Perspectiva Boston Consulting Group despre cum afecteaza tarifele Administrației Trump economia globala

Pe 2 aprilie, președintele Trump și-a respectat promisiunile din campanie și a majorat drastic tarifele aplicate partenerilor comerciali ai SUA, ducând rata medie efectiva a tarifelor la aproximativ 23% — de aproape zece ori mai mare decât anul trecut. Aceasta masura a generat scaderi bruște pe piețele financiare, reflectând amploarea globala și incertitudinea profunda pe care o creeaza. Liderii din mediul de afaceri se grabesc sa înțeleaga impactul economic global al acestei decizii.

Este vorba despre un șoc de politica publica complex și în continua schimbare, ceea ce face imposibile concluziile rapide sau precise. Acest lucru a fost subliniat și de anunțul din 9 aprilie privind o pauza de 90 de zile în aplicarea tarifelor „reciproce" pentru majoritatea țarilor. Pe lânga efectele primare, greu de estimat, pot aparea efecte secundare chiar mai importante. Tarifele dure pot reprezenta și un prim pas strategic într-o serie de negocieri fragmentate, evidențiind un nou climat de „incertitudine deliberata" cu care liderii trebuie sa învețe sa opereze.

În acest context, înțelegerea impactului macroeconomic primar și secundar al tarifelor – precum și a posibilelor consecințe pe termen lung – este esențiala pentru ca liderii sa poata evalua în mod constant efectele asupra piețelor și afacerilor lor.

Un razboi comercial asimetric

Pentru a evalua impactul global, trebuie înțeles un fapt adesea trecut cu vederea: SUA a început un razboi comercial cu toate țarile lumii, dar fiecare dintre celelalte țari este implicata într-un conflict comercial doar cu SUA. Aceasta asimetrie submineaza rapid ideea ca SUA are toate avantajele.

Deși SUA, în calitate de cea mai mare economie și cu un deficit comercial considerabil (importa mult mai mult decât exporta), parea sa porneasca dintr-o poziție puternica într-un conflict comercial limitat, declanșarea unui „razboi comercial de 360°" poate genera reacții negative globale și cumulative. În schimb, celelalte țari vor resimți efectele doar în relația lor cu SUA. Un conflict comercial limitat nu este echivalent cu unul pe toate fronturile – șocurile de cerere și oferta se pot acumula și intensifica.

Despre șocurile de cerere și de oferta

Pentru a înțelege impactul macroeconomic al tarifelor, liderii trebuie sa faca distincția între șocurile de oferta și cele de cerere. Acestea variaza în funcție de statutul de exportator sau importator al unei economii și de faptul ca

tarifele sunt impuse sau suportate.

Deși prognozele macroeconomice sunt notoriu imprecise – mai ales când vine vorba de șocuri fara precedent – putem contura traiectorii posibile analizând volumele comerciale și efectele tarifelor asupra prețurilor, consumului și creșterii economice.

Primul pas este înțelegerea șocurilor de oferta, care vor afecta SUA mai dur decât majoritatea partenerilor sai comerciali.

Șocul de oferta în SUA

Tarifele impuse de SUA reprezinta o taxa pe importuri, iar aceasta povara va fi transferata în mare parte catre consumatori. Creșterile de prețuri care rezulta vor alimenta inflația, într-un mod similar perturbarilor din lanțurile de aprovizionare de dupa pandemia de Covid. O inflație mai ridicata va reduce veniturile reale și va afecta negativ consumul, ceea ce va avea un impact direct asupra creșterii PIB-ului. Deoarece razboiul comercial este de tip „360°”, iar creșterea tarifelor este excepțional de mare, șocul de oferta va fi, la rândul sau, unul major.

Conform tarifelor introduse la 2 aprilie, ne așteptam ca acest șoc de oferta auto-provocat sa reduca creșterea PIB-ului cu aproximativ -1,4% în 2025 (fața de estimarea anterioara de 1,9%). Aceasta scadere ar fi determinata de o creștere semnificativa a inflației, care frâneaza consumul – motorul principal al creșterii economice.

Șocul de oferta al partenerilor comerciali

Daca alte țari decid sa impuna tarife de retorsiune, așa cum a facut deja China și cum analizeaza și altele, și ele își vor provoca un șoc de oferta propriu. Exporturile americane catre aceste țari vor deveni mai scumpe, iar efectele asupra inflației, consumului și creșterii economice se vor face simțite în mod similar.

Totuși, majoritatea economiilor vor resimți un șoc de oferta mult mai redus în cazul în care riposteaza. Estimam ca, pentru cele mai multe dintre ele, impactul asupra creșterii economice va fi între -0,1% și -0,3% din PIB. Acest impact mai limitat se explica prin faptul ca tarifele vor fi aplicate exclusiv importurilor din SUA, daca se va opta pentru masuri de retorsiune.

Șocurile de cerere generate simultan de tarife vor afecta probabil mai mult partenerii comerciali ai SUA decât SUA însași.

Șocul de cerere în SUA

Este de așteptat ca și SUA sa se confrunte cu dificultați legate de exporturi, pe masura ce partenerii comerciali introduc tarife de retorsiune. Deși exporturile nu au o pondere la fel de mare în economia SUA ca în economiile altor state importante, precum Germania sau China, faptul ca SUA este implicata într-un razboi comercial de tip „360°” face ca efectul cumulat sa fie semnificativ.

În scenariul unei retorsiuni generalizate, estimam ca impactul asupra PIB-ului SUA ar putea ajunge ușor la -0,5% – un efect considerabil, mai ales într-un context economic deja fragil.

Impactele secundare ale unui razboi comercial de tip 360°

Deși șocurile de oferta și de cerere sunt punctele de plecare esențiale în evaluarea impactului tarifelor, liderii din mediul de afaceri trebuie sa fie conștienți și de cinci factori secundari. Fiecare dintre aceștia are, în mod general, un efect negativ asupra economiei. Totuși, în trecut, unii dintre acești factori au generat alarme false și, uneori, au

produs rezultate mai bune decât prognozele pesimiste.

1. Încrederea
Şocul tarifar va afecta încrederea companiilor şi a consumatorilor, ceea ce ar putea duce la reţinere în cheltuieli, investiţii şi angajari. Totuşi, ca indicator economic, încrederea s-a dovedit uneori nesigura în ultimii ani – încrederea scazuta a coexistat cu un consum robust. Cu toate acestea, scaderile abrupte ale încrederii trebuie tratate cu seriozitate.

2. Efectele asupra averii
Pieţele bursiere s-au prabuşit dupa ce speranţele investitorilor pentru tarife moderate au fost spulberate pe 2 aprilie. Scaderea preţurilor duce la diminuarea averii, ceea ce frâneaza consumul şi trage în jos creşterea economica. Totuşi, bilanţurile financiare ale gospodariilor ramân solide din punct de vedere istoric, iar nu toate pieţele bear duc automat la recesiune – de exemplu, scaderea de 25% a bursei din 2022 nu a declanşat o recesiune.

3. Erori de politica monetara
Politica monetara are ca obiective menţinerea preţurilor stabile şi ocuparea completa a forţei de munca. Tarifele determina creşterea preţurilor, dar în acelaşi timp reduc creşterea economica şi ocuparea. Chiar şi înainte de 2 aprilie, Rezerva Federala a SUA sublinia incertitudinea ridicata în privinţa inflaţiei şi a creşterii economice. Acest context face ca politica monetara sa devina mai greu de calibrat şi creşte riscul unei erori (de exemplu, stabilirea unor rate ale dobânzii prea mari sau prea mici).

4. Competitivitatea
Deşi importurile sunt adesea percepute ca fiind bunuri de consum, în realitate, aproximativ 50% din importuri sunt inputuri pentru producţia interna americana – cum ar fi utilaje sau oţel. Prin urmare, impactul tarifelor nu consta doar în reducerea consumului din cauza preţurilor mai mari, ci şi în diminuarea competitivităţii, ca urmare a costurilor mai ridicate ale producţiei interne.

5. Şocuri suplimentare
Exista, de asemenea, riscul apariţiei unor noi şocuri. Acestea pot fi endogene, cum ar fi tulburarile de pe pieţele financiare cauzate de tarife, care duc la creşterea costurilor de finanţare şi pierderi bancare cu efecte imprevizibile. Sau pot fi exogene – razboaie, dezastre naturale, furtuni solare, pandemii etc. – care afecteaza economia mai sever într-o perioada de vulnerabilitate.

Liderii de companii trebuie sa monitorizeze cu atenţie aceste canale secundare, înţelegându-le dinamica şi potenţialul de impact.

Un impact incert pe termen lung

Este firesc ca liderii din mediul de afaceri sa se concentreze pe impactul pe termen scurt – sau ciclic. Însa schimbari atât de profunde şi de extinse, precum noul regim tarifar, sunt susceptibile sa aiba şi un impact structural, pe termen lung.

Administraţia Trump a declarat ca obiectivele tarifelor includ relocarea producţiei globale în Statele Unite – acolo unde producţia industriala a stagnat în ultimele aproximativ 15 ani – precum şi crearea de locuri de munca de calitate şi prosperitate economica. Administraţia Biden a urmarit acelaşi obiectiv prin stimulente, precum Legea

CHIPS, care a generat un val de investiţii în facilitaţi de producţie. De aceasta data, pariul este ca utilizarea „baţului" tarifelor în locul „morcovilor" stimulentelor va accelera acest efect şi, în plus, va aduce venituri fiscale în loc de costuri.

Totuşi, şi aici, razboiul comercial de tip 360° complica lucrurile. Este important de observat ca stimulentele anterioare erau direcţionate catre sectoare cu valoare adaugata ridicata şi productivitate mare, precum cel al semiconductorilor. Noul regim tarifar, în schimb, vizeaza fara discriminare nu doar toate ţarile, ci şi aproape toate produsele – indiferent daca este sau nu dezirabila repatrierea acestora.

A urmari relocarea producţiei de semiconductori nu este acelaşi lucru cu aducerea înapoi a producţiei de pantofi sport, jucarii sau mobila. De fapt, aceasta poate avea un impact negativ net, daca activitaţile cu productivitate scazuta intra în competiţie pentru resurse – mai ales forţa de munca – cu sectoarele cu productivitate ridicata. Daca o pondere tot mai mare a producţiei relocate este reprezentata de sectoare cu productivitate redusa, productivitatea medie scade, iar potenţialul economic se diminueaza. Nu este în interesul SUA ca sectoarele slab productive sa le sufoce pe cele puternic productive.

Acest risc este cu atât mai relevant cu cât piaţa muncii din SUA este deja structural tensionata. Rata şomajului este aproape de minimele istorice şi a ramas aşa din 2017 încoace (cu excepţia scurtei recesiuni provocate de pandemie). Într-o lume cu şomaj ridicat (precum în anii 2010), orice loc de munca suplimentar ar fi binevenit. Dar într-un context de penurie de forţa de munca, apare întrebarea esenţiala: de unde vor veni muncitorii pentru producţia repatriata?

Liderii companiilor nu-şi pot permite sa aştepte

Complexitatea şi instabilitatea în evoluţie a şocului generat de acest razboi comercial de tip 360° continua sa contrazica reacţiile impulsive şi concluziile grabite. Liderii ar trebui sa investeasca în înţelegerea profunda a impactului tarifelor pentru a putea evalua constant evoluţiile.

Construiţi capacitaţi, nu planuri rigide

Pe masura ce politica tarifara se transforma, atenţia manageriala ar trebui sa se concentreze pe dezvoltarea de capabilitaţi analitice instituţionale, care sa permita monitorizarea şi traducerea schimbarilor de politica în masuri concrete de pregatire şi reacţie corporativa. Planurile rigide tradiţionale au o durata de viaţa scurta.

Reevaluaţi-va periodic ipotezele

Asimetria actuala a razboiului comercial este esenţiala pentru înţelegerea impactului, dar aceasta poate evolua. Spre exemplu, conflictul tarifar s-ar putea transforma într-un razboi comercial cu adevarat global daca marii exportatori decid sa redirecţioneze produsele destinate anterior pieţei americane catre alte economii – care, la rândul lor, ar putea reacţiona cu noi tarife.

Gândiţi pe mai multe orizonturi de timp

Este firesc ca atenţia sa fie concentrata pe impactul tactic imediat. Totuşi, în timp ce îşi ajusteaza permanent analiza pe termen scurt, liderii risca sa ignore consecinţele strategice. Orice analiza trebuie sa se desfaşoare simultan pe axele ciclica (pe termen scurt) şi structurala (pe termen lung). Urmatoarele câteva trimestre nu ar trebui sa conteze mai mult decât urmatorul deceniu.

Gestionarea incertitudinii macroeconomice devine rapid o abilitate esenţiala pentru liderii din business, iar politica tarifara va ramâne în centrul atenţiei. Cei care investesc în capacitaţi analitice vor fi mai bine pregatiţi sa faca faţa

volatilitații tot mai mari din jurul regimului tarifar.

Despre autori

Philipp Carlsson-Szlezak este director general și partener în biroul BCG din New York, precum și economist-șef global al companiei. Este coautor al carții Shocks, Crises, and False Alarms: How to Assess True Macroeconomic Risk (Harvard Business Review Press, 2024).

Paul Swartz este director executiv și economist senior în cadrul BCG Henderson Institute, cu sediul în biroul BCG din New York. Este coautor al carții Shocks, Crises, and False Alarms: How to Assess True Macroeconomic Risk (Harvard Business Review Press, 2024).

Martin Reeves este președintele BCG Henderson Institute din cadrul Boston Consulting Group. Este coautor, împreuna cu Jack Fuller, al carții The Imagination Machine (Harvard Business Review Press, 2021) și coautor, împreuna cu Bob Goodson, al volumului Like: The Button That Changed the World (Harvard Business Review Press, aprilie 2025).