



SCENARI

GLOBALIZZAZIONE/3. Effetto Trump: aspettative e timori delle aziende Usa

Il *reshoring* non è una novità

Dopo l'elezione di "The Donald", la Borsa non è crollata, anzi. Si è registrata un certa euforia assieme al rafforzamento del dollaro e all'ottimismo per i tagli annunciati alle tasse. A far paura sono il protezionismo e la stretta sull'immigrazione

di Alberto Magnani

Ottimismo sulla leva fiscale per le imprese. Dubbi sulle chiusure protezionistiche. E una certezza in comune: il fenomeno del *reshoring*, il rimpatrio di stabilimenti produttivi delocalizzati all'estero, è già in atto da anni e non inizierà con l'insediamento di "The Donald" come 45esimo presidente degli Stati Uniti. Se si parla dell'effetto Trump sull'economia americana, aziende ed enti che operano negli Usa concordano sull'analisi: la *business community* degli States è prudente nel fare qualsiasi valutazione, anche se traspare una punta di positività per le manovre espansive annunciate – almeno in campagna – dal *tycoon* newyorchese. In fondo, basta dare un occhio alla parabola dei mercati dopo il voto di dicembre per capire che ogni pronostico rischia di essere azzardato. La sua elezione doveva accompagnarsi a un tonfo globale dei listini e alla fuga degli investitori dagli Stati Uniti, piazza a rischio dopo il successo del più "impresentabile" dei candidati alla presidenza. È successo il contrario: dopo qualche scossa di assestamento i mercati hanno dato il via a un rally alimentato dall'euforia dei settori che potrebbero beneficiare di più della "Trumpeconomy" (come industria, finanza, oil&gas), di pari passo al rafforzamento del dollaro e all'ottimismo per i tagli alle tasse annunciate dal neo-presidente nel paese che registra la corporate tax più elevata su scala Ocse (il 35%). Ora che l'entusiasmo è rientrato, però, si fanno già i conti con la realizzabilità dei programmi annunciati nel vivo di una delle più turbolenti campagne elettorali della storia degli Stati Uniti. A partire da quello che è,

probabilmente, uno dei dossier più caldi: il *reshoring*, esatto opposto dell'*offshoring* che ha permesso a una gamma vastissima di colossi Usa di spostare all'estero stabilimenti e domicili fiscali in cerca di tasse o costi più convenienti di quelli offerti dal mercato domestico.

Un processo iniziato con Obama

Trump sembra voler tenere fede al proposito di riportare la grande produzione industriale negli Stati Uniti, a giudicare dalla minaccia di un dazio del 35% sulla merce importata dall'estero e ai richiami alle società con stabilimenti fuori dai confini nazionali. Una lista che va dalla



Maurizio Forte,
direttore Ice
di New York

SCENARI

Apple (l'hardware del suo iPhone è fabbricato in Asia) a casate automobilistiche come General Motors e la giapponese Toyota, di recente ripresa via Twitter per aver progettato un polo a Baja (Messico). Uno shock per le imprese insediate negli Usa? Non proprio. Venuto alla ribalta "grazie" alle polemiche del nuovo presidente, il ritorno a casa delle grandi aziende Usa è già in corso e deve parte della sua accelerazione proprio all'avversario indiretto di Trump: Barack Obama.

«In realtà questa tendenza è già iniziata da qualche anno. L'amministrazione Obama aveva lanciato nel 2011 Advanced manufacturing partnership (Amp), un'intesa tra mondo accademico e mondo industriale per potenziare investimenti interni e rinvigorire il comparto del manifatturiero in anni di crisi» spiega a "L'Impresa" **Maurizio Forte**, direttore dell'Ice di New York. Anche il piatto forte del *reshoring* non è una novità che entrerà in agenda con il governo repubblicano. Secondo i dati Reshoring Initiative, una società indipendente che spiega i «vantaggi di portare la nostra manifattura a casa», dal 2010 ad oggi il processo di *reshoring* ha generato (o meglio, ri-generato) un totale di 275mila posti di lavoro.

Occupazione generata: dal break-even all'attivo

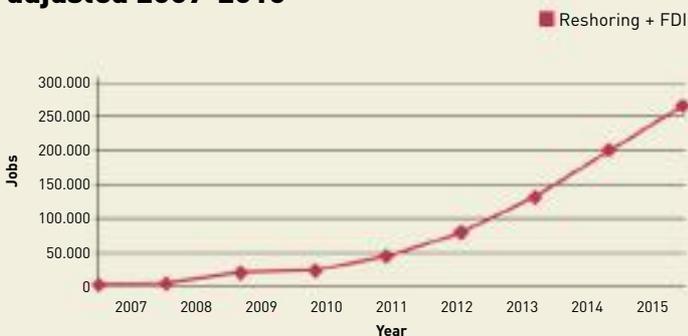
Fra i colossi interessati spiccano "centinaia di nomi", anche se i più noti sono facili da ricordare: Walmart, Ford, General Electric, Abb. A beneficiarne sono soprattutto gli Stati rimasti esclusi dalla grande corsa alla globalizzazione (e al digitale) che è scattata in metropoli cosmopolite come New York e San Francisco: dall'Ohio al Tennessee, dal Kansas allo stesso Kentucky che ha riaccolto uno stabilimento di Ge di ritorno dalla Cina. Secondo l'analisi della società, il bilancio tra posti di lavoro persi e attivati tra offshoring e *reshoring* è passato dal profondo rosso dei primi anni 2000 al "break-even" dei periodi più recenti. Ora Trump mira a passare in attivo: «La nuova amministrazione è molto orientata a spingere sulla produzione manifatturiera degli Usa, ci sono stati messaggi abbastanza chiari in questo senso - dice Forte -. L'obiettivo è di potenziare un segmento

Manufacturing Jobs/Year 2015: The Bleeding Has Stopped

	2000 - 2003 Annual average	2015	% Change
New Offshoring	~ 240,000*	60,000*	-75%
New Reshoring & FDI	12,000*	67,000**	+400%
Net Jobs Gained	~ -220,000	~ +0	N/A

* Estimated ** Calculated - Reshoring Library through Dec 31, 2015
Fonte: Reshoring Initiative

Reshored + FDI Manufacturing Jobs, cumulative adjusted 2007-2015



Fonte: Reshoring Initiative

che incide per appena il 19% sul Pil americano, mentre i servizi per l'80%. Con la conseguenza di creare posti di lavoro nel mercato domestico».

Un gran colpo per il fisco americano

Anche **ExportUsa**, una società che aiuta le imprese a fare business negli Stati Uniti, non vede nel *reshoring* un fenomeno inedito per le aziende Usa. Semmai, il rientro di stabilimenti e capitali Usa potrebbe essere un "colpo d'ala" notevole per la popolarità di Trump e le casse dell'Internal Revenue Service, il fisco americano. I colossi Usa hanno depositato all'estero l'equivalente di oltre 2mila miliardi di dollari di profitti, "parcheggiati" fuori dai confini per sottrarli alla tassazione dell'erario statunitense. Il rientro potrebbe farsi sentire sui conti nazionali, re-



Muriel Nussbaumer, ceo **ExportUsa**

SCENARI

stituendo una quota di gettito sottratta all'erario. Come spiega **Muriel Nussbaumer**, ceo di **ExportUsa**, «La politica economica-finanziaria di Trump è chiara a tutti. Non parliamo di un paradiso fiscale, l'obiettivo è defiscalizzare. Il vero colpo d'ala di Trump sarà il rimpatrio degli utili detenuti all'estero – dice –. Noi ci crediamo, perché tassati al 15% fanno 360 miliardi di dollari senza aumentare la pressione fiscale: è plausibile che parte di questi capitali detenuti all'estero ritornino nelle casse americane». Anche Nussbaumer, del resto, conferma la “continuità” dell'amministrazione Trump con il più improbabile dei termini di paragone: Obama. Almeno sul fisco e il contrasto alle delocalizzazioni, i due sembrano aver parlato un linguaggio simile. «Già Obama aveva iniziato un processo di *reshoring*. Questa è solo una dimostrazione di continuità – prosegue Nussbaumer –. Il tutto è in linea con il pacchetto di stimoli: incentivi fiscali, terreni gratuiti per impianti, defiscalizzazione su assunzione di personale, tax free per le corporation che decidono di investire milioni di dollari sul mercato domestico (si pensi anche al ringraziamento per l'annuncio della Fca di Marchionne di un miliardo di dollari di investimenti negli Usa, ndr)».



Andrea Fantozzi, partner Prager Metis Cpa

Cosa insegna il caso Ge

Non che il ritorno in patria sia dovuto solo agli annunci di Trump. Nella scelta del *reshoring* possono entrare in gioco fattori diversi, incluse differenze socio-culturali tra gli Stati Uniti e il paese eletto per la delocalizzazione. **Andrea Fantozzi**, partner della società di consulenza Usa, Prager Metis Cpa, spiega che le ragioni per trasferimenti dall'estero e riaperture negli Stati Uniti non sono limitate al trattamento fiscale: «Le ragioni del *reshoring* non sono strettamente legate alla tassazione del reddito di impresa o dei dividendi – afferma –. Le ragioni sono maggiormente legate a scelte di carattere aziendale quali: dove produrre i prodotti? Dove trovare le risorse umane qualificate oppure a basso costo? Dove si possono

Reasons Cited for Reshoring + FDI, 2007-2015

Negative Reasons not to Offshore	# of Cases Cited	Positive Reasons to Reshore or FDI	# of Cases Cited
Quality/rework/ warranty	133	Government Incentives	251
Freight cost	117	Skilled workforce availability/training	148
Rising wages	85	Lead time/time to market	146
Total cost, TCO	70	Eco-system synergies/Localization	138
Delivery	57	Proximity to market/customers	133
Inventory	51	Image/brand	101
Supply chain interruption risk	46	Automation/technology (incl. 3D)	81
Intellectual property risk	33	U.S. price of natural gas, chemicals, electricity	66
Communications	32	Infrastructure	62
Currency variation	26	Manufacturing/Engineering joint innovation	54
Loss of control	25	Customer responsiveness improvement	51
Travel cost	25	Walmart	51
Price	23	Higher productivity	50
Green considerations	21	Re-design of the part	46
Difficulty of innovation/product differentiation	14	Lean or other business process improvements	39
Political instability	10	Other: Contracted/Customers Reshoring	31
Duties/Tariffs/Customs	8	Raw materials cost/quality	27
Emergency air freight	7	Labor concessions	17
Regulatory compliance	7	Customization/Flexibility	15
Burden on staff	6	Lower realstate/construction cost	13
Social/ethical concerns	6	Under-utilized capacity	11
Product liability	5	Other: Location	7
Natural disaster risk	4 each	Other: Macroeconomics	6

* Estimated ** Calculated – Reshoring Library through Dec 31, 2015
Fonte: Reshoring Initiative

ridurre i costi di trasporto oppure dove si può accedere più facilmente a quel particolare fornitore?». Lo stesso esempio di General Electric, indicato spesso come case history delle “aziende di ritorno”, si presta a più chiavi di lettura. Non sempre in positivo, almeno per il management della multinazionale: il *reshoring* ha generato ricadute economiche sul territorio ma costretto il gruppo a misurarsi con alcune criticità. «La Ge ha trovato molte criticità durante questo processo di riapertura



SCENARI

Reshoring + FDI by Country from 2010-2015

Country	Jobs	Companies	Average Jobs/ Facility
China	27.694	285	97
Germany	26.995	87	310
Japan	15.885	77	206
Canada	8.001	53	151
Mexico	7.498	39	192
Korea	6.442	16	403
Switzerland	4.109	21	196
Spain	2.710	11	246
Denmark	2.620	9	291
United Kingdom	2.212	19	116
United Arab Emirates	2.172	2	1.086
India	2.015	24	84
Singapore	1.700	1	1.700
Sweden	1.590	5	318
France	1.513	14	108
Italy	1.486	26	57
Austria	1.230	6	205
Taiwan	1.148	12	96

* Estimated ** Calculated - Reshoring Library through Dec 31, 2015
Fonte: Reshoring Initiative

Reshoring + FDI by International Region From

Country	Jobs	Companies	Average Jobs/ Facility
Asia	55.512	445	125
Western Europ	46.887	228	206
North America	15.499	92	168
Middle East	3.724	21	177
South America	1.532	12	130
Eastern Europe	636	8	80
Australia/Oceania	532	11	48
Africa	500	1	500
All Regions	124.852	818	153

* Estimated ** Calculated - Reshoring Library through Dec 31, 2015
Fonte: Reshoring Initiative

della sede di produzione. Ad esempio la mentalità del lavoratore, il quale non era pronto a garantire importanti concessioni sulla sua condizione lavorativa come in passato - racconta Fantozzi -. Un altro problema è stato quello di dove trovare le necessarie competenze professionali. Pertanto, l'imprenditore continuerà sempre a

valutare dove è più conveniente spostare la sua attività produttiva, valutando costi e benefici».

Pericolo protezionismo

Più che il *reshoring*, però, a fare paura a molti è il protezionismo. Stando a quanto dichiarato finora, la defiscalizzazione interna rischia di bilanciarsi con una chiusura sull'esterno che può far male alle (tante) imprese che guardano ai mercati internazionali. **ExportUsa** non è così pessimista («con il protezionismo cambierà poco per la produzione americana»), ma vede un rischio maggiore nel blocco degli ingressi. La stretta sull'immigrazione auspicata da Trump rischia di ripercuotersi anche sull'attrattività di talenti internazionali, il capitale umano che contribuisce alla produttività delle società Usa: «Con un'attenzione molto maggiore sotto il profilo della immigrazione diventerà molto più difficile lavorare negli Usa - dice Nussbaumer -. Anche se già oggi ci vogliono le caratteristiche giuste, sicuramente la selezione sarà più accurata. Anche alla luce di quello che sta succedendo in Europa a livello geopolitico». C'è chi dubita anche delle manovre espansive, giudicate da molti analisti aperta contraddizione: il *tycoon* vuole, ad esempio, tagliare le tasse e aumentare la spesa pubblica per la realizzazione di infrastrutture. Fantozzi (Praget Metis) è cauto sulla valutazione. In fondo, per ora, «The Donald» si è limitato a fare campagna elettorale, con i toni e il linguaggio adatti a una delle sfide più tumultuose che si ricordino nella politica Usa. Saranno i primi mesi del suo governo a dire quanto si tradurrà in risultati, per le imprese e l'economia degli Stati Uniti. Dal ritorno in casa dei «traditori» all'estero a un taglio sulle tasse che rilanci la vecchia manifattura degli States: «Trump vuole realizzare ciò che ha promesso in campagna elettorale. La politica fiscale potrebbe generare un boost all'economica nel breve periodo, un innalzamento del debito pubblico e potenzialmente una crescita dei tassi di interesse sui bonds emessi dal governo nel lungo periodo - dice -. Bisognerà attendere ciò che verrà messo sul piatto per quanto riguarda i progetti di miglioramento delle infrastrutture pubbliche e i loro effetti».