerciale degli Stati Uniti è determinato soprattutto dallo squilibrio strutturale tra risparmio nazionale (privato e pubblico) e livello degli investimenti. In termini contabili, gli USA importano beni e capitali dall'estero perché spendono più di quanto risparmino. Questo è il cosiddetto

“saving-investment gap”, che rappresenta la vera causa del deficit. Un rapido sguardo alla storia conferma il nesso. Negli anni Ottanta, la politica fiscale espansiva di Reagan (ispirata alla curva di Laffer) aumentò consumi e investimenti ma ridusse il risparmio nazionale, aggravando il disavanzo. Negli anni Novanta, Bush Sr. e Clinton riuscirono a migliorare temporaneamente i conti pubblici, ma la rivoluzione tecnologica fece esplodere gli investimenti, riportando il deficit commerciale a crescere. Dal 2000 in poi, con Bush Jr., con la guerra al terrorismo islamico, e poi Obama, con l’ampliamento del welfare state, tagli fiscali e spesa pubblica hanno nuovamente compresso il risparmio nazionale, ampliando lo squilibrio estero. Questo è il nodo: senza un aumento strutturale del risparmio o una riduzione degli investimenti — ipotesi politicamente scomode — il deficit commerciale resterà una costante. La politica dei dazi è dunque una “ricetta impossibile”, perché non tocca la causa strutturale del problema.

Tre scenari, nessuno in grado di ridurre il disavanzo americano

Cosa potrebbe accadere con i nuovi dazi al 30%?

Primo scenario: le imprese tornano a produrre in patria. Se i partner non reagissero, il saldo commerciale migliorerebbe nel breve periodo. Ma i costi aumenterebbero, l’inflazione salirebbe, la Fed alzerebbe i tassi, e una recessione — una “stagflazione da dazi” — sarebbe difficile da evitare.

Secondo scenario: l’Europa e altri partner rispondono con dazi ritorsivi. Le esportazioni USA calano, il deficit peggiora, e il dollaro si svaluta. La fiducia sui mercati si incrina. Le nazioni, cercando nuove alleanze, potrebbero ridurre la dipendenza dagli Stati Uniti, favorendo l’ascesa economica della Cina.

Terzo scenario: le imprese non rientrano affatto, perché riposizionare le filiere è costoso. Apple, ad esempio, vedrebbe raddoppiare il prezzo dei suoi dispositivi se riportasse la produzione in patria. In questo caso, i dazi colpiscono solo i consumatori americani, senza alcun beneficio commerciale. Intanto, cresce l’ostilità internazionale verso gli USA.

In sintesi, la strategia protezionistica dell’amministrazione Trump, basata sull’uso estensivo e aggressivo dei dazi, rischia di rivelarsi non solo inefficace, ma controproducente. Le identità macroeconomiche sono ineludibili: senza un aumento del risparmio o un calo degli investimenti, il disavanzo americano resterà. Ma queste misure cozzano con la retorica trumpiana di crescita interna

sostenuta, consumi alti e investimenti pubblici e privati.

Dollaro e de-dollarizzazione

Non va inoltre dimenticato un aspetto chiave della politica economica statunitense del Dopoguerra: la tolleranza strategica verso il disavanzo commerciale, funzionale alla diffusione del dollaro nel mondo. Questo ruolo imperiale è stato sostenuto non solo dal peso economico degli Stati Uniti, ma anche dalla loro affidabilità istituzionale e forza militare. Accettare disavanzi era il prezzo per mantenere il dollaro come valuta di riserva globale.

Oggi questo equilibrio sembra minacciato. I così detti "accordi di Mar-a-Lago", risalenti al primo mandato, puntavano a rendere il dollaro meno attrattivo. La confusione attuale sulla politica commerciale ha accelerato la fuga dal dollaro e la cosiddetta de-dollarizzazione. Ciò che un tempo era solo un'ipotesi accademica è ormai una tendenza concreta: le economie emergenti cercano maggiore sovranità monetaria, sfruttando anche le nuove tecnologie.

Che può fare L'Unione europea?

L'Unione Europea dovrebbe reagire con fermezza alla politica tariffaria statunitense, applicando le regole già oggi esistenti. Senza strafare. Gli Stati Uniti trascurano che il surplus nei servizi — pari a 148 miliardi di dollari — quasi bilancia il loro disavanzo nelle merci importate. E poiché il 70% di questi servizi è digitale, la UE potrebbe colpire proprio lì, facendo rispettare regole europee spesso eluse per motivi di convenienza politica. In alternativa, l'Europa potrebbe imporre una tassazione più decisa alle multinazionali americane, soprattutto nei Paesi che offrono regimi agevolati, come l'Irlanda.

Verso un'America meno grande?

Infine, Trump ha commesso un errore strategico fondamentale: ha imposto dazi per Paese, non per settore o prodotto, trattando l'UE come un attore unitario. Così facendo, ha favorito la coesione europea anziché dividerla. Una mossa che dimentica il vecchio principio latino del "divide et impera", su cui si basa ogni strategia imperiale di successo.

In definitiva, il rischio più serio per gli Stati Uniti non è un fallimento tattico, ma un cambiamento profondo degli equilibri mondiali. La leadership economica

globale americana è oggi più fragile. La strategia commerciale aggressiva della Casa Bianca rischia di accelerare il declino del dollaro, indebolire il ruolo geopolitico degli USA e frammentare l'ordine economico internazionale. Una politica, insomma, che potrebbe ottenere l'esatto opposto del suo slogan: rendere l'America meno grande