



Dipartimento di *Scienze Politiche*

Cattedra di *Politica Comparata*

**Analisi comparata del metodo di guerra tradizionale e metodo
di guerra commerciale.
Caso studio: le dinamiche della politica estera americana**

RELATORE
Prof. Raffaele DE MUCCI

CANDIDATA
Chiara BERTIOTTI

Matr. 629712

CORRELATORE

Prof. Gregory ALEGI

A.A 2018-2019

INTRODUZIONE	3
CAPITOLO 1: GUERRA TRADIZIONALE E GUERRA COMMERCIALE	7
1. GUERRA TRADIZIONALE	7
1.1 <i>Le variabili</i>	9
1.2 <i>Le due Grandi Guerre del XX secolo</i>	16
1.3 <i>Nascita di organizzazioni internazionali per il mantenimento della pace: Società delle Nazioni e ONU</i>	20
1.4 <i>Guerra commerciale</i>	24
1.5 <i>Tre esempi di guerre commerciali nel corso della storia</i>	35
1.6 <i>Nascita di organizzazioni internazionali per il commercio: il WTO</i>	46
1.7 <i>Utilizzo del metodo comparato</i>	51
CAPITOLO 2	55
DUE MODELLI DI GUERRA A CONFRONTO.....	55
2.1 USO DEL METODO COMPARATO PER ANALIZZARE I DUE MODELLI DI GUERRA	55
2.2 IL CAPITALE UMANO	56
2.3 IL COSTO	58
2.4 IL MODUS OPERANDI	60
2.5 LE MOTIVAZIONI	63
2.6 GLI EFFETTI A BREVE E LUNGO TERMINE	65
2.7 L'EFFICACIA MAGGIORE DEL MODELLO DI GUERRA COMMERCIALE	67
CAPITOLO 3	70
CASO DI STUDIO: IL PROBLEMA DELLA GUERRA COMMERCIALE NELLA POLITICA ESTERA AMERICANA....	70
3.1 IL METODO DELLO STUDIO DEL CASO	70
3.2 LE TEORIE DELLE RELAZIONI INTERNAZIONALI CHE ISPIRANO LA POLITICA ESTERA AMERICANA	72
3.3 CHIAVI DI LETTURA PER ANALIZZARE LA POLITICA ESTERA AMERICANA	76
3.4 GLI STATI UNITI COME ATTORE INTERNAZIONALE	81
3.5 L'INFLUENZA DELL'ASSETTO POLITICO INTERNO SULLA POLITICA ESTERA	84
3.6 HARD E SOFT POWER NELLA POLITICA ESTERA AMERICANA	85
3.7 L'UTILIZZO DELLA TIPOLOGIA DI GUERRA TRADIZIONALE	91
3.7.1 LE CINQUE VARIABILI NELLA GUERRA TRADIZIONALE CON IL VIETNAM	95
3.8 L'USO DELLA GUERRA COMMERCIALE	98
3.8.1 <i>Le cinque variabili nella guerra commerciale con la Cina</i>	101
CONCLUSIONE	106
BIBLIOGRAFIA	113

INTRODUZIONE

Scegliere l'argomento per la propria tesi finale per molti è qualcosa di immediato, per altri invece tutto il contrario.

Io non mi colloco nell'una né nell'altra categoria, la mia scelta è stata frutto di lungo un processo di valutazione su quale argomento potesse interessarmi a tal punto da scriverne un intero elaborato, argomento che non doveva essere puramente descrittivo ma in grado di suscitare domande e rimanere aperto per possibili future ricerche.

La mia scelta è figlia di due percorsi diversi, poiché come si vedrà leggendo la mia tesi, sono due i macro-argomenti in cui essa è sviluppata.

Per quanto riguarda la scelta della comparazione tra modello di guerra tradizionale e modello commerciale, posso dire di esser sempre stata appassionata di storia, con particolare interesse per quella del XX secolo, ho coltivato la mia passione durante il mio percorso di studi triennale, scegliendo, ogni volta che ho potuto, esami di carattere storico tra cui "Storia militare", corso che mi ha appassionata tantissimo, poiché spiegava i conflitti con tecnicismi militari di cui non avevo mai saputo niente.

Per quanto riguarda la guerra commerciale invece, essa è frutto del mio interesse in ambito economico, stesso interesse che in triennale mi ha portata a discutere una tesi sul malfunzionamento di istituti economici internazionali quali il Fondo Monetario Internazionale e la Banca Mondiale.

Per quanto riguarda la scelta dello studio del caso sull'evoluzione della politica estera americana, questa decisione ha una storia totalmente diversa: nasce in Cina durante il mio semestre di scambio presso l'Università di Macao.

Durante questo periodo ho seguito un corso di "American Foreign Policy", che trattava dell'evoluzione della politica americana durante i secoli, dai padri fondatori alla politica nazionalista di Donald Trump.

Da studentessa di relazioni internazionali, l'argomento ha immediatamente catturato la mia curiosità, tanto da dare vita a moltissime domande sui meccanismi e le dinamiche che hanno guidato il comportamento degli Stati Uniti nel corso dei secoli.

La tesi parte da questo semplice seppur controverso interrogativo: quale, tra guerra tradizionale e guerra commerciale, è la più efficace?

Nel panorama internazionale del XXI secolo, l'interrogativo assume, a mio parere, ampia rilevanza, e la risposta apparirà chiara alla fine dell'elaborato.

Essa verrà sostenuta da solide e concrete argomentazioni che si espliciteranno sotto forma di variabili, e da esempi sia storici che contemporanei.

Nell'analizzare le due guerre, ho ritenuto opportuno costruire dei veri e propri modelli attraverso l'uso di cinque variabili, *costo*, *capitale umano*, *modus operandi*, *motivazioni* ed *effetti di breve e lungo periodo*, e utilizzarli attraverso il metodo di analisi comparato per esplorare le due guerre nel dettaglio e rispondere all'interrogativo sopra menzionato.

Il Capitolo 1, è dedicato alla trattazione dei due modelli di guerra.

Esso inizia con il modello di guerra tradizionale che, viene esplorato, utilizzando le cinque variabili sopra elencate.

La guerra tradizionale è da sempre utilizzata dagli stati per affermare il proprio potere sullo scenario internazionale; l'uso che essi ne fanno si è però evoluto nel corso dei secoli, seguendo l'evoluzione del panorama internazionale.

La chiave di volta nell'evoluzione di questo tipo di guerra è stata la distruzione portata dalle due Grandi Guerre del 900, dopo le quali gli stati hanno deciso di dotarsi di istituzioni internazionali in grado di tutelare la pace e la sicurezza internazionale e di bandire l'uso della guerra o di qualsiasi altro intervento armato.

Tuttavia, queste organizzazioni si sono spesso rivelate inefficienti nella tutela della pace internazionale, a causa dell'equilibrio di potenze presente al loro interno. La guerra tradizionale perciò non è scomparsa ma si è soltanto modificata. Le dimensioni non sono più quelle del 900, le perdite umane sono diminuite, le modalità con cui esse sono combattute ovviamente sono sempre più all'avanguardia, e gli effetti che esse mirano a determinare sono molto spesso di natura umanitaria, dal *peace keeping* al *peace building*.

Dall'analisi delle cinque variabili nel modello di guerra tradizionale emerge che, soprattutto nell'era moderna, ricorrere a questo tipo di conflitto presenta molti aspetti negativi, per non dire disastrosi, per qualsiasi stato.

Il capitolo prosegue, seguendo gli stessi *step* utilizzati per l'analisi della guerra tradizionale.

La guerra commerciale viene presentata come un modello di conflitto che si è negli anni alternato al modello tradizionale, sicuramente essa ha origini molto più recenti e questo è dovuto all'evoluzione avvenuta nel panorama internazionale, in cui la sfera economica ha rivestito un'importanza sempre maggiore.

Tuttavia, sono secoli ormai che gli stati si scontrano in ambito commerciale; i conflitti hanno di solito natura bilaterale, ma data la tendenza degli stati ad allearsi in leghe o unioni, la

storia documenta anche conflitti commerciali in cui a confrontarsi erano gruppi di stati, e che perciò assumevano dimensioni più ampie.

In parallelo alle organizzazioni internazionali per la pace e la sicurezza, si sono formate anche organizzazioni atte alla regolazione del commercio internazionale, come il WTO.

Queste organizzazioni si occupano di tutelare il libero scambio tra stati, poiché, secondo le teorie economiche classiche, esso è definito come la condizione ottimale per il mercato.

Tuttavia, anche per questo tipo di organizzazioni, è facile sostenere come molto spesso risultino inefficaci nella loro azione di *empowering their* decisions (non essendo dotate di apparati capaci di farlo), e sia molto facile per gli stati aggirare le loro regole, o addirittura violarle senza subire conseguenze pesanti.

Il Capitolo 2, è quello dedicato alla pura analisi in chiave comparata dei due modelli di guerra.

L'analisi consiste nell'esplorare le due guerre attraverso le cinque variabili, per poi giungere ad una conclusione in grado di rispondere alla domanda dell'elaborato.

Guerra tradizionale o guerra commerciale, quale delle due è la più efficace?

Partendo dal costo, i costi di una guerra tradizionale ricadono sull'intera popolazione di uno stato, e questo avviene sia che lo stato esca vincitore o vinto dal conflitto.

Solitamente si parla di costi molto elevati, che ovviamente nel caso di sconfitta saranno amplificati.

Nella guerra commerciale invece, i costi da fronteggiare sono senza dubbio più contenuti e circoscritti alla sfera economica, non ricadono indistintamente su tutta la popolazione, ma potenzialmente ne colpiscono alcuni strati.

Per quanto riguarda il capitale umano, risulta facile per uno studioso, dimostrare come dal confronto tra guerra tradizionale e guerra commerciale, quest'ultima sia indubbiamente migliore.

In una guerra commerciale infatti, non esistono morti, feriti o dispersi, e quando ci si riferisce ai costi in ambito di capitale umano, ci si riferisce solamente alle fasce della popolazione influenzate dal conflitto. L'influenza in questo caso può essere sia positiva che negativa, a differenza della guerra tradizionale, in cui non esiste una distinzione di questo tipo.

Importante nell'analisi risulta anche la variabile del *modus operandi*, in che modo vengono combattute le due guerre?

Rispondere a questa domanda risulta molto intuitivo. Una guerra tradizionale è combattuta sui campi di battaglia, attraverso l'impiego di armi e mezzi militari; una guerra commerciale

invece non prevede misure di questo tipo, essa viene combattuta utilizzando misure economiche che influenzano il commercio tra stati.

Il capitolo prosegue analizzando le motivazioni e gli effetti a breve e lungo termine che, rappresentano le ultime due variabili che vengono utilizzate per analizzare i modelli.

Si noterà, leggendo la tesi, che la variabile motivazionale risulta meno rilevante rispetto alle altre per sostenere la scelta di uno o dell'altro modello.

Tuttavia, le motivazioni appaiono utili per analizzare come ci sia stata un'evoluzione nei comportamenti degli stati sul panorama internazionale, e come dietro a questi differenti comportamenti si celino sempre le stesse motivazioni. Motivazioni che vengono interpretate in modo diverso, dalle varie teorie delle relazioni internazionali.

Al contrario delle motivazioni, gli effetti a breve e lungo termine risultano molto significativi per la scelta tra i due modelli.

Dall'analisi emergerà come, in un mondo che si evolve ad una velocità straordinaria e in cui si richiedono risposte immediate alle varie problematiche internazionali e non; le guerre commerciali, data la loro natura, siano molto più efficaci nel raggiungere gli obiettivi che gli stati si pongono.

Infine, nel Capitolo 3, si utilizza lo studio del caso, applicandolo all'evoluzione della politica estera americana.

La politica estera degli Stati Uniti viene analizzata attraverso due importanti teorie delle relazioni internazionali, ovvero quella realista e quella neorealista.

Dall'analisi emerge che nessuna delle due rispecchia perfettamente il comportamento americano, e che la politica estera americana usa le linee guida di entrambe ma se ne discosta in vari atteggiamenti.

Per comprendere il comportamento degli Stati Uniti in politica estera, risulta utile anche prendere in considerazione le tradizioni, *hamiltonian*, *jacksonian*, *wilsonian* e *jeffersonian*, che si ispirano a quattro leader della storia americana e rappresentano differenti visioni politiche per la gestione dello stato a livello interno e internazionale.

Anche in questo caso gli Stati Uniti non hanno seguito esclusivamente una delle quattro tradizioni, ma molto spesso esse hanno contemporaneamente ispirato la politica americana, entrando a volte anche in conflitto tra loro.

Una volta passate in rassegna le chiavi di lettura della politica estera del paese, diventa più facile inquadrare gli Stati Uniti come attore internazionale e comprendere l'evoluzione del loro ruolo nel panorama internazionale, durante le varie epoche.

Ai fini dell'analisi, diventa di grande rilievo anche la distinzione tra *hard* e *soft power*.

Gli Stati Uniti infatti rappresentano un perfetto esempio di come uno stato possa esercitare sia l'uno che l'altro e a volte entrambi contemporaneamente.

La descrizione dei due tipi di potere termina col sostenere che essendo il mondo contemporaneo molto eterogeneo, gli stati devono essere in grado di usare entrambi, dando però particolare enfasi a quello *soft*, poiché esso è in linea con i *trend* economici e sociali del XXI secolo.

L'ultima parte del capitolo si concentra sull'odierna guerra commerciale tra Stati Uniti e Cina.

Il conflitto è iniziato nel gennaio del 2018, e si è protratto nei mesi, attraverso un uso sempre più esteso di barriere e restrizioni tariffarie.

La rivalità tra i due stati ha causato perdite sempre più consistenti nelle economie di entrambi i paesi, tuttavia essendo il conflitto ancora in corso, risulta difficile e rischioso formulare una previsione precisa sui suoi futuri esiti.

CAPITOLO 1: GUERRA TRADIZIONALE E GUERRA COMMERCIALE

1. Guerra tradizionale

La storia del genere umano è sempre stata caratterizzata dalla guerra, col passare degli anni le guerre hanno assunto dimensione sempre maggiore, fino a coinvolgere tutti gli stati esistenti ed assumere perciò portata mondiale.

Si parla di guerra quando esiste una volontà da parte di una o più parti di portare una crisi fino alle sue conseguenze più estreme, quando ciò avviene con l'uso di minaccia e conseguente violenza, si parla di guerra tradizionale.

L'obiettivo di questo tipo di guerra può essere quello di eliminare l'avversario o in caso più blando di far prevalere la propria volontà su quella altrui.

Quando si dà una definizione di guerra tradizionale non si può prescindere dal valutare i seguenti elementi: attori coinvolti, in questo caso nazioni, natura degli obiettivi, una guerra

infatti è assoluta se l'obiettivo primario è l'annientamento del nemico, è limitata o reale se invece ha un obiettivo differente. Altro elemento a cui fare riferimento è l'attitudine degli attori, la guerra infatti può essere preventiva, offensiva o difensiva; i mezzi utilizzati possono essere di natura convenzionale, nucleare o tecnologica e infine le motivazioni latenti dietro l'iniziativa bellica possono essere di natura ideologica, politica, psicologica, giuridica, economica e tecnologica.

Questa definizione non considera la ribellione o la rivoluzione come rientranti nell'accezione giuridica di guerra, poiché essa prevede che solo eserciti regolari siano considerabili come legittimi strumenti di guerra.

Il XX secolo ha sviluppato una serie di modalità di guerra che hanno messo alla prova la definizione di guerra tradizionale, che pone l'accento sull'aspetto giuridico dello stato di guerra.

La giuridicità prevede che un conflitto sia regolato da norme e che i belligeranti siano soggetti di diritto internazionale, ovvero che l'iniziativa provenga da organi giuridici dello stato, dotati di potere riconosciuto di mantenere l'ordine e far rispettare la legge su un determinato territorio.

La prima metà del XX secolo è stata caratterizzata da guerre tradizionali combattute da coalizioni di stati; durante questi primi 50 anni le guerre coinvolgevano nazioni potenti e tecnologicamente avanzate, l'obiettivo di queste ultime era affermare la propria superiorità a livello internazionale e ottenere il monopolio della forza.

All'inizio del 900, gli unici attori sulla scena internazionale erano gli stati europei, tuttavia durante questa prima metà di secolo riescono a ritagliarsi un ruolo influente anche nuovi soggetti, come gli Stati Uniti, con i quali l'Europa si trova costretta a dividere il predominio internazionale.

Dopo la distruzione e i danni irreparabili causati dalle due guerre mondiali, la seconda metà del XX secolo si apre con la creazione di organizzazioni internazionali volte a mantenere la pace e la sicurezza internazionale; questi organismi tuttavia si rivelano inefficienti a causa del clima di tensione internazionale causato dalla divisione delle nazioni in due blocchi contrapposti che porterà all'inizio di un lungo periodo di guerra fredda. Questo periodo comporta un ulteriore cambiamento della tipologia di guerra, scompaiono i conflitti mondiali su campo di battaglia e si fanno largo, scontri di dimensioni molto più ristretta.

I due blocchi utilizzano, come arena di scontro, paesi sottosviluppati come il Vietnam, la Corea o Cuba.

Con la fine della guerra fredda, si fanno largo nuovi conflitti che portano ad un ulteriore cambiamento della definizione di guerra tradizionale, poiché gli elementi caratterizzanti di questi ultimi si svuotano di legittimità.

I conflitti armati portati avanti dalle grandi potenze assumono carattere di “intervento autorizzato” dalle Nazioni Unite per il mantenimento della sicurezza internazionale. Le nazioni parte dell’ONU cooperano per fini di pace comuni e la guerra assume un carattere molto più umanitario, si fanno, infatti largo le missioni di peace-keeping, volte a tutelare e proteggere la popolazione locale dalla distruzione dei conflitti.

Inoltre, un fenomeno affermatosi in questi anni è la privatizzazione della guerra; quest’ultima ha portato sull’arena internazionale soggetti non internazionalmente riconosciuti, come i gruppi terroristici, che sfuggono al controllo esercitato dalle norme internazionali, divenendo impossibili da sanzionare.

1.1 Le variabili

Le variabili che ho ritenuto importante analizzare in questo elaborato sono: il capitale umano, il modus operandi, il costo, gli attori coinvolti, le motivazioni che giacciono alla base di entrambi i tipi di conflitti e le conseguenze che essi comportano.

Queste variabili sono le medesime sia per il tipo di guerra tradizionale che per quella di tipo commerciale.

1.1.1 Il modus operandi

La variabile che più sottolinea il divario che esiste tra le tue tipologie di guerra è senza dubbio quella del modo in cui esse vengono condotte.

Come viene condotta una guerra tradizionale?

Essa richiede l’utilizzo di un’altissima percentuale di capitale umano, che anzi, non è mai abbastanza considerato l’altissimo tasso di fatalità delle guerre e lo sconcertante numero di vittime che esse hanno prodotto.

Oltre al capitale umano, durante una guerra vengono utilizzati appositi mezzi di trasporto, che vanno da aerei, navi, sottomarini, carri armati, veicoli blindati e molti altri ed infine le armi.

A causa di un clima internazionale teso, dove ogni stato perseguiva senza sosta la massimizzazione del proprio potere e il pieno controllo non solo sui propri territori ma anche su possibili territori da anettere, l'investimento da parte delle nazioni nella spesa bellica è aumentato costantemente nel corso degli anni.

Dal principio del 900 alla fine di questo secolo bellicoso, ci sono stati enormi progressi nell'ambito della tecnologia bellica, fino ad arrivare alla creazione di armi di distruzione di massa che hanno interamente rivoluzionato il classico modus operandi di combattere.

Da un'analisi dei due conflitti mondiali emerge che in entrambi, si è trattato di scontri sul campo di battaglia, che questo fosse su terra ferma, mare o aria.

Col passare degli anni tuttavia, le armi diventavano sempre più letali e capaci di mietere numeri di vittime sempre crescenti.

I progressi più consistenti nell'ambito tecnologico si videro per la maggior parte durante la Prima guerra mondiale, dalle armi all'equipaggiamento di cui i soldati erano dotati, ai mezzi di trasporto e combattimento; con il passaggio alla Seconda, le invenzioni furono molto meno incisive nell'influenzare il modo di combattere, per poi evolvere di nuovo in modo consistente alla fine di quest'ultima, con l'unica eccezione della bomba atomica, che come sopra menzionato, rivoluzionò il concetto di scontro armato.

1.1.2 Il capitale umano

Una variabile da tenere in considerazione nell'analisi della tipologia di guerra tradizionale è senza dubbio quella del capitale umano.

Guardando alle due grandi guerre del 900, è possibile affermare con certezza che il capitale umano era nella lista dei fattori determinanti per la vittoria o la sconfitta degli stati.

Come la storia documenta, il numero di vittime causato dalle guerre è stato altissimo e con il passare degli anni non ha fatto altro che aumentare.

Occorre tuttavia fare una distinzione all'interno del capitale umano, che di per sé è molto vasto.

Le due macro-categorie in cui dividere quest'ultimo sono: caduti militari e vittime civili.

Da sempre la guerra ha infatti interessato non solo i soldati, che ovviamente erano la categoria che moriva con più facilità, essendo direttamente impegnati sui campi di battaglia, ma anche la popolazione civile che subiva le conseguenze del conflitto in maniera indiretta. Per quanto riguarda i caduti militari, essi sono carnefici e vittime di loro stessi e come sopra detto, la logica vorrebbe che fossero le vittime più numerose della guerra; e tuttavia sia nel primo che nel secondo conflitto mondiale, i caduti militari della maggior parte dei paesi coinvolti furono inferiori a quelli civili.

Sul campo di battaglia si moriva con molta facilità, non solo per le ferite causate dalle armi, ma anche per fame, freddo e banali malattie rese letali dall'assenza di cure mediche efficaci. Tuttavia, le vere vittime dei conflitti armati furono quelle civili.

Le cause di queste morti erano le medesime di quelle dei campi di battaglia; anche nelle città si moriva di fame, di freddo, di malattie nonché a causa delle armi, in quanto, nel corso di entrambe le guerre gli stati mirarono direttamente ai civili attraverso l'uso di bombardamenti aerei sulle maggiori città.

La grande differenza tra la Prima e la Seconda guerra mondiale, per quanto riguarda le vittime civili, è il sistematico sterminio di massa attuato dal regime nazista che, durante tutto il corso del conflitto, incrementò a dismisura il numero di morti civili, affiancando agli effetti della guerra convenzionale quelli ancora più devastanti dell'inumana campagna razzista contro le popolazioni ebraiche.

Il numero stimato delle vittime del regime nazista negli anni tra il 1939 e il 1945, va dai 15 ai 17 milioni; un dato che esplicita con chiarezza quanto gravi e profondi siano stati gli effetti collaterali delle guerre tradizionali e i danni sulle popolazioni durante il XX secolo.

1.1.3 I costi

Con la variabile costi si introduce il concetto di economia di guerra, ovvero un vero e proprio adeguamento del sistema economico alle necessità di guerra.

Durante un conflitto armato, lo stato sottopone ad una regolamentazione molto estesa l'economia di mercato, senza tuttavia sospenderla del tutto ma provvedendo a consistenti restrizioni.

L'approvvigionamento della popolazione, dell'apparato produttivo e dell'esercito, viene garantito da un sistema burocratico-amministrativo di allocazione e distribuzione delle risorse. Tuttavia, adattare l'economia alle condizioni belliche comporta notevoli rischi: una

parte dei consumi viene trasferita dalla sfera civile a quella militare, i costi della guerra riducono le entrate delle economie domestiche e la produzione di materiale bellico al posto di beni di investimento comporta disinvestimenti nel mercato finanziario¹.

Durante i secoli, gli stati hanno destinato sempre maggiori porzioni del budget nazionale alle spese belliche, l'incremento più significativo si registra durante il XX secolo, in corrispondenza dei due conflitti mondiali, ma anche in seguito a questi ultimi, con l'avvento della guerra fredda.

I costi di una guerra tradizionale sono genericamente enormi e affliggono tutta la popolazione nazionale.

La spesa pubblica in tempo di guerra infatti, viene totalmente o quasi, destinata all'ambito militare. Gli armamenti hanno un costo altissimo, sia che vengano prodotti direttamente all'interno dello stato in questione, sia che quest'ultimo sia costretto ad importarli da altri stati.

Dall'analisi delle due grandi guerre del XX secolo emerge chiaramente che i conflitti, essendo di portata mondiale, non vennero combattuti soltanto su un fronte ma su molteplici, comportando la mobilitazione degli eserciti dall'Europa all'Asia.

Gli scontri avvennero su terra ferma, con il dispiegamento di enormi contingenti militari; per mare, attraverso l'utilizzo di corazzate e sottomarini e infine per aria, con sofisticati aerei militari.

Risulta facilmente intuibile come la presenza di fronti plurimi e il proporzionale dispiegamento di risorse abbia portato ad un'impennata dei costi per ogni nazione.

Per coprire l'esoso ammontare delle spese, la maggior parte degli stati, soprattutto quelli di dimensioni minori e con una inferiore disponibilità di risorse, fu costretta a ad indebitarsi nei confronti di stati alleati più ricchi o di stati non attivi nel conflitto.

I debiti di guerra che si sono registrati durante il corso della storia, raggiungono cifre esorbitanti e questo è dovuto al fatto che durante il corso del 900, pochi erano gli stati che avevano risorse sufficienti per permettersi di fronteggiare un conflitto armato di quelle dimensioni.

Quali sono i costi che emergono dall'analisi di una guerra tradizionale?

Per uno stato, i costi da fronteggiare iniziano ancor prima dello scoppio del conflitto, essi possono essere riassunti in varie categorie: quelli relativi al capitale umano, che vanno da

¹ Vito, F. (1940), "Economia di guerra e risparmio forzato", in *Rivista Internazionale Di Scienze Sociali*, vol. 11 (Anno 48)

addestramento, equipaggiamento, alimenti, alle cure mediche; le armi da utilizzare nei vari scenari di guerra, i mezzi di trasporto, per non parlare dell'intero apparato burocratico presente nei retroscena dei campi di battaglia.

Un altro importante aspetto da tenere in considerazione è che oltre a dover fronteggiare un volume di spese considerevolmente maggiore, gli stati si trovarono in una situazione in cui l'economia interna era in grave crisi, dato che la maggior parte della forza lavoro si trovava coinvolta nel conflitto e all'interno del paese rimanevano principalmente donne, bambini e anziani; gli scambi commerciali inoltre subivano forti restrizioni e questo non faceva altro che aggravare ulteriormente la situazione economica.

Durante la storia e soprattutto durante il corso del 900, l'aspetto bellico-tecnologico ha assunto un'importanza crescente; la spesa pubblica nelle tecnologie di guerra ha coperto una parte sempre più ampia del bilancio statale e stati con le tecnologie più avanzate hanno prevalso su gli altri.

1.1.4 Gli effetti di breve e lungo termine

Cosa si propone di ottenere uno stato attraverso l'uso della guerra?

I fini possono essere i più disparati e di solito plurimi, è possibile tuttavia semplificare, dividendo le guerre in due categorie: offensive e difensive.

Nella prima categoria si trovano le guerre iniziate spontaneamente da uno o più stati, attraverso un attacco armato.

Le motivazioni che giacciono alla base dell'attacco possono essere le più varie, dalla conquista alla distruzione dello stato a cui si mira; il fattore accomunante tuttavia è la ricerca da parte dello stato del raggiungimento della supremazia, sia sullo stato attaccato che eventualmente a livello internazionale. Con il termine supremazia si intende potere in tre principali ambiti, ovvero quello militare, politico ed economico; da sempre infatti, gli stati hanno dato inizio a lunghe e sanguinose guerre per il perseguimento della supremazia.

Con guerra difensiva invece si intende il caso in cui uno stato venga attaccato da parte di altri e si trovi costretto a dispiegare risorse a scopo difensivo.

Nella storia si annoverano innumerevoli esempi di stati che sono stati attaccati e sono stati costretti a difendersi attraverso l'utilizzo di risorse proprie o l'aiuto di stati terzi.

Solitamente per uno stato, l'unico obiettivo di una guerra difensiva, è quello di mantenere la propria autonomia e il proprio assetto (geografico, politico, economico), senza dover cedere allo stato invasore.

Ma quali sono gli effetti che una guerra produce sia nel breve che lungo termine?

La distinzione tra breve e lungo termine è alla base dell'analisi delle conseguenze di una guerra tradizionale; molto spesso infatti le guerre hanno causato conseguenze nel breve periodo che si sono poi evolute in qualcosa di totalmente diverso nel lungo.

L'evento che di solito segue qualsiasi tipo di guerra è la firma di trattati, atti a produrre conseguenze di breve e lungo termine.

I trattati sanciscono una netta separazione tra vincitori e vinti, imponendo più o meno stringenti condizioni per questi ultimi, che vanno da pagamenti a modifiche dell'assetto interno ed esterno del paese, a cambiamenti territoriali; durante il corso della storia, praticamente ogni trattato è stato messo in discussione dalle potenze vinte e questo ha portato in svariati casi alla sua modifica.

Al termine della Prima guerra mondiale per esempio, le immediate conseguenze dello scontro furono la creazione di un nuovo assetto territoriale, l'emergere di nuovi attori sul panorama internazionale e un cambiamento degli equilibri internazionali, dovuto ai due fattori precedenti.

Lo stesso si può dire per la fine della Seconda guerra mondiale. Anch'essa infatti creò radicali cambiamenti per le varie nazioni, che tuttavia non rimasero i medesimi nel passaggio dal breve al lungo termine.

L'esempio più calzante per i due tipi di effetti è il cambiamento dell'assetto geografico della Germania alla fine della Seconda guerra mondiale.

Alla fine del conflitto, lo stato tedesco venne diviso in due zone rispettivamente di influenza americana e sovietica; la divisione tra le due parti si aggravò con il passare degli anni e l'avanzare della Guerra Fredda, fino a giungere all'innalzamento di un muro all'interno della capitale Berlino e nel resto del paese a una serie di elementi divisori lungo tutta la linea di confine.

Gli effetti che una guerra di tipo tradizionale ha su un paese sono in ogni caso devastanti, sia esso vincitore o vinto.

1.1.5 Le motivazioni

Un'altra variabile utile per comparare le due tipologie di guerra è quella motivazionale: quali sono le motivazioni che spingono uno o più stati ad iniziare un conflitto?

Quale che sia la motivazione, il presupposto alla base di essa è quello per cui, i benefici dello scontro saranno maggiori dei danni e delle perdite da esso causati.

Tuttavia, come la storia testimonia, molto spesso gli assunti teorici fatti dai vertici dello stato, non hanno corrisposto a come i conflitti si sono svolti nella realtà; anzi durante la Prima e la Seconda guerra mondiale, il paese che ha scatenato il conflitto, con la convinzione di espandere i propri territori ed aumentare la ricchezza e potere del proprio stato, è finito con l'essere brutalmente sconfitto².

Prima di analizzare le varie entità delle motivazioni, è importante dire che, uno stato può sia dichiarare guerra ad un altro e perciò essere l'attore scatenante del conflitto, sia subire la dichiarazione di guerra ed essere costretto a combattere e infine partecipare ad un conflitto in soccorso di un altro stato coinvolto.

Ovviamente dietro questi tre tipi di partecipazione ai conflitti si celano motivazioni diverse, che però mirano in prima o ultima istanza a rafforzare il prestigio e la supremazia di uno stato.

Per quanto riguarda il primo tipo, la scelta di entrare in guerra è dettata da varie motivazioni, che possono però riassumersi con la parola supremazia, intesa come potere preminente sugli altri stati, specialmente in campo politico, economico, militare.

L'interesse dello stato è quello di riuscire ad ottenerla in tutti e tre gli ambiti.

Quale miglior espediente se non l'uso della guerra? Attraverso la vittoria di un conflitto, lo stato acquista supremazia politica, estende i propri territori, diviene possessore di un maggior numero di risorse e perciò aumenta la sua supremazia economica ed infine, la vittoria sul campo di battaglia presuppone che esso possieda anche una supremazia di tipo militare.

Per quanto riguarda la seconda categoria invece, quando uno stato subisce una dichiarazione di guerra, ovviamente non combatte per la supremazia ma bensì per la sopravvivenza dell'entità statale e la salvaguardia della propria autonomia.

Tuttavia, nel caso in cui quest'ultimo riuscisse a vincere respingendo il nemico, oltre ad avere salvaguardato sé stesso, ne avrebbe anche un ritorno a livello politico, poiché dimostrerebbe di essere uno stato solido e a livello militare, poiché dimostrerebbe di essere in possesso di un forte contingente bellico.

² Nella Prima guerra mondiale, la Triplice Alleanza è stata sconfitta dalle potenze della Triplice Intesa e nella Seconda guerra mondiale, la Germania è stata sconfitta dagli Alleati.

Per quanto riguarda la terza ed ultima categoria, la storia mostra come molto spesso gli stati siano intervenuti nei conflitti pur non essendo i diretti interessati ma piuttosto perché legati ad altri da trattati o semplicemente per tutelare i propri interessi.

Anche in questo caso la supremazia è il motore che spinge l'intervento, una supremazia politica, economica e militare.

Questa tipologia di intervento si è diffusa soprattutto nella seconda metà del XX secolo, quando il mondo era diviso in due grandi blocchi che vedevano da un lato gli Stati Uniti e dall'altro l'Unione Sovietica; in questo periodo le due potenze sono spesso intervenute a fianco dei loro stati satelliti per preservare la supremazia sui rispettivi blocchi³.

1.2 Le due Grandi Guerre del XX secolo

Per l'analisi della tipologia di guerra tradizionale, ho deciso di utilizzare come esempi, la Prima e la Seconda guerra mondiale.

La Prima guerra mondiale fu un conflitto che coinvolse le principali potenze mondiali con le rispettive colonie e la maggior parte di quelle minori. Essa ebbe inizio il 28 luglio 1914 con la dichiarazione di guerra da parte dell'Impero Austro-Ungarico al Regno di Serbia, a causa dell'assassinio dell'arciduca Francesco Ferdinando d'Ausburgo-Este a Sarajevo.

I due blocchi che si contrapponevano erano: da una parte gli imperi centrali, ovvero Germania, Impero Austro-Ungarico e Impero Ottomano e dall'altra gli Alleati, costituiti da Francia, Gran Bretagna, Impero Russo e dal 1915 Italia.

Il conflitto tuttavia non raggiunse immediatamente dimensioni mondiali, si trattò infatti di una reazione a catena, dovuta all'esistente sistema di alleanze tra potenze.

Le ostilità iniziarono tra Impero Austro-Ungarico e Regno di Serbia; l'Impero Russo, tradizionalmente alleato del Regno di Serbia e ostile ad una possibile espansione dell'Impero Austro-Ungarico nei Balcani, reagì immediatamente, ordinando una mobilitazione generale, alla quale seguì l'invio di un ultimatum da parte della Germania, nel quale si richiedeva la sospensione dei preparativi bellici.

L'ultimatum tuttavia non ottenne risposta e così, dopo solo un giorno, la Germania dichiarò guerra all'Impero; il giorno stesso la Francia, che era legata all'Impero Russo e alla Gran

³ Di Nolfo Ennio, (2008), *Storia delle relazioni internazionali*, Editori Laterza, Bari

Bretagna dalla Triplice Intesa⁴, mobilitò le proprie forze, ricevendo di conseguenza, la dichiarazione di guerra da parte della Germania.

L'Italia inizialmente dichiarò la propria neutralità, mentre l'esercito tedesco iniziò la sua offensiva contro la Francia, violando la neutralità del Belgio.

Questa violazione provocò l'ingresso nella Gran Bretagna, a fianco della Francia.

Il conflitto assunse in poco tempo, dimensioni mondiali, poiché anche l'Impero Ottomano era entrato segretamente in guerra a fianco dell'Impero Austro-Ungarico e il Giappone aveva dichiarato alla Germania a causa delle sue mire espansionistiche sulle basi tedesche in Estremo Oriente.

Nel settembre 1914, l'esercito tedesco era quasi giunto alle porte di Parigi, ma le truppe francesi riuscirono a bloccare l'avanzata durante la battaglia della Marna, evento che segnò la fine della guerra-lampo⁵ e trasformò il conflitto in guerra di trincea⁶, un'estenuante guerra di logoramento, nella quale i contingenti si assestavano su una lunga linea di fronte e combattevano in quotidiani e logoranti scontri.

Sul fronte orientale, dopo l'invasione della Prussia Orientale da parte dell'esercito russo, la Germania riuscì ad organizzare delle offensive efficaci nelle battaglie di Tannenberg e dei Laghi Masuri.

L'Impero Austro-Ungarico riuscì a conquistare Belgrado, per poi perderla di nuovo in breve tempo; mentre le truppe anglo-francesi penetrarono nei possedimenti tedeschi in Africa e quelle inglesi sbaragliarono i tedeschi al largo delle Isole Falkland.

Il 1915 fu un anno significativo per il conflitto poiché il governo italiano firmò il Patto di Londra⁷, un accordo che vedeva l'Italia entrare in guerra a fianco della Triplice Intesa, inoltre i tedeschi affondarono il transatlantico inglese "Lusitania" e ciò rese ancora più concreto il desiderio statunitense di entrare in guerra; infine la Bulgaria entrò anch'essa a far parte del conflitto, a fianco degli Imperi.

⁴La Triplice Intesa consisteva: in un'alleanza militare nata tra Francia e Impero Russo nel 1894, un'intesa cordiale tra Francia e Gran Bretagna nel 1904 e un accordo tra Gran Bretagna e Impero Russo per la sistemazione dei rispettivi interessi in Asia nel 1907.

⁵ Guerra lampo: tattica militare basata sulla combinazione di più fattori per travolgere le linee nemiche, accerchiare e distruggere le varie unità militari, ovvero fanteria meccanizzata, aviazione, artiglieria e mezzi corazzati; venne utilizzata con successo durante la Seconda guerra mondiale.

⁶ Con il termine "guerra di trincea" si intende un tipo di guerra di posizione in cui la linea del fronte è costituita da una lunga di serie di trincee. La tipologia delle trincee variava a seconda del fronte, in generale, esse venivano costruite con una specifica struttura atta a non compromettere il fronte nel caso una parte di essa fosse stata conquistata.

⁷ Patto di Londra: accordo segreto firmato il 26 aprile 1915, tra governo italiano e rappresentanti della Triplice Intesa, con esso l'Italia si impegna ad entrare in guerra contro gli Imperi Centrali, in cambio di compensi territoriali.

Ancora più significativo del 1915 fu però il 1917, anno in cui fecero il loro ingresso in guerra, a fianco delle potenze dell'Intesa, gli Stati Uniti; l'impatto della loro entrata fu enorme.

Nel 1918 l'Impero Russo si ritirò dal conflitto a causa di agitazioni interne e stipulò con la Germania la Pace di Brest-Litovsk con cui rinunciava a Polonia Orientale, Estonia, Lettonia, Lituania, Finlandia e Transcaucasica e riconosceva l'indipendenza dell'Ucraina.

Germania e Impero Austro-Ungarico dopo tre anni di scontri si trovavano adesso in gravi difficoltà, le forze italiane riuscirono a sfondare le difese austriache e questo portò l'Impero a firmare con l'Italia un armistizio, dopo il quale cessarono le ostilità, l'imperatore austriaco abdicò e l'Impero venne smembrato, evento che portò alla nascita di Polonia e Cecoslovacchia.

Nel 1919 i paesi vincitori organizzarono la conferenza di pace di Parigi, nella quale vennero stipulati trattati di pace con gli Imperi Centrali usciti sconfitti dalla guerra; con la Germania venne stipulato il Trattato di Versailles, con il quale le potenze vincitrici imposero durissime clausole alla nazione tedesca, tra cui gravi perdite territoriali.

Fondamentale fu la firma del Trattato di Saint Germain, con il quale l'Impero Austro-Ungarico venne smembrato e al suo posto nacquero: Austria, Ungheria, Cecoslovacchia e Jugoslavia; nello stesso anno venne firmato il Trattato di Neuilly, con il quale venne riconosciuta l'indipendenza della Bulgaria, privata però di alcuni dei suoi territori.

Nel 1920 venne infine siglato il Trattato di Sèvres che ridusse drasticamente i confini dell'Impero Ottomano.

Da questi trattati la geografia politica ne uscì completamente cambiata, gli stati vincitori avevano modificato l'assetto del continente seguendo il principio dell'autodeterminazione dei popoli, con la volontà di riorganizzare gli equilibri su base etnica e creare stati etnicamente omogenei sulle ceneri dei vecchi Imperi.

La trattativa avrebbe dovuto creare un ordine fondato sulla giustizia e il rispetto dei diritti dei popoli, tuttavia essa non fu in grado di dare al continente un assetto giusto e pacifico; ai vinti vennero imposte condizioni troppo dure, sulle macerie degli Imperi si affermarono rancorosi nazionalismi, sorsero problemi insolubili e numerose guerre locali.

Tutto questo portò a distanza di soli 20 anni allo scoppio della Seconda Guerra Mondiale.

Anche questa non fu da subito di dimensioni mondiali ma subì un'evoluzione durante gli anni, coinvolgendo un numero sempre maggiore di potenze; ebbe inizio quando il 1° settembre 1939 Hitler diede l'ordine di invadere la Polonia, episodio al quale seguì la dichiarazione di guerra alla Germania da parte di Inghilterra e Francia. Poco dopo la Russia di Stalin, in base al patto Molotov, invase la Finlandia.

Nel 1940 Hitler aggirò le truppe franco-inglesi ed entrò a Parigi, la Francia venne divisa in due parti, una sotto il controllo nazista e l'altra sotto il comando di Petain.

Dopo la conquista francese, Hitler diresse il suo sguardo verso l'URSS, con l'obbiettivo di invaderla, ma prima di dare inizio all'operazione decise di chiudere la questione inglese, in modo da non avere più nemici sul fronte occidentale; iniziò quindi una battaglia aerea contro gli inglesi dalla quale tuttavia uscì sconfitto.

Nel 1939 l'Italia di Mussolini aveva deciso di non entrare in guerra a causa della sua grave impreparazione militare, ma l'anno successivo, vista crollare la Francia, il leader del paese dichiarò guerra alle potenze nemiche di Hitler ed entrò in guerra a fianco alla Germania.

Il 1941 fu un anno cruciale per le sorti del conflitto. In quest'anno infatti i fronti si moltiplicarono: gli eserciti italiano e tedesco invasero la Jugoslavia e la Grecia, la Germania tentò l'invasione dell'URSS, gli eserciti inglese, tedesco e italiano si scontrarono in Africa e infine gli Stati Uniti passarono dall'isolazionismo all'interventismo.

Germania, Giappone ed Italia formavano le potenze dell'Asse, Francia, Inghilterra e Stati Uniti invece rappresentavano gli Alleati.

Nel 1941 Hitler infranse il patto Molotov e invase l'URSS che, essendo totalmente impreparata all'impegno bellico, dovette subire una forte avanzata da parte delle truppe naziste, costrette poi a ripiegare in una clamorosa ritirata per l'arrivo del gelido inverno russo.

Nello stesso anno il Giappone bombardò la base navale di Pearl Harbor e questo fu il casus belli che indusse gli Stati Uniti a entrare nel conflitto.

Nel 1943 la situazione si era totalmente capovolta, adesso gli Alleati avanzavano e le potenze dell'Asse si trovavano costrette a retrocedere. La situazione sui fronti infatti si rovesciò.

I russi iniziarono l'avanzata verso la Germania da est e il generale americano Eisenhower ordinò l'inizio dell'offensiva sulla Germania da ovest, con lo sbarco in Normandia. In pochi mesi la Germania venne sconfitta e costretta ad abbandonare Francia, Belgio e Jugoslavia.

Nel 1945 davanti all'imminente sconfitta, Hitler si tolse la vita nel suo bunker a Berlino insieme ad un gran numero di gerarchi nazisti, la Germania ormai distrutta firmò una resa senza condizioni.

La guerra in Europa volse al termine, ma nell'aprile 1945 gli Stati Uniti, dopo l'ultimatum al Giappone, sganciarono due bombe atomiche sulle città di Hiroshima e Nagasaki, dopo le quali il presidente Hirohito dichiarò la resa.

Al termine della guerra, l'Europa completò il processo di involuzione iniziato con la Prima guerra mondiale e perse definitivamente il primato politico-economico mondiale, che fu

assunto per la maggior parte dagli Stati Uniti, a cui si contrappose l'Unione Sovietica, in un equilibrio geopolitico internazionale alquanto teso, che prenderà il nome di guerra fredda.

1.3 Nascita di organizzazioni internazionali per il mantenimento della pace: Società delle Nazioni e ONU

Il 900 non è solo secolo di guerra e devastazione; al termine della Prima Guerra Mondiale infatti, con la Conferenza di pace di Parigi del 1919, venne istituita la Società delle Nazioni (SdN)^s.

Il presidente americano Wilson credeva fermamente che per ricostruire il continente europeo occorresse una serie di punti programmatici, tra cui una sorta di democrazia aperta affidata ad un'organizzazione come la Società delle Nazioni.

Uno dei 14 punti del programma di pace da lui redatto prevedeva infatti, un'assemblea generale delle nazioni per la salvaguardia della pace.

Il *Covenant* del documento era costituito da 26 articoli che dettavano regole su come risolvere pacificamente le eventuali future controversie, prima che qualsiasi paese ricorresse all'uso della forza.

Venne istituita un'apposita commissione per la stesura dello statuto della Società, con rappresentanti di vari paesi, tra cui Stati Uniti, Italia, Serbia, Portogallo, Regno Unito, Francia, Giappone e Cina.

La forma definitiva dello statuto venne approvata e firmata da 44 stati nel 1919 per poi essere inserita nel Trattato di Versailles.

Nonostante l'organizzazione fosse stata creata sotto la spinta del presidente Wilson, gli Stati Uniti non aderirono mai al trattato a causa del mancato consenso da parte del Senato.

La SdN viene classificata come la prima organizzazione intergovernativa con lo scopo di mantenere la pace, sia attraverso la gestione diplomatica dei conflitti sia con una funzione di controllo sulla proliferazione degli armamenti.

La struttura dell'organizzazione era costituita da tre principali organi amministrativi: Segretariato permanente con a capo il Segretario Generale, l'Assemblea in cui ad ogni stato spettava un seggio si riuniva una volta l'anno e il Consiglio, composto inizialmente da quattro membri permanenti e altri quattro con carica triennale; negli anni il numero dei

^s Società delle Nazioni (SdN)

membri non permanenti nel Consiglio variò fino ad arrivare a 15, quest'ultimo si riuniva cinque volte l'anno⁹.

Alla SdN venne inoltre affidata la supervisione di altre agenzie e commissioni per la prevenzione dei conflitti internazionali¹⁰, alcune delle quali verranno poi assorbite dalle Nazioni Unite.

I membri della Società delle Nazioni erano gli stati firmatari del Trattato di Versailles, esclusi Germania, Stati Uniti¹¹ e Russia¹².

L'organizzazione tuttavia non disponeva di un esercito proprio e da solo questo elemento era sufficiente a minare la sua efficacia; le decisioni venivano prese con il voto unanime di tutti gli stati e ciò corrispondeva molto spesso all'impossibilità di intervenire. Inoltre, due tra le nazioni più influenti, ovvero Stati Uniti e Russia, ne erano escluse, due tra i membri fondatori ovvero Giappone e Italia ne uscirono rispettivamente nel 1933 e nel 1937 e la Germania fu membro soltanto dal 1926 al 1933, anno dell'avvento di Hitler al potere.

Date le sue innumerevoli fragilità, essa si rivelò inefficace e nonostante il raggiungimento di alcuni successi diplomatici¹³, venne considerata un fallimento dalla comunità internazionale, poiché non era riuscita a perseguire i fini statuari in modo efficace.

Quello di buono che la Società era riuscita a fare, venne alla fine soffocato dalle carenze macroscopiche che la caratterizzarono.

Raggiungimento del disarmo, prevenzione dei conflitti e miglioramento dello stato sociale delle nazioni, rimanevano infatti temi irrisolti e venivano aggravati dal sopraggiungere del secondo conflitto mondiale che si concluderà con la nascita di una nuova organizzazione internazionale con fini di pace e sicurezza e lo scioglimento, nel 1946 della Società delle Nazioni¹⁴.

Nel corso della Seconda Guerra Mondiale, vengono gettate le basi del sistema di organizzazioni internazionali, tramite numerose iniziative delle potenze alleate, con lo scopo

⁹ Marchisio Sergio, (2012), *L'ONU*, Il Mulino

¹⁰ Alla SdN spettava la supervisione di Corte permanente di giustizia internazionale, Commissione per il disarmo, Comitato per la salute, Organizzazione internazionale del lavoro, Comitato permanente centrale per l'oppio, Commissione per i rifugiati, Commissione contro la schiavitù, Comitato per lo studio dei diritti delle donne e Commissione per le rivendicazioni della Cecoslovacchia.

¹¹ La Germania non venne ammessa poiché ritenuta non meritevole e gli Stati Uniti per mancata ratifica da parte del Senato.

¹² La Russia fu ammessa a far parte della SdN nel 1934 a causa della precaria stabilità interna.

¹³ Esempi di successi diplomatici sono: le Isole Åland, il caso del confine tra Albania e Jugoslavia, la risoluzione dell'assegnazione territoriale dell'Alta Slesia, la città di Memel, l'incidente militare tra Grecia e Bulgaria, la provincia di Saarland, la risoluzione del conflitto tra Iraq e Turchia per il controllo di Mosul, il caso del confine tra Colombia e Perù, l'occupazione russa degli Stati Baltici.

¹⁴ Di Nolfo Ennio, (2008), *Storia delle relazioni internazionali*, Editori Laterza, Bari

di evitare il ripetersi della guerra e promuovere un'efficace organizzazione generale per il mantenimento della pace e della sicurezza internazionali.

Tra il 1942 e il 1945 prende forma l'Organizzazione delle Nazioni Unite, la cui Carta viene adottata nel giugno del 1945 in occasione della Conferenza di San Francisco; in agosto dello stesso anno viene inoltre firmato l'Accordo sul Tribunale internazionale di Norimberga, incaricato di giudicare i crimini nazisti.

Presenti alla conferenza di San Francisco erano 42 paesi, in possesso dei requisiti stabiliti dalla Carta, restarono esclusi gli stati in guerra con le Nazioni Unite, gli stati neutrali e l'Italia, in quanto dichiarata cobelligerante. Dopo l'apertura dei lavori vennero invitati altri stati, fino al raggiungimento di 50 Stati partecipanti¹⁵.

La struttura delle Nazioni Unite è basata su una pluralità di organi: Segretariato, Consiglio di Sicurezza e Assemblea Generale, sono i tre organi che si occupano di gestire la sicurezza collettiva, affiancati da un Consiglio Economico e Sociale e da un Consiglio Fiduciario, che svolgono invece, funzioni specializzate.

All'interno del Consiglio di Sicurezza siedono di diritto cinque Stati, di cui tre vincitori della Guerra, ovvero Stati Uniti, Unione Sovietica e Gran Bretagna, mentre Francia e Cina hanno l'una la funzione di rafforzare il peso dell'Europa e l'altra, quella di rappresentare il continente asiatico al posto del Giappone; vi siedono inoltre altri sei membri non permanenti, che vengono designati dall'Assemblea Generale e hanno durata biennale.

La funzione, in termini esclusivi, del Consiglio, è quella di mantenere la sicurezza collettiva; lo Statuto infatti, sanciva il divieto dell'uso della guerra nelle relazioni internazionali e ne attribuiva il monopolio al solo Consiglio di sicurezza.

La risoluzione delle controversie tra gli Stati doveva avvenire in via pacifica, attraverso strumenti giuridici, come il ricorso alla neonata Corte internazionale di giustizia; l'uso della forza, veniva tollerato solo in caso di autodifesa di uno stato aggredito e fino a quando non fosse intervenuto il Consiglio, in quanto unico soggetto legittimato a usare la forza.

Il Consiglio era il centro delle Nazioni Unite, le sue deliberazioni, per essere valide, dovevano essere prese a maggioranza e con il consenso o in alternativa astensione dei 5 membri permanenti.

L'altro organo era l'Assemblea generale, in cui si riunivano i rappresentanti di tutti gli stati; a quest'ultima venne attribuito un potere esclusivo, ovvero quello di approvare i bilanci e ripartire le spese fra gli Stati membri.

¹⁵ Marchisio Sergio, (2012), *L'ONU*, Il Mulino

Essa veniva convocata una volta all'anno, con il compito di discutere tutte le problematiche portate alla sua attenzione da altri organi o Stati membri.

Essa discuteva in via generica, gli argomenti attinenti ai fini dell'organizzazione e approvava risoluzioni a maggioranza semplice o qualificata, a seconda della loro natura.

Per quanto riguarda il Segretario, esso era nominato dall'Assemblea generale su proposta del Consiglio di sicurezza, secondo una procedura costituita da due fasi.

La Carta stabiliva i doveri e le funzioni del Segretario, i principi che dovevano ispirare il suo operato erano imparzialità e indipendenza rispetto agli interessi dei singoli stati, piena indipendenza soprattutto dal proprio stato di origine, incompatibilità totale con altre funzioni statali.

Al Segretario spettava rappresentare l'Organizzazione nelle relazioni esterne; egli negoziava e concludeva accordi con Stati membri o non membri e con altre organizzazioni internazionali.

Il Segretario svolgeva funzioni amministrative interne alle Nazioni Unite, preparava il lavoro degli organi principali e attuava le loro decisioni, partecipava inoltre alle loro riunioni e ne predispondeva l'ordine del giorno.

Altre attività riguardavano il bilancio e l'amministrazione finanziaria; al Segretario spettava infatti consegnare una relazione annuale sul lavoro dell'Organizzazione¹⁶.

Accanto a questi organismi erano previsti due Consigli, che costituivano un'assoluta novità rispetto alla Società delle Nazioni: il Consiglio economico e sociale e il Consiglio fiduciario.

Il primo era stato richiesto soprattutto dai paesi medi e piccoli, esso doveva svolgere funzioni di promozione, legate al mantenimento della pace, ovvero il rispetto dei diritti umani, che fino ad allora era assente o marginale nei trattati internazionali e lo sviluppo di studi volti a favorire “un più elevato tenore di vita, il pieno impiego della mano d'opera, e condizioni di progresso e di sviluppo economico e sociale; [promuovere] la soluzione dei problemi internazionali economici, sociali, sanitari e simili, e la collaborazione internazionale culturale ed educativa” (art. 55)¹⁷.

Al Consiglio fiduciario spettavano invece compiti politicamente e amministrativamente più rilevanti, esso era incaricato di vigilare sui territori non autonomi sottoposti a mandato fiduciario e promuovere il processo di indipendenza dei popoli soggetti a dominio coloniale.

¹⁶ Hanhimäki Jussi M., (2015), *The United Nations, A Very Short Introduction*, Second Edition, Oxford University Press

¹⁷ ONU, 1945, Carta delle Nazioni Unite

Le Nazioni Unite erano state create per essere efficienti e celeri, proprio per questo motivo, furono dotate di una forte struttura burocratica.

Tutto l'apparato dell'Organizzazione si teneva in piedi sulla prevista collaborazione degli Stati membri, che avrebbero provveduto a mettere a disposizione risorse militari, costituendo un comando autonomo, responsabile verso le Nazioni Unite¹⁸.

Nonostante l'Organizzazione fosse stata concepita per porre fine ad un sistema devastato da conflitti tra Stati e ridisegnare le regole delle relazioni tra questi, con anche rapporti economici e sociali, le Nazioni Unite, come la storia dimostra, non sono divenute l'organismo universale capace di tutte queste funzioni.

1.4 Guerra commerciale

Nelle guerre commerciali gli stati sono in prima istanza focalizzati su gli obiettivi economici direttamente provenienti dal commercio, i mezzi utilizzati da questi ultimi, consistono in restrizioni al normale flusso di beni e servizi.

L'intervento nel commercio estero è divenuto oggetto di politiche statali all'inizio dell'era moderna, quando il numero di entità sovrane è aumentato e il commercio si è espanso su vie di scambio interregionali.

Ad eccezione degli anni 30 del XX secolo, le guerre commerciali hanno ricevuto relativamente poca attenzione teorica. Solitamente scienziati politici e storici classificano questo tipo di fenomeni come prodotti di più ampi conflitti di natura politica e militare; gli economisti invece tendono a ridurle a irrazionale atavismo¹⁹.

Ma che cosa si intende per guerra commerciale?

Una guerra commerciale è un conflitto economico tra due o più stati che molto spesso sfocia in un estremo protezionismo²⁰ in cui gli stati impongono nuove tariffe su beni e servizi o più semplicemente aumentano quelle già esistenti.

Questa escalation di protezionismo porta gli stati a chiudersi sempre di più in situazioni di autarchia²¹, nelle quali decidono di voler produrre tutti i beni necessari alla sussistenza del

¹⁸ Polsi Alessandro, (2006), *Storia dell'ONU*, Gius. Laterza & Figli Spa

¹⁹ Conybeare, No. 1 (Oct., 1985), *TRADE WARS: A Comparative Study of Anglo-Hanse, Franco-Italian, and Hawley-Smoot Conflicts*, Vol. 38, Cambridge University Press, pp. 147-172

²⁰ Protezionismo: politica economica che, opposta a quella libero-scambista, protegge le attività produttive interne al paese attraverso interventi economici statali che ostacolano la libera concorrenza di stati esteri.

²¹ Autarchia: condizione di un paese che mira all'autosufficienza economica, con l'obiettivo di produrre entro i confini nazionali tutti i beni che consuma, limitando fino al totale annullamento gli scambi con l'estero.

paese internamente, con costi tuttavia molto più altri e senza creare benefici per l'assetto interno dello stato.

Durante una guerra commerciale, i governi prendono decisioni in modo unilaterale, ignorando gli impatti delle loro azioni sugli attori politici ed economici del paese contro cui si rivolgono.

Nel panorama odierno, caratterizzato da interazioni ripetute tra stati e presenza di un gran numero di fori per discussioni in ambito commerciale, è alquanto difficile che dall'interazione tra stati emergano risultati puramente non cooperativi. E tuttavia non è escluso che emergano fratture, a volte insanabili, in ambito commerciale²².

Quando i governi impostano le proprie politiche commerciali in modo non cooperativo, ogni parte nega l'impatto delle proprie azioni sugli attori economici e politici nel paese verso cui le politiche sono rivolte.

Nelle forme di stato democratiche, le politiche commerciali vengono decise dai rappresentanti eletti dal popolo, che soprattutto in epoca moderna, hanno selezionato politiche commerciali che non mirano alla massimizzazione del Welfare statale, ma bensì sono puramente funzionali alla loro rielezione o altri obiettivi strettamente personalistici.

Le politiche commerciali di uno stato non sono infatti indipendenti dai meccanismi tra vari attori al suo interno. Nell'analisi di una guerra commerciale si devono tenere in considerazione sia il fronte esterno allo stato, ovvero il panorama internazionale in cui esso agisce, sia l'assetto interno allo stato.

A tale proposito, esiste una letteratura che analizza le scelte fatte dai rappresentanti al vertice dello stato, con lo scopo di ricevere benefici prettamente economici dai vari gruppi di interesse che perseguono i propri interessi attraverso azioni di lobbying²³. Cosa succede quando uno stato decide di applicare unilateralmente una politica commerciale nei confronti di un altro?

Esistono tre passaggi per analizzare le conseguenze di questa politica commerciale: il primo consiste nell'analizzare i payoff innescati dal gioco di ritorsione, in seguito si deve analizzare l'equilibrio di Nash²⁴ non cooperativo creato dalla politica ed infine, la possibile soluzione per il raggiungimento dell'equilibrio, data dalle negoziazioni tra stati.

²² Grossman and Elhanan, No.4 (Aug., 1995), Trade Wars and Trade Talks, in *Journal of Political Economy*, Vol. 103, The University of Chicago Press pp. 675-708

²³ Grossman and Elhanan, No.4 (Aug., 1995), Trade Wars and Trade Talks, in *Journal of Political Economy*, Vol. 103, The University of Chicago Press pp. 675-708

²⁴ Equilibrio di Nash: combinazione di mosse per la quale nessun giocatore riceve un beneficio maggiore nel variare la propria scelta. Prende il nome dal matematico ed economista John Nash che dimostrò come, date

Cosa significa valutare i payoffs? Si assuma che ogni stato è un attore razionale in un gioco in cui tutti gli stati scelgono i propri livelli di protezionismo simultaneamente.

Ogni stato è preoccupato soltanto del Welfare interno e all'interno del gioco vige un livello di informazione totale a proposito delle strategie e dei payoffs di ogni attore.

Per valutare i payoffs, si deve analizzare il livello di welfare di ogni nazione per ogni combinazione di politiche commerciali, ovvero considerare i livelli di Welfare in un anno di riferimento, valutare gli stessi livelli in ogni situazione con diverse politiche commerciali e analizzare le differenze che esistono tra l'anno di riferimento e gli altri vari anni presi in considerazione.

Attraverso questo processo, si crea una matrice di payoffs per ogni diversa politica commerciale, che facilita l'analisi e la scelta della migliore strada da seguire.

Il secondo passaggio consiste nell'identificazione dell'equilibrio di Nash, attraverso l'analisi di tutte le possibili combinazioni di politiche commerciali.

Dall'analisi esaustiva dei possibili scenari, dovrebbe emergere almeno una situazione in cui l'equilibrio è soddisfatto.

L'ultimo passaggio infine, consiste nell'intraprendere un negoziato cooperativo tra le parti, in cui si tengono in considerazione due possibili esiti di disaccordo, ovvero lo *status quo* che corrisponde a un aumento in Welfare statale pari a zero e l'*equilibrio non cooperativo* in cui gli stati perseguono strategie prettamente settoriali²⁵.

Un esempio di guerra commerciale bilaterale può essere di aiuto nella comprensione del modello.

Si prenda ad oggetto di analisi, la guerra commercial tra Stati Uniti e Canada in cui, a causa dell'introduzione di nuove politiche commerciali, aumenta il livello di protezionismo; il modello sopra descritto viene utilizzato per calcolare i payoffs di questa manovra.

In questo conflitto, gli Stati Uniti aumentano le tariffe sulle importazioni dal Canada del 6,1% e ciò produce una riduzione del Welfare di 5,12 miliardi di dollari.

Il motivo per cui gli Stati Uniti escono sconfitti da questa guerra è che il Canada decide di reagire attraverso l'aumento delle tariffe sull'importazione americana del 14,5% e considerando che il paese è il partner commerciale più importante degli Stati Uniti, questo tipo di politica ha delle forti ripercussioni sul Welfare americano.

certe condizioni, esiste sempre un equilibrio nel quale ciascun giocatore deciderà la sua mossa indipendentemente da quella dell'avversario.

²⁵ Harish e Rutstrom, No. 406 (Maggio, 1991), "Trade Wars, Trade Negotiations and Applied Game Theory", in *The Economic Journal*, Vol. 101, Royal Economic Society, pp. 420-435

Il nuovo equilibrio di Nash vede una perdita in Welfare di 4,63 miliardi di dollari per il Canada e 6,46 miliardi di dollari per gli Stati Uniti; in questo caso perciò una guerra commerciale rappresenta una perdita per entrambi gli stati, tuttavia non è sempre questo il risultato di questo tipo di conflitti.

Nell'ultimo passaggio del modello è previsto il raggiungimento di un accordo di libero scambio tra i due paesi.

L'equilibrio di Nash corrisponde agli aumenti tariffari da parte di entrambi i paesi, a cui hanno seguito i rispettivi cambiamenti in fatto di welfare; ogni altro punto è preferibile in termini di equilibrio di "ottimo paretiano".

La linea che unisce tutti i punti più esterni rappresenta il paniere dei payoffs, tutti i punti sulla linea o al suo interno costituiscono possibili soluzioni.

Il punto di disaccordo è rappresentato dall'equilibrio di Nash; la soluzione di Nash invece è rappresentata da un assetto di libero scambio, in cui gli Stati Uniti guadagnano 1,34 miliardi di dollari e il Canada perde 0,66 miliardi di dollari, questa situazione risulta essere migliore di quella di status quo.

Se invece il punto di disaccordo fosse risultato quello di status quo, corrispondente a nessun cambiamento di Welfare per i due stati, non ci sarebbero punti di accordo tra i due stati, ovvero nessuna combinazione di strategie realizzabile.

Il modello appena descritto può essere applicato in relazioni bilaterali come nell'esempio di Stati Uniti e Canada, ma anche per relazioni trilaterali, che vedendo la presenza di un attore in più, risultano essere potenzialmente più complicate da gestire.

La conclusione che emerge da questa analisi è che nel caso di relazioni bilaterali, è possibile razionalizzare un accordo di libero scambio tra Stati Uniti e Canada se l'alternativa a tale accordo è una guerra commerciale²⁶.

1.4.1 Le variabili della guerra commerciale

Come per il tipo di guerra tradizionale, anche per quella commerciale, le variabili che ho ritenuto importante analizzare sono: il capitale umano, il modus operandi, il costo, le motivazioni che giacciono alla base di entrambi i conflitti e le conseguenze che ad essi seguono.

²⁶ Harisn e Rutstrom, No. 406 (Maggio, 1991), "Trade Wars, Trade Negotiations and Applied Game Theory", in *The Economic Journal*, Vol. 101, Royal Economic Society, pp. 420-435

Nell'analisi comparata delle due tipologie infatti, esse risultano essere le più significative.

1.4.1.1 Il modus operandi

Questa variabile ha lo scopo di esplicitare le modalità con le quali le guerre commerciali sono combattute.

Gli strumenti a disposizione degli stati infatti possono essere di vario tipo, principalmente però si possono dividere in tariffari e non tariffari.

In questo elaborato prenderemo in analisi soltanto quelli tariffari, essendo questi ultimi quelli che vengono utilizzati nelle guerre commerciali.

Le misure tariffarie in questione sono: vari tipi di dazi, sussidi alle importazioni, sussidi alle esportazioni e tasse sulle esportazioni; mantenendo ferme le consuete ipotesi di piena concorrenzialità di tutti i mercati, le varie misure creano delle distorsioni rispetto all'equilibrio di libero scambio.

Quella su cui si concentrerà l'elaborato è il dazio, essendo quello più utilizzato dai paesi nell'arco della storia e soprattutto negli odierni conflitti.

L'evoluzione dei tempi ha dettato un diverso impiego dello strumento del dazio e a ciò è sempre seguito l'affermarsi di una diversa sensibilità sociale.

Esso è definito come una misura economica interna capace di oscillare ed avvicinarsi tra welfare, protezionismo, equilibri di mercato e sostegno allo sviluppo economico.

Un dazio è una tassa imposta sul bene importato che inserisce un cuneo tra il prezzo domestico e il prezzo internazionale, esso può essere principalmente di due tipi: specifico, ovvero una tassa fissa su ogni unità del bene importata o *ad valorem*, ovvero una tassa calcolata in percentuale al valore del bene importato.

Gli effetti più immediati che esso produce, a livello puramente economico sono: la diminuzione del surplus del consumatore, l'aumento del surplus del produttore e l'aumento delle entrate statali. Questi effetti tuttavia, come verrà illustrato più avanti, variano a seconda della dimensione del paese.

L'altra misura utilizzata consiste nell'imporre dei sussidi alle importazioni, che possono essere considerati a tutti gli effetti come dazi negativi, poiché i loro effetti sono simmetrici a quelli del dazio per quanto riguarda i benefici e i costi.

Si tratta tuttavia di una politica poco diffusa che qui si tratta, per completezza di esposizione: nel caso di un paese grande, la concessione di un sussidio all'importazione si traduce in un

trasferimento di benessere dal paese che lo concede a vantaggio del resto del mondo, in questo caso avverrà un aumento del prezzo mondiale rispetto al livello di *free trade*, le importazioni del paese che concede il sussidio aumentano, mentre il prezzo sul mercato interno è pari al nuovo prezzo mondiale meno l'ammontare del sussidio.

Il paese che concede il sussidio registra un guadagno dei propri consumatori e una perdita dei produttori, la perdita netta derivante da questa manovra economica si rivela essere molto grande, da essa però deriva un guadagno per il resto del mondo che tuttavia rimane inferiore alla perdita che il paese si autoinfligge e rappresenta il costo per il mondo derivante dall'allontanamento dall'equilibrio di libero mercato.

Se invece si tratta di un paese piccolo, gli importatori in questo caso, sapendo di poter contare sul sussidio, sono disposti a pagare per la stessa quantità un prezzo pari a quello di *free trade* aumentato del sussidio stesso. Sul mercato interno il prezzo scende e in conseguenza di tale diminuzione i consumatori ne guadagneranno mentre i produttori subiranno delle perdite.

Il saldo netto di benessere sarà negativo, con una perdita del paese che concede il sussidio. Al contrario di quelli alle importazioni, i sussidi alle esportazioni costituiscono una misura molto diffusa, anche in questo caso occorre differenziare tra paese grande e piccolo.

Nel paese piccolo, questo tipo di sussidio fa aumentare le esportazioni, lasciando il prezzo mondiale invariato e aumentando quello interno, cosicché i produttori registrino un aumento di guadagno e i consumatori una perdita.

Il paese perciò subisce una perdita netta, lasciando invariato il benessere del mondo.

Nel caso di un paese grande invece, l'introduzione di questa tariffa farà aumentare le esportazioni ma anche abbassare il prezzo mondiale.

Essendo un paese grande, il suo effetto si divide tra un aumento del prezzo interno e una diminuzione del prezzo mondiale.

Gli effetti interni al paese consisteranno in una perdita per i consumatori e in un guadagno per i produttori, mentre il saldo netto sarà pesantemente negativo.

Il complesso dei produttori e consumatori del resto del mondo registrerà invece un guadagno netto che tuttavia non risulterà minore della perdita patita dal paese che concede il sussidio; anche in questo caso perciò la distorsione del libero mercato si traduce in una riduzione generale di benessere.

L'ultimo strumento assimilabile alla categoria di interventi tariffari è la tassa sull'esportazione: si tratta di una protezione negativa, imposta per far diminuire il prezzo interno al paese.

Si si considera il caso di un paese piccolo, il nuovo equilibrio si porrà in corrispondenza di un minore volume di esportazioni, un prezzo mondiale inalterato e un prezzo interno più basso. In termini di benessere collettivo, i produttori subiranno delle perdite, mentre i consumatori guadagneranno.

Nel caso di un paese grande, il nuovo equilibrio sarà dato da differenti prezzi a livello mondiale e a livello interno, le esportazioni diminuiranno meno in confronto al paese piccolo ma gli effetti sul benessere, varieranno in modo significativo: essi saranno più o meno favorevoli poiché la distorsione apportata dalla tassa fa migliorare la ragione di scambio del paese²⁷.

1.4.1.2 Il costo

La tradizionale teoria del commercio internazionale spiega il commercio tra paesi con differenti caratteristiche in termini di vantaggio comparato. Si tratta della teoria dei costi comparati proposta da David Ricardo e della teoria della dotazione dei fattori, elaborata da Heckscher e Ohlin²⁸.

L'idea è che particolari caratteristiche economiche di un paese, combinate con alcune caratteristiche dei beni prodotti determinino il tipo di specializzazione di un paese, rivelando che alcuni paesi hanno un vantaggio comparato, in termini di maggiore produttività o minori costi, in alcune industrie piuttosto che altri.

La nuova teoria del commercio internazionale ha come idea di fondo quella che oltre ai fattori della produzione, assumano rilevanza strategica anche l'innovazione, le economie di scala e la differenziazione del prodotto. I paesi avanzati competono tra di loro per sviluppare questi ingredienti fondamentali per il successo dell'export²⁹.

Quali sono gli effetti dell'imposizione di un dazio?

Un dazio agisce come un costo di trasporto aggiuntivo, rendendo non conveniente il trasporto del bene, a meno che la differenza tra il prezzo sul mercato domestico e quello sul mercato estero sia superiore al dazio.

²⁷ De Filippis Fabrizio, (1996), *Commercio internazionale, protezionismo e politiche agrarie: un'analisi grafica*, Roma

²⁸ Krugman, Obstfeld, Melitz, (2012), *Economia internazionale*, Pearson

²⁹ Amendola, Biagioli, Celi, (2014), *Economia della globalizzazione*, Egea, Milano

Il costo di una guerra commerciale varia molto a seconda del paese che la intraprende e del bene o servizio su cui decide di intraprenderla.

Quando è un paese grande ad iniziare uno scontro tariffario contro uno più piccolo, come la storia ci dimostra, i costi per quest'ultimo saranno molto più contenuti rispetto a quelli che dovrà affrontare lo stato piccolo.

Il paese è piccolo, non è in grado di influenzare il prezzo estero del bene, in quanto la sua domanda per il bene rappresenta una quota non significativa della domanda mondiale: pertanto il prezzo estero non diminuirà, mentre il prezzo domestico aumenterà dell'intero aumento del dazio. Nel caso del paese piccolo il dazio comporta un costo per la collettività, i cui effetti si riflettono su consumo, produzione, importazioni, entrate fiscali, sui processi di redistribuzione tra consumatori e produttori.

Per quanto riguarda un paese grande invece, dopo l'imposizione del dazio il prezzo internazionale del bene diminuisce, poiché ne diminuisce la domanda.

In questo caso si verificano due effetti contrastanti: la perdita di efficienza nella produzione e nel consumo da un lato e il miglioramento della ragione di scambio per il paese che impone il dazio dall'altro. È possibile che in assenza di ritorsioni vi sia un miglioramento del benessere sociale del paese che impone il dazio.

In un paese grande, che può influenzare i prezzi esteri, l'effetto di benessere del dazio è ambiguo; il dazio distorce le scelte di produzione e di consumo, i produttori producono troppo e i consumatori consumano troppo poco, rispetto all'equilibrio di mercato. La ragione di scambio tuttavia migliora, poiché il dazio riduce il prezzo estero all'esportazione. Come si misurano i costi ed i benefici di un dazio?

Per questa operazione è opportuno introdurre i concetti di surplus del consumatore e del produttore.

Il surplus del consumatore misura il guadagno che il consumatore realizza dall'acquisto del bene, come differenza tra il prezzo che il consumatore effettivamente paga e quello che sarebbe disposto a pagare. Il prezzo che il consumatore sarebbe disposto a pagare è determinato dalla curva di domanda; quando il prezzo aumenta, la quantità domandata si riduce, così come il surplus del consumatore.

Il surplus del produttore misura il guadagno che il produttore realizza dalla vendita del bene, come differenza tra il prezzo che il produttore effettivamente riceve e quello al quale sarebbe disposto a vendere. Il prezzo al quale il produttore sarebbe disposto a vendere è determinato

dalla curva di offerta; quando il prezzo aumenta, la quantità offerta aumenta, così come il surplus del produttore³⁰.

1.4.1.3 Il capitale umano

Nonostante gli effetti sulla popolazione di una guerra commerciale non possano essere minimamente paragonati a quelli di una guerra tradizionale, anche per questo tipo di conflitto sono moltissimi gli attori coinvolti e colpiti dalle sue conseguenze.

Occorre fare una distinzione tra quelli colpiti positivamente e quelli invece negativamente, poiché come in ogni conflitto ci sarà una parte degli attori che ne beneficia e una parte che invece subisce delle perdite.

L'analisi del capitale umano coinvolto si sviluppa con lo stesso meccanismo delle matricole: in prima istanza si analizza il paese colpito dal conflitto, all'interno del quale si guarda alla condizione delle aziende che concorrono alla formazione del pil, per poi passare ai lavoratori che rendono possibile tutto il processo e infine i consumatori.

L'analisi non si ferma al mero livello economico ma prende in considerazione anche gli effetti collaterali che uno scontro tariffario causa; l'instabilità economica di un paese infatti ha conseguenze potenzialmente drammatiche anche e soprattutto sul piano sociale.

Di solito gli stati impongono barriere tariffarie sui prodotti provenienti da altri paesi per migliorare le condizioni delle proprie economie interne e proteggerle dalla concorrenza internazionale che, con la stessa facilità con cui crea benefici ai paesi, riesce ad esporli a condizioni potenzialmente negative.

L'intento di questo tipo di barriere è quello di aumentare la produzione e conseguentemente il guadagno delle aziende nazionali e creare posti di lavoro per la popolazione disoccupata. Tuttavia, i risultati teorici di queste politiche non sempre si riscontrano nella realtà.

Gli effetti economici di una guerra commerciale sono quanto meno controversi. Le guerre commerciali infatti non sono affatto facili da vincere e soprattutto producono all'interno del paese che mette in atto politiche protezionistiche sia vincitori che vinti: le imprese e i lavoratori dei settori che vengono protetti possono trarne benefici nel breve periodo ma gli effetti della protezione sono quelli di aumentare i prezzi in molti altri settori, producendo effetti negativi sui consumatori e sulle imprese che utilizzano determinati input. Inoltre, per

³⁰ Krugman, Obstfeld, Melitz, (2012), *Economia internazionale*, Pearson

i lavoratori la perdita di competitività o di accesso ai mercati esteri di alcune produzioni può portare a ulteriori effetti tutt'altro che positivi; sembra perciò difficile sostenere che le guerre commerciali possano essere viste come politiche in grado di creare effettivi miglioramenti per gli attori coinvolti³¹.

1.4.1.4 Le motivazioni

Il commercio genera vantaggi per tutti i paesi che vi partecipano, siano essi esportatori o importatori.

Si può dimostrare che qualunque obiettivo di politica economica interna è perseguibile, dal punto di vista del benessere collettivo, in modo più efficiente con misure che non influenzano, o lo fanno lievemente, l'equilibrio di libero scambio.

Tuttavia, se si osserva la realtà e la storia del commercio internazionale, è molto difficile trovare casi o periodi in cui esso sia stato libero dall'influenza diretta o indiretta di politiche poste in essere da tutti i paesi.

La domanda che sorge spontanea è perché il mondo reale si discosti, spesso consapevolmente e deliberatamente, da una situazione che dovrebbe comportare la massimizzazione del benessere collettivo, sia a livello internazionale che all'interno dei singoli paesi.

Se ci si basa sugli assunti dell'approccio tradizionale in tema di commercio internazionale e protezionismo, si dimostra che il libero commercio realizza "un ottimo paretiano", sia dal punto di vista del singolo paese che del mondo.

Perciò secondo questo approccio, la risposta al quesito precedente, è che l'imposizione di tariffe di vario genere è frutto di errori e di ignoranza da parte di una classe politica disinteressata al benessere del paese.

Dallo studio delle determinanti dell'imposizione di tariffe emergono tre principali finalità: il dazio come misura di equità, ovvero utilizzato per consentire la tutela di produttori e consumatori e sviluppare un sistema di garanzie virtuoso che possa abbracciare i temi della sicurezza, della qualità ambientale, della lotta allo sfruttamento del lavoro e di un consumo più consapevole, il dazio perciò diventa garanzia per condizioni di vendita più eque.

Il dazio come misura di aiuto, utilizzato per aiutare lo sviluppo di determinate economiche statali e sostenere le aziende che vi operano e infine il dazio come strumento di campagna

³¹ Tajoli Lucia, 2018, Commercio: più politica che economia nei dazi di Trump, ISPI

elettorale, utilizzato dai leader per fini meramente personalistici volti a promuovere la loro stabilità e permanenza al governo.

1.4.1.5 Gli effetti a breve e lungo termine

Come in qualsiasi altro tipo di conflitto, anche le guerre commerciali provocano conseguenze nel breve e nel lungo periodo e variano a seconda del paese che si prende in analisi.

Gli economisti in generale sostengono che le guerre commerciali non hanno conseguenze positive.

L'imposizione di dazi su un bene aggrava le condizioni delle aziende interne al paese impositore; più in generale i dazi non sono il giusto strumento per far fronte ai deficit, poiché gli squilibri sanati con le tariffe in un settore si ripercuotono in ulteriori deficit in altri settori.

L'imposizione di un qualsiasi tipo di tariffa da parte di uno stato genera l'innescarsi delle cosiddette "azioni compensatorie" da parte delle nazioni colpite, le quali decidono di rispondere con misure analoghe, in modo da tutelare le proprie economie interne.

I fatti ci dimostrano che tali misure possono portare ad un'escalation di tensioni, in cui naturalmente ogni stato risponderà, secondo il proprio peso commerciale, alle misure protezionistiche che colpiscono le proprie esportazioni, generando una catena di conseguenze in grado di colpire l'intero commercio internazionale.

Le conseguenze di un dazio sui vari attori sono molte: gli esportatori vedranno bloccati i loro flussi commerciali, i consumatori dovranno pagare prezzi maggiori per lo stesso prodotto e anche i mercati finanziari dovranno fronteggiare il calo della fiducia degli investitori.

Esse possono essere devastanti ed arrivare a distruggere la catena di fornitura globale di beni, ridurre la capacità di superare future barriere commerciali e ridurre il reddito delle famiglie, soprattutto quelle con un reddito basso. Infatti, è inevitabile che le tariffe vadano a scaricarsi sui costi delle aziende attraverso le catene globali del valore³², generando aumenti di prezzi,

³² Catena globale del valore: processo organizzativo del lavoro in base al quale le singole fasi della filiera di produzione vengono parcellizzate e svolte da fornitori e reti di imprese dislocate in vari paesi, in base al criterio di convenienza economica e al grado di competenza e specializzazione delle aziende.

perdita di competitività e posti di lavoro e, in ultima analisi, minore crescita e benessere per il paese che ha imposto la protezione.

Oggi le conseguenze di una guerra commerciale sono ancora più gravi poiché, rispetto al passato, le esportazioni hanno un peso sul PIL mondiale mai raggiunto in precedenza e la produzione è molto più integrata a livello internazionale. La Conferenza delle Nazioni Unite sul commercio e lo sviluppo (UNCTAD) stima che quasi l'80% dei flussi commerciali mondiali abbia luogo con almeno una controparte costituita da un'impresa multinazionale e perciò coinvolta in una catena globale del valore³³. Dunque, una politica protezionistica genera un aumento dei costi interni su una gamma molto più ampia di prodotti indirettamente interessati.

Il pericolo odierno è che questo gioco commerciale sfugga di mano, con continue e sempre più pesanti ritorsioni sul fronte tariffario e che la crescita economica globale insieme al sistema di regole del commercio internazionale si riduca in cenere.

1.5 Tre esempi di guerre commerciali nel corso della storia

Per l'analisi della tipologia di guerra commerciale, ho deciso di utilizzare tre esempi: la Guerra tra Inghilterra e la Lega Anseatica, la Guerra Franco-Italiana e i conflitti tra Stati Uniti e altre nazioni derivanti dallo Smoot-Hawley Tariff Act.

Le guerre tra Inghilterra e la Lega Anseatica rappresentano un caso di reiterata mancanza di cooperazione tra i due attori.

Il conflitto ebbe inizio quando dei mercanti inglesi chiesero al re di porre fine al loro trattamento impari nelle città Anseatiche; a questa petizione seguì la sospensione di privilegi per le città fino al raggiungimento di uguali diritti nel 1380.

Gli accordi tuttavia non erano abbastanza stringenti da prevenire restrizioni in ambito commerciale, e ciò diede vita ad una lunga serie di rappresaglie; all'interno della Lega si crearono delle fratture, che portarono nel 1388 alla firma di un nuovo trattato che ristabiliva il commercio ma prevedeva diritti di extraterritorialità limitati e restrizioni sulle tariffe.

La Lega abrogò il trattato soltanto 10 anni dopo, nel 1389 e, a causa dei persistenti episodi di pirateria, escluse i mercanti inglesi dal commercio.

³³ UNCTAD, 2018, *International merchandise trade*

Seguirono nuove fratture sia all'interno della Lega che all'interno dell'Inghilterra, fino alla firma di un nuovo trattato nel 1408. Dopo la seconda guerra commerciale, la Lega riconobbe il diritto inglese a commerciare nel Mar Baltico, tuttavia i privilegi inglesi non raggiunsero ancora lo stesso livello di quelli anseatici.

La terza guerra commerciale iniziò nel 1410, quando la Prussia revocò dei privilegi agli inglesi a causa del loro ritardo nell'adempiere i termini del precedente trattato.

Gli inglesi si ribellarono alla decisione attraverso l'utilizzo della pirateria, la Prussia dal canto suo reagì di conseguenza e attraverso questa escalation di reazioni, il conflitto continuò a crescere fino al raggiungimento di una tregua, che si protrasse dal 1426 al 1430.

L'Inghilterra continuò a fare pressione per avere pieni diritti di commerciare nel Baltico, tuttavia i mercanti inglesi continuarono ad essere sottoposti a forti disequaglianze.

Come già era successo in passato, da entrambe le parti gli scontri vennero pagati ad alto prezzo. La guerra inglese in Francia stava andando male, tanto che nel 1436 le truppe si ritirarono da Parigi. La perdita dell'alleanza con la Borgogna nel 1435 impedì il commercio tessile nei paesi a sud e ciò reso gli introiti provenienti dal commercio nel Baltico, ancora più importanti. Finalmente nel 1437 venne concluso un trattato che dava pieni poteri di commercio all'Inghilterra, ma esso non venne ratificato dalla Prussia.

L'Inghilterra si trovò a fronteggiare un nuovo conflitto a causa delle fratture interne al paese, che culminò nella Guerra delle Rose (1455-1485); nel 1442 un'ordinanza regia aveva aumentato le restrizioni sulla privatizzazione e ciò aveva scatenato un attacco contro la flotta navale della Lega nel 1449. Venne concordata una tregua, ma durò soltanto fino al 1458, anno in cui dei corsari inglesi saccheggiarono una flotta della Lega, usando a pretesto che quest'ultima si era rifiutata di salutare la bandiera inglese.

L'Inghilterra trasse molti benefici dalle guerre navali, tuttavia i mercanti erano scontenti a causa delle perdite del commercio che ne derivavano. La Lega inoltre approfittò della Guerra delle Rose finanziando Edoardo IV, che sconfisse i Lancaster nel 1471, e in seguito egli firmò il Trattato di Utrecht nel 1474, documento che dava alla Lega ampi privilegi in Inghilterra, mentre i mercanti inglesi non ottennero praticamente alcun diritto nel Baltico. Il volume dei commerci della Lega verso l'Inghilterra raggiunse il suo livello più alto nel 1480, mentre il commercio inglese nel Baltico diminuì.

L'ultimo conflitto esplose nei due secoli successivi, poiché gli inglesi ottennero un vantaggio comparato nel commercio tessile che permise loro di dominare i mercati europei e di porre fine al monopolio della Lega nel Baltico.

Di conseguenza alcune città lasciarono la Lega, Colonia e Amburgo firmarono trattati con l'Inghilterra, mentre alcune compagnie commerciali facilitarono la penetrazione inglese nei mercati; inoltre, Edoardo VI abolì i privilegi della Lega nel 1552, e a causa di questi avvenimenti, questa non tornò mai al prestigio del passato. Il suo monopolio commerciale era finito e si indebolì ulteriormente con l'inizio della Guerra dei Trent'anni (1618-1648) essa si indebolì ulteriormente a causa della minaccia da parte di nuovi stati, mentre il punto di interesse (e di conflitto) andava spostandosi verso l'Atlantico.

Il XVII secolo rappresentò per l'Inghilterra un periodo di espansione commerciale aggressiva; i mercantilisti del tempo erano convinti che il paese dovesse aumentare i dazi nei confronti dei suoi partner commerciali, giustificandoli con la sua posizione di *most-favoured nation*³⁴. La strategia inglese dimostra che già al tempo, lo stato aveva compreso che, attraverso l'uso di politiche autoritarie ci si potesse permettere di aumentare il budget statale con l'aumento dei dazi.

Da un'analisi dei fatti, è possibile affermare che l'ultimo conflitto descritto può essere rappresentato attraverso il "gioco" del cosiddetto "Dilemma del Prigioniero", in cui entrambi gli attori, cercando di tutelare e perseguire gli interessi dei propri mercanti e produttori a spese delle controparti, finiscono per conseguire l'esito peggiore ovvero creare indesiderate restrizioni al commercio.

Durante i secoli le due potenze riescono a raggiungere accordi di libero scambio ma la cooperazione non riesce mai ad essere sostenibile; è d'obbligo chiedersi come sia possibile che centinaia di anni di scontri non abbiano poi prodotto una solida cooperazione. Per questa domanda esistono tre tipi di risposte.

La prima consiste nella presenza di alti costi di transazione. Gli intervalli di tempo per i negoziati erano lunghi, riuscire a mettere insieme un gruppo di negozianti e mandarli dalla controparte poteva durare anni ed essere pericoloso, non solo per il lungo viaggio e per l'esposizione alla violenza, ma anche perché una volta tornati a casa, avrebbero potuto trovare un panorama totalmente diverso.

Il secondo tipo consiste nel continuo cambiamento delle coalizioni interne, cosa che complicava il meccanismo di negoziato, in Inghilterra c'erano fratture tra gli interessi dei commercianti, le richieste di prezzi più bassi da parte dei consumatori e la necessità della

³⁴ *Most favoured nation*: nell'ambito del diritto internazionale, la procedura secondo cui i paesi contraenti si impegnano ad accordare ad un paese terzo condizioni doganali non meno favorevoli a quelle già stabilite dagli accordi commerciali tra i paesi coinvolti. Questa clausola costituisce uno degli assi portanti del sistema commerciale internazionale e viene comunemente abbreviata con la sigla: MFN.

Corona di tassare gli stranieri per aumentare le entrate. I commercianti, pur adeguatamente rappresentati in parlamento, tuttavia al loro interno erano divisi tra coloro che erano in competizione con la Lega per il commercio nel Baltico, coloro che erano in diretta competizione con la Lega e non volevano giungere ad un negoziato e coloro che non avevano interessi nel Baltico ma avevano bisogno delle vie commerciali della Lega verso l'Europa Centrale o del Sud.

Gli interessi dei consumatori erano rappresentati all'interno del Consiglio del Re dalla classe nobiliare; alcuni membri del Consiglio tuttavia finanziavano gli attacchi dei pirati alle navi della Lega che trasportavano beni da importare in Inghilterra, mettendo i propri interessi davanti a quelli dei consumatori.

L'ultimo tipo di risposta al problema della mancanza di una solida cooperazione consisteva nel *trade-off* tra l'interesse regio di favorire l'entrata di beni della Lega nel paese per aumentare il budget statale grazie all'imposizione di tariffe su questi ultimi e gli interessi di coloro che volevano ridurre l'importazione al minimo.

Anche sul fronte della Lega Anseatica esistevano evidenti fratture. Le città del sud favorivano la cooperazione poiché il loro scopo era quello di incanalare i beni inglesi nell'Europa del sud. Le città che invece erano in competizione con l'Inghilterra per il commercio tessile erano molto meno cooperative e non nutrivano interesse nel trovare un compromesso; ad esacerbare questa divisione era la presenza di scontri tra le varie città per assumere il comando della Lega e la tendenza di ognuna a firmare trattati unilaterali a scapito dei propri rivali. La Lega era composta da più di 200 città e si trovò perciò ad affrontare la situazione tipica del "dilemma del prigioniero", poiché molti membri avrebbero trattato maggiori benefici nell'uscita da quest'ultima. Inoltre, la Lega votava a maggioranza e perciò i membri potevano evitare di conformarsi alle sue politiche, non presentandosi alle votazioni. La miglior arma contro il dissenso era l'espulsione, che però smise di essere così efficace quando la Lega iniziò a perdere il suo controllo monopolistico sulle vie commerciali e non fu più in grado di offrire incentivi a coloro che non disertavano.

A causa dell'enorme diversità tra le città e del loro enorme numero, la Lega poteva continuare ad esistere soltanto tramite una totale adesione dei membri ai suoi obiettivi di monopolio, ma fu sempre più incapace nel perseguire i suoi interessi poiché la sua egemonia sul commercio dell'Europa del nord stava diminuendo.

Il sistema di rappresaglie promosse l'escalation del conflitto influenzando negativamente sia la parte inglese che quella della Lega.

Le guerre iniziarono nel XIV secolo, sostenendo la depressione economica, peggiorata dalla piaga della Guerra dei Cento Anni e aumentando gli incentivi alla defezione.

L'ultima fase del conflitto avvenne durante la recessione inglese, che durò dal 1590 al 1640 e fu aggravata dalla Guerra dei Trenta Anni.

La guerra Franco-Italiana (1887-1898) mostra quante difficoltà è costretta a fronteggiare una potenza debole che decide di iniziare una guerra tariffaria con una potenza forte, senza realizzare che quest'ultima può infliggerle seri danni e forzarla a fare concessioni per riportare l'assetto ad una situazione di mutua cooperazione.

I dazi italiani sui beni francesi furono limitati da tre accordi rispettivamente nel 1859, 1863 e 1881.

Tuttavia, gli italiani desiderando stimolare la loro industria manifatturiera e procurarsi l'accesso ad altri mercati per le esportazioni agricole, imposero un nuovo dazio nel 1887, rinunciando ad alcuni trattati esistenti e ne rinegoziandone altri, ma la Francia davanti a questa decisione unilaterale si rifiutò di negoziare un nuovo trattato.

Nello stesso anno, l'Italia chiese alla Francia di ridurre i dazi sull'importazione italiana di vino, olio, seta e bestiame, minacciando di imporre dazi ancora più alti sui beni di importazione francesi. E nonostante l'assenza di un trattato concordato tra le parti, i beni francesi vennero sottoposti a dazi ad alto tasso di interesse.

Nel 1888 l'Italia interruppe i negoziati commerciali con la Francia poiché il parlamento francese aveva approvato un documento punitivo sui dazi verso l'Italia, che sarebbe entrato in vigore se quest'ultima avesse rifiutato di utilizzare il trattato del 1881 come base per i negoziati e avesse negato concessioni alla Francia.

Nello stesso anno l'Italia offrì alla Francia una riduzione dei tassi del 50% sulle tariffe del 1887, i francesi rifiutarono poiché avevano richiesto i tassi del trattato del 1881 che con una riduzione del 50% sarebbe risultati più bassi di quelli del 1887; i negoziati continuarono fino a che nel 1889 l'Italia acconsentì ad abrogare le tariffe verso la Francia fino al 1892, anno in cui la nuova tassa Meline entrò in vigore³⁵.

Nel 1898 la Francia concesse all'Italia delle tariffe minime a parte per vino e seta, in cambio l'Italia concesse le stesse tariffe e ridusse quelle su 60 beni di interesse francese.

³⁵ Dazio Meline: prende il nome dal politico francese Jules Meline, che divenne in seguito primo ministro, quando questo si piegò agli interessi degli agricoltori e applicò un dazio sul grano pesantissimo. Il dazio fece aumentare di circa un quarto i prezzi delle derrate cerealicole.

Un altro importante fattore da considerare nell'analisi di questo conflitto è la rivalità esistente tra i due paesi riguardo le colonie e i problemi di bilanciamento di potere all'interno dell'Europa.

Nel 1881 la Francia stabilì un protettorato su Tunisi nonostante il grande insediamento italiano precedentemente parte dell'Impero Romano e, cosa più importante, nel 1887 l'Italia rinnovò la Triplice Alleanza, patto che prevedeva un aiuto all'Italia da parte della Germania per un intervento contro i possedimenti francesi nel Nord Africa. Durante il conflitto la Francia utilizzò manovre economiche punitive, come i dazi e l'esclusione italiana dai mercati francesi, come metodi per forzare l'Italia fuori dalla Triplice Alleanza.

Tutto ciò non fece altro che peggiorare la relazione con l'Italia e perciò la Francia decise di passare dalle misure punitive ad un'alleanza diplomatica che richiedeva all'Italia di rinunciare alle pretese su Tunisi e smettere di perseguire i fini della guerra commerciale.

La fine di quest'ultima coincise con un periodo di debolezza italiano sia a livello interno che estero. In questo periodo, l'Italia dovette fronteggiare costi altissimi, dato che come risulta evidente dalle percentuali di commercio, le esportazioni italiane verso la Francia crollarono del 57%, mentre, viceversa, le esportazioni francesi soltanto del 21%. Le esportazioni italiane in Francia erano il 40% del totale nel 1887 mentre quelle francesi soltanto il 6%; anche il reddito pro-capite subì consistenti diminuzioni nel ventennio dal 1880 al 1900, (passando da essere il 74% di quello francese, al 64%).

Durante questo periodo si verificarono altre due guerre commerciali, una dal 1892 al 1895 tra Francia e Svizzera, a causa del rifiuto di quest'ultima di accettare i nuovi tassi di interesse imposti nel 1892 dal "dazio Meline", nonostante tra questi le fosse stato assegnato il tasso più basso. Gli svizzeri aumentarono i tassi di interesse sui dazi francesi e la Francia reagì spostando la Svizzera sui tassi più alti del dazio Meline. La guerra finì quando gli svizzeri accettarono l'offerta francese che era tuttavia inferiore a quella del 1892.

Nello stesso momento anche Russia e Germania stavano combattendo una guerra tariffaria, causata dal tentativo russo di aumentare i dazi sui beni manifatturieri per incentivare lo sviluppo interno e abbassare i dazi tedeschi sui beni agricoli. Lo scontro si protrasse dal 1893 al 1894 e il risultato fu che alla Russia venne assicurato un dazio minimo sui beni agricoli a condizione che riducesse i dazi su alcuni prodotti tedeschi e riconoscesse lo status di MFN alla Germania.

I meccanismi del conflitto avevano come scopo principale quello di raggiungere l'equilibrio commerciale, aumentando le esportazioni e diminuendo le importazioni.

I paesi che erano meno sviluppati, ovvero Italia e Russia, desideravano inoltre espandere i loro neonati settori manifatturieri. Anche in questi casi emerge la logica del “dilemma del prigioniero” che vede gli attori-paesi preferire in maniera assoluta l’attivo sfruttamento unilaterale e la mutua cooperazione alla specifica “defezione di un singolo attore, poiché la guerra commerciale danneggia entrambi i paesi. Infine, nel confronto tra totale assenza di cooperazione ed essere sfruttato da un altro paese, viene preferita la prima opzione.

In tutti i casi il paese più debole che solitamente mette fine alla cooperazione, sciogliendo i trattati commerciali esistenti e aumentando unilateralmente i dazi nei confronti del paese più forte. Quest’ultimo perciò ha provveduto ad aumentare i costi del nuovo assetto per il paese debole, principalmente attraverso manovre punitive; il risultato è che il paese debole risulta danneggiato molto di più di quello forte dal nuovo assetto.

Nel principio del conflitto, gli stati forti traggono vantaggi dal punire quelli deboli, come la convinzione francese che manovre economiche punitive avrebbero spinto l’Italia ad uscire dalla Triplice Alleanza, mentre invece portarono solo alla totale assenza di cooperazione tra i due paesi.

Questi giochi tra potenze sono guidati dagli interessi nutriti dagli stati e sono adeguatamente spiegati dalle conseguenze strategico-razionali delle differenze di potere esistenti tra questi ultimi.

La domanda da porsi è: perché le potenze più deboli hanno per prime messo fine alla cooperazione?

Nei casi analizzati, gli stati deboli sembrano in due casi avere una percezione errata della situazione (Italia e Russia) e in un altro comportarsi da free-rider nei confronti delle potenze dominanti (Svizzera). In linea generale, il paese meno sviluppato vuole aumentare i dazi sui beni manifatturieri e indurre l’altro paese a diminuire quelli sui beni agricoli, in modo da aumentare il proprio vantaggio comparato.

Italia e Russia credevano che Francia e Germania non avrebbero potuto sopravvivere senza i loro prodotti agricoli e perciò avevano pensato di poter vincere lo scontro denunciando i trattati esistenti come iniqui e aumentando i dazi.

Un altro aspetto che le potenze deboli non presero in considerazione fu l’abilità dei potenti di legare i conflitti commerciali alle alleanze militari, come nel caso del legame italiano alla Triplice Alleanza e il tentativo francese di usare politiche economiche per incentivarne l’uscita.

Il legame tra componente bellica e commerciale giocò un ruolo importante anche nel conflitto tra Russia e Germania, nonostante in questo caso fosse meno esplicito.

Infine, anche la lunga recessione in campo agricolo in Europa, durata dalla fine degli anni 70 alla metà degli anni 90 del 1800, fu molto più difficile da superare per i paesi meno sviluppati. Questi ultimi infatti traevano la maggior parte dei loro introiti dall'agricoltura e anche a livello commerciale, scambiavano beni agricoli con i loro partner commerciali.

La recessione portò Francia e Germania a tentare di impoverire i loro partner commerciali attraverso l'imposizione di alti dazi su questi prodotti. La condizione precaria in cui versavano questi paesi li portò erroneamente a credere che avrebbero potuto trarre benefici da uno scontro tariffario facendo soltanto affidamento sul mercato interno; la Germania, per esempio, ridusse il volume di prodotti agricoli russi, cosa che aggravò il futuro dell'economia del paese.

In una situazione dello stesso tipo, potrebbe trovarsi un paese che decide di attaccarne un altro non perché è sicuro di vincere lo scontro, ma perché crede che in futuro potrebbe renderlo più vulnerabile⁶.

Nel 1930 gli Stati Uniti decisero di imporre un dazio denominato "Hawley-Smoot".

I conflitti che ne derivarono mostrano come l'introduzione della clausola della MFN nel commercio internazionale, associato con un gran numero di attori, possa produrre una non cooperazione cronica, anche quando il gioco è reiterato.

Si dimostra come l'utilizzo da parte di stati egemoni di politiche predatorie possa portare ad una ribellione collettiva sullo scenario internazionale.

In questo caso l'attore protagonista sono gli Stati Uniti che negli anni 20 del XX secolo, cercarono di comportarsi da *free-rider* a discapito del resto del mondo, chiedendo agli altri stati di riconoscerli lo status di MFN senza in cambio alcun tipo di concessione tariffaria.

Il prevedibile risultato fu che i dazi americani rimasero alti mentre gli Stati Uniti beneficiarono di riduzioni negli altri paesi. Questa situazione fu possibile in parte grazie alla natura pubblica dello status di MFN e in parte grazie allo smisurato potere americano in campo economico.

La soluzione adottata dagli altri membri della comunità internazionale fu quella di ridurre lo status di MFN degli Stati Uniti attraverso meccanismi di esclusione, in questo modo il problema divenne presente non più sull'intero piano universale ma soltanto nelle interazioni bilaterali tra stati.

⁶Van Evera, No. 1 (Ott., 1985), "Why Cooperation Failed in 1914", in *World Politics*, Vol. 38, Cambridge University Press, pp. 80-117

Il problema della MFN nacque prima della Prima guerra mondiale ma venne in gran parte esacerbato dagli sviluppi di quest'ultima, come la nascita di nuove nazioni e il pagamento di alte riparazioni da parte degli stati sconfitti.

La cosa più importante però fu che molti più stati divennero coinvolti in negoziati commerciali producendo un numero sempre maggiore di problemi relativi ai beni pubblici; conferenze sul commercio internazionale, come la *World Economic Conference* del 1927 furono in grado di alleviare questo tipo di problemi. In un panorama in cui gli stati presenziavano a questo tipo di conferenze per migliorare la cooperazione internazionale, gli Stati Uniti nel 1929 imposero il dazio Hawley-Smoot, a cui seguì nel 1930 la Conferenza di Ginevra, che concluse che le soluzioni commerciali multilaterali dovevano essere abbandonate e sostituite con quelle bilaterali.

In seguito al dazio Hawley-Smoot, 61 paesi imposero barriere commerciali, alcuni formarono blocchi di scambio regionali e altri si concentrarono invece sullo scambio bilaterale. Nonostante il dazio americano rappresentasse il picco più alto della guerra tariffaria, anche altri paesi contribuirono all'aggravarsi dello scontro.

Nel 1919 la Francia, per esempio, cercò di abbandonare le clausole della MFN, ma nel 1927 concluse una serie di trattati intra-europei secondo le stesse clausole.

Per evitare episodi di ritorsione, la Francia continuò a concedere gli stessi benefici agli Stati Uniti anche se tra le due nazioni non esisteva alcun trattato di MFN. La stessa Francia però bypassò le clausole di MFN nei confronti di Germania, Belgio, Olanda e Cecoslovacchia, attraverso l'uso di quote e cartelli.

Dopo lo Hawley-Smoot la Francia applicò una riduzione drastica alle importazioni americane ma lasciò agli Stati Uniti lo status di MFN; in generale la politica commerciale francese sul continente fu quella di costruire un'Europa unificata sulla base di quote e cartelli.

In seguito al dazio americano, Inghilterra, Germania e Francia iniziarono a sottoscrivere accordi regionali con stati più piccoli; alcuni paesi del Commonwealth si ritorsero contro gli Stati Uniti, l'Inghilterra infatti, non essendo stata in grado di convincere gli altri stati europei ad abbassare i loro dazi, fece pressione su Australia e Canada per preferire rapporti commerciali soltanto all'interno dell'Impero britannico.

Paesi minori intrapresero politiche diverse per far fronte al dazio imposto dagli Stati Uniti, l'Italia aumentò i propri dazi e condusse una campagna interna al paese per scoraggiare l'acquisto di macchine o radio americane, anche la Spagna aumentò i dazi sulle importazioni americane e la Svizzera, temendo una ritorsione statunitense, continuò a riconoscere lo status

di MFN agli Stati Uniti ma ne boicottò i prodotti, aumentò i dazi in maniera generica e istituì quote sulle importazioni.

Infine, l'Austria fece lo stesso e concordò tariffe speciali con i paesi vicini.

I dazi condizionarono l'equilibrio commerciale, nonostante il loro obiettivo fosse quello di migliorare l'assetto interno ai paesi, alle spese delle altre nazioni, la maggior parte degli attori si trovò a fronteggiare una situazione opposta.

La Depressione spinse gli stati verso politiche predatorie, aumentando i benefici delle strategie di defezione unilaterali nel commercio.

L'elemento chiave per comprendere i conflitti dello Hawley-Smoot è il ruolo svolto dallo status di MFN nel creare le problematiche. E ciò potrebbe suggerire la presenza di una situazione di dilemma del prigioniero.

Alcune delle potenze minori si ritorsero soltanto dopo aver cercato di persuadere quelle più potenti a non imporre dazi più alti, come ad esempio la Svizzera, che iniziò un assiduo dialogo con gli Stati Uniti per prevenire l'imposizione del dazio sulle principali esportazioni svizzere, ovvero gli orologi e si ribellò soltanto quando realizzò che i suoi sforzi erano stati vani.

Le ragioni per cui questi stati minori ricercavano una mutua cooperazione sono che i costi di mancata cooperazione e i guadagni di una mutua cooperazione sono più alti per le nazioni meno potenti poiché in prima istanza la maggior parte dei benefici del commercio spetta a loro e anche perché le nazioni piccole nuocerebbero solo a loro stesse se applicassero unilateralmente dazi nei confronti di un partner commerciale più grande.

Una buona parte del loro guadagno nazionale veniva prodotto dal commercio di beni e le loro esportazioni avevano un alto livello di comodità e concentrazione geografica rispetto ai loro partner commerciali.

Gli stati minori speravano di giungere ad una cooperazione con le grandi potenze e minacciavano atti di ritorsione nonostante quest'ultima a lungo termine sia più dannosa per loro stessi. Il dazio americano avrebbe dovuto abbassare i prezzi degli orologi svizzeri, aumentando il welfare statunitense, tuttavia la Svizzera decise di imporre un dazio che non era in grado di abbassare il prezzo delle macchine americane ma finì soltanto per ridurre il commercio tra i due paesi, peggiorando lo status di entrambi.

Il periodo che va dal 1930 alla Seconda guerra mondiale fu caratterizzato da un moderato sviluppo della cooperazione, soprattutto grazie a tecniche che riducevano il problema inerente alle clausole della MFN.

Gli strumenti più utilizzati erano quelli che rendevano lo status MFN condizionale o l'imposizione di quote geografiche, controlli sugli scambi e accordi regionali discriminatori. Gli anni 30 sono esempio di molte politiche predatorie, tra cui l'utilizzo da parte delle potenze più forti. Una nazione egemone può usare la sua posizione di monopolio per imporre condizioni di commercio ad essa favorevoli. Tuttavia, uno stato egemone non può imporre dazi su ogni singolo bene proveniente da ogni paese e inoltre una strategia predatoria può essere difficile nel caso in cui le potenze minori si uniscano nella ritorsione come successe dopo l'approvazione dello Hawley-Smoot. Le politiche commerciali degli anni 30 rappresentarono un cambiamento nelle tattiche usate dagli Stati Uniti, probabilmente i dazi più alti aumentarono il budget statale, come successe all'Inghilterra che impose un nuovo dazio nel 1932³⁷.

Se nel clima internazionale non si crea cooperazione tra le potenze minori, i poteri forti possono impostare il sistema in modo da trarre grandi vantaggi solo per loro stessi.

La conclusione è che in tutte e tre le guerre commerciali le dinamiche presenti sono quelle del dilemma del prigioniero, che come sopra descritto, contribuisce ad aggravare il sistema poiché in esso gli stati beneficiano di più dall'utilizzo di politiche predatorie che dalla cooperazione.

Questo gioco sfortunatamente è molto diffuso nei conflitti commerciali.

Tuttavia, tutti i conflitti commerciali sono reiterati e questa loro natura da la possibilità agli stati di arrivare ad una possibile cooperazione, anche se essa potrebbe essere facilmente distrutta da attori interni allo stato, che perseguono interessi egoistici in cui la cooperazione non è richiesta.

Miglioramenti nella gestione dei rapporti commerciali tra stati si iniziano a vedere in concomitanza alla nascita di organizzazioni internazionali per il commercio.

Esse mostrano come sia in parte possibile trovare una soluzione ai problemi sopra descritti, attraverso un semplice meccanismo che aumenta gli incentivi a collaborare e anche i costi della defezione, cosicché gli stati siano più disponibili a trovare soluzioni di comune accordo³⁸.

Le organizzazioni inoltre creano forum per il dialogo e la discussione così da evitare contagiose dispute in ambito commerciale.

³⁷ Capie F., (1983), *Depression and Protectionism: Britain Between the Wars*, Allen & Unwin, Boston

³⁸ Conybeare, No. 1 (Ott., 1985), "A comparative Study of Anglo-Hanse, Franco-Italian, and Hawley-Smoot Conflicts", in *World Politics*, Vol. 38, Cambridge University Press, pp. 147-172

1.6 Nascita di organizzazioni internazionali per il commercio: il WTO

Dopo soltanto due anni dalla nascita dell'ONU, in un clima internazionale di cooperazione e ricerca di fini comuni, nel 1947, a Ginevra, viene siglato da 23 paesi il GATT, un pacchetto combinato di accordi commerciali e concessioni tariffarie.

Esso non consisteva in un organismo dotato di personalità giuridica o capace di esprimere una volontà sovranazionale e svolgere azioni che impegnassero tutti gli stati membri; esso venne creato con l'intenzione di costituire uno strumento provvisorio, in attesa di una disciplina del commercio internazionale più complessa e della nascita di una vera e propria istituzione che potesse gestirla.

Il GATT si sviluppò in modo graduale, attraverso 8 cicli (o round) di negoziazioni multilaterali fra le parti contraenti, fino ad arrivare alla firma dell'atto finale, l'Uruguay round, avvenuta a Marrakech nel 1994, round che diede vita alla World Trade Organization.

I round negoziali del GATT:

1947 Ginevra: 23 paesi partecipanti, questioni tariffarie

1949 Annecy: 18 paesi partecipanti, questioni tariffarie

1951 Torquay: 38 paesi partecipanti, questioni tariffarie

1956 Ginevra: 26 paesi partecipanti, questioni tariffarie

1960-61 Dillon: 26 paesi partecipanti, questioni tariffarie, riconoscimento della CEE e della relativa unione doganale

1964-67 Kenery: 62 paesi partecipanti, questioni tariffarie e non, *anti-dumping*, trattamento differenziato dei Pvs

1973-79 Tokyo: 102 paesi partecipanti, questioni tariffarie e non

1986-94 Uruguay: 125 paesi partecipanti, istituzione del WTO, tariffe, agricoltura, servizi, diritti di proprietà intellettuale.

Nei suoi primi anni il GATT si concentrò soprattutto sulla riduzione della protezione daziaria dei prodotti manifatturieri, i primi round ottennero risultati apprezzabili in termini di abbassamento delle tariffe su prodotti che all'epoca avevano prezzi molto elevati.

Il Dillon round rappresentò un momento di transizione e segnò il riconoscimento della nascita della Comunità Economica Europea e degli aggiustamenti tariffari collegati alla creazione di una tariffa esterna comune ai paesi aderenti.

A partire dal Kennedy round, la riduzione dei dazi ebbe luogo sulla base di formule, ovvero un approccio che definiva un obiettivo di riduzione percentuale delle tariffe che ciascun paese era tenuto ad applicare ad ogni prodotto, spostando la trattativa su un obiettivo generale e rendendo meno efficace l'intervento dei singoli gruppi di pressione legati a settori o prodotti particolari; durante questo round si affrontò per la prima volta la questione delle barriere non tariffarie, quest'ultimo si rivelò rilevante anche per i risultati ottenuti dai paesi in via di sviluppo.

Il Tokyo round confermò l'impostazione di quello precedente, affrontando di nuovo la questione delle barriere non tariffarie, proseguì l'impegno per la progressiva riduzione delle tariffe, tuttavia su altre questioni, come quella del commercio agricolo, non raggiunse risultati altrettanto soddisfacenti.

L'Uruguay round è stato l'ultimo organizzato nell'ambito del GATT, esso rappresentò l'accordo finale che sancì la nascita del WTO. Si è trattato del più grande round negoziale mai svolto fino a quel momento, della durata complessiva di più di sette anni e 125 paesi coinvolti.

L'accordo che nel 1994 concluse il round è composto da una serie di documenti e allegati relativi ai seguenti punti: il trattato istitutivo del WTO, i trattati di base contenenti i principi e le norme generali su cui basare la liberalizzazione commerciale, gli impegni dei singoli paesi ad abbassare i dazi doganali e le altre barriere commerciali, ed infine le procedure per risolvere le dispute.

Oltre ai tre accordi principali ve ne furono altri riguardanti questioni di natura tecnica, burocratica e legali, volti a ridurre gli ostacoli al commercio:

- l'Accordo sulle barriere tecniche al commercio, in merito ai prodotti industriali, per assicurare che i regolamenti, gli standard e le varie procedure relative alle merci non creassero ostacoli immotivati al commercio
- l'Accordo sulle misure sanitarie e simili, relativo ai prodotti agricoli
- l'Intesa sul nuovo meccanismo di risoluzione delle dispute
- l'Accordo per la revisione delle politiche commerciali

Furono inoltre siglati accordi in materia di: licenze di importazione, valutazione delle merci in dogana e ispezioni pre-imbarco, regole di origine ed investimenti esteri.

Il risultato più significativo dell'Uruguay round fu la lista di impegni per estendere il consolidamento delle tariffe e ridurre le tariffe di importazione sulle merci, i paesi sviluppati si impegnarono per un taglio del 40% sui prodotti industriali; il numero dei prodotti soggetti

al consolidamento delle tariffe aumentò sensibilmente, arrivando a coprire il 99% dei prodotti nei paesi sviluppati e il 73% in quelli in via di sviluppo.

Inoltre, venne previsto che nel giro di 10 anni anche i prodotti tessili fossero considerati sullo stesso livello delle altre merci industriali e ricadessero sotto la regolamentazione del GATT. Durante l'Uruguay round vennero rinegoziati alcuni articoli del GATT riguardo le eccezioni al principio del consolidamento delle tariffe e alla loro applicazione non discriminatoria a tutti i partner commerciali, tre furono gli accordi principali: l'Accordo sulle misure antidumping, l'Accordo sui sussidi e le misure compensative e l'Accordo sulle misure di salvaguardia.

Con la firma dell'Atto finale dell'Uruguay round venne creato il WTO, che costituisce un'importante novità nella regolamentazione dei rapporti commerciali tra stati.

Quest'ultimo ha incorporato il precedente Trattato generale sulle tariffe e il commercio, che riguardava lo scambio di merci e lo ha affiancato al nuovo Trattato generale sul commercio dei servizi (Gats) e al Trattato sugli aspetti commerciali dei diritti di proprietà intellettuale (Trips).

Il WTO riunisce questi tre trattati in un unico insieme di regolamentazioni che opera come struttura permanente, dotata di organi di gestione e di meccanismi per la soluzione delle dispute.

Il WTO comprende 148 paesi membri e svolge principalmente tre tipi di funzioni:

- “foro negoziale”, sede in cui i paesi possono scambiare impegni relativi ai livelli e alle modalità della propria protezione commerciale;
- “codice di buona condotta” nei rapporti commerciali, regole di comportamento ispirate a massimizzare il benessere globale;
- strumento per la composizione delle controversie, per garantire il rispetto degli impegni presi e l'applicazione delle regole di comportamento

Il WTO conferma la struttura del GATT, con una Conferenza ministeriale composta da tutti i membri, che costituisce il più importante organo decisionale, un Consiglio generale che rappresenta l'organo decisionale tra una Conferenza e l'altra e un Segretariato con a capo il Direttore generale, che svolge un ruolo di supporto tecnico-amministrativo.

Alla Conferenza partecipano tutti i ministri responsabili per il commercio estero, coadiuvati da altri ministri, le conferenze si svolgono almeno una volta ogni due anni e fino ad oggi ne sono state convocate sei.

Negli intervalli tra le conferenze, la funzione di organo decisionale è affidata al Consiglio generale che si riunisce a Ginevra ad intervalli regolari, generalmente ogni tre mesi e può, su richiesta, riunirsi anche in sessioni straordinarie.

Il Consiglio è formato da rappresentanti di tutti i paesi membri e si divide in tre consigli specifici relativi ai prodotti, servizi e diritti di proprietà intellettuale.

I tre consigli hanno il compito di seguire l'applicazione da parte degli stati degli impegni presi, attraverso l'utilizzo di vari comitati e gruppi di lavoro.

Oltre ai consigli e ai loro relativi comitati e gruppi di lavoro, la struttura del WTO prevede alcuni comitati multilaterali su temi di particolare rilevanza come commercio e ambiente, commercio e sviluppo, accordi regionali, adesione di nuovi membri, commercio e investimenti, commercio e politiche della concorrenza, commercio e appalti pubblici.

Infine, il supporto tecnico-amministrativo ai consigli e ai comitati è assicurato dal Segretario, con a capo il Direttore generale scelto dal Consiglio generale; il Segretariato fornisce supporto giuridico nella preparazione e discussione dei casi sottoposti alla risoluzione delle controversie tra stati.

Nonostante il GATT avesse già predisposto un apposito metodo di soluzione delle dispute commerciali, il meccanismo di risoluzione delle controversie è considerato uno dei risultati più importanti dell'Uruguay round, poiché come prima menzionato, il GATT non disponeva né di una scansione temporale né di norme precise, perciò la sua efficacia si rivelava essere molto limitata.

L'obiettivo generale del meccanismo di risoluzione controversie è garantire certezza e prevedibilità al sistema commerciale multilaterale. I casi in cui un membro può far ricorso al sistema sono disciplinati dagli articoli XXII e XXIII dell'Accordo GATT, in particolare l'articolo XXIII afferma che uno stato è autorizzato ad agire qualora ritenga che i benefici dell'accordo siano stati annullati o danneggiati dal comportamento di un altro paese, in seguito al mancato rispetto da parte di quest'ultimo di obblighi internazionali.

Il WTO prevede due tipologie di dispute:

- la prima tipologia consiste nel reclamo per violazione degli obblighi e dà luogo all'annullamento di un beneficio o al danneggiamento di uno stato
- la seconda tipologia consiste in un reclamo che può riguardare qualsiasi misura applicata da uno stato membro, che determini un annullamento di benefici o danneggiamento per un altro paese.

Sebbene il WTO sia dotato di un meccanismo strutturato di soluzione delle dispute, si auspica che vi ricorra solo in situazioni in cui non si riesca a trovare una soluzione concordata tra le parti.

Il meccanismo di risoluzione si basa sull'interazione di tre organi distinti: l'organo di conciliazione (*Dispute settlement body*), il panel di esperti dominato dal precedente e l'organo di appello.

L'organo di conciliazione è composto dai rappresentanti di tutti gli stati membri del WTO ed è responsabile dell'amministrazione delle norme relative alla gestione delle controversie. Esso è un organo politico e delibera all'unanimità.

Il panel è un organo collegiale composto da tre persone, che possono eccezionalmente divenire cinque, nominate dall'organo di conciliazione su proposta del Segretariato; una volta insediatosi il panel stabilisce un calendario dei lavori nel corso dei quali le parti esprimono le loro posizioni e rispondono ai quesiti del panel.

L'organo di appello, è un organo collegiale permanente composto da sette membri che rimangono in carica per quattro anni, con la possibilità di essere rieletti una sola volta.

Il procedimento di risoluzione si compone inoltre di tre stadi: la consultazione delle parti, la pronuncia del panel e dell'organo di appello e l'implementazione delle decisioni.

La prima fase inizia con la richiesta formale di avviare le consultazioni da parte dello stato in questione, esse rappresentano una modalità di risoluzione non giudiziale o diplomatica delle dispute. Esse mettono le parti nella posizione di chiarire fatti e fraintendimenti relativi alla questione sollevata.

Se entro 60 giorni dalla data di ricevimento delle consultazioni non è possibile trovare un accordo tra le parti, lo stato che ha dato inizio alla procedura può richiedere la costituzione di un panel, si arriva così alla seconda fase, detta "aggiudicazione".

Una volta ricevuta la richiesta, il panel elabora una relazione intermedia nella quale sono già presenti importanti indicazioni sulla sua decisione riguardo la controversia.

Questo documento può essere rivisto fino a che non si giunge alla relazione finale, detta *panel report*; quest'ultimo diventa vincolante dopo essere adottato dall'organo di conciliazione entro 60 giorni dal suo invio ai membri del WTO.

La decisione è adottata quasi automaticamente, se però una o entrambe le parti avviano la procedura di appello, l'adozione del report è sospesa fino alla pronuncia dell'organo di appello.

Una volta che l'organo di conciliazione ha adottato il *panel report*, esso diviene vincolante.

La parte perdente è costretta a conformarsi il più velocemente possibile a quanto richiesto dal report, in caso così non fosse, si aprono apposite negoziazioni per trovare una soluzione concordata per un'equa compensazione.

L'istituzione del WTO ha senza dubbio facilitato il commercio, nonché la crescita economica e dei posti di lavoro, in un'economia globale sempre più interdipendente.

Tuttavia, durante gli anni sono state mosse varie critiche all'organizzazione, essa è stata definita come organizzazione esclusivamente settoriale e indifferente davanti alle violazioni dei diritti fondamentali. La sua attenzione agli aspetti puramente commerciali comporta una forte indifferenza nei confronti delle tematiche ambientali e diritti delle minoranze ed inoltre considerando che la *membership* è stata concessa anche a stati non democratici, procura a questi ultimi forti vantaggi commerciali.

Altro dato da considerare è che essendo un'organizzazione intergovernativa, il WTO è privo di sovranità, pertanto non ha il potere di espellere i propri membri né di sospendere le proprie norme verso gli stati responsabili di violazioni.

Il WTO promuove la globalizzazione dell'economia, la liberalizzazione commerciale, la libera circolazione dei capitali in tutto il mondo, senza tuttavia considerare le ricadute occupazionali.

Alcuni stati membri sono accusati di privilegiare gli interessi delle proprie multinazionali e in generale i propri interessi nazionali invece di promuovere lo sviluppo degli altri membri; lo squilibrio di potere è infatti insito all'organizzazione e crea favoreggiamenti per alcuni stati e svantaggi per altri.

1.7 Utilizzo del metodo comparato

Il metodo di analisi che verrà utilizzato è quello comparato. Nelle prossime righe vengono descritte le caratteristiche di questo metodo per chiarificare gli strumenti che verranno utilizzati nell'analisi dei due modelli di guerra.

Che cosa è un metodo? Secondo Marradi, il metodo “consiste essenzialmente nell'arte di scegliere le tecniche più adatte ad affrontare un problema cognitivo, eventualmente combinandole, apportando modifiche e al limite proponendo qualche soluzione nuova”³⁹.

³⁹ Marradi A., 2007, *Metodologia delle scienze sociali*, Il Mulino

1.7.1 Cosa comparare

Affinché varie unità siano comparabili, esse devono essere dotate di caratteristiche sia simili che diverse. Per ciò è necessario determinare dei criteri e parametri per individuare queste peculiarità. “Comparabile (abbastanza simile) rispetto a quali proprietà o caratteristiche e non comparabile (troppo dissimile) rispetto a quali altre proprietà o caratteristiche”⁴⁰

Compito del ricercatore, è quello di orientare l’analisi comparata su variabili chiave, ovvero, procedendo al vaglio di tutte le variabili per poi includerne solo alcune.

Il ricercatore fa ricorso a canoni di somiglianza e differenza e si concentra sui singoli casi per spiegare fenomeni storico-politici, individuando meccanismi causali.

Durante l’analisi dei due modelli di guerra, vengono presi in considerazione casi che saranno poi in grado di produrre generalizzazioni.

La comparazione è possibile tra unità i cui attributi siano in parte condivisi e in parte non; decidere se due oggetti siano o meno comparabili, presuppone che siano già messi a confronto.

Esistono due possibili percorsi da seguire per sottolineare similarità o differenze.

Nel primo caso, *most similar systems*, il ricercatore associa sistemi simili in più caratteristiche, in modo da accantonare un considerevole numero di variabili sotto la clausola *ceteris paribus*, ovvero dichiarandole uguali.

Nel secondo caso, *most different systems*, il ricercatore mette in relazione sistemi che differiscono in tutto, tranne che nel fenomeno da indagare⁴¹.

La comparazione alla base di questa ricerca è di tipo diacronico, essa avviene in un arco di tempo più lungo e studiando il verificarsi delle guerre in più e diversi periodi e punti nell’arco della storia.

Per avere senso analitico la comparazione deve presentare tre elementi:

- L’oggetto, ovvero l’elemento che è sottoposto al processo di comparazione
- La proprietà, ovvero l’elemento rispetto al quale sono comparati gli oggetti
- Lo stato sulla proprietà, ovvero la manifestazione dell’oggetto rispetto ad una determinata proprietà; non si comparano gli oggetti e neppure le loro proprietà, ma gli stati sulle stesse proprietà.

⁴⁰ Sartori G., 1991, *La comparazione nelle scienze sociali*, Il Mulino, Bologna

⁴¹ Przeworki A., Tenue H., (1970), *The logic of comparative social inquiry*, Wiley-Interscience

In questo elaborato la comparazione verrà utilizzata come strumento di analisi.

Essa si svilupperà su vari livelli interdipendenti che alla fine nel loro totale daranno vita ad una visione chiara dell'argomento della tesi.

Lo schema che verrà utilizzato sarà il seguente: si provvederà alla selezione di differenti variabili presenti in entrambe le tipologie di guerra, per poi analizzarle nello specifico, in modo da rendersi debitamente conto di quanto queste tipologie siano differenti.

Le variabili selezionate avranno varia natura, la scelta di questa ampia varietà vuole sottolineare quanto vaste siano le cause, i meccanismi e le conseguenze dei conflitti.

Una volta analizzate singolarmente tutte le variabili in entrambe le tipologie, seguirà la vera e propria comparazione, per determinare quale delle due sia la più efficace in tempi odierni.

Nell'ultima parte della tesi si utilizzerà come metodo di analisi quello dello studio del caso, per analizzare l'evoluzione della politica estera americana e il suo graduale passaggio da guerra tradizionale a guerra commerciale.

1.7.2 Come comparare

Il come comparare attiene alla “strategia da adottare nel predisporre l'indagine”⁴².

Le due possibili strade da percorrere per comparare sono: sottolineare le similarità o mettere in rilievo le differenze.

All'interno di ciascuna diviene cruciale il rapporto tra universalità e particolarità e il ruolo assunto dallo “studio del caso”.

In questa tesi si utilizzeranno entrambe le strategie, si inizierà analizzando le variabili in termini assolutistici, per poi arrivare a prendere in analisi casi singoli ricavati dalle esperienze di vari paesi.

Lo studio del caso sarà uno strumento per arricchire l'analisi in modo da confermare o confutare gli elementi analizzati precedentemente.

Il metodo comparato ha trovato applicazione soprattutto nell'ambito di analisi sincroniche, che privilegiano quindi la dimensione della varianza spaziale rispetto quella temporale senza tuttavia escluderla⁴³.

Al contrario, gli esempi che vengono riportati in questa tesi sono diacronici, sviluppandosi in vari momenti storici, ma la dimensione temporale non è di centrale rilevanza per l'analisi

⁴² De Mucci, Dini, (2000), *Metodi di analisi empirica della politica*, Rubbettino, p.104

⁴³ De Mucci, Dini, (2000), *Metodi di analisi empirica della politica*, Rubbettino, p.107

poiché le variabili di una guerra tradizionale in una determinata epoca, risultano essere le stesse in epoche diverse e lo stesso vale per la guerra commerciale.

La tesi farà riferimento anche alla dimensione longitudinale, ovvero al confronto dello stato di una proprietà di un'unità in diversi periodi di tempo. Questa tecnica ha lo scopo di offrire, un quadro il più possibile chiaro ed esaustivo del fenomeno osservato.

1.7.3 Perché comparare

Il metodo comparato ha come obiettivo quello di spiegare le modalità logiche nelle relazioni tra variabili; i processi classificatori costituiscono la parte essenziale di questo metodo in quanto rappresentano strumenti di controllo delle differenze tra gli stati sulle proprietà degli oggetti. Esso “serve a controllare – verificare o falsificare – se una generalizzazione tiene a fronte dei casi ai quali si applica”⁴; la comparazione è un metodo di controllo delle ipotesi, cioè delle relazioni empiriche generali tra due o più variabili. Esistono tre tipi di variabili:

- Indipendente, è la causa o una delle cause, che influenza il fenomeno politico indagato
- Dipendente, è il fenomeno che si intende studiare e spiegare
- Interveniente, è la variabile che potrebbe interferire nel rapporto tra variabile dipendente e indipendente

La comparazione tuttavia è solo uno dei metodi di controllo e non è nella lista dei più “forti”, però essa permette al ricercatore di arrivare dove altri strumenti non arrivano. Molto spesso l'uso della comparazione è un processo obbligato, poiché di fronte alla mancanza di dati pertinenti e sufficienti per il metodo statistico, il ricercatore è obbligato a verificare attraverso la comparazione.

Comparando unità diverse, bisogna far ricorso a concetti che siano in grado di muoversi sulla scala di astrazione, in modo da superare le barriere di relatività culturale poste dal confronto di due contesti diversi, come nel caso delle tipologie di guerra tradizionale e commerciale.

⁴ Sartori G., (2016), “La politica comparata: premesse e problemi”, in *Rivista italiana di scienza politica*, Vol. 1

Il metodo comparato offre la possibilità di procedere ad analisi sistematiche in grado di offrire un contributo al confronto tra spiegazioni alternative.

Questo metodo tuttavia presenta il problema delle molte variabili, che è comune ad ogni ricerca di scienza sociale; ecco perché il ricercatore deve selezionare casi comparabili, accomunati da molte variabili non centrali per l'analisi che tuttavia, differiscono nelle variabili cruciali che costituiscono il fuoco dell'analisi.

Se esistono casi comparabili, il metodo comparato si rivela essere il migliore da usare; quando si hanno casi comparabili infatti, pur non potendo limitare il numero di variabili, si può ridurre il numero delle variabili operative, in modo che le loro relazioni possano essere studiate in condizioni di perfetto controllo.

CAPITOLO 2 DUE MODELLI DI GUERRA A CONFRONTO

2.1 Uso del metodo comparato per analizzare i due modelli di guerra

In questo capitolo utilizzerò il metodo comparato per analizzare una ad una le 5 variabili presenti in entrambi i modelli di guerra.

Scegliamo il concetto di modello come uno strumento concettuale metodologicamente più idoneo a rappresentare, nel metodo delle scienze sociali, un insieme multidimensionale di variabili di tipo discreto e continuo ovvero una tipologia multipla, com'è quella presente nelle nostre analisi⁴⁵.

Dall'analisi emergerà che durante il corso dei secoli, i due modelli si sono sempre avvicinati e nonostante il modello tradizionale sia stato quello utilizzato più spesso e da un maggior numero di stati, dando vita a scenari ed esiti sempre diversi, dalla seconda metà del XX secolo e nel momento presente quello commerciale risulta più efficace nel minimizzare i costi e massimizzare i benefici.

Questa maggiore efficacia è dovuta sia ai cambiamenti nel sistema internazionale, sia alle caratteristiche intrinseche alle variabili presenti nella guerra commerciale.

Il metodo comparato grazie alla sua capacità di analizzare parallelamente e a fondo i casi presi in analisi, in questo studio attraverso le variabili capitale umano, costo, modus

⁴⁵ Morlino L., (2005), *Introduzione alla ricerca comparata*, Il Mulino, Bologna

operandi, motivazioni ed effetti a breve e lungo termine, permette di adottare un'ottica di costi e benefici e di dimostrare come per ognuna delle variabili considerate, il modello di guerra commerciale risulti la scelta più accurata.

2.2 Il Capitale umano

La variabile del capitale umano è probabilmente la più significativa nell'analisi dei costi e dei benefici delle due tipologie di guerra, come già detto nel capitolo precedente infatti, la differenza tra le due guerre in termini di capitale umano è abissale.

Nel caso di una guerra tradizionale, con capitale umano ci si riferisce alla popolazione nella sua totalità, nessuno escluso; non esiste discriminante in grado di esonerare qualcuno dal subire le conseguenze del conflitto.

L'unica distinzione che si può fare è quella che riguarda la popolazione attiva e quella non attiva nella guerra, si metterà perciò nella prima categoria l'apparato militare impegnato a combattere e nella seconda la popolazione civile che subisce soltanto il conflitto senza avere un ruolo attivo in esso.

In entrambe le categorie è possibile classificare le vittime in tre tipi che sono: morti, feriti e dispersi, ognuno dei quali è per ovvi motivi, presente in numero maggiore nella popolazione attiva ma durante il corso dei secoli si sono registrati numeri significativi anche nella popolazione inattiva che è stata sempre di più colpita dalla guerra e dai suoi effetti collaterali. Gli effetti demografici di una guerra sono di vario tipo, ma nessuno di essi può essere giudicato come positivo.

La prima conseguenza dell'entrata in guerra è sicuramente il crollo della nuzialità, il richiamo sotto le armi e il disagio economico la condizionano in modo significativo; per esempio in Italia al preludio della Prima guerra mondiale la nuzialità si ridusse da 7 matrimoni ogni 1000 abitanti a meno di 3, tasso che tornò a crescere soltanto con la conclusione del conflitto⁴⁶.

La conseguenza più grave tuttavia è quella che riguarda la natalità, nel corso delle guerre le popolazioni si assottigliano e difficilmente alla fine del conflitto si raggiungono valori maggiori di quelli precedenti al conflitto.

⁴⁶ Savorgnan Franco, (1921), *Demografia di guerra e altri saggi*, Zanichelli, Bologna

Di solito le nascite tornano al livello precedente ma il recupero è molto lento a causa delle condizioni in cui lo stato si trova.

Osservando il tasso di natalità dei paesi europei nel periodo della Prima guerra mondiale, è facile notare come esso sia crollato a livelli minimi durante il conflitto⁴⁷.

La più comune macro-tendenza demografica è senza dubbio quella che riguarda la mortalità: come la storia documenta, il numero dei morti nei conflitti di tipo tradizionale è sempre stato enorme se riferito alla popolazione e le conseguenze del crollo delle nascite si ripercuotono sulla popolazione per i decenni successivi.

Durante il corso di una guerra tradizionale, la popolazione dei paesi belligeranti o comunque connessa con il conflitto subisce perdite enormi.

Il totale delle vittime di questo tipo di guerra è stato classificato in ordine decrescente, partendo dalla guerra che ne ha prodotte di più ovvero la Seconda guerra mondiale, che totalizza all'incirca 66 milioni di morti, per poi continuare con la Prima guerra mondiale, che ne conta 15 milioni, la guerra in Korea con 2,8 milioni, la guerra del Vietnam con 2,7 milioni e molte altre con numeri sempre minori ma comunque significativi.

Tuttavia, esiste un'altra macro-tendenza demografica che interessa i paesi colpiti dai conflitti, ovvero le migrazioni.

Date le condizioni in cui versa uno stato al termine di un conflitto, è molto probabile che si verifichino flussi di emigrazione. Per esempio, durante la Prima guerra mondiale in Italia venne emanato un decreto che vietava l'emigrazione di tutti i cittadini maschi tra i 19 e i 39 anni, in modo da interrompere l'ondata di cittadini che lasciava il paese.

I movimenti di popolazione possono essere sia verso l'estero che all'interno di un paese, solitamente infatti si creano grandi squilibri tra centri urbani e campagne, le quali si svuotano poiché tremendamente impoverite dalla guerra.

L'analisi nel lungo periodo consente di illustrare la gravità delle conseguenze di una guerra tradizionale sulla popolazione, conseguenze che dal livello sociale, ovvero crolli nella natalità o nuzialità, si trasferiscono anche al livello economico mettendo in pericolo la ripresa del paese.

Nel caso della guerra commerciale le conseguenze del conflitto sono di tutt'altra natura e certamente meno "gravi" di quelle legate alla guerra tradizionale.

⁴⁷ Golini, A., Grimaccia E., (2015), Effetti demografici della Grande Guerra nel breve e nel lungo periodo, Giornate di Studio sulla Popolazione

Al contrario della guerra tradizionale infatti, quella commerciale non colpisce indistintamente tutta la popolazione dello stato, in quanto gli effetti sono ripartiti in modo diverso tra i vari attori economici.

Questa diversa ripartizione dipende dal tipo di prodotti che la guerra colpisce: normalmente le aziende produttrici, i lavoratori di queste ultime e i consumatori dei prodotti in questione saranno gli attori più colpiti, positivamente o negativamente, dal conflitto.

Quando il governo di uno stato decide di imporre un dazio all'entrata di un determinato prodotto proveniente dal commercio estero, le aziende interne che lo producono ne trarranno giovamento poiché dopo il dazio, il prodotto estero risulterà più costoso rispetto a quello prodotto internamente, di conseguenza i lavoratori di queste aziende avranno maggiore sicurezza di mantenere la loro posizione lavorativa all'interno dell'azienda che anzi, a causa di un prevedibile aumento dei ricavi, potrebbe anche decidere di assumere nuovo personale, innalzando i livelli di occupazione interna.

Tuttavia, gli effetti non sono soltanto positivi, venendo a colpire i consumatori del prodotto in questione, i quali saranno costretti a pagare prezzi più alti per quello stesso bene.

Questo nuovo assetto economico nella maggior parte dei casi si rivela essere non sostenibile, ma dato che, come dimostra la storia, le guerre commerciali hanno una durata circoscritta nel tempo, la sostenibilità interna non rappresenta una problematica di grande rilevanza.

Se nell'utilizzo della guerra tradizionale le popolazioni di entrambi i paesi subiscono danni ingenti a prescindere dalla vittoria o sconfitta nel conflitto, nella guerra commerciale la differenza tra le due popolazioni risulta essere sicuramente più netta poiché in linea generica, il popolo del paese che impone la tariffa ne trarrà beneficio, mentre quello del paese che subisce il provvedimento sarà influenzato in modo negativo.

2.3 Il Costo

Dopo il capitale umano, probabilmente la seconda variabile per importanza che meglio sottolinea la differenza tra i due modelli di guerre, è quella del costo.

Nel caso in cui uno stato decida di intraprendere una guerra tradizionale infatti, i costi che quest'ultimo dovrà fronteggiare saranno altissimi e ricadranno interamente sulla struttura statale e di conseguenza sulla popolazione.

Le spese militari infatti sono, quasi per definizione, una voce di spesa pubblica, perciò sono indirettamente (e talvolta direttamente, con apposita imposta) finanziate dalle tasse che i contribuenti versano.

Di nuovo nella guerra tradizionale le conseguenze di quest'ultima in materia di costo non fanno distinzioni all'interno della popolazione ma si abbattano sulla sua totalità (sia pure generalmente con un criterio di progressività fiscale).

Qual è il processo che porta a questa situazione?

La maggior parte degli stati, per non dire tutti, hanno una parte del budget pubblico destinata alla spesa militare: quest'ultima rimane più o meno sempre costante in periodi di pace, per poi crescere vertiginosamente durante periodi di guerra, in modo da consentire alle proprie forze armate di raggiungere il massimo livello di preparazione e mettersi nella condizione di vincere il conflitto.

Per far fronte a questo aumento lo stato ha tre possibili strade da seguire: la prima consiste nel riallocare le risorse statali, ovvero tagliare il budget stanziato per altre voci della spesa e riallocarlo per le spese militari, la seconda consiste nell'aumento delle tasse, se lo stato non ha la possibilità o la volontà di riallocare le risorse già presenti, sarà costretto ad aumentare i contributi versati dai cittadini.

Infine, la terza possibilità consiste nell'indebitarsi internamente, con enti privati nazionali o esternamente con altri stati.

Questa possibilità tuttavia è la meno sostenibile poiché i debiti in questione solitamente consistono in somme molto alte e difficili da restituire, perciò soprattutto quando si tratta di indebitarsi con altri paesi, lo stato debitore, soprattutto in caso di sconfitta, si ritroverà ad essere vincolato per decenni. Eppure, come sappiamo, è una modalità tutt'altro che negletta. Dopo aver deciso come finanziare i costi del conflitto, alla fine di quest'ultimo, lo stato si troverà a fronteggiare anche quelli della ricostruzione del paese.

Con ricostruzione si intende, non solo quella materiale, ovvero edifici e strade distrutti dalla guerra, ma soprattutto i costi del risanamento economico e sociale.

Quando si tratta di guerre tradizionali, prevederne l'esito risulta sempre difficile, anche se a posteriori sembra molto intuitivo.

Tuttavia, a prescindere dagli esiti di vittoria o sconfitta che lo stato di fatto realizza, i costi da affrontare saranno comunque molto alti, e in caso di sconfitta ovviamente ancora maggiori.

Se invece ci spostiamo nella sfera della guerra commerciale, la situazione si presenta in modo assai diverso.

Nel caso in cui uno stato decida di intraprendere una guerra di questo tipo, a livello statale esso non si trova a fronteggiare costi aggiuntivi, anzi, imponendo un dazio, esso aumenterà le sue entrate poiché potrà beneficiare del denaro proveniente dai prodotti esteri.

Il sistema politico e l'apparato istituzionale formalmente non vengono perciò toccati nei loro equilibri da questo tipo di conflitto, se non per i contraccolpi che potrebbero scaturire da parti circoscritte del sistema economico per i costi che, come già visto per la variabile capitale umano, pur non ripetendosi su tutta la popolazione, possono interessare categorie più o meno vaste, in modo più o meno incisivo, degli attori di domanda e offerta interni.

Se il paese A impone un dazio sui prodotti provenienti dal paese B e quest'ultimo decide di non reagire a questa manovra, il paese A non dovrà fronteggiare alcun costo, l'economia nel suo complesso verrà rafforzata poiché le industrie interne verranno tutelate dalla concorrenza internazionale.

Se invece il paese A impone un dazio e il paese B decide di reagire, imponendone un altro a sua volta, il paese A trarrà gli stessi benefici dalla tariffa ma in questo caso si troverà anche a dover fronteggiare dei costi dato che i prodotti destinati all'esportazione sono tassati e questo produrrà inevitabilmente una diminuzione dell'export a danno delle aziende e dei lavoratori impegnati in quel settore produttivo.

Nel caso della guerra commerciale perciò, rispetto alla guerra tradizionale, in cui i costi devono essere fronteggiati sia in caso di vittoria che sconfitta, i costi sono presenti solo nel caso in cui il secondo paese reagisca alla manovra e naturalmente i prodotti strategici, oggetto di limitazioni incrociate, siano in qualche misura di peso e incidenza equivalenti per i paesi in conflitto.

Tuttavia, nel caso in cui i costi diventino troppo alti per il paese che ha dato inizio al conflitto, questo può ritrattare la sua decisione nella maggior parte dei casi, inizialmente restringendo il numero di prodotti coinvolti o diminuendo il dazio per poi arrivare a eliminarlo del tutto.

2.4 Il modus operandi

La principale differenza che salta all'occhio nell'analisi dei due modelli di guerra è sicuramente quella legata al *modus operandi*, a proposito del quale si può genericamente dire che quella tradizionale utilizza la violenza mentre quella commerciale, mezzi assolutamente non violenti, seppure con effetti che possono essere molto negativi (si pensi, in questo senso, alle conseguenze devastanti che possono conseguire all'estremo atto di

guerra commerciale che sono le misure di “embargo” attuate per minaccia o ritorsione nei confronti di un paese, simili nella struttura e negli effetti a quello che un tempo era l’assedio di una città.

Analizzando la metodologia della guerra tradizionale è possibile notare come essa si sia evoluta durante i secoli, compiendo enormi passi avanti a livello tecnologico.

Gli stati sono sempre stati in competizione tra loro, il picco di questa corsa verso la supremazia ai danni degli avversari, raggiunge il suo apice nel XX secolo: durante questo periodo, infatti, si susseguono decine di guerre di differente portata.

A causa di questa estrema competizione per la supremazia, nel corso del 900, le varie potenze hanno investito sempre di più nel miglioramento dei mezzi di combattimento, aumentando la porzione di budget nazionale destinata a questi ultimi.

Ci sono state molte scoperte che hanno cambiato il *modus operandi* dei conflitti durante i secoli. Prendendo in analisi il XX secolo, la scoperta che ha causato il cambiamento più radicale è sicuramente quella della bomba atomica.

Essa diede agli Stati Uniti un’indiscutibile supremazia a livello internazionale, supremazia che venne interrotta dalla successiva scoperta anche da parte dell’Unione Sovietica e a catena delle altre potenze.

L’*escalation* in materia nucleare è andata avanti negli anni, portando alla firma di vari trattati internazionali in grado di regolarne il possesso e l’utilizzo, fino a che attualmente la competizione non è più tra potenze in possesso del nucleare e potenze che non lo possiedono, ma si basa invece sulla quantità di testate nucleari in possesso di ciascuna di esse.

La competizione ha ormai raggiunto livelli incredibili.

È noto infatti che gli arsenali nucleari in possesso degli stati sarebbero in grado di distruggere l’intero pianeta più volte.

Oltre all’evoluzione puramente tecnologica, in ambito di guerra tradizionale c’è stata anche un’evoluzione nell’ambito della politica internazionale. A causa dei disastri provocati dalle due Grandi Guerre infatti, il XX secolo vede la creazione di organizzazioni internazionali e l’affermarsi di un diritto internazionale generale.

Il diritto internazionale generale in primo luogo e in seguito il diritto della Carta dell’ONU⁴⁸, condannavano la minaccia e l’uso della forza nelle relazioni tra stati, ponendo l’accento su una risoluzione pacifica delle controversie; tuttavia la storia rivela vari esempi di violazione di questa regola e le conseguenti azioni messe in atto subito dopo.

⁴⁸ Marchisio Sergio, (2012), *L’ONU*, Il Mulino, Bologna

Come abbiamo già visto nel Capitolo 1, l'azione dell'ONU e la stessa esistenza del diritto internazionale si sono spesso rivelate poco efficaci ai fini del mantenimento della pace e il sistema internazionale è rimasto caratterizzato da una generale anarchia.

Questa inefficacia ha permesso alle guerre tradizionali di continuare ad essere utilizzate, nonostante siano previsti provvedimenti punitivi sia a livello militare che economico, i quali provvedimenti, non essendo l'autorità riconosciuta, ovvero l'ONU dotata di un esercito proprio, non vengono praticamente mai messi in atto.

Se nel contesto delle guerre tradizionali ci sono state diverse evoluzioni, sia nel *modus operandi* in sé che nella gestione e legislazione di queste ultime, dal lato delle guerre commerciali, risulta difficile fare un'analisi in senso evolutivo.

Il *modus operandi* della guerra commerciale infatti è rimasto generalmente sempre lo stesso durante i secoli, in quanto gli stati hanno sempre imposto barriere all'entrata sui beni provenienti da altri stati, in modo da danneggiare la loro economia e rafforzare la propria.

Dall'analisi delle guerre commerciali fatta nel capitolo 1 e il breve riassunto di quelle principali che verrà fatta nel capitolo 3, emerge infatti che il dazio è sempre stato lo strumento con il quale le guerre commerciali venivano combattute e, nonostante col tempo se ne siano affermate varie specie, nella struttura di base e negli effetti che ne derivano, questo strumento rimane sempre un costo aggiuntivo imposto sui prodotti provenienti dall'estero.

Esistono altri strumenti che gli stati hanno utilizzato all'interno di questo tipo di conflitto, come i sussidi alle importazioni o esportazioni e le tasse sulle esportazioni; questi strumenti tuttavia hanno avuto un impiego molto marginale poiché, soprattutto in tempi moderni, il dazio si è dimostrato il provvedimento più efficace e facile da impiegare.

Se dal punto di vista puramente tecnico, ovvero quello delle misure relative a barriere tariffarie, non c'è stata un'evoluzione del *modus operandi*, sullo scenario internazionale invece, come per la guerra tradizionale, si è affermato un sistema di tutela e regolazione in ambito commerciale.

La stessa Carta dell'ONU legifera in ambito commerciale, enunciando diritti e doveri dei vari stati, cui si aggiungono organizzazioni internazionali volte alla tutela dell'equilibrio commerciale internazionale come la *World Trade Organization* e organizzazioni regionali volte a favorire il commercio, abbattendo qualsiasi tipo di barriera tra gruppi ristretti di stati. Tuttavia, per le stesse motivazioni che hanno portato all'inefficacia del sistema di tutela della pace internazionale, anche dal punto di vista commerciale il meccanismo di protezione del

libero commercio non sembra essere migliore, anzi al contrario, esso risulta molto più facile da aggirare, soprattutto quando a farlo sono potenze egemoni.

L'anarchia del sistema internazionale infatti si riflette anche in questo ambito nell'inefficace capacità da parte delle autorità competenti di sanzionare gli stati che non rispettano gli accordi di cui risultano firmatari o che violano le regole del diritto internazionale generale in ambito di commercio.

2.5 Le motivazioni

Delle 5 variabili utilizzate nell'analisi dei due modelli di guerra, sicuramente quella in cui guerra commerciale e guerra tradizionale differiscono di meno è quella motivazionale.

Quali sono le motivazioni che spingono uno stato a dichiarare guerra?

Per dare una risposta a questa domanda, è utile riferirsi, nell'ambito della metodologia tradizionale, a un'ottica evolutiva di progresso.

Come già anticipato nel capitolo precedente, fin dall'origine dei tempi, gli stati combattono guerre per varie motivazioni che comprendono la tendenza all'espansione territoriale, al colonialismo, al conseguimento di interessi economici e molte altre ancora, che possono però essere tutte raggruppate sotto la macro-categoria di ricerca del potere e supremazia.

In passato il raggiungimento dello status di supremazia internazionale significava principalmente impegnarsi in azioni di espansione e conquista ai danni delle altre potenze e perciò, una volta terminata la divisione dei territori nel continente europeo, le potenze continuarono la corsa alla supremazia al di fuori del continente, cercando di attrarre sotto il loro controllo territori extra-europei, che una volta assoggettati ottenevano lo status di colonie.

Il XX secolo tuttavia vide la nascita di organizzazioni internazionali volte alla tutela della pace e sicurezza internazionali, e questo determinò anche il cambiamento delle motivazioni presenti dietro una dichiarazione di guerra e di conseguenza anche una diversificazione nel ricorso delle guerre tradizionali.

Gli stati cominciarono ad usare questo tipo di conflitti per missioni di *peace keeping* atte a ristabilire la pace in territori incapaci di farlo autonomamente, che poi si evolsero in vere e proprie operazioni di *peace building*, nelle quali gli stati non solo intervenivano militarmente ma instauravano una cooperazione con i governi locali per lavorare a una vera e propria ricostruzione dello stato; oltre a operazioni di questo genere, la storia testimonia come molto

spesso le potenze egemoni abbiano deciso di utilizzare le forze militari a loro disposizione per prestare assistenza a stati vittime di agitazioni interne, gruppi terroristici o invasioni straniere.

Dietro all'intervento delle potenze egemoni in conflitti che apparentemente non le riguardano, si nasconde la stessa motivazione dei conflitti precedenti, la supremazia seppur indiretta su determinate aree geografiche.

Dato l'assetto internazionale in cui gli stati agiscono, la forza delle motivazioni che li spingono ad utilizzare la guerra come strumento è diminuita, poiché i costi che questa comporterebbe sarebbero indubbiamente più alti dei benefici eventualmente conseguiti.

Se invece si analizzano le motivazioni della guerra commerciale, risulta più difficile procedere ad una spiegazione in senso evolutivo poiché, da un'analisi storica delle guerre commerciali durante i secoli si giunge con facilità alla conclusione che la maggior parte siano state combattute per imporre la supremazia economica di uno stato sugli altri, fatta per eccezione per sporadici episodi in cui la guerra commerciale è anche strumento di minaccia, ritorsione o semplice reazione a un'aggressione.

In passato gli stati non dovevano fare i conti con regole di condotta nell'ambito del commercio internazionale, mentre durante il XX secolo, con la creazione del sistema internazionale volto a tutelare non solo la pace e la sicurezza ma anche il libero commercio, gli stati che usavano politiche tariffarie verso gli altri paesi hanno dovuto rivedere e ridimensionare il loro comportamento "aggressivo".

Se nelle motivazioni della guerra tradizionale è avvenuto un vero e proprio cambiamento, mentre non si può dire lo stesso per quella commerciale. Nel merito si può sempre parlare di evoluzione, ma non per natura delle motivazioni, bensì per quanto riguarda il concetto di supremazia che lo stato vuole esercitare.

Fino alla Seconda guerra mondiale infatti, la sfera economica non era centrale per la supremazia statale, per cui gli stati utilizzavano altri strumenti nella competizione internazionale. Tuttavia, con la fine della Guerra Fredda, la dimensione economica ha assunto sempre più rilevanza fino ad arrivare ad essere la più importante.

Il commercio internazionale è oggi caratterizzato da una sempre più intensa integrazione delle economie, cosa che ha generato una netta intensificazione dei flussi commerciali finanziari internazionali.

La marcata espansione del commercio internazionale risulta un aspetto saliente dell'attuale fase dell'economia mondiale: nell'ultimo decennio gli scambi di beni e servizi sono cresciuti

a livello globale di oltre 75 punti percentuali, perciò è facile concludere che nel XXI secolo la supremazia economica delinea una ipotetica gerarchia tra stati.

Se nella guerra tradizionale si è osservata una diminuzione della forza delle motivazioni ad agire, nella guerra commerciale è possibile osservare un *trend* opposto, poiché sempre considerando la conformazione del nuovo assetto internazionale, lo stato messo davanti ad una scelta sarà sicuramente più motivato ad optare per una guerra commerciale nella quale quasi sicuramente i benefici saranno maggiori dei costi.

2.6 Gli effetti a breve e lungo termine

Occorre in ultimo analizzare la variabile relativa agli effetti dei due modelli di guerra nel breve e lungo periodo ed anche in questo caso guerra commerciale e guerra tradizionale risultano radicalmente differenti l'una dall'altra.

Si prenda in esame il modello di guerra tradizionale, per analizzare gli effetti di quest'ultima occorre distinguere tra vincitori e vinti e combinarli con la variabile del tempo, distinguere perciò tra breve e lungo periodo, partendo dall'assunto che in linea di massima le guerre tradizionali abbiano sempre e per tutti effetti devastanti.

Al termine di un conflitto, lo stato che ne è uscito vincitore si troverà a beneficiare degli effetti della propria vittoria, che formalmente saranno ovviamente positivi e consisteranno per esempio in espansioni territoriali, liberazione dei propri territori dal nemico, guadagni commerciali provenienti da risarcimenti ad esso dovuti ed altre possibili conseguenze della vittoria; tuttavia, come dimostra la storia, non esistono soltanto vantaggi.

Come ogni stato partecipante al conflitto anche quello vincitore ha infatti impiegato capitale umano e fronteggiato alti costi per finanziare le spese e se per i secondi la soluzione consiste nei futuri risarcimenti di cui esso usufruirà, non c'è niente che possa sopperire alle perdite di vite umane.

Nella categoria degli effetti positivi a breve termine, oltre ai cambiamenti tangibili come gli ampliamenti territoriali, vi sono i cambiamenti intangibili che essa porta con sé e che sostanzialmente consistono nell'affermazione della propria supremazia o su determinate aree geografiche o addirittura, come nel caso degli Stati Uniti, sull'intero sistema internazionale.

Tuttavia, se gli effetti di una vittoria nel breve periodo sembrano essere molto significativi, essi solitamente vanno mitigandosi nel lungo periodo poiché non essendo la supremazia

qualcosa di tangibile, come una porzione di territorio, essa deve essere continuamente alimentata e protetta dalle influenze esterne e a volte, nonostante le energie spese da uno stato nel farlo, gli sforzi non sono sufficienti e la supremazia si trasferisce nelle mani di altri. Se invece ci si sposta dal lato dei vinti, la situazione diventa nettamente peggiore, gli effetti che seguono la sconfitta in un conflitto tradizionale nel breve periodo si rivelano infatti essere devastanti.

Come attestano gli esempi storici infatti lo stato che ha perso dovrà fronteggiare effetti estremamente gravosi che vanno dai costi economici e territoriali a quelli in termini di capitale umano e sociali.

Anche nel lungo periodo risulta difficile guardare alla situazione in modo più positivo, in alcuni casi gli stati sconfitti sono riusciti a recuperare e tornare ad un assetto uguale a quello precedente il conflitto, in altri casi tuttavia, nonostante il passare degli anni, gli stati non sono mai riusciti a recuperare totalmente.

Nell'ambito di una guerra commerciale invece gli effetti sono radicalmente differenti e senza dubbio meno gravi sia per lo stato in sé e per sé, sia per la popolazione.

Distinguendo nuovamente tra vincitori e vinti e analizzando la loro situazione nel breve e nel lungo periodo, emerge che, per quanto riguarda uno stato vincitore, quest'ultimo nel breve periodo risconterà soltanto effetti positivi sia durante che al termine del conflitto.

Imponendo un dazio ai prodotti provenienti dall'estero infatti, lo stato aumenta la produttività della propria economia, che si traduce in miglioramenti nella condizione delle imprese e dei lavoratori, mentre i consumatori saranno gli unici danneggiati dal provvedimento.

Nel lungo periodo invece, come nel caso della guerra tradizionale, gli effetti della vittoria andranno diminuendo fino a scomparire totalmente, poiché come emerge dai vari esempi storici, un conflitto commerciale diventa potenzialmente insostenibile nel lungo periodo, sia per lo stato che lo inizia e soprattutto per quello che lo subisce.

Analizzando invece la situazione dello stato vittima del conflitto, ovviamente esso subirà gli effetti negativi della sconfitta che molto spesso si riveleranno gravosi nel breve periodo.

La gravità di questi ultimi dipende in gran parte dalla natura dello stato in questione, se lo stato che subisce la tariffa è uno stato dotato di un'economia piccola che ha poca influenza sul commercio internazionale, gli effetti saranno sicuramente molto negativi, questo è il motivo per cui la maggior parte di questi stati decide di non reagire al provvedimento, per evitare di aggravare la propria situazione.

Se invece a subire la tariffa è uno stato la cui economia ha dimensioni grandi e che influenza in modo massiccio il commercio internazionale, gli effetti saranno indubbiamente negativi anche in questo caso però data la natura dello stato, non così gravi come per lo stato debole. Si tenga anche conto del fatto che nella maggior parte dei casi, gli stati forti che subiscono misure di questo genere decidono di reagire imponendo a loro volta dazi all'entrata. Quando ci si sposta nel lungo periodo invece, si deve usare per i vinti la stessa logica dei paesi vincitori, che mostra come nel lungo periodo una guerra commerciale diventi insostenibile per tutte le parti coinvolte e che per questo motivo i suoi effetti tendano a dissolversi.

2.7 L'efficacia maggiore del modello di guerra commerciale

A fronte dell'analisi delle 5 variabili, quale dei due modelli di guerra risulta essere il più efficace?

Per rispondere a questa domanda basterà prendere di nuovo in considerazione ciascuna delle 5 variabili e per ognuna stabilire quale delle due guerre sia la più efficace.

Dall'analisi emerge che tutte le variabili sono presenti in entrambi i modelli di guerra, però in proporzione diversa.

Per procedere ad un'analisi più esaustiva è utile dividere le variabili in due categorie: qualitative, *modus operandi e motivazioni* e quantitative, *costo, capitale umano e effetti di breve e lungo periodo*.

Dalla divisione risulta molto più facile dare un giudizio quando le variabili sono di tipo quantitativo, poiché consentono una misurazione più accurata del *gap* tra i due modelli, mentre nel caso delle variabili qualitative, esprimere un giudizio fondato su elementi oggettivi risulta certamente più difficile.

Analizzando il *modus operandi* delle guerre si vede che esse differiscono nelle modalità in cui sono combattute; la principale differenza consiste nell'utilizzo della violenza in quella tradizionale e nell'utilizzo di modalità che non la contengono nella seconda.

Se si pone l'accento sul fattore violenza, risulta ovvio e naturale giudicare quella commerciale come migliore rispetto all'altra e questo giudizio è il risultato dell'evoluzione della cultura della guerra e della violenza nei conflitti che è avvenuta principalmente nel XX secolo ed è continuata nel secolo odierno.

Si prenda in esame l'altra variabile qualitativa, ovvero le motivazioni per cui gli stati combattono: essa risulta praticamente la medesima in entrambi i modelli di conflitto e può essere riassunta nell'espressione "migliorare il proprio status creando danno all'altro", che il danno sia meramente economico o che esso comprenda altre sfere.

Affermare quale dei due modelli di guerra sia il migliore basandosi sulla variabile motivazionale non è utile ai fini dell'analisi, ma si può sicuramente affermare che alcune motivazioni hanno radici più profonde di altre, sebbene non sia possibile ordinarle in modo gerarchico.

Se invece si analizzano le variabili di tipo quantitativo, essendo esse matematicamente misurabili, risulta molto più facile e intuitivo esprimere un giudizio su quale delle due guerre sia la più efficace.

Si prenda la variabile del costo: nel modello di guerra tradizionale, gli stati devono affrontare costi altissimi e questa variabile risulta indipendente dall'esito del conflitto, perciò lo stato sarà subordinato ad alti costi sia in caso di vittoria che di sconfitta (esiti *lose-lose*, si direbbe nella logica della teoria dei giochi).

Nell'altro modello invece, i costi sono molto più bassi e dipendono inoltre dall'esito del conflitto. Pertanto uno stato vincitore trarrà soltanto benefici dalla guerra, mentre anche in caso di sconfitta i costi da affrontare si limiteranno alla sfera economica.

La variabile costo è sicuramente una delle più importanti da tenere in considerazione; oggi infatti la maggior parte degli stati deve confrontarsi con budget statali limitati, che rendono un conflitto tariffario molto più praticabile e soprattutto accessibile.

Per quanto riguarda il costo, dato il volume di traffici compreso nel commercio internazionale, la guerra commerciale risulta molto più efficace rispetto a quella tradizionale. Nella divisione tra variabili di tipo quantitativo e qualitativo, si può senz'altro catalogare quella relativa al capitale umano come quantitativa, riferendosi nella guerra tradizionale al numero di persone morte, disperse o colpite in altri modi dal conflitto e nella guerra commerciale al numero di attori colpiti negativamente ma anche positivamente da quest'ultima.

Si deve poi specificare la natura dei danni subiti dal capitale umano durante le due guerre, è abbastanza intuitivo affermare che i danni di una guerra tradizionale sono molto più gravi di una commerciale.

In una guerra tradizionale la percentuale di capitale umano colpita è indubbiamente maggiore di quella di una guerra commerciale e questo emerge chiaramente dagli esempi di guerre riportati nel capitolo 1.

L'entità del danno inoltre è nettamente peggiore nella guerra tradizionale, poiché in questa ultima sono in gioco vite umane e non ricavi aziendali o volume di consumi della popolazione.

Detto ciò, è naturale sostenere che la guerra commerciale sia migliore rispetto a quella tradizionale.

Non c'è motivo per cui uno stato debba impegnarsi in un conflitto tradizionale e mandare a morire la propria popolazione se invece, imponendo una semplice barriera tariffaria, può raggiungere lo stesso risultato, soprattutto in tempi odierni in cui a causa degli sviluppi tecnologici, le guerre tradizionali sono divenute sempre più letali e di conseguenza gli stati meno propensi a combatterle.

Al contrario, gli stati sono molto più propensi a combattere conflitti tariffari, per il fatto che la sfera economica riveste un ruolo preponderante nel sistema internazionale e perciò ogni azione minatoria all'interno di quest'ultima ha forte risonanza.

Nella lista delle variabili quantitative può rientrare anche quella degli effetti a breve e lungo termine. Se apparentemente essa potrebbe sembrare molto più qualitativa, si presta in effetti a operazioni di quantificazione.

Ma nonostante possa essere misurata, si tratta di una variabile abbastanza controversa, poiché risulta difficile operare delle generalizzazioni e trovare dei *trend* ricorrenti negli effetti dei due modelli di guerra.

Per quanto riguarda la guerra tradizionale, è certo che i suoi effetti a breve termine siano misurabili; tra essi si annoverano sia eventi positivi che negativi, a seconda che si usi la prospettiva del vincitore o del vinto, ma in ogni caso la conclusione di una guerra tradizionale genererà effetti tangibili e misurabili.

Se invece si analizza la guerra commerciale, è opportuno prima fare delle precisazioni: questo tipo di guerra è stato ed è tuttora utilizzato dagli stati per produrre effetti nell'immediato, sicuramente ci saranno anche conseguenze nel lungo periodo ma esse di solito non rivestono un'importanza decisiva per lo stato che decide di impegnarsi in questo tipo di conflitto.

Perciò, qual è il modello di guerra più efficace a fronte degli effetti a breve e lungo termine? Se la risposta fosse stata formulata entro la seconda metà del XX secolo, probabilmente sarebbe stata la guerra tradizionale, ma da quel momento in poi, specialmente in tempi odierni, la risposta cambia e diventa guerra commerciale.

Questo *shift* è dovuto per la maggior parte al cambiamento del sistema internazionale, dall'assetto geografico ai valori, gli stati hanno iniziato a condannare e ripudiare la violenza

in ogni sua espressione, la geografia mondiale si è stabilizzata, indi per cui le guerre di conquista ed espansione sono diventate un mero retaggio del passato, il colonialismo è stato gradualmente abolito e si è evoluto in missioni umanitarie, in aggiunta a tutto ciò la dimensione economica è diventata sempre più importante nel corso degli anni, fino ad oggi, nel momento in cui è prima nella classifica degli ambiti in cui lo stato concentra le proprie risorse e da cui probabilmente trae i guadagni maggiori.

Dalla comparazione dei due modelli di guerra, emerge che la guerra commerciale è senza alcun dubbio la più efficace e conveniente nel confronto tra stati.

Allo stato della questione basterà procedere ad una semplice analisi costi-benefici del conflitto che si vuole intraprendere, in cui si tenga conto delle condizioni socio-economiche, finanziarie e politico-istituzionali, in modo da accertare la sostenibilità della manovra e giungere ad una decisione ponderata in grado di minimizzare i costi e massimizzare i benefici, procedimento che invece è praticamente impossibile da seguire per la guerra tradizionale poiché oltre alla posizione di svantaggio in cui si trova rispetto alle 5 variabili, quest'ultima è caratterizzata da un tasso di imprevedibilità molto più alto rispetto a quella commerciale.

CAPITOLO 3

CASO DI STUDIO: LE DINAMICHE DELLA POLITICA ESTERA AMERICANA

3.1 Il metodo dello studio del caso

Dopo aver utilizzato il metodo comparato per mettere a confronto le due tipologie di guerra, in questo capitolo ho deciso di utilizzare, nell'ambito del metodo comparato, lo studio del caso per analizzare l'evoluzione della politica estera americana.

Lo studio del caso è una delle strategie più usate nella ricerca politologica.

Per delineare uno studio di caso efficace, si deve aver ben chiaro il tema da rappresentare, in questo caso gli aspetti dell'evoluzione della politica estera americana; il caso esemplifica una categoria più generale e comporta necessariamente un'analisi che da una parte

presuppone comparazioni sia sincroniche che longitudinali e si muove-comunque verso obiettivi di generalizzazione.

Uno studio di caso crea valore aggiunto all'analisi empirica, offrendo una connotazione più dettagliata dell'oggetto di studio, e pertanto i suoi scopi conoscitivi sono quelli di fornire una spiegazione e descrizione della realtà indagata che siano al contempo, rispettivamente, generale e specifica.

Lo studio del caso analizza l'interazione tra una serie di fattori per produrre determinati risultati in un caso scientifico, esso possiede una maggiore significatività e risulta utile perché rappresentativo, prototipico, deviante, esemplare o critico.

In questo elaborato, l'utilizzo dello studio di caso applicato alla politica estera americana mira ad essere "rappresentativo" dell'utilizzo della guerra commerciale, ovvero fornire materia prima per un successivo approfondimento da parte di altri studiosi⁴⁹.

Nonostante la comparazione in quanto tale sia una caratteristica ricorrente di questo metodo, esso è in stretto rapporto con il metodo comparato, poiché non solo lo studio del caso richiama il concetto di comparazione, ma molte comparazioni sono fondate su studi di caso. Questo metodo è stato espressamente scelto poiché si presta a generare ulteriori ipotesi ed è cruciale per la conferma dell'ipotesi di lavoro da noi adottata secondo la quale una guerra commerciale risulta un metodo di conflitto molto più efficace per affermare la supremazia di uno stato nei confronti di un altro stato o sull'intero quadro delle relazioni internazionali. Inoltre, la caratteristica che rende lo studio del caso un metodo interessante è il fatto che esso, concentrandosi soltanto su un caso, consente (come s'è detto) un'analisi specifica e a un tempo generale dell'oggetto di indagine, tanto più utile quanto più le risorse di ricerca a disposizione del ricercatore sono relativamente scarse.

Tuttavia, un solo caso, per quanto cruciale ed esplicativo, non basta a confermare una generalizzazione, anche se ne aumenta la plausibilità e non è nemmeno sufficiente per sconfessarla, anche se indubbiamente contribuisce a indebolirla⁵⁰.

Una modalità molto importante sia negli studi di caso che nelle ricerche comparate è il cosiddetto *process tracing*, che può essere definito come il processo attraverso il quale si cerca di dedurre le relazioni di causalità attraverso l'identificazione di meccanismi causali. Questa strategia di ricerca a sua volta può dividersi in due modi di analisi delle relazioni di causalità tra gli eventi.

⁴⁹ Hague, Harrop, (2010), *Manuale di Scienza Politica*, McGraw Hill, Milano

⁵⁰ Sartori G., Morlino L., (1991), *Comparazione e metodo comparato*, Il Mulino, Bologna

Il *process verification* che consiste in un controllo dei processi osservati per verificare se questi ultimi sono o meno confermati da precedenti teorie, ovvero se vi è congruenza tra il caso e la teoria e il *process induction* che consiste nell'osservazione induttiva di meccanismi causali evidenti che vengono trasformati in ipotesi interpretative per successivi controlli empirici.

Entrambe le modalità comportano la ricostruzione di una catena causale che parte dalla variabile indipendente per giungere a quella dipendente⁵¹.

3.2 Le teorie delle relazioni internazionali che ispirano la politica estera americana

Le peculiari caratteristiche degli Stati Uniti si riflettono in una politica estera che mette insieme quasi tutte le teorie classiche delle relazioni internazionali al punto che risulta quasi impossibile per qualsiasi studioso attribuire loro un'unica etichetta.

Se prendiamo la teoria realista come la base della politica estera americana, la prima domanda da porsi è in che modo questa linea di pensiero riesca a carpire le caratteristiche eccezionali degli Stati Uniti e in base a quali criteri la teoria analizzi le differenze tra questi ultimi e gli altri attori internazionali.

I punti saldi della teoria realista sono essenzialmente quattro: una visione pessimistica della natura umana, la convinzione che le relazioni internazionali siano necessariamente conflittuali e che i conflitti internazionali sfocino inevitabilmente in guerre, il valore smisurato della sicurezza nazionale e della sopravvivenza dello stato e un forte scetticismo riguardo la possibilità che nella politica internazionale possa verificarsi un processo evolutivo analogo a quello che si registra nella politica interna.

“La politica è una lotta per esercitare potere sugli altri; quale che sia la sua finalità ultima, l'obiettivo immediato è il potere, e i sistemi per acquisirlo, conservarlo e mostrarlo determinano le tecniche del comportamento politico”⁵².

I realisti considerano la politica mondiale sinonimo di anarchia internazionale caratterizzata dall'assenza di un'autorità sovrastante. Le relazioni internazionali si riducono ad una lotta per conquistare predominio e sicurezza in un panorama totalmente privo di regolazione sovradeterminata.

⁵¹ Morlino L., (2005), *Introduzione alla ricerca comparata*, Il Mulino, Bologna

⁵² Morgenthau H. J., (1965), *Scientific Man versus Power Politics*, Chicago, Phoenix

Lo scopo principale in politica estera è quello di difendere e proiettare gli interessi dello stato nella politica mondiale.

Gli stati tuttavia non sono tutti uguali: essi si trovano collocati in una precisa gerarchia internazionale, e non ci sono fattori interni in grado di determinare differenze sostanziali in politica estera: l'unico fattore che conta è il potere proiettato all'esterno dei propri confini.

Gli stati possono avere una forma di stato assolutista, liberale o democratica, una forma di governo monarchica, parlamentare o presidenziale, riconoscere una religione di stato o meno, ma nessuna di queste caratteristiche sembrerebbe influenzare la loro politica estera: l'unico fattore che conta è la capacità di esercitare il proprio potere al di fuori dei confini nazionali.

Quando si parla di potere all'interno della teoria realista, si intende potere militare, anche quello economico riveste un ruolo rilevante all'interno di questa teoria ma tradizionalmente il realismo si concentra sul potere militare e sull'abilità dello stato di difendere i propri confini o proiettare il proprio potere al di là di questi ultimi.

Il fatto che ogni stato persegua il proprio interesse nazionale significa che esso non può mai fare completo affidamento su altri paesi e governi, tutti gli accordi internazionali si rivelano essere provvisori e condizionati dall'effettiva volontà degli stati di rispettarli, sempre tenendo a mente che la fondamentale responsabilità dello statista è quella di promuovere e difendere l'interesse nazionale⁵³.

Ma perché non si può dire che la politica estera americana abbia seguito e ancora applichi con coerenza i principi della teoria realista?

Il realismo non sembra spiegare *in toto* il modo in cui gli Stati Uniti hanno influenzato l'equilibrio internazionale nel corso degli anni, infatti da un'approfondita analisi emergono svariati punti di rottura rispetto a questa teoria.

Le divergenze rispetto al realismo sono da ricondursi ai seguenti punti, la tutela e promozione americana dei diritti umani, l'incondizionata e manifesta protezione per le imprese private, il liberalismo che permea la sua politica, l'alternanza tra una posizione isolazionista e un'altra nelle risoluzioni di politica estera e l'atteggiamento democratico nel panorama internazionale che talvolta contraddice la logica della teoria della scelta razionale⁵⁴ insita nella teoria realista.

⁵³ Machiavelli N., (2013), *Il Principe*, Feltrinelli

⁵⁴ Il modello della scelta razionale si basa sulla teoria della scelta razionale, esso utilizza lo stato come primaria unità di analisi e le relazioni tra stati come contesto di analisi. Lo stato è visto come un attore unitario e monolitico, capace di prendere decisioni razionali basate su una scala di preferenze e la massimizzazione del

Il mantenimento dell'equilibrio di potere e la sicurezza non riescono da soli a spiegare le divergenze sopra citate; per farlo si deve ricorrere ad un'analisi delle idee alla base di questi interessi e da quest'ultima emerge una forte propensione per gli schemi della teoria costruttivista⁵⁵.

Per la gran parte della loro storia gli Stati Uniti sono stati una potenza economica piuttosto che militare, più concentrati sulla crescita della ricchezza interna che non sulla sicurezza nazionale, il potere militare e la conquista di nuovi territori.

Una delle motivazioni alla base di questo atteggiamento è la posizione geografica.

Gli Stati Uniti infatti sono un territorio molto esteso, con pochissimi stati confinanti, isolati dagli altri continenti da due oceani.

Il fattore geografico mostra come il governo americano abbia potuto sviluppare la propria economia senza dover intraprendere conflitti con altri stati per accaparrarsi le risorse necessarie.

Gli Stati Uniti costituivano il centro del libero capitalismo di mercato, caratterizzato da un ruolo marginale dello stato nel regolare l'economia e da una struttura di mercato praticamente senza restrizioni.

Inoltre, gli Stati Uniti, a differenza dei paesi europei, non hanno mai avuto un sistema sociale regolato gerarchicamente in modo piramidale, dal feudalesimo; e proprio per questa assenza di schemi nobiliari, i leader politici venivano eletti democraticamente dal popolo, fatta eccezione per le donne e gli schiavi.

Questo assetto per i tempi rappresentava qualcosa di molto progressista e soprattutto determinava l'assenza di rivoluzioni di classe, la qual cosa contribuiva alla crescita del potere economico americano.

La politica estera americana tuttavia è stata anche influenzata dalla teoria internazionale del neorealismo, che fa propri alcuni presupposti del realismo ma si allontana da questo filone

valore. Il modello include: un processo di *goal setting*, il vaglio di varie strategie per raggiungere gli obiettivi imposti, una valutazione delle future conseguenze e la massimizzazione del profitto.

Il modello mette lo stato nella posizione di capire quale direzione sia meglio prendere per arrivare a determinati risultati, considerando che i governi sono attori razionali, posti in un'ottica totalmente realista.

Allison G.T., (1999), *Essence of Decision*, Longman

⁵⁵ La teoria costruttivista nelle relazioni internazionali parte da un rifiuto di quella neorealista, l'unico punto su cui le due teorie convergono è che ad ogni stato premono due cose: sopravvivenza e sicurezza. Lo studio delle relazioni internazionali non può prescindere dalle idee e dalle convinzioni degli attori che popolano il panorama mondiale, il sistema internazionale è costituito da idee e non da forze materiali, esso rappresenta una costruzione umana e in quanto tale ha una natura intellettuale e ideazionale. Il concetto di anarchia non porta necessariamente ad esiti conflittuali, la gestione di quest'ultima spetta agli stati, che in potenza possono farne un uso benevolo e amichevole.

Jackson, Sørensen, (2014), *Relazioni Internazionali*, Egea, Milano

ignorandone le preoccupazioni normative e cercando di introdurre elementi di scientificità nella sfera delle relazioni internazionali.

Il migliore visione per questa teoria è quella sistemica che mette in primo piano la struttura del sistema, le sue unità interagenti, gli aspetti permanenti e quelli evolutivi del sistema.

Il focus dell'analisi è l'equilibrio di potenza tra i suoi componenti, gli stati sono meno importanti poiché il loro agire è determinato dalla struttura in cui si trovano.

La caratteristica principale risulta essere la struttura anarchica in cui gli stati si trovano, essi sono tra loro simili, ovvero svolgono tutti gli stessi compiti fondamentali, nonostante le loro differenze in termini di culture, ideologie, costituzioni o personale politico.

L'unico aspetto sotto il quale differiscono significativamente è la capacità di assolvere i propri compiti in modo efficace.

“(gli stati) si distinguono in primo luogo per la maggiore o minore capacità di svolgere compiti analoghi... La struttura di un sistema cambia al cambiare della distribuzione di tali capacità tra le unità statuali del sistema”⁶.

Lo scenario internazionale cambia in base alla caduta o ascesa di una o più grandi potenze e dei mutamenti nell'equilibrio internazionale, un comune fattore di cambiamento è costituito dalla guerra fra loro.

L'equilibrio tra potenze è raggiungibile ma essendo gli stati attori di un sistema anarchico, la guerra è un evento sempre possibile e quasi inevitabile.

La teoria neorealista non fornisce una guida agli statisti su come gestire le problematiche della politica mondiale; è tuttavia affrontata la questione degli affari internazionali che si incentra principalmente sui vincoli strutturali della politica estera, mentre diplomazia e arte di governo cadono in secondo piano.

I concetti alla base del neorealismo sono di carattere più normativo, come il concetto di sovranità statale, ovvero la possibilità di decidere indipendentemente, gli uni dagli altri, in quanto ogni stato infatti è formalmente uguale all'altro, e nessuno ha il diritto di comandare né l'obbligo di obbedire.

Altro concetto chiave in cui il neorealismo si differenzia sostanzialmente dal realismo, è quello dell'interesse nazionale, che impone ai governanti quando e come agire, laddove stati e strutture si limitano ad attenersi ai vincoli e obblighi reciproci dettati dal sistema internazionale.

⁶ Waltz K.N., (1979), *Theory of International Politics*, New York-Reading, McGraw-Hill

Il neorealismo guarda al sistema internazionale come un gioco a somma zero, ogni stato è in competizione con l'altro; gli stati puntano a essere più potenti degli altri poiché in questo modo si sentono più tutelati e sicuri ed è proprio questo desiderio che li porta ad investire grosse somme del budget nazionale in spese militari.

Un esempio che illustra chiaramente questa teoria è il seguente: il paese A acquista 100 missili, il paese B davanti a questa decisione sente la sua sicurezza minacciata e decide a sua volta di acquistare 100 missili.

A questo punto il paese A non si sente più totalmente sicuro poiché il paese B possiede la sua stessa quantità di missili, e decide perciò di acquistare 200 nuovi missili, così da tornare in una posizione di vantaggio.

Ovviamente, davanti a questo ennesimo acquisto da parte di A, il paese di B decide di riportare la situazione in equilibrio e acquistare 200 missili.

Dal momento che entrambi i paesi sono adesso dotati della stessa capacità militare, la domanda da porsi è: la loro sicurezza è veramente cambiata rispetto alla situazione iniziale? Questa dinamica tra stati è definita *security dilemma*, gli sforzi degli stati per aumentare la loro sicurezza necessariamente diventano una minaccia per gli altri stati, nonostante questo effetto a catena non rappresenti l'intento principale dello stato che lo innesca.

Gli stati circostanti rispondono aumentando il loro arsenale militare e la loro risposta fa diminuire la sicurezza del primo stato, ma logica del sistema anarchico richiede loro di reagire a loro volta nello stesso modo per evitare di divenire vulnerabili.

Il neorealismo teorizza che la stabilità del sistema internazionale e il modo in cui il potere è distribuito dipende dal numero di grandi potenze presenti sulla scena, gli stati più deboli si uniscono contro quelli più forti per mantenere l'equilibrio di potere.

Gli Stati Uniti nella loro politica estera dimostrano essersi ispirati in passato e di continuare ad ispirarsi a questa teoria delle relazioni internazionali, tuttavia lo fanno non solo con l'utilizzo della forza militare ma soprattutto negli ultimi decenni, con il ricorso alla forza economica che risulta essere più efficace e meno dispendiosa.

3.3 Chiavi di lettura per analizzare la politica estera americana

Gli Stati Uniti possiedono un'ampia varietà di tradizioni di politica estera che durante il corso dei secoli si sovrappongono e a volte risultano tra loro in conflitto.

Lo scrittore Walter Mead ha classificato quattro tradizioni: la prima prende il nome da Alexander Hamilton, segretario del tesoro dal 1789 al 1795, la seconda da Woodrow Wilson, ventottesimo presidente degli Stati Uniti, dal 1913 al 1921, la terza da Thomas Jefferson, terzo presidente degli Stati Uniti dal 1801 al 1809 ed infine l'ultima deve il suo nome a Andrew Jackson, settimo presidente degli Stati Uniti dal 1829 al 1837.

La tradizione *Hamiltonian* è caratterizzata da un pensiero prettamente realista, volto al perseguimento dell'interesse nazionale. Sostiene l'importanza del ruolo del governo federale e enfatizza gli interessi delle grandi industrie a discapito di quelle dei singoli uomini, supportando il libero commercio fuori e non all'interno dei confini nazionali.

I leader che si sono ispirati a questa teoria hanno incentivato la presenza degli Stati Uniti all'interno di organizzazioni internazionali e la cooperazione internazionale volta a creare solide politiche commerciali tra stati.

Il commercio veniva incentivato anche attraverso la promozione del libero accesso alle risorse e della libertà dei mari e dei cieli che, se necessario, venivano protetti con interventi militari mirati.

L'idea di governo degli *Hamiltonians* per tutti questi fattori può essere definita molto pragmatica e tutt'altro che moralista.

Un esempio di esponente politico di questa corrente è senza dubbio Hilary Clinton, segretario di stato durante la presidenza Obama, che in un articolo pubblicato sulla rivista *Foreign Policy*, sottolineava come lo sfruttamento della crescita e del dinamismo delle economie asiatiche fosse di fondamentale importanza per gli Stati Uniti, per investimenti, commercio e accesso a tecnologie d'avanguardia.

La Clinton sosteneva che la ripresa dell'economia americana dipendesse in gran parte dal commercio internazionale e dall'abilità delle aziende americane di accedere al vasto parterre di consumatori asiatici; cruciale importanza rivestiva infine il mantenimento della pace e della sicurezza dell'area del Pacifico, ai fini di tutelare il progresso globale⁵⁷.

La tradizione *Wilsonian* risulta invece totalmente diversa dalle altre poiché mette in primo piano una posizione idealista volta a creare un mondo democratico.

L'enfasi è posta sulla promozione dei diritti umani e dei valori morali oltreoceano, sugli ideali americani circa la democrazia e la sua diffusione nel mondo, sostenendo fortemente il ruolo di una società civile internazionale caratterizzata da attori come le organizzazioni internazionali. I contenuti di questa tradizione si sintetizzano infine in un approccio di

⁵⁷ Clinton H., (Nov. 2011), *America's Pacific Century*, *Foreign Policy*

giustizia sociale alle relazioni internazionali. Di conseguenza, e per contro, c'è il rifiuto della *realpolitik*, ritenuta amorale: le guerre infatti devono essere combattute per ragioni morali come l'intervento umanitario e non per imporre il proprio potere su altri stati.

La componente moralista di questa teoria si riflette anche in una forte opposizione al colonialismo e nel sostenimento dell'autodeterminazione dei popoli.

Come per la precedente, anche per la tradizione *Wilsonian* è possibile fare l'esempio di un leader che ad essa si è ispirato: George W. Bush, presidente degli Stati Uniti dal 2000 al 2008, che sosteneva non ci fosse alcuna scissione tra gli ideali e gli interessi americani: il governo americano infatti si era accreditato la pretesa di essere promotore di libertà politica e democrazia.

Bush sosteneva che gli Stati Uniti erano privi di interessi territoriali e perciò ogni loro vittoria non poteva essere misurata in una perdita degli altri stati, anzi al contrario il paese si faceva portavoce mondiale di pace e prosperità.

La tradizione *Jeffersonian* e quella *Jacksonian* sono rimaste per lungo tempo nel repertorio retorico della politica estera americana, specialmente dopo la fine della Seconda guerra mondiale, ma nonostante la posizione di retroscena rispetto alle altre due tradizioni hanno giocato un ruolo importante nell'indirizzarla.

Jefferson rappresentò per molti aspetti l'antitesi di Hamilton, poiché mentre quest'ultimo sottolineava l'importanza di un forte governo federale, Jefferson si preoccupava della tutela delle libertà civili e dell'importanza di proteggere la democrazia americana da interessi di altri stati, estendendo la protezione anche alle aziende americane che dovevano essere tutelate dalle distorsioni del libero sistema capitalista.

In questa tradizione vige un forte sospetto nei confronti delle istituzioni statali, sia pure declinate in una forma di governo federale, e della sua capacità di autolimitarsi nei fini e nelle funzioni.

Un'altra caratteristica di questa corrente di pensiero è un ulteriore forte sospetto nei confronti del complesso militare e degli interessi delle grandi compagnie che si teme possano prendere il sopravvento sul governo federale.

La preoccupazione dei *Jeffersonian* tocca anche ambiti di politica estera.

Essi nutrono forti sospetti nei confronti di alleanze con altri stati, la partecipazione a istituzioni internazionali o l'eccessiva esposizione nei mercati internazionali.

Il migliore mezzo di risoluzione dei conflitti con le altre nazioni inoltre è quello di tipo economico ovvero l'applicazione di sanzioni commerciali, non le guerre tradizionali che non fanno altro che causare gravi danni alla popolazione.

Uno dei personaggi della storia americana che ha seguito la linea di questa teoria è il membro del congresso Ron Paul, politico repubblicano che rappresentò il Texas dal 1997 al 2003, rimasto famoso per il suo pensiero libertario e la sua idea di limitato potere che il governo doveva esercitare e la altrettanto limitata partecipazione dello stato in politica estera.

In seguito all'attentato del 11 settembre 2001, il governo americano attivò il *Patriot Act*⁸⁸, manovra che generò molte critiche, tra cui quella di Paul, che definì quest'ultimo come un provvedimento che avrebbe soltanto aumentato le tasse e si sarebbe rivelato totalmente inefficace per il miglioramento della sicurezza del paese.

Paul rappresenta un raro esempio di politico totalmente *jeffersonian* nell'approccio alla politica interna ma soprattutto estera.

La quarta e ultima tradizione è quella *Jacksonian*, che può essere senza dubbio definita come profondamente populista e devota alle libertà civili.

L'accento è posto su un forte nazionalismo e autarchia in tutti gli ambiti nei confronti degli altri stati presenti sulla scena internazionale.

Gli esponenti di questa tradizione, come i *Jeffersonian*, sono totalmente contrari alla presenza di un governo federale forte e al porre troppo potere in mano alle grandi aziende, si concentrano invece sulle piccole imprese e sulla classe media, i cosiddetti "*traditional american values*".

In questa tradizione viene posta al centro la volontà della maggioranza degli americani, le minoranze etniche e gli altri interessi minori che cercano soltanto privilegi speciali devono essere allineati alle necessità della maggioranza poiché sono per definizione in contrasto con quest'ultima.

Per quanto riguarda la politica estera, il senso di internazionalismo è molto basso, nel senso che solitamente i *Jacksonian* non amano farsi paladini di democrazia e combattere stati che vi si oppongono, ma al contrario dei *Jeffersonian*, la loro idea di politica estera è guidata da un forte e radicato senso dell'onore che se danneggiato deve essere assolutamente rivendicato e protetto.

L'onore è un elemento fondamentale in questa tradizione, i nemici onorevoli verranno trattati con rispetto, quelli che invece uccidono donne e bambini senza pietà e combattono senza regole, come i terroristi, verranno ripagati con la loro stessa moneta.

⁸⁸ Patriot Act: norma che tramite il rafforzamento del potere dei corpi di polizia e di spionaggio statunitensi come CIA, FBI e NSA vuole ridurre al minimo il rischio di attacchi terroristici nel paese, a discapito della tutela della privacy dei cittadini.

Anche nel rapporto con i propri alleati, l'onore si rivela essere fondamentale, gli Stati Uniti non vengono meno agli impegni presi, né abbandonano i loro alleati, rimangono tuttavia convinti che l'aiuto debba essere dovuto soltanto a coloro che lo meritano.

Un fervente esponente di questa tradizione è il senatore Bernie Sanders, che in molte occasioni ha esplicitato la sua visione politica, criticando la cooperazione americana con qualsiasi altro stato e sottolineando la sua opposizione a qualsiasi accordo commerciale, poiché altro non è se non uno strumento che indebolisce la posizione economica degli americani, esponendoli ad una competizione internazionale.

Altro politico che incarna perfettamente la tradizione *Jacksonian* è senza dubbio Donald Trump, la cui visione politica prevede dare la precedenza al popolo americano in ogni ambito, dal commercio, all'immigrazione, alla politica estera, tutelando i posti di lavoro, gli stipendi e la sicurezza.

Nessun paese subordina i propri interessi a quelli degli altri, perciò perché gli Stati Uniti dovrebbero comportarsi diversamente?

Nella campagna elettorale del 2016, Trump rilevava che con l'avvento della sua presidenza, il paese avrebbe cessato di porre i propri interessi in secondo piano davanti ad un globalismo fittizio. Lo stato nazione rimane la vera patria della felicità e dell'armonia, si deve sospettare delle unioni internazionali poiché esse non fanno altro che trascinare in basso il paese e mettere gli altri stati in condizione di influenzare la politica interna americana.

La maggior parte dei leader che si sono susseguiti durante i secoli nello scenario politico americano si dimostrano esponenti di non soltanto una tradizione, molto spesso essi hanno adottato caratteristiche di tutte e quattro, o le hanno mixate, adottando una per la politica estera e un'altra per quella interna.

Come sopra descritto, le tradizioni sono molto diverse tra loro e molto spesso anche all'interno di una singola corrente di pensiero si registrano sfumature differenti, è importante perciò non semplificare troppo e non creare rigidi confini e criteri di identificazione immutabili.

Le quattro scuole possono sovrapporsi in alcuni ambiti, per esempio quella *Jeffersonian* e quella *Jacksonian* condividono il forte sospetto nei confronti del governo federale, al contrario quelle *Hamiltonian* e *Wilsonian* sostengono l'importanza di un governo federale forte sia per la tutela degli interessi delle grandi aziende che per la promozione di un'agenda politica moralistica.

Ogni tradizione ha virtù e punti deboli, quella *Hamiltonian* presenta forti mancanze a livello morale, quella *Jacksonian* nonostante le sue forti convinzioni manca di incisività a livello internazionale, entrambe queste due scuole sono carenti in quanto a *soft power*.

I *Jeffersonian* invece non hanno problemi di *soft power* ma al contrario sono totalmente sforniti di *hard power*, lo stesso vale per i *Wilsonian* e questo porta questi ultimi ad avere ambizioni totalmente irrealistiche in ambito internazionale e incorrere spesso in rovinosi fallimenti⁵⁹.

3.4 Gli Stati Uniti come attore internazionale

Gli Stati Uniti possiedono la capacità di forgiare l'andamento dell'intera politica mondiale, godono di supremazia militare, economica, tecnologica e culturale, che li mette in una posizione di supremazia rispetto a tutti gli altri stati.

L'esercito statunitense è superiore a qualsiasi suo potenziale sfidante, il valore del dollaro e le dimensioni dell'economia interna conferiscono al paese un peso decisivo in ambito commerciale e finanziario, inoltre la globalizzazione permette alle multinazionali americane di ritagliarsi un ruolo in qualsiasi mercato estero.

La rivoluzione informatica fornisce alle imprese, ai media e alla cultura americana una portata eccezionale; in ogni stato del mondo, i governanti e i popoli pendono dalle decisioni di Washington.

Sicuramente gran parte dell'apertura geopolitica del paese deve essere attribuita alla fine della Guerra Fredda, i periodi post-conflitto infatti sono solitamente sempre momenti di grandi prospettive.

Nonostante tutti questi fattori, gli Stati Uniti non hanno avuto una strategia strutturata per guidare lo stato, infatti le varie amministrazioni che si sono avvicendate hanno portato avanti politiche molto diverse l'una dell'altra.

La loro politica estera dalla caduta del muro di Berlino ai fatti dell'11 settembre 2001, è stata totalmente sfornita di una strategia concreta, mentre dall'11 settembre le cose sono radicalmente cambiate e la strategia statunitense viene settata ispirandosi a principi di superiorità e *preemption* che tuttavia non hanno sortito gli effetti desiderati sul panorama internazionale.

⁵⁹ Joseph S. Nye, (2004), *Soft Power and American Foreign Policy*, Vol 119, No. 2, pp. 255-270, in *The Academy of Political Science*

Dopo la fine della guerra fredda, gli Stati Uniti continuavano a voler interpretare il ruolo di guardiano dell'ordine globale, cosa che si dimostrò più facile in teoria che in pratica, esempi di ciò sono le decisioni riguardo ai Balcani della prima amministrazione Bush che fece marcia indietro davanti all'opzione di intervento militare, preferendo lasciare il compito agli stati europei, fino a quando con l'amministrazione Clinton, l'intervento ebbe inizio.

Questo episodio testimonia quanto la direzione della politica estera sia facilmente invertibile con un cambio di amministrazione, altro caso di chiaro scuro è senza dubbio la relazione con la Cina.

Quest'ultima è stata trattata sia come partner strategico e conseguentemente annessa nell'Organizzazione Mondiale del Commercio (WTO), sia come uno stato criminale capace soltanto di calpestare diritti umani dei cittadini e minacciare l'isola di Taiwan, perciò piuttosto che istituire partnership con Pechino, gli Stati Uniti adottarono misure ostili.

Gli Stati Uniti hanno indubbiamente lavorato sodo per mantenere la stabilità internazionale e assicurare sicurezza e prosperità ai popoli e questa linea è stata portata avanti da tutti i presidenti che si sono avvicendati, tuttavia adesso sembra essere un momento di stallo per questa grande potenza.

Un punto da tenere a mente per evitare la deriva e consolidare la strategia americana è principalmente quello che consiste nell'identificare le linee di frattura geopolitica e immaginare come superarle.

Il fulcro dell'analisi è che il momento unipolare americano sta ormai volgendo al termine, l'Europa ha un mercato e una valuta comune e sempre più spesso parla da blocco unitario; mentre Cina, Russia e Giappone sono ormai consistenti contrappesi alla forza americana.

L'ascesa di queste potenze e il declino del paese, soprattutto del suo internazionalismo, contribuiscono a porre fine al mondo unipolare che esisteva fino a qualche anno fa e portano il mondo verso un assetto nuovamente multipolare.

I governanti devono fare attenzione a nuovi pericoli e nuove incertezze, soprattutto poiché l'economia americana risulta profondamente legata ai mercati internazionali, dato che il commercio internazionale rappresenta adesso più di un quarto della produzione mondiale; il nazionalismo economico e il protezionismo che stanno tornando alla ribalta, rappresentano politiche indubbiamente sbagliate.

È interessante notare come l'isolazionismo e l'unilateralismo siano tornati contemporanei nella politica estera statunitense, tuttavia essi rappresentano spinte contraddittorie poiché gli isolazionisti sostengono il disimpegno, mentre gli unilateralisti una leadership globale senza restrizioni.

Essi possono definirsi come facce della stessa medaglia, possiedono infatti le stesse origini ideologiche che si radicano nella paura nazionalista di compromettere la libertà e la sovranità del paese.

Questi due atteggiamenti sono profondamente radicati nella cultura politica americana e rappresentano una minaccia all'internazionalismo liberale.

È importante dire che gli Stati Uniti hanno costruito una fitta rete di impegni militari all'estero e di istituzioni internazionali e forse è sensato per il paese ritirarsi da alcune di questi, considerando che il mondo in cui questi impegni sono stati presi non esiste più e la strategia americana deve adattarsi al nuovo scenario.

La sfida che il paese si trova davanti è quella di pianificare una strategia che mantenga in equilibrio la dimensione dell'impegno americano all'estero e il desiderio di internazionalismo, implementare questa strategia dovrebbe essere al vertice delle priorità nazionali.

Riguardo al ruolo che gli Stati Uniti ricopriranno nel panorama internazionale, gli studiosi sono divisi: alcuni sostengono un futuro ritiro del gigante dalla scena mondiale, altri invece, con i quali mi trovo d'accordo, sostengono soltanto un cambiamento interno all'internazionalismo, verso un'accezione più diffidente e intrattabile come conseguenza dell'avvento di nuovi nemici sulla scena.

L'emergere di un internazionalismo più riluttante e unilaterale non è un fenomeno temporaneo, piuttosto la strategia che da esso è emersa si è andata ad adattare ad assetti geopolitici in continua evoluzione.

L'era industriale ha ormai ceduto il passo a quella digitale e a causa del progresso tecnologico, la produzione industriale ha perso il suo ruolo di metodo di produzione dominante.

Man mano che l'era digitale si è sviluppata, essa ha causato un cambiamento significativo nelle principali istituzioni politiche e sociali; gli Stati Uniti sono indubbiamente il principale fondatore di questa nuova era, essendosi impegnati anche in principi di capitalismo finanziario, tecnologia informatica e globalizzazione, per rimanere sempre all'avanguardia e mantenere la propria leadership.

Tuttavia, sembra che proprio questo cambiamento epocale abbia compromesso le istituzioni politiche e sociali che hanno costituito la base della supremazia globale americana⁶⁰.

⁶⁰ Kupchan C. A., (2002), *The End of the American Era. U.S. Foreign Policy and the Geopolitics of the Twenty-first Century*, Vita e Pensiero Università, Milano

3.5 L'influenza dell'assetto politico interno sulla politica estera

Gli Stati Uniti sono una repubblica federale, in questo sistema il potere di governare è diviso tra il governo federale e gli stati che lo compongono. La separazione dei poteri appare chiara se si pensa al meccanismo elettorale, in cui le elezioni vengono svolte nei singoli stati e non a livello federale, che si limita a stabilire le linee guida.

In ogni stato vengono eletti propri rappresentanti nel ramo legislativo (i deputati e i senatori al Congresso provengono da ognuno dei 50 stati americani), esecutivo (vengono eletti governatori in ogni stato) e giudiziario (esistono corti di stato e di contea).

La separazione emerge chiaramente anche nell'ambito dell'istruzione, in cui ogni stato ha i propri standard per sistema scolastico e universitario.

Ogni stato è inoltre responsabile per la costruzione delle proprie infrastrutture, fatta eccezione per le autostrade che collegano tra loro gli stati.

Per quanto riguarda le competenze che ognuno dei tre poteri esercita in politica estera, il Congresso, composto da Senato e Camera dei deputati, è l'organo competente a dichiarare guerra, cosa che tuttavia non succede dalla Seconda guerra mondiale, ed essendo detentore del *power of the purse*⁶¹, è in grado di stanziare fondi per il finanziamento dei conflitti o al contrario di ritirarli in qualsiasi momento.

Il Senato inoltre si occupa dei trattati internazionali, che prima vengono negoziati dal Presidente e poi ratificati dal Senato con una maggioranza qualificata.

In ambito commerciale, quest'ultimo può imporre dazi e barriere al commercio, sempre in linea con i trattati commerciali, o sussidi per favorire le aziende americane.

Per quanto riguarda il potere esecutivo, in politica estera risulta centrale la figura del Presidente, che è il comandante in capo alle forze armate e in pratica autorizza l'uso di queste ultime nonostante formalmente sia il Congresso ad avere il privilegio di dichiarare guerra.

Il Presidente inoltre negozia i trattati con gli altri stati, inclusi gli accordi esecutivi che non richiedono l'approvazione del Congresso, come la storia testimonia, ci sono stati casi in cui il Presidente ha concluso trattati unilateralmente senza l'approvazione Congressuale, tuttavia la legittimità di questi casi è da sempre materia di discussione.

Il Presidente è poi responsabile di nominare ambasciatori e funzionari che sappiamo quanta importanza rivestano in campo internazionale.

⁶¹ *Power of the purse*: negli Stati Uniti questo potere è di competenza del Congresso, esso gioca un ruolo importante nel rapporto tra il Congresso e il Presidente e storicamente è stato lo strumento con il quale il potere legislativo ha limitato quello esecutivo

Nella gestione della politica estera da parte dell'esecutivo, risultano fondamentali anche altre figure che sono il Segretario di Stato, il Segretario della Difesa, il Segretario del Tesoro, il Rappresentante del Commercio Americano e infine il Consigliere per la Sicurezza Nazionale; questi alti funzionari hanno il compito di coadiuvare il Presidente.

Per quanto riguarda il potere giudiziario, in linea generale la Corte Suprema rimane distante dalla gestione della politica estera, ma interviene soltanto nel caso in cui si presenti una problematica di tipo costituzionale.

Esempi di un intervento di questo genere sono l'episodio del 1936 in cui la Corte difese la prerogativa del Presidente di agire in politica estera senza un'esplicita approvazione del Congresso per ogni singola azione⁶², o quello del 1952, in cui la Corte decretò che il potere del Presidente nelle relazioni internazionali non è illimitato⁶³ e infine quando nel 1983 la Corte dichiarò che il veto da parte di una sola camera del Congresso costituisce una violazione della separazione dei poteri⁶⁴.

In conclusione, il potere decisionale in politica estera è diviso tra potere legislativo ed esecutivo, con l'occasionale intervento di quello giudiziario in caso di violazioni costituzionali.

L'assetto politico mette ogni potere in grado di restringere lo spazio di manovra degli altri e di creare un perfetto bilanciamento, che a volte però sfocia in un immobilismo cronico: tra i poteri e all'interno di essi infatti esiste una forte competizione.

3.6 *Hard e soft power* nella politica estera americana

L'abilità di uno stato di ottenere i risultati desiderati è molto spesso associata con il possesso di specifiche risorse ed è per questo che comunemente il potere viene definito come possesso

⁶² Il caso degli Stati Uniti VS Curtiss-Wright Export Corp., 299 U.S. 304 del 1936 fu un caso della Corte Suprema che riguardava la supremazia del potere esecutivo del governo federale nel condurre la politica estera. La Corte concluse che il potere in politica estera riguardava il governo nazionale nel suo complesso e che il Presidente aveva potere plenipotenziario in questo ambito e non dipendeva dalla delega congressionale

⁶³ Il caso di Youngstown Sheet & Tube Co. VS Sawyer, 343 U.S. 579 del 1952 fu caratterizzato dalla decisione della Corte Suprema di limitare il potere del Presidente di confiscare proprietà private, dopo la decisione del Presidente Truman di confiscare delle acciaierie per far fronte alla possibilità di un attacco da parte della United Steelworkers of America

⁶⁴ Il caso dell'Immigration and Naturalization Service VS Changha, 462 U.S. 919 del 1983, fu un caso in cui il Congresso autorizzò la Camera dei Deputati a invalidare e sospendere le decisioni del States Attorney General riguardo le politiche di immigrazione. La Camera votò senza un dibattito preventivo e decise per la deportazione di Chadha.

di una grande quantità di fattori come popolazione, terra, risorse naturali, economia stabile, forze armate e ordine politico.

Il potere, in questa accezione, può essere paragonato al gioco del poker, nel quale mostrando carte alte, si incentivano gli avversari a passare la mano.

Certo è che, se si cade vittime di bluff o inganno è probabile perdere e non ottenere il risultato desiderato.

Per esempio, gli Stati Uniti erano la potenza più forte dopo la Prima guerra mondiale ma hanno comunque fallito nel prevenire l'ascesa di Hitler o l'attacco a Pearl Harbor.

Convertire le risorse in potere richiede un assetto politico solido e una leadership molto competente.

Tradizionalmente la sfida di una potenza egemone è sempre stata la guerra; essa era il "gioco" per eccellenza in cui uno stato mostrava le proprie carte di politica estera e provava le sue abilità.

Durante i secoli, a causa dell'evoluzione tecnologica, fonti e risorse del potere sono cambiate; nelle economie agrarie dell'Europa del XVII e XVIII secolo, la popolazione era un fattore fondamentale poiché rappresentava la base per l'imposizione fiscale, e quindi per l'approvvigionamento delle spese dello stato e per l'addestramento militare. Questa combinazione di risorse umane ed economiche toccò il suo punto più alto in Francia, ma nel XIX secolo interessò anche l'Inghilterra, per poi spostarsi in Germania, che usò un'amministrazione efficiente e un sistema di trasporti altrettanto sviluppato per spostare l'esercito e ottenere rapide vittorie sul continente europeo. Fino ad arrivare alla metà nel 1900, con l'avvento dell'era nucleare, in cui gli Stati Uniti e l'Unione Sovietica possedevano non solo forza industriale ma anche arsenali nucleari e missili intercontinentali.

Nell'epoca moderna le determinanti del potere non sono più esclusivamente militari e paradossalmente, è proprio a causa delle armi nucleari che questo cambiamento è avvenuto. Come mostra la Guerra Fredda, le armi nucleari si dimostrarono essere una scoperta rivoluzionaria in materia militare ma anche terribilmente distruttive, essendo troppo costose per essere utilizzate spesso, esse erano teoricamente destinate alle circostanze più estreme. Ma funzionavano benissimo come mezzi di dissuasione al ricorso di una guerra che fatalmente avrebbe finito per essere esiziale non solo per i belligeranti ma potenzialmente per l'intero pianeta. A dirlo con il linguaggio della teoria dei giochi, gli esiti sarebbero

risultati reciprocamente negativi, come succedrebbe nei duelli in cui entrambi i duellanti si riferissero a morte⁶⁵.

Un altro importante cambiamento che si riscontra nella struttura del potere è causato dalla nascita del nazionalismo, che ha reso ancora più difficile per gli imperi governare su popolazioni sempre più vigili e consapevoli; nel XIX secolo le potenze europee conquistarono interi continenti con poco sforzo, adesso il colonialismo non solo è universalmente condannato ma è diventato anche immensamente costoso, come hanno avuto modo di constatare le due potenze della Guerra Fredda durante i loro interventi in Vietnam e Afghanistan.

Nell'analisi dell'avvicendamento di *hard* e *soft power*⁶⁶, risulta di significativa importanza anche il cambiamento all'interno delle società delle grandi potenze.

Le società post-industriali sono sempre più concentrate sul *pil* piuttosto che sulla gloria e detestano dover incorrere in alti numeri di vittime a meno che non sia a repentaglio la sopravvivenza del paese.

Questo tuttavia non significa che bandiscono *in toto* l'uso della forza, ma l'assenza di un'etica di guerra presente nelle moderne democrazie significa che il ricorso alla forza richiede una giustificazione morale elaborata per riuscire ad ottenere il supporto della popolazione.

Cercando di semplificare, esistono tre tipi di paesi nel mondo di oggi: paesi poveri, paesi preindustriali, che spesso sorgono sulle macerie di vecchi imperi e paesi postindustriali.

L'uso della forza è proprio del primo tipo, ancora accettata nel secondo e molto poco tollerata nell'ultimo.

La guerra rimane un evento possibile ma molto meno accettabile ai giorni nostri rispetto a un secolo o persino cinquanta anni fa.

Infine, per la maggior parte delle potenze, l'uso della forza comprometterebbe i propri obiettivi economici e questo vale anche per paesi che nonostante non siano democratici e abbiano di conseguenza meno remore morale al riguardo, vedono gli effetti di un conflitto come negativi per l'economia nazionale.

Nonostante questi cambiamenti, la geo-economia non ha ancora sostituito la geopolitica, nonostante recentemente i confini tra le due scienze siano diventati molto labili.

⁶⁵ Morgestern, Oskar, *Teoria dei giochi*, Bollari Boringhieri, Torino, 2013)

⁶⁶ Mead W. R., (2002), *Special Providence: American Foreign Policy and How It Changed the World*, Routledge, Taylor & Francis Group, New York

Ignorare il ruolo dell'uso della forza e la centralità della sicurezza sarebbe come ignorare l'ossigeno. In circostanze normali nessuno presta attenzione all'ossigeno poiché esso è presente in abbondanza, ma se queste condizioni cambiassero e l'ossigeno iniziasse a scarseggiare, nessuno riuscirebbe a concentrarsi su nient'altro.

Detto ciò, il potere economico è diventato sempre più importante rispetto al passato, sia per l'aumento dei costi militari, sia per la collocazione privilegiata dell'economia nella scala degli interessi delle società postindustriali.

In un mondo permeato dalla globalizzazione economica, tutti i paesi dipendono in proporzioni diverse dalle forze di mercato.

Quando nel 1993 il Presidente Clinton si trovava in serie difficoltà nel raggiungimento del pareggio di bilancio, uno dei suoi consiglieri disse che semmai fosse potuto rinascere, avrebbe voluto essere "il mercato" poiché esso rappresenta chiaramente il giocatore più potente.

I mercati limitano gli stati in modi diversi e, dato che gli Stati Uniti coprono una parte molto ampia del mercato internazionale, sia in ambito commerciale che finanziario, risultano in forte vantaggio rispetto ad altri paesi pure sviluppati.

Il potere militare rimane tuttavia cruciale in molte situazioni ma per chi analizza la politica estera americana, focalizzarsi solamente su quest'ultimo potrebbe rivelarsi un grosso errore. Se gli Stati Uniti vogliono rimanere un attore dominante sullo scenario internazionale, devono prestare molta attenzione al loro *soft power*, cosa si intende con *soft power*?

Per rispondere a questa domanda, è fondamentale prendere in esame la concettualizzazione di Nye, poiché il suo approccio ha guidato tutte le analisi contemporanee.

Questo tipo di potere per concretizzarsi deve essere intenzionalmente coltivato attraverso un uso prudente di tutte le sue fonti.

Secondo Nye, il *soft power* consiste nell'abilità di ottenere quel che si vuole mediante l'attrazione piuttosto che la coercizione e i pagamenti⁶⁷.

Il *soft power* si contrappone dall'*hard power*, ovvero il potere militare ed economico utilizzato dagli stati per influenzare gli altri attori sulla scena, banalmente riassunto con l'espressione "carota e bastone".

L'*hard power* appare evidente in pratiche come la minaccia, la coercizione, la sanzione, il pagamento e l'induzione, mentre il *soft power* si esplicita nell'attrazione, la persuasione, il fare appello e la cooptazione.

⁶⁷ Nye J. S., (2004), *Soft Power: The Means to Success in World Politics*, Perseus Books Group, Cambridge

Il *soft power* viene considerato preferibile in qualsiasi situazione: “*When you can get others to admire your ideals and to want what you want, you do not have to spend as much on sticks and carrots to move them in your direction*”⁶⁸.

Nonostante l'espressione *soft power* sia in uso dalla fine del XX secolo, la relazione tra quest'ultimo e l'*hard power* necessita ancora di essere analizzata e capita appieno. Qual è l'esatto confine tra questi due tipi di potere? Per esempio, se il paese A offre aiuto economico al paese B senza un'esplicita richiesta da parte di quest'ultimo, si tratta di *hard* o *soft power*? Il modo indiretto di esercitare pressione sugli altri stati ovvero quello “*soft*” mette lo stato che lo esercita in condizione di ottenere i risultati da altri, poiché questi ultimi ammirano i suoi valori, aspirano al raggiungimento dei suoi livelli di benessere o ancora vogliono emulare il suo esempio. Lo stato in questione perciò non esercita alcun tipo di pressione diretta sugli altri.

Il *soft power* si basa sull'abilità dello stato di settare l'agenda politica in modo da incontrare il consenso di tutti gli altri, l'abilità di stabilire preferenze condivise tende ad essere associata con l'utilizzo di risorse intangibili, come la cultura, l'ideologia e le istituzioni.

Se gli Stati Uniti rappresentano valori che gli altri stati decidono di condividere e sostenere, per gli Stati Uniti il costo di portare avanti i propri ideali, ovvero la propria agenda, diminuirà.

Il *soft power* non può essere definito come semplice e generico condizionamento, e tuttavia è sicuramente una fonte di influenza; non è nemmeno definibile come persuasione o abilità di trascinare popoli con il potere della parola.

È invece la capacità di attrarre e convincere, e l'attrazione spesso induce a consenso ed emulazione.

Il *soft power* si basa principalmente su una gamma di valori, essi si esprimono nella cultura di uno stato, nelle politiche che vengono perseguite al suo interno e nel modo in cui quest'ultimo si comporta nello scenario mondiale.

Spesso i governi hanno difficoltà nell'utilizzare questo tipo di potere, poiché esso risulta difficoltoso da maneggiare e misurare.

Anche le istituzioni internazionali rappresentano un'area importante in cui uno stato misura il proprio *soft power*, poiché esse hanno a che vedere con le norme e i principi riguardo come il potere dovrebbe essere esercitato nelle relazioni internazionali.

⁶⁸ Nye J. S., (2004), *Soft Power: The Means to Success in World Politics*, Perseus Books Group, Cambridge

La mancata partecipazione di uno stato a queste istituzioni genera sospetti nella comunità internazionale, poiché essa non sarebbe a conoscenza di come lo stato vuole utilizzare il proprio potere.

Al contrario l'adesione dello stato alle istituzioni rassicura la comunità.

Uno stato acquista *soft power* se è in grado di proporre soluzioni a determinati problemi internazionali e se le soluzioni vengono percepite in modo positivo dagli altri stati.

Gli Stati Uniti esercitano una tale influenza a livello internazionale poiché ispirano i sogni ed i desideri degli altri stati, grazie alla loro abilità di proiettare la loro immagine attraverso un sapiente uso dei mezzi di comunicazione⁶⁹.

Il più grande successo in *soft power* degli Stati Uniti è rappresentato dal fatto che la maggior parte degli stati non guardano alla politica estera come una politica destinata a conquistare o soggiogare il resto del mondo. Questo spiega il perché, nell'era post-Guerra Fredda, altre potenze egemoni non hanno portato avanti politiche tradizionalmente realiste di equilibrio di potere contro gli Stati Uniti, ma piuttosto hanno utilizzato quello che viene definito "*soft balancing*"⁷⁰.

È importante tenere a mente che *soft* e *hard power* sono tra loro legati e si rafforzano a vicenda, entrambi sono aspetti dell'abilità di raggiungere degli obiettivi specifici, attraverso pressioni più o meno dirette su gli altri.

Nella seconda metà del XX secolo gli Stati Uniti aumentarono il loro potere creando parametri per un sistema economico liberale, che fossero in linea con le strutture liberali e democratiche proprie del capitalismo.

Se uno stato può rendere il suo potere legittimo agli occhi degli altri, incontrerà molto meno resistenza da parte di questi ultimi; se l'ideologia a cui si ispira è accattivante, altri vorranno ispirarvisi, se riesce a supportare istituzioni che incoraggiano altri paesi a incanalare o limitare le loro attività nel modo in cui lo stato preferisce, esso sarà in grado di diminuire l'uso del metodo della carota e bastone che di solito risulta molto costoso.

In breve, l'universalità della cultura di un paese e la sua abilità nello stabilire una serie di regole e istituzioni ad esso favorevoli, sono vitali fonti di potere.

Alcuni studiosi ritengono che le fonti di *soft power* americano siano più solide di quelle economiche e militari e si estendano sull'intero globo, senza eccezioni.

⁶⁹ Vedrine H., (2001), *France in an Age of Globalization*, Brookings Institution Press

⁷⁰ Paul T. V., (2005), *Soft Balancing in the Age of U.S. Primacy*, *International Security*, no.1, pp. 46-71

Esso è senza dubbio molto più di un potere culturale, i suoi valori permeano l'assetto interno di un paese (per esempio il suo tipo di stato), le istituzioni internazionali di cui esso è membro e la sua politica estera.

Un'altra differenza rispetto all'*hard power* è che quest'ultimo appartiene molto più al governo in sé per sé, piuttosto che alla società civile, alcuni aspetti dell'*hard power* sono strettamente governativi, come le forze armate, altri invece hanno carattere statale, come i giacimenti petroliferi o le riserve di gas e infine altri possono essere posti sotto controllo collettivo.

Al contrario, la maggior parte delle fonti di *soft power* non risulta di competenza governativa ed è solo in parte responsabile nei confronti del governo.

Tutte queste fonti di potere probabilmente diventeranno sempre più importanti nell'era moderna e dovranno confrontarsi con la nuova tendenza di rimanere indifferenti alle opinioni altrui e a focalizzarsi soltanto sugli interessi nazionali, prendendo iniziative in modo unilaterale.

Nell'era moderna il potere sta diventando sempre più intangibile e meno coercitivo, soprattutto tra gli stati più sviluppati, dato parzialmente positivo, considerando che la maggior parte del mondo non appartiene a questa categoria.

Gran parte del continente africano e il Medio Oriente rimangono intrappolati in società di tipo preindustriale e agricolo caratterizzate da istituzioni deboli e governanti dispotici. Altri paesi, come Cina, India e Brasile, pur costituendo economie avanzate, possono essere paragonati ai paesi occidentali della metà del XX secolo.

In un mondo così eterogeneo, tutte e due le tipologie di potere, *hard* e *soft*, rimangono rilevanti, anche se intensità differenti; tuttavia se il trend economico e sociale attuale continua, sicuramente sarà quello *soft* a divenire più importante tra i due.

L'accezione di potere nel XXI secolo risulta perciò un mix di *hard* e *soft power* e gli Stati Uniti sono senza dubbio il paese che dispone di più di entrambi⁷¹.

3.7 L'utilizzo della tipologia di guerra tradizionale

Nell'intera storia degli Stati Uniti, Washington ha conosciuto momenti di pace per soltanto poco più di venti anni. Infatti, dal 1776, anno della nascita del paese, le forze armate

⁷¹ Nye J. S., (2002), *Paradox of American Power*, pp.4-17, Oxford University Press

statunitensi sono state impegnate in conflitto per più di 200 anni, vale a dire per circa il 93% della storia del paese.

Questi dati sconvolgenti attestano che nessun presidente degli Stati Uniti è mai stato un presidente in pace, tutti in modo diretto o indiretto, sono stati coinvolti almeno in una guerra. Durante i secoli il paese non ha mai passato un intero decennio senza intervenire in un conflitto; l'unica occasione in cui gli Stati Uniti sono rimasti senza guerra per cinque anni, è stato durante il periodo che va dal 1935 al 1940, caratterizzato dalla Grande Depressione, che sfociò nel ritiro dalla scena internazionale e in un totale isolazionismo.

Prendendo in esame soltanto i conflitti combattuti del XX secolo, è possibile fare un breve excursus delle guerre a cui il paese ha preso parte:

- La Prima guerra mondiale (1917-1918), in cui l'intervento statunitense determinò le sorti del conflitto a favore delle forze dell'Intesa.
- La guerra civile russa (1917-1922), in cui gli Stati Uniti inviarono un piccolo contingente di truppe per combattere a fianco dei bolscevichi bianchi; tuttavia il conflitto terminò con la vittoria dell'Armata Rossa e le truppe straniere furono costrette a rientrare.
- La Seconda guerra mondiale (1941-1945), in cui a seguito dell'atto a Pearl Harbour, gli Stati Uniti entrarono e intervennero per contrastare le potenze dell'Asse e dopo essersi dimostrati determinanti per la vittoria del conflitto, presero il posto della Gran Bretagna come potenza globale.
- La guerra di Corea (1950-1953), primo conflitto armato della Guerra Fredda, nella quale Truman intervenne senza l'autorizzazione del Congresso, facendo leva sulla risoluzione delle Nazioni Unite. Il conflitto termina con un armistizio.
- La guerra del Vietnam (1953-1975), durante la quale si susseguirono tre diversi presidenti, Kennedy, Johnson e infine Nixon, ognuno portatore di un approccio diverso. Dopo un'escalation di combattimenti, Nixon pone fine al conflitto, dovendo fare i conti con un numero di vittime americane esorbitante.
- L'invasione di Grenada (1983), decisa da Reagan per paura dell'affermarsi di un regime filocomunista; l'esercito venne mandato con lo scopo di ristabilire l'ordine costituzionale.
- L'invasione di Panama (1990), con cui George W.H. Bush diede l'ordine di invadere Panama per combattere il dittatore Noriega.
- La prima guerra del Golfo (1990-1991). Dopo l'invasione del Kuwait da parte di Saddam Hussein, gli Stati Uniti mandarono un ultimatum al dittatore e inviarono 500 000 soldati in

Arabia Saudita, per ristabilire il legittimo governo; iniziarono i bombardamenti sull'Iraq e poco dopo gli iracheni si ritirarono dal paese.

- L'operazione *Restore Hope* in Somalia (1992-1994), che, iniziata con fini puramente umanitaria, divenne anch'essa una guerra a tutti gli effetti. I soldati americani subirono grosse perdite e Clinton lasciò il paese africano al suo destino.
- Bosnia (1994), dove Clinton ordinò raid aerei contro i serbi per costringerli alla trattativa, a seguito degli accordi di Dayton dispiegò una forza di pace nei Balcani.
- Afghanistan (2001), con l'invasione decisa da George W. Bush a seguito dell'attacco alle Torri Gemelle, il cui preciso obiettivo era di sconfiggere i talebani e Al Qaeda, che tuttavia ancora oggi rappresentano un possibile pericolo.
- Iraq (2003-2011). George W. Bush ne decide l'invasione con l'obiettivo di abbattere il regime di Saddam Hussein, in un clima di terrorismo internazionale; per l'invasione vennero impiegati circa 150 000 soldati, che resteranno in Iraq fino al 2011, le vittime americane saranno più di 4000.
- Libia (2011), in cui gli Stati Uniti intervengono contro Muammar Gheddafi dopo lo scoppio della guerra civile libica, come partner di una coalizione internazionale. Il conflitto termina con la sconfitta di Gheddafi, che verrà in seguito catturato e ucciso dai ribelli

Al termine di questo excursus sui principali conflitti statunitensi, è possibile fare un bilancio finale attraverso l'uso delle cinque variabili prescelte.

Per quanto riguarda il *modus operandi*, in tutte le guerre si riscontrano vari scenari di guerra, da offensive via terra, a raid aerei, all'utilizzo delle flotte.

In tutte ovviamente sono state utilizzate armi dei tipi più disparati, dalle meno sofisticate della Prima guerra mondiale, a quelle in grado di causare danni incalcolabili della guerra in Libia.

Quali osservazioni è possibile fare riguardo alla variabile *costo*?

La spesa militare degli Stati Uniti fa parte del complesso delle spese sostenute dall'amministrazione pubblica, che a differenza di un tempo, quando la potenza militare era quasi insussistente, sono per la maggior parte responsabilità del governo centrale, ossia federale e solo per una parte minima a carico delle amministrazioni locali.

La spesa in armamenti ha sempre costituito una grande fetta della spesa pubblica americana, soprattutto nel XX secolo, toccando il suo picco dopo la fine della Guerra Fredda, momento in cui nonostante fossero rimasti l'unica super potenza mondiale hanno dovuto fare i conti con l'emergere di nuove grandi potenze, come Cina, India, Russia; cosa che creò un'ulteriore

spinta nella corsa agli armamenti sia per effetto della concorrenza reciproca fra gli stati emergenti, sia per la sfida tacita tra gli Stati Uniti e le altre grandi potenze.

Per rimanere capace di proteggere i propri interessi in tutto il mondo, Washington non può rinunciare alla sua forza proiettiva, che proviene da un investimento continuo e enorme in armamenti, cosa che rappresenta un costo sempre meno sostenibile per il paese.

La terza variabile che è stata analizzata è il *capitale umano* e come già detto, durante il tipo di guerra tradizionale vengono sacrificate migliaia, per non dire milioni di vite.

Durante il XX secolo, avendo combattuto praticamente sempre, gli Stati Uniti hanno dovuto fare i conti con questa variabile.

Considerando che nessuna guerra è mai stata combattuta sul suolo americano e che il paese non è nemmeno mai stato direttamente attaccato, fatta eccezione per Pearl Harbour e se si vuole, l'attentato delle Torri Gemelle, le vittime di ogni singolo conflitto non toccarono mai cifre esorbitanti, soprattutto se paragonate a quelle delle potenze europee.

Tuttavia, facendo un complessivo bilancio di fine secolo, risulta lampante che gli Stati Uniti abbiano subito perdite vastissime in capitale umano.

Proseguendo con l'analisi delle variabili, si trova la *variabile motivazionale*, quali sono le motivazioni che hanno portato gli Stati Uniti a impegnarsi in così tanti conflitti?

Se si risponde secondo la teoria realista, la parola che riassume le molteplici motivazioni è senza dubbio: la ricerca della supremazia.

Da sempre Gli Stati Uniti perseguono la supremazia a livello internazionale e per farlo in modo effettivo, sono sempre dovuto intervenire nei conflitti, anche se questi non li riguardavano direttamente.

Se invece la si vede in un'ottica differente, si può teorizzare che gli Stati Uniti abbiano sempre voluto agire come "gendarmi" dell'ordine internazionale e esportare valori come liberalismo e democrazia.

Infine, occorre analizzare gli effetti a *breve e lungo termine*, per questa variabile risulta più difficile fare delle generalizzazioni poiché ogni guerra ha avuto conseguenze differenti. Sicuramente nel breve periodo ogni conflitto ha contribuito ad aumentare il potere e l'influenza americana nel mondo, essendo questi ultimi usciti vincitori, a volte più a volte meno, da ogni guerra.

Nel lungo periodo tuttavia, è molto più probabile che gli effetti del loro operato si siano dissolti o minimizzati, soprattutto quando sono intervenuti in altri paesi, non da diretti interessati ma solo in modo ausiliario e marginale.

3.7.1 Le cinque variabili nella guerra tradizionale con il Vietnam

La guerra del Vietnam fu un conflitto armato combattuto tra il 1955 e il 1975, essa vide contrapporsi le forze insurrezionali filocomuniste e le forze governative della Repubblica del Vietnam.

Il conflitto vide il coinvolgimento degli Stati Uniti ed è definito come il peggior fallimento della politica estera americana, con più di 58 000 soldati americani uccisi o dispersi, più di 153 000 feriti e più di 3 milioni di vietnamiti uccisi.

Gli Stati Uniti intervennero per impedire che i comunisti prendessero il sopravvento nel Vietnam del Sud, ma fallirono nel loro intento e governi comunisti si stanziarono sia in Laos che in Cambogia.

La lotta contro il comunismo è alla base dell'intervento statunitense in Vietnam.

Le tre finalità del governo di Washington erano: evitare di cadere vittima della “*domino theory*”, logica per la quale se un paese asiatico fosse caduto in mano alle forze comuniste, tutti gli altri intorno a quest'ultimo sarebbero incorsi nello stesso destino; proteggere la credibilità della potenza americana e proteggere l'Indocina poiché ritenuta un territorio di rilevanza strategica.

In un discorso davanti al Congresso il presidente Eisenhower motivò l'intervento dichiarando che gli Stati Uniti avevano l'obbligo di intervenire poiché si trovavano davanti ad un probabile innescarsi dell'effetto domino, per il quale il primo paese caduto sotto dominazione sovietica avrebbe trascinato con sé tutti gli altri, e questo avrebbe rappresentato l'inizio della fine.⁷²

Nel Maggio del 1954 le forze Viet Minh sconfiggono la Francia nella battaglia di Dien Bien Phu; gli Stati Uniti e gli altri alleati francesi si rifiutano di intervenire a sostegno dell'alleato in difficoltà, il Congresso statunitense si dichiara contrario all'invio di truppe, a meno che anche gli inglesi non fossero disposti ad intervenire, cosa che non accade poiché questi ultimi stavano ancora affrontando la ricostruzione post Seconda guerra mondiale.

Gli Stati Uniti si dichiarano a favore del primo ministro Ngo Dinh Diem, che era tuttavia molto impopolare nel Vietnam del Sud, in cui i rivoluzionari divennero sempre più violenti e opposero sempre più resistenza nei confronti del governo Diem.

⁷² President Dwight D. Eisenhower, (April 7, 1954), calling on Congress to lend support to the French in Indochina

Nel 1961 il presidente Kennedy presenta la questione vietnamita davanti al Congresso come un fatto di credibilità e decide inviare nel paese 3000 consiglieri militari autorizzati a partecipare al conflitto, tuttavia le forze armate americane collezionano soltanto fallimenti e questo spinge il governo di Washington ad aumentare il numero di truppe in supporto dell'esercito del Vietnam del Sud.

Nel frattempo, Kennedy viene assassinato e la presidenza passa nelle mani di Johnson che continua sulla linea dell'ex presidente, sottolineando come lasciare il Vietnam al proprio destino, possa dimostrarsi fatale per la credibilità degli Stati Uniti.

*“To leave Vietnam to its fate would shake the confidence of all the people in the value of an American commitment and in the value of America’s word.”*⁷³

Durante la presidenza Johnson le truppe americane impegnate nel conflitto raggiungono quota 540 000, ma le vittorie non sembrano aumentare.

Nel 1968 la presidenza cambia di nuovo e passa nelle mani di Nixon che inizia quella che viene definita *“vietnamization”* che consiste nel concludere il coinvolgimento nella guerra attraverso un programma che prevede l'equipaggiamento e l'addestramento delle forze vietnamite, assegnando loro un ruolo sempre maggiore e riducendo invece le truppe americane presenti sul territorio.

Tuttavia, il presidente si trova a dover fare i conti con il problema della perdita di credibilità, che cerca di tamponare ricercando di raggiungere un decente intervallo di tempo tra il ritiro delle truppe americane e la caduta del governo del Vietnam del Sud.

Il ritiro delle truppe dal paese prosegue fino al 1975, anno in cui dopo un'efficace offensiva le forze del Vietnam del Nord prendono il sopravvento su quelle del Sud⁷⁴.

Le tesi sul fallimento del coinvolgimento americano sono molte e di diversa natura, ma non è questa la sede in cui discuterle, concentriamoci invece su un'analisi del conflitto attraverso le cinque variabili.

La prima variabile da prendere in considerazione è il capitale umano, come sopra menzionato: i soldati americani uccisi furono più di 153 000, per non parlare dei dispersi che furono in numero ancora maggiore.

Le perdite in capitale umano costituiscono una delle ragioni che ha portato l'opinione pubblica americana e non solo, a definire questo intervento come il più fallimentare della politica estera statunitense.

⁷³ President Lyndon B. Johnson, (1964), calling the Congress to increase American intervention in Vietnam

⁷⁴ Ang Cheng Guan, (2004), *Ending the Vietnam War*, Routledge Curzon Taylor & Francis Group

Il numero altissimo di vittime viene reso ancora più drammatico dal fatto che questo conflitto non riguardava direttamente gli Stati Uniti e perciò si sarebbero potute evitare o almeno diminuire con politiche militari appropriate, ma ciò che rende questo numero ancora più inaccettabile è il fatto che questa guerra non sia nemmeno stata vinta dagli Stati Uniti, che al contrario hanno dovuto ritirarsi per evitare ulteriori perdite.

Altra variabile da osservare è quella del costo, essendo un conflitto protrattosi per molti anni e caratterizzato da un andamento crescente del coinvolgimento del paese, i costi che il governo ha dovuto fronteggiare sono stati altissimi.

Questi costi venivano percepiti in modo tutt'altro che positivo dalla popolazione statunitense che, oltre a veder morire i propri connazionali si trovava in una situazione di stagnazione, in cui erano stati imposti controlli ai prezzi e ai salari e soprattutto era stata sospesa la convertibilità della moneta.

Il governo fu costretto a stampare moneta per finanziare la guerra in Vietnam e questa manovra fece perdere valore al dollaro e mise gli Stati Uniti in una posizione di svantaggio rispetto agli altri paesi.

La terza variabile da analizzare è il modus operandi, come in ogni guerra tradizionale, anche questa vede l'utilizzo di forze armate in attacchi via terra, via mare e aerei.

Considerando l'esito del conflitto, appare evidente che il modus operandi in questo caso non fosse quello appropriato, i soldati americani infatti non conoscevano il territorio vietnamita e molto spesso caddero vittime di imboscate da parte del nemico, inoltre essi non erano debitamente addestrati a combattere e respingere attacchi di guerriglia, fattore che si rivelò letale.

Per quanto riguarda le motivazioni e gli effetti a lungo e breve termine, come già anticipato, gli Stati Uniti decisero di combattere in Vietnam poiché il conflitto era parte della guerra fredda contro l'URSS, il governo di Washington temeva che quest'ultima prendesse il sopravvento in Asia e che il suo dominio si espandesse a macchia d'olio.

La motivazione che spinse il paese a continuare il conflitto per anni, nonostante gli insuccessi, è stato il mantenimento di una credibilità internazionale, che gli Stati Uniti si erano costruiti durante gli anni, uscendo vittoriosi nei due precedenti conflitti mondiali.

La credibilità che il governo voleva preservare aveva diverse accezioni, non solo affidabilità, ma anche supremazia, potere, influenza sugli altri stati e perciò era vista come fondamentale. Infine, gli effetti di breve e lungo periodo, è difficile dire quali effetti avrebbe avuto la vittoria statunitense in Vietnam, forse non ci sarebbero stati cambiamenti consistenti

nell'assetto internazionale, o forse l'ago della bilancia si sarebbe spostato verso il blocco occidentale e la Guerra Fredda avrebbe avuto risvolti totalmente diversi.

Nella realtà, in cui gli Stati Uniti uscirono fundamentalmente sconfitti dal conflitto, gli effetti furono senza dubbio negativi molto più a livello interno che internazionale.

Per fronteggiare la guerra, il governo aveva negativamente influenzato l'economia interna al paese e il risultato fu una stagnazione che mise in difficoltà la maggior parte dei cittadini americani, inoltre il numero altissimo di vittime aveva causato il malcontento, a tratti l'odio, delle famiglie americane, che avevano visto i propri giovani morire in un paese di cui a malapena sapevano la collocazione geografica.

A livello internazionale la reputazione americana venne intaccata da questo grande insuccesso, proprio per il fattore che premeva a tutti e tre i presidenti coinvolti nel conflitto, ovvero la credibilità che doveva essere velocemente riconquistata per preservare l'equilibrio tra i due blocchi.

Le massicce perdite americane, la mancanza di una vittoria decisiva e una propaganda disfattista da parte dei contestatori interni, crearono una forte discussione nell'opinione pubblica internazionale.

3.8 L'uso della guerra commerciale

Se la storia americana è stata caratterizzata da guerre tradizionali per più del 90%, anche le guerre commerciali hanno avuto ampio spazio e l'utilizzo di questo tipo di conflitto durante gli anni ha avuto esiti sia positivi che negativi per il governo.

Le più famose guerre commerciali americane sono sette e iniziano nella seconda metà del XVIII secolo.

Il primo conflitto iniziò nel 1773 e viene ricordato come *Boston Tea Party*, esso fu una protesta dei coloni americani in risposta al continuo innalzamento delle tasse da parte del governo britannico, che portò il Parlamento inglese a cercare un compromesso che prevedesse l'abolizione delle tasse per determinate categorie di colonie.

Ma tutto, fu vano poiché due anni dopo, nel 1775, ebbe inizio la Guerra d'Indipendenza Americana, che tagliò tutti i legami con il governo britannico.

Il secondo conflitto di questo tipo fu lo Smoot-Hawley Act del 1930, i cui fatti sono stati dettagliatamente descritti nel capitolo 1.

Esso venne considerato come disastroso poiché contribuì alla diminuzione delle esportazioni americane e al blocco della ripresa dell'economia americana durante la Grande Depressione. Negli anni 60 si verificò la *Chicken Tariff War*, che vide contrapporsi gli Stati Uniti, la Francia e la Germania dell'Ovest e consisteva in un dazio del 25% su determinati prodotti, imposta dal governo Johnson in risposta ai dazi di Francia e Germania sull'importazione di pollo americano.

Successivamente il dazio venne rimosso ma negli anni dal 1961 al 1964 venne riutilizzato dal governo come una forma di protezionismo in grado di avvantaggiare l'economia americana nella competizione internazionale.

Nel 1982 iniziò una disputa tra Canada e Stati Uniti, comunemente definita *Lumber War* e costituita da vari scontri tra i due attori che adottano politiche protezionistiche reciproche fino ai primi anni del XXI secolo.

Gli Stati Uniti accusavano il Canada di supportare in modo sleale le industrie di legname con sussidi da parte del governo centrale e di quelli provinciali, che di fatto sganciavano i prezzi del legname dalla logica e dalle regole del libero mercato.

Questa fu la ragione per cui il governo americano impose delle tariffe compensative sul legname canadese in modo da riportare il suo prezzo ai livelli di mercato.

Pochi anni dopo, nel 1987 gli Stati Uniti si trovarono impegnati in una guerra commerciale contro il Giappone, il presidente Reagan raddoppiò i prezzi delle importazioni su prodotti di tecnologia giapponese e motivò la manovra sostenendo che il Giappone non aveva tenuto fede ad un accordo che consentiva agli Stati Uniti di aumentare il volume di esportazioni verso quest'ultimo. Il Giappone decise di non reagire alla decisione americana per evitare danni maggiori all'economia interna e al sistema di scambio internazionale.

Le ultime due guerre commerciali combattute dagli Stati Uniti sono la *Banana War* del 1993 e la *Steel Tariff* del 2002.

Nella prima vennero coinvolti America Latina e Europa e i beni in questione furono banane e prodotti di lusso europei.

Gli Stati Uniti protestarono contro l'imposizione da parte dell'Europa di dazi sull'importazione di banane provenienti dal Sud America e questo accadde poiché la maggior parte delle aziende sudamericane è di proprietà statunitense; la reazione di Washington fu quella di imporre dazi su prodotti di lusso europei.

I dazi rimasero in vigore fino al 2009 anno in cui l'Unione europea ha acconsentito a diminuire gradualmente le tariffe e a rimuoverle del tutto nel 2012.

Infine, la *Steel Tariff* che vide di nuovo uno scontro con l'Europa questa volta principalmente in materia di alluminio e arance; il governo Bush impose un dazio temporaneo del 8-30% sulle importazioni di alluminio per supportare la produzione nazionale. L'Europa reagì alla manovra imponendo un dazio sulle arance provenienti dalla Florida, macchine americane e altri prodotti e si rivolse alla World Trade Organization che si espresse contrariamente rispetto alla liceità del dazio americano e questo portò il governo a rimuoverlo dopo soli 18 mesi.

Dopo aver brevemente elencato le principali guerre commerciali combattute dagli Stati Uniti è possibile utilizzare le cinque variabili per analizzare questo tipo di conflitto.

Partendo dal *capitale umano*, tutti i conflitti commerciali vengono tendenzialmente intrapresi dal governo per favorire le industrie, i consumatori e soprattutto i lavoratori del paese; tuttavia, questa idea molto spesso funziona a livello teorico ma non a livello pratico, poiché l'imposizione di un dazio altera gli equilibri del mercato e crea danni ai suoi attori. Molto spesso soltanto alcune categorie di cittadini vengono beneficiati dal dazio, dato che potrebbe sembrare positivo, ma è giusto che un governo intraprenda politiche che migliorano le condizioni di alcune fasce della popolazione e danneggiano quelle di altre?

Questa domanda ci porta direttamente alla seconda variabile, quella del *costo*.

Dall'analisi delle guerre commerciali combattute dagli Stati Uniti, si evince che molto spesso i costi sono stati più alti dei benefici: di fatto il paese che ha subito un dazio può decidere di reagire o meno.

Nel caso in cui esso abbia reagito e imposto a sua volta dei dazi, non solo la sua economia ma anche quella statunitense sono state danneggiate e questo ha portato gli Stati Uniti a ritirare la tariffa per evitare danni maggiori.

Al contrario se il paese colpito ha deciso di non reagire, come nel caso del Giappone, gli Stati Uniti hanno registrato effetti positivi per la loro economia interna.

Tuttavia, prevedere la reazione di un paese non è facile, perciò imporre dazi risulta sempre una scelta azzardata.

Per quanto riguarda il *modus operandi*, come descritto nei precedenti capitoli esso consiste nell'imporre tariffe all'entrata su uno o più prodotti che di solito sono strategici per l'altro paese, in modo da creare un danno consistente alla sua economia.

Tuttavia, i dazi non sono l'unica misura utilizzabile, gli Stati Uniti nella loro disputa con il Canada hanno denunciato i sussidi che il governo canadese concedeva alle compagnie di legname, definendoli come ingiusti.

Infine, *motivazioni e effetti a breve e lungo termine*.

La motivazione alla base dell'imposizione di un dazio sembra essere stata la medesima per tutti conflitti commerciali americani: il governo ha voluto migliorare la situazione dell'economia nazionale scoraggiando l'entrata di determinati prodotti e incoraggiando il consumo dei prodotti del paese, in modo da favorire le aziende e i lavoratori.

Quali sono stati invece gli effetti di questi conflitti?

L'imposizione di dazi nel *breve periodo* sembra aver avuto effetti positivi sull'economia americana, ma come prima detto, non su tutti i suoi attori economici, le tariffe molto spesso hanno danneggiato i consumatori, portandoli a dover acquistare prodotti più costosi.

Per quanto riguarda invece gli *effetti nel lungo periodo*, spesso essi non ci sono stati poiché gli Stati Uniti hanno volontariamente o perché costretti, rimosso i dazi riportando il mercato al suo equilibrio originario.

3.8.1 Le cinque variabili nella guerra commerciale con la Cina

Le relazioni tra Stati Uniti e Cina vengono giudicate come il più importante rapporto bilaterale tra stati del XXI secolo.

La globale importanza economica della Cina e il suo crescente potere politico e militare si sono affermati in un mondo in cui gli Stati Uniti, nonostante debbano fare i conti con molte difficoltà, continuano ad avere una forte leadership, che riflette il loro status di superpotenza. Nonostante i due stati si siano impegnati a perseguire un assetto di pace internazionale e lo sviluppo di stretti legami tra loro, essi adesso si presentano come degli antagonisti l'uno per l'altro, poiché i loro interessi sono in competizione.

Formalmente i rappresentanti di Cina e Stati Uniti hanno mostrato al mondo soltanto gli aspetti positivi del loro rapporto ovvero un commercio sempre più intenso e investimenti volti ad aumentare l'interdipendenza economica.

La storia delle relazioni tra i due paesi mostra chiaramente le profonde differenze tra i rispettivi governi e società, anche nei periodi migliori della loro coesistenza infatti, le loro differenze hanno costituito un ostacolo molto spesso insormontabile al consolidamento del rapporto⁷⁵.

Per quanto riguarda il mero aspetto economico del rapporto tra Cina e Stati Uniti, nel 1976 in Cina si è conclusa l'era di Mao Zedong ed è iniziato un processo di politiche di libero

⁷⁵ Foot R., Walter A., (2011), *China, The United States, and Global Order*, Cambridge University Press

scambio, supportate dagli Stati Uniti, ed essenziali per il successo del paese nel confronto con le moderne condizioni di globalizzazione.

L'amministrazione cinese e quella americana hanno forti ragioni per enfatizzare gli aspetti positivi del loro rapporto e minimizzare pubbliche discussioni sui punti di frizione, fare il contrario va contro i loro interessi nel promuovere stabilità, sicurezza e sviluppo dei rispettivi paesi e dell'ordine internazionale.

I principali punti di frizione cinesi nei confronti di Washington possono essere riassunti in quattro punti: il rapporto tra Cina e Taiwan, il tentativo americano di cambiare il sistema politico cinese, l'opposizione di Washington a lasciare campo libero alla Cina nella sua scalata verso la leadership internazionale e infine le critiche cinesi al ruolo internazionale svolto dagli Stati Uniti.

Per quanto riguarda gli Stati Uniti, gli attriti con il governo cinese riguardano materie di economia, sicurezza, politica, sovranità e politica estera.

Le problematiche economiche si articolano in grandi deficit statali nel commercio, le politiche e pratiche monetarie cinesi, la dipendenza americana dal denaro cinese per colmare il debito nazionale e infine l'applicazione in Cina dei diritti di proprietà intellettuale.

Questi punti di disaccordo riflettono interessi e valori in competizione tra loro, per esempio gli Stati Uniti tendono a muovere molto più critiche in confronto alla Cina per quanto riguarda le questioni economiche, denunciano le pratiche sleali di commercio cinesi, la manipolazione della valuta, la pirateria nel campo della proprietà intellettuale e altre pratiche svantaggiose per gli interessi nazionali.

La rapida crescita dell'economia cinese e lo sviluppo integrato del paese nell'economia mondiale sono stati i risultati più salienti raggiunti dalle riforme dei leader cinesi dopo la morte di Mao; la modernizzazione dell'economia cinese ha avuto un impatto sconcertante sulla popolazione locale.

Attualmente, quella cinese è fra le economie più potenti a livello mondiale, base di investimenti e di tecnologie all'avanguardia.

Le economie cinese e americana sono divenute sempre più interdipendenti e importanti per lo sviluppo di ogni altro stato nel primo decennio del XXI secolo, motivo per cui lo scontro tra loro è arrivato ad avere un impatto fortemente negativo sull'equilibrio economico mondiale⁷⁶.

⁷⁶ Sutter R. G., (2010), U.S.-Chinese Relations, Rowman & Littlefield Publishers, Inc.

La recente crisi finanziaria ha avuto risvolti significativi sulle relazioni Sino-Americane. Da un lato, è apparso chiaro come l'interdipendenza tra le due potenze si sia molto intensificata per far fronte agli effetti della crisi; nel 2008 infatti, durante il *Fifth Strategic Economic Dialogue*, Cina e Stati Uniti hanno deciso di comune accordo di iniettare 20 miliardi di dollari americani nel mercato per risollevarlo il commercio globale.

Dall'altro lato però, Washington e Pechino hanno visioni molto diverse sia su come sia meglio gestire il sistema finanziario internazionale sia su come gestire i problemi delle rispettive economie interne.

Negli anni successivi alla crisi, le esportazioni cinesi verso gli Stati Uniti sono diminuite ma hanno continuato ad alimentare l'economia cinese, e in ragione dell'aumento dell'import cinese di prodotti americani sono nella misura del 22,1% Washington ha continuato a chiedere a Pechino di abbassare le barriere al commercio e allentare i controlli di valuta.

Gli Stati Uniti hanno subito gravi danni durante la recessione economica e proprio per questo motivo i lavoratori hanno chiesto al governo misure in grado di ridurre le importazioni cinesi e allo stesso tempo aumentare le esportazioni americane verso la Cina.

Queste condizioni di incertezza dei mercati finanziari e di aumento del protezionismo americano hanno condizionato gli equilibri internazionali, aumentando la tensione tra i due paesi, fino al momento attuale in cui il loro rapporto conflittuale si è trasformato in una vera e propria guerra commerciale.

I rapporti commerciali tra Washington e Pechino sono talmente deteriorati che serviranno anni per il loro risanamento e sicuramente la decisione di molti imprenditori cinesi di interrompere i piani di investimento negli Stati Uniti non va in direzione di una riconciliazione.

Tenere il passo con quanto sta accadendo sulle due sponde dell'Atlantico è un'impresa ardua visto il continuo susseguirsi di eventi.

Gli inizi della guerra risalgono al gennaio del 2018, quando l'amministrazione statunitense aveva imposto dazi su merci di importazione cinese per un valore complessivo di più di 3,5 miliardi di dollari.

Successivamente nel marzo dello stesso anno, Washington ha imposto dazi del 10% sulle importazioni di acciaio e del 25% sulle importazioni di alluminio, motivando la manovra sulla base di preoccupazioni di sicurezza nazionale; la Cina ha risposto imponendo tariffe su 3 miliardi di dollari di merci di importazione americana.

Nel luglio del 2018 sono entrati in vigore i dazi del 25% decisi dall'amministrazione Trump su centinaia di prodotti industriali e tecnologici cinesi, per un valore stimato di 34 miliardi di dollari americani.

Il governo americano ha denunciato pratiche cinesi scorrette nel commercio e ha fatto leva sulla sua politica nazionalista e protezionista per alzare i dazi sull'export cinese fino a causare un danno di 450 miliardi alla Cina⁷⁷.

All'interno del paese la situazione è tutt'altro che omogenea, molti analisti confidano in futuri negoziati per evitare che i danni diventino irreparabili, ma l'ala radicale e populista della Casa Bianca rema nella direzione opposta.

Il governo, nel frattempo, è impegnato con altri scontri di politica estera con i suoi alleati, cosa che rischia una grave erosione della fiducia internazionale e del multilateralismo costruiti dai precedenti governi.

Pechino contemporaneamente ha fatto scattare altrettante sanzioni su centinaia di prodotti, per esattezza 545, da beni agricoli a veicoli.

I vertici di entrambi i paesi sono apparsi fin da subito poco inclini alla ricerca di accordi e il conflitto non ha fatto che aggravarsi con una continua escalation di barriere, cosa che minaccia la salute della ripresa mondiale.

La *Federal Reserve* ha espresso la propria opinione, esplicitando i molti effetti negativi che una lunga e intensa guerra commerciale ha sugli investimenti futuri, che in alcuni casi sono stati immediatamente ridotti, rinviati o addirittura cancellati, l'istituto bancario americano paventa infatti il rischio di gravi traumi sul rincaro dei prezzi e sulle catene globali di fornitura e produzione.

A Pechino il Ministero del Commercio ha definito il conflitto come "la più grande guerra commerciale della storia dell'economia" e il presidente Xi Jinping ha dato ordine a tutti i livelli del governo di prepararsi ad affrontare il vasto conflitto commerciale con tutti i mezzi a disposizione. Tuttavia, questo conflitto ha risvolti potenzialmente molto negativi sull'equilibrio interno del paese poiché lo allontana dalla sua battaglia anti-debito; il tentativo di sostenere l'economia a discapito del pareggio dei conti potrebbe rivelarsi disastroso per l'economia del paese⁷⁸.

⁷⁷ Valsania M., (2018), Usa-Cina, via alla guerra commerciale: dazi del 25% su centinaia di prodotti, in *Il sole 24 Ore*

⁷⁸ Yufan Hao, (2010), *Sino-American Relations*, Ashgate Publishing Company

In passato i progetti di investimento portati avanti dal governo cinese hanno stimolato la crescita del prodotto interno lordo, trasformando la Cina in una delle economie più grandi al mondo⁷⁹.

Dopo l'aumento delle tariffe sulle esportazioni cinesi, il governo cinese è stato infatti costretto a mettere da parte il programma di riduzione del debito pubblico.

Al momento il rapporto tra i due paesi è in continua evoluzione, risulta perciò difficile e rischioso ipotizzare futuri esiti, è possibile però analizzarlo attraverso le cinque variabili descritte nel primo capitolo e utilizzate anche per l'analisi della guerra tradizionale.

Che ruolo gioco il capitale umano in questo conflitto? Come già chiarificato, i danni inflitti al capitale umano durante una guerra commerciale non sono minimamente paragonabili a quelli di una guerra tradizionale, tuttavia anche in questa tipologia di conflitto, ci sono molti i risvolti negativi.

Nel caso di questa guerra commerciale è possibile dividere il capitale umano in due categorie: le vittime degli stati protagonisti e quelle degli stati spettatori.

Sia i cittadini americani che quelli cinesi hanno subito gravi perdite dalle manovre commerciali dei rispettivi governi, quello che Trump definisce protezionismo in grado di aiutare l'economia americana in realtà non ha fatto altro che causare danni a quest'ultima e lo stesso vale per la controparte cinese.

Per quanto riguarda invece la popolazione degli altri stati spettatori, pur non essendo direttamente coinvolta ha subito e continua a subire danni significativi e questo è dovuto alla posizione di leadership mondiale che le due potenze rivestono.

Per risolvere questi problemi, gli Stati Uniti dovrebbero cambiare metodo per risolvere gli attriti commerciali con la Cina e realmente iniziare a lavorare ad un accordo per promuovere un equilibrio internazionale in cui coesistere pacificamente.

Un'altra variabile di fondamentale importanza è senza dubbio il *costo*.

La guerra dei dazi non solo è destinata a far diminuire i commerci e a deprimere la crescita ma essa rischia anche di compromettere in modo irreversibile il sistema economico internazionale, poichè in una guerra commerciale non esistono vincitori ed è quindi inevitabile che entrambi i paesi debbano pagare alti costi per portarla avanti.

Gli Stati Uniti come la Cina, sono stati danneggiati dalla perdita dei grandi vantaggi della suddivisione della catena industriale a livello globale e inoltre se le tensioni tra i due paesi

⁷⁹ Wong D., Koty A., (10 Gen. 2019), The US-China Trade War: A Timeline, China Briefing

non si ridurranno in breve tempo, il mondo intero si troverà davanti ad un crollo del 40% del commercio mondiale.

La Cina sta pagando e continuerà a pagare un prezzo elevato a causa della contrapposizione con gli Stati Uniti, tuttavia data la sua popolazione di 1,4 miliardi, può fare affidamento sulla circolazione economica interna, in cui il 91% della crescita economica deriva dalla domanda interna e il 60% di quest'ultima è guidato dal consumo.

Il *modus operandi* del conflitto Sino-Americano è quello tipico di ogni guerra commerciale e consiste nell'imposizione di dazi sui prodotti di importazione e esportazione, in questo caso per infliggere maggiori danni all'avversario, gli Stati Uniti hanno imposto dazi su una vastissima gamma di prodotti strategici per l'economia cinese.

Quali sono le *motivazioni* che hanno portato a questo conflitto?

Come sopra spiegato, i valori e gli ideali dei due paesi sono molto diversi e spesso in conflitto, soprattutto poiché entrambe le potenze perseguono la supremazia sul panorama internazionale.

Il governo americano ha definito le politiche commerciali cinesi ingiuste e dannose nei confronti della propria economia e proprio per questo motivo ha iniziato l'offensiva nei confronti della Cina, che non ha voluto sottostare ai dazi americani ed ha deciso di reagire, dando vita ad un'escalation di politiche offensive, che hanno condizionato negativamente le economie di entrambi i paesi.

Il mondo intero si interroga sugli *effetti a breve e lungo termine* di questo conflitto.

Risulta chiaro che nel breve periodo essi siano stati tutt'altro che positivi, causando danni all'intera popolazione mondiale; al momento è difficile affermare con certezza quali saranno gli effetti a lungo termine, tuttavia è più sensato propendere per esiti negativi.

CONCLUSIONE

Guerra tradizionale e guerra commerciale si sono avvicendate durante il corso dei secoli, determinando vincitori e vinti tra gli stati che le hanno combattute.

Fin dalle origini dell'umanità, l'uomo ha sempre cercato di affermare la propria supremazia sui suoi simili, in passato con il rude ma efficace uso della forza e con il trascorrere dei secoli, con metodi sempre meno violenti ma sempre più efficaci.

Interpretare le relazioni tra stati sul panorama internazionale, risulta molto spesso difficile, poiché nonostante si parta dall'assunto che ogni stato persegua la propria supremazia e il proprio benessere, esistono numerose teorie su come gli stati interagiscano tra loro.

Alla luce della teoria realista, gli stati rincorrono perennemente il proprio benessere e agiscono in un'ottica totalmente egoistica e aggressiva nei confronti dei loro vicini.

I realisti considerano la politica mondiale sinonimo di anarchia internazionale caratterizzata dall'assenza di un'autorità sovrastante; le relazioni internazionali perciò si riducono ad una lotta per conquistare predominio e sicurezza in un panorama totalmente privo di regolazione sovradeterminata.

Lo scopo principale in politica estera è quello di difendere e proiettare gli interessi statale nella politica mondiale.

Se invece si ragiona nell'ottica del neorealismo, è vero che gli stati perseguono la massimizzazione del loro benessere, ma essi cadono in secondo piano poiché il sistema internazionale deve essere analizzato sulla base della struttura in cui agiscono.

Il neorealismo teorizza un sistema internazionale come un gioco a somma zero in cui ogni stato è in competizione con l'altro.

Gli stati si trovano in una struttura anarchica in cui sono tutti simili, poiché svolgono tutti gli stessi compiti, nonostante le loro differenze in termini di culture, ideologie, costituzioni e leader politici; l'unico aspetto sotto il quale sono veramente diversi è la capacità di assolvere i propri compiti in modo efficace.

Ma di quale potere fanno uso gli stati nella loro azione di affermazione di supremazia?

In principio non c'erano dubbi, l'*hard power* era l'unico metodo che gli stati conoscevano e utilizzavano.

La minaccia, la coercizione, la sanzione, il pagamento e l'induzione erano i mezzi più efficaci per ottenere un risultato da parte di uno stato avversario; e nel caso questi non fosse abbastanza si ricorreva all'uso del potere militare.

Tuttavia, col passare degli anni e soprattutto a causa del radicale cambiamento del panorama internazionale, le politiche apertamente coercitive e aggressive hanno in parte lasciato il passo ad un'altra tipologia di politiche, esercitate attraverso il cosiddetto *soft power*.

Esso a differenza del suo predecessore nonché opposto, si basa sull'abilità dello stato di settare la propria agenda politica in modo da incontrare il consenso di tutti gli altri, l'abilità di stabilire preferenze condivise, rappresentare valori che gli stati decidono di condividere e sostenere. Non si parla di un semplice condizionamento, ma bensì capacità di attrarre e convincere, fino a scaturire negli altri stati una volontà di emulare.

Non si deve tuttavia pensare che il *soft power* sia rimasto l'unico modo a disposizione degli stati per esercitare la loro supremazia.

Le misure coercitive non sono scomparse dalla scena internazionale, esse si sono soltanto evolute per rimanere al passo con la velocità con la quale si evolve il mondo intero.

Le guerre tradizionali sono diventate operazioni di *peace building*, il colonialismo si è evoluto in "aiuti internazionali", le guerre di conquista sono sparite a causa dell'affermarsi di una mappa geografica ormai impossibile da cambiare, e gli stati si sono dotati di un apparato di diritto internazionale che bandisce la guerra e ogni altro tipo di minaccia alla pace e sicurezza internazionali.

Sul versante economico allo stesso modo, gli eventi si sono succeduti seguendo un *trend* evolutivo. Se in passato gli stati avevano carta bianca nelle loro relazioni commerciali e spesso si verificavano conflitti economici, prevalentemente di natura bilaterale, a colpo di dazi ed embarghi, nel nuovo sistema internazionale lo spazio per la libera iniziativa atta a creare danno all'economia di un altro stato, è stato drasticamente ridotto.

La riduzione è dovuta, come per la guerra tradizionale, all'avvento di organizzazioni incaricate di legiferare in campo economico e imporre sanzioni in caso di violazione delle regole o di danni da parte di stati nei confronti di altri.

Nella tesi si discute dell'effettivo ruolo che queste organizzazioni internazionali svolgono, sia in ambito di pace e sicurezza che in ambito economico.

L'evidenza mostra come in nessuno dei due ambiti esse risultino davvero efficaci, e questa inefficienza si riflette nella continua violazione dei diritti internazionali, nel perdurare dell'uso della forza da parte degli stati o di altri attori internazionali, e nell'incapacità dell'organizzazione di agire in modo compatto per magari non prevenire, ma almeno risolvere le situazioni di crisi.

Le stesse violazioni avvengono in ambito economico, e questo appare chiaro nell'esempio della guerra commerciale tra Stati Uniti e Cina.

Tuttavia, il nocciolo della questione, nonché vero argomento della tesi non è l'analisi dei vari tipi di potere che gli stati esercitano, ma bensì dimostrare come le guerre commerciali risultino essere più efficaci di quelle tradizionali.

Il confronto in questo caso non è tra *hard* e *soft power*, poiché entrambi i modelli di guerra analizzati utilizzano misure coercitive e sono perciò da considerarsi esempi di *hard power*; ma bensì tra guerra totale e guerra puramente economica.

Dal confronto tra i due modelli, costruiti attraverso l'identificazione di cinque variabili, *costo, capitale umano, modus operandi, motivazioni e effetti a breve e lungo termine*; emerge

che davanti alla possibilità di scegliere quale guerra combattere, gli stati dovrebbero optare per il modello commerciale.

In questo modello di guerra infatti, i costi sono molto più contenuti e soprattutto colpiscono soltanto la sfera economica.

Il capitale umano è indubbiamente influenzato dal conflitto ma è certo che la guerra commerciale non causi morti, feriti o dispersi.

Il modus operandi è di tipo intangibile, non si concretizza in una mobilitazione militare da parte dello stato, in una chiamata alle armi della popolazione, in un'invasione o in qualsiasi altra misura tipica di una guerra tradizionale.

Lo stato si limita ad utilizzare barriere tariffarie, che abbiamo visto essere per la maggior parte dazi su uno o più prodotti provenienti dall'estero.

La natura delle motivazioni non è di primaria utilità nel dimostrare quale delle due guerre sia la più efficiente; esse sono utili all'analisi per fini puramente descrittivi, poiché nell'elencarle e descriverle, ci si rende conto che esse molto spesso si somigliano nella maggior parte dei loro aspetti.

Ultimi, ma non per importanza, gli effetti a lungo e breve termine del conflitto.

La guerra commerciale ha il potere di creare effetti concreti nel breve periodo, per poi però trasformarsi, come del resto quella tradizionale, in qualcosa di insostenibile nel lungo.

Tuttavia, in un panorama internazionale in cui tutto si muove ad una velocità mai raggiunta prima, sia a livello nazionale che internazionale, sono le politiche con effetti immediati che vengono considerate efficaci dagli stati.

Lo scopo della guerra commerciale è proprio quello di essere efficace nel breve periodo.

Gli effetti di lungo periodo non rientrano quasi mai nell'ottica di questo tipo conflitto, anche perché in un mondo ormai già costituito, con un suo equilibrio di potenze, i suoi centri di potere, le sue istituzioni; dare vita a effetti di lungo periodo rappresenta probabilmente una volontà utopistica.

Il modello di guerra commerciale perciò risulta efficace in *hitting the goal* per il quale viene utilizzato, le variabili di cui è composto lo dimostrano, e nel confronto tra quest'ultimo e il modello di guerra tradizionale, si erige come modello più efficace.

BIBLIOGRAFIA

Allison G.T., (1999), *Essence of Decision*, Longman

Amendola, Biagioli, Celi, (2014), *Economia della globalizzazione*, Egea, Milano

Ang Cheng Guan, (2004), *Ending the Vietnam War*, Routledge Curzon Taylor & Francis Group

Capie F., (1983), *Depression and Protectionism: Britain Between the Wars*, Allen & Unwin, Boston

Conybeare, No. 1 (Oct., 1985), *TRADE WARS: A Comparative Study of Anglo-Hanse, Franco-Italian, and Hawley-Smoot Conflicts*, Vol. 38, Cambridge University Press

De Filippis F., (1996), *Commercio internazionale, protezionismo e politiche agrarie: un'analisi grafica*, Roma

De Mucci, R. (2014), *Economia di mercato e democrazia*, Rubbettino, Soveria-Manelli.

De Mucci, R. & Dini, E. (2000), *Metodi di analisi empirica della politica*, Rubbettino, Soveria- Manelli

Di Nolfo E., (2008), *Storia delle relazioni internazionali*, Editori Laterza, Bari

Foot R., Walter A., (2011), *China, The United States, and Global Order*, Cambridge University Press

Golini, A., Grimaccia E., (2015), *Effetti demografici della Grande Guerra nel breve e nel lungo periodo*, Giornate di Studio sulla Popolazione

Grossman and Elhanan, No.4 (Aug., 1995), Trade Wars and Trade Talks, in *Journal of Political Economy*, Vol. 103, The University of Chicago Press pp. 675-708

Hague, Harrop, (2010), *Manuale di Scienza Politica*, McGraw Hill, Milano

Hanhimäki Jussi M., (2015), *The United Nations, A Very Short Introduction*, Second Edition, Oxford University Press

Harisn e Rutstrom, No. 406 (Maggio, 1991), “Trade Wars, Trade Negotiations and Applied Game Theory”, in *The Economic Journal*, Vol. 101, Royal Economic Society, pp. 420-435

Harisn e Rutstrom, No. 406 (Maggio, 1991), “Trade Wars, Trade Negotiations and Applied Game Theory”, in *The Economic Journal*, Vol. 101, Royal Economic Society, pp. 420-435

Jackson, Sørensen, (2014), *Relazioni Internazionali*, Egea, Milano

Krugman, Obstfeld, Melitz, (2012), *Economia internazionale*, Pearson, Milano

Kupchan C. A., (2002), *The End of the American Era. U.S. Foreign Policy and the Geopolitics of the Twenty-first Century*, Vita e Pensiero Università, Milano

Machiavelli N., (2013), *Il Principe*, Feltrinelli, Milano

Marchisio S., (2012), *L'ONU*, Il Mulino, Bologna

Marradi A., 2007, *Metodologia delle scienze sociali*, Il Mulino, Bologna

Morgenthau H. J., (1965), *Scientific Man versus Power Politics*, Chicago, Phoenix

Morgestern, Oskar, (2013), *Teoria dei giochi*, Bollari Boringhieri, Torino

Morlino L., (2005), *Introduzione alla ricerca comparata*, Il Mulino, Bologna

Nye J. S., (2002), *Paradox of American Power*, pp.4-17, Oxford University Press

Nye J. S., (2004), *Soft Power and American Foreign Policy*, Vol 119, No. 2, pp. 255-270, The Academy of Political Science

Nye J. S., (2004), *Soft Power: The Means to Success in World Politics*, Perseus Books Group, Cambridge

ONU, 1945, *Carta delle Nazioni Unite*, San Francisco

- Paul T. V., (2005), *Soft Balancing in the Age of U.S. Primacy*, *International Security*, no.1, pp. 46-71
- Polsi A., (2006), *Storia dell'ONU*, Gius. Laterza & Figli Spa, Roma
- Przeworki A., Tenue H., (1970), *The logic of comparative social inquiry*, Wiley-Interscience, Oxford University Press
- Sartori G., (2016), “La politica comparata: premesse e problemi”, in *Rivista italiana di scienza politica*, Vol. 1
- Sartori G., 1991, *La comparazione nelle scienze sociali*, Il Mulino, Bologna
- Sartori G., Morlino L., (1991), *Comparazione e metodo comparato*, Il Mulino, Bologna
- Savorgnan F., (1921), *Demografia di guerra e altri saggi*, Zanichelli, Bologna
- Sutter R. G., (2010), *U.S.-Chinese Relations*, Rowman & Littlefield Publishers, Inc. Lanham
- Tajoli L., 2018, *Commercio: più politica che economia nei dazi di Trump*, ISPI
- Valsania M., (2018), *Usa-Cina, via alla guerra commerciale: dazi del 25% su centinaia di prodotti*, in *Il sole 24 Ore*
- Van Evera, No. 1 (Ott., 1985), “Why Cooperation Failed in 1914”, in *World Politics*, Vol. 38, Cambridge University Press,
- Vedrine H., (2001), *France in an Age of Globalization*, Brookings Institution Press, Washington
- Vito, F. (1940), “Economia di guerra e risparmio forzato”, in *Rivista Internazionale Di Scienze Sociali*, vol. 11 (Anno 48)
- Waltz K.N., (1979), *Theory of International Politics*, University of California, Berkeley
- Wong D., Koty A., (10 Gen. 2019), *The US-China Trade War: A Timeline*, in *China Briefing*
- Yufan Hao, (2010), *Sino-American Relations*, Ashgate Publishing Company

INTRODUZIONE	3
CAPITOLO 1: GUERRA TRADIZIONALE E GUERRA COMMERCIALE	7
1. GUERRA TRADIZIONALE	7
1.1 <i>Le variabili</i>	9
1.2 <i>Le due Grandi Guerre del XX secolo</i>	16
1.3 <i>Nascita di organizzazioni internazionali per il mantenimento della pace: Società delle Nazioni e ONU</i>	20
1.4 <i>Guerra commerciale</i>	24
1.5 <i>Tre esempi di guerre commerciali nel corso della storia</i>	35
1.6 <i>Nascita di organizzazioni internazionali per il commercio: il WTO</i>	46
1.7 <i>Utilizzo del metodo comparato</i>	51
CAPITOLO 2	55
DUE MODELLI DI GUERRA A CONFRONTO.....	55
2.1 USO DEL METODO COMPARATO PER ANALIZZARE I DUE MODELLI DI GUERRA.....	55
2.2 IL CAPITALE UMANO	56
2.3 IL COSTO	58
2.4 IL MODUS OPERANDI	60
2.5 LE MOTIVAZIONI.....	63
2.6 GLI EFFETTI A BREVE E LUNGO TERMINE.....	65
2.7 L'EFFICACIA MAGGIORE DEL MODELLO DI GUERRA COMMERCIALE.....	67
CAPITOLO 3	70
CASO DI STUDIO: IL PROBLEMA DELLA GUERRA COMMERCIALE NELLA POLITICA ESTERA AMERICANA....	70
3.1 IL METODO DELLO STUDIO DEL CASO.....	70
3.2 LE TEORIE DELLE RELAZIONI INTERNAZIONALI CHE ISPIRANO LA POLITICA ESTERA AMERICANA	72
3.3 CHIAVI DI LETTURA PER ANALIZZARE LA POLITICA ESTERA AMERICANA	76
3.4 GLI STATI UNITI COME ATTORE INTERNAZIONALE	81
3.5 L'INFLUENZA DELL'ASSETTO POLITICO INTERNO SULLA POLITICA ESTERA	84
3.6 <i>HARD E SOFT POWER</i> NELLA POLITICA ESTERA AMERICANA	85
3.7 L'UTILIZZO DELLA TIPOLOGIA DI GUERRA TRADIZIONALE	91
3.7.1 LE CINQUE VARIABILI NELLA GUERRA TRADIZIONALE CON IL VIETNAM	95
3.8 L'USO DELLA GUERRA COMMERCIALE.....	98
3.8.1 <i>Le cinque variabili nella guerra commerciale con la Cina</i>	101
CONCLUSIONE	106
BIBLIOGRAFIA	113
RIASSUNTO	114



Dipartimento di *Scienze Politiche*

Cattedra di *Politica Comparata*

RIASSUNTO

**Analisi comparata del metodo di guerra tradizionale e metodo
di guerra commerciale.
Caso studio: le dinamiche della politica estera americana**

RELATORE

Prof. Raffaele DE MUCCI

CANDIDATA

Chiara BERTILOTTI

Matr. 629712

CORRELATORE

Prof. Gregory ALEGI

A.A 2018-2019

INTRODUZIONE	3
CAPITOLO 1: GUERRA TRADIZIONALE E GUERRA COMMERCIALE	7
1. GUERRA TRADIZIONALE	7
1.1 <i>Le variabili</i>	9
1.2 <i>Le due Grandi Guerre del XX secolo</i>	16
1.3 <i>Nascita di organizzazioni internazionali per il mantenimento della pace: Società delle Nazioni e ONU</i>	20
1.4 <i>Guerra commerciale</i>	24
1.5 <i>Tre esempi di guerre commerciali nel corso della storia</i>	35
1.6 <i>Nascita di organizzazioni internazionali per il commercio: il WTO</i>	46
1.7 <i>Utilizzo del metodo comparato</i>	51
CAPITOLO 2	55
DUE MODELLI DI GUERRA A CONFRONTO.....	55
2.1 USO DEL METODO COMPARATO PER ANALIZZARE I DUE MODELLI DI GUERRA.....	55
2.2 IL CAPITALE UMANO	56
2.3 IL COSTO	58
2.4 IL MODUS OPERANDI	60
2.5 LE MOTIVAZIONI.....	63
2.6 GLI EFFETTI A BREVE E LUNGO TERMINE.....	65
2.7 L'EFFICACIA MAGGIORE DEL MODELLO DI GUERRA COMMERCIALE.....	67
CAPITOLO 3	70
CASO DI STUDIO: IL PROBLEMA DELLA GUERRA COMMERCIALE NELLA POLITICA ESTERA AMERICANA....	70
3.1 IL METODO DELLO STUDIO DEL CASO.....	70
3.2 LE TEORIE DELLE RELAZIONI INTERNAZIONALI CHE ISPIRANO LA POLITICA ESTERA AMERICANA	72
3.3 CHIAVI DI LETTURA PER ANALIZZARE LA POLITICA ESTERA AMERICANA	76
3.4 GLI STATI UNITI COME ATTORE INTERNAZIONALE	81
3.5 L'INFLUENZA DELL'ASSETTO POLITICO INTERNO SULLA POLITICA ESTERA	84
3.6 <i>HARD E SOFT POWER</i> NELLA POLITICA ESTERA AMERICANA	85
3.7 L'UTILIZZO DELLA TIPOLOGIA DI GUERRA TRADIZIONALE	91
3.7.1 LE CINQUE VARIABILI NELLA GUERRA TRADIZIONALE CON IL VIETNAM	95
3.8 L'USO DELLA GUERRA COMMERCIALE.....	98
3.8.1 <i>Le cinque variabili nella guerra commerciale con la Cina</i>	101
CONCLUSIONE	106
BIBLIOGRAFIA	113
RIASSUNTO	114

RIASSUNTO

In questa tesi di laurea si affrontano i contenuti e le prospettive presenti nella comparazione tra il modello di guerra tradizionale e quello di guerra commerciale.

Lo scopo di questa analisi è quello di studiare gli effetti provenienti dall'uso della guerra commerciale e confrontarli con quelli provenienti da quella tradizionale, e in particolare analizzare le dinamiche della politica estera americana utilizzando come chiavi di lettura le quattro scuole di pensiero americane e le teorie delle relazioni internazionali.

Il metodo di analisi che è stato utilizzato nel confronto tra i due modelli di guerra è quello comparato, mentre lo studio del caso è stato utilizzato per l'analisi della politica estera americana.

La comparazione si è evoluta attraverso l'uso di cinque variabili, *costo*, *capitale umano*, *modus operandi*, *motivazioni* e *effetti a breve e lungo termine*, per cercare di dare risposta ai seguenti quesiti:

- Quale dei due modelli è meno costoso per uno stato?
- Quale dei due modelli risulta meno dannoso per il capitale umano di uno stato?
- Qual è il modus operandi con cui le due guerre vengono combattute?
- Quali sono le motivazioni alla base delle due guerre?
- Quali sono gli effetti che esse generano nel breve e nel lungo periodo?

Nella parte dello studio del caso invece, si è voluto dimostrare come la politica estera americana si sia evoluta nei tempi, adattandosi ad un sistema internazionale in continua evoluzione.

Il Capitolo 1, *Guerra tradizionale e guerra commerciale*, ha lo scopo di descrivere i due modelli di guerra nello specifico, attraverso l'uso di cinque variabili e di esempi concreti.

Le variabili utilizzate sono state scelte tra molte, poiché ritenute le più rilevanti nell'esplicitare le differenze esistenti tra i due modelli.

Il capitolo inizia analizzando il modello di guerra tradizionale attraverso le variabili: la prima variabile ad essere descritta è quella del *costo*, che è presente in entrambe le guerre, ma in modo differente.

I costi di una guerra tradizionale sono genericamente enormi e affliggono tutta la popolazione nazionale.

La spesa pubblica in tempo di guerra infatti, viene totalmente o quasi, destinata all'ambito militare.

Quali sono i costi che emergono dall'analisi di una guerra tradizionale?

Per uno stato, i costi da fronteggiare iniziano ancor prima dello scoppio del conflitto, essi possono essere riassunti in varie categorie: quelli relativi al capitale umano, che vanno da addestramento, equipaggiamento, alimenti, alle cure mediche; le armi da utilizzare nei vari scenari di guerra, i mezzi di trasporto, per non parlare dell'intero apparato burocratico presente nei retroscena dei campi di battaglia.

Un altro importante aspetto da tenere in considerazione è che oltre a dover fronteggiare un volume di spese considerevolmente maggiore, gli stati si trovano in una situazione in cui l'economia interna è in grave crisi, dato che la maggior parte della forza lavoro viene coinvolta nel conflitto e all'interno del paese rimangono principalmente donne, bambini e anziani; gli scambi commerciali inoltre subiscono forti restrizioni e questo non fa altro che aggravare ulteriormente la situazione economica.

La seconda variabile utilizzata è quella del *capitale umano*, diviso in due tipi: caduti militari e vittime civili.

Da sempre la guerra ha infatti interessato non solo i soldati, che ovviamente erano la categoria che moriva con più facilità, essendo direttamente impegnati sui campi di battaglia, ma anche la popolazione civile che subiva le conseguenze del conflitto in maniera indiretta.

La variabile che più sottolinea il divario che esiste tra le due tipologie di guerra è senza dubbio quella del modo in cui esse vengono condotte, il *modus operandi*.

Una guerra tradizionale richiede l'utilizzo di un'altissima percentuale di capitale umano, che anzi, non è mai abbastanza considerato l'altissimo tasso di fatalità delle guerre e lo sconcertante numero di vittime che esse hanno prodotto.

Oltre al capitale umano, durante una guerra vengono utilizzati appositi mezzi di trasporto, che vanno da aerei, navi, sottomarini, carri armati, veicoli blindati e molti altri ed infine le armi.

Per quanto riguarda invece la variabile *motivazionale*, essa può essere di varia natura, il presupposto alla base però rimane sempre quello per cui i benefici dello scontro saranno maggiori dei danni e delle perdite da esso causati; tuttavia, come la storia testimonia, molto spesso gli assunti teorici fatti dai vertici dello stato, non hanno corrisposto a come i conflitti si sono svolti nella realtà.

Infine, la variabile degli *effetti a breve e lungo termine*, la distinzione tra breve e lungo termine è alla base dell'analisi delle conseguenze di una guerra tradizionale; molto

spesso infatti le guerre hanno causato conseguenze nel breve periodo che si sono poi evolute in qualcosa di totalmente diverso nel lungo.

In linea generale, gli effetti che una guerra tradizionale ha su un paese sono in ogni caso devastanti, sia esso vincitore o vinto.

La stessa analisi tramite variabili viene fatta nell'ambito della guerra commerciale, che a differenza di quella tradizionale consiste in un conflitto economico tra due o più stati che molto spesso sfocia in un estremo protezionismo in cui gli stati impongono nuove tariffe su beni e servizi o più semplicemente aumentano quelle già esistenti.

La prima variabile è di nuovo quella del *costo*, il costo di una guerra commerciale varia molto a seconda del paese che la intraprende e del bene o servizio su cui decide di intraprenderla. Solitamente i costi di un conflitto commerciale sono molto più contenuti e ridotti alla mera sfera economica e soprattutto devono essere fronteggiati soltanto nel caso in cui lo stato esca sconfitto dalla guerra, mentre il vincitore trarrà soltanto benefici.

Per quanto riguarda il *capitale umano*, ovviamente gli effetti sulla popolazione di una guerra commerciale non possono essere paragonati a quelli di una tradizionale, ma anche per questo tipo di conflitto sono moltissimi gli attori coinvolti.

L'analisi del capitale umano coinvolto si sviluppa con lo stesso meccanismo delle matriosche: in prima istanza si analizza il paese colpito dal conflitto, all'interno del quale si guarda alla condizione delle aziende che concorrono alla formazione del pil, per poi passare ai lavoratori che rendono possibile tutto il processo e infine i consumatori.

La variabile *modus operandi* esplicita gli strumenti a disposizione degli stati per combattere una guerra commerciale, le misure si dividono essenzialmente in tariffarie e non; l'attenzione della tesi è focalizzata su quelle di tipo tariffario con un ulteriore ingrandimento sul dazio, come strumento più largamente utilizzato a livello internazionale.

Come per la guerra tradizionale, anche in quella commerciale, le *motivazioni* che si celano dietro il conflitto sono di natura varia.

Nonostante il libero scambio generi più vantaggi per tutti gli stati coinvolti, la realtà si discosta dalle teorie economiche classiche.

Gli stati decidono di intraprendere conflitti commerciali utilizzando dazi per varie motivazioni, sia come misure di aiuto, o misura di equità e infine come strumento di campagna elettorale.

Infine, *gli effetti a breve e lungo termine*, gli economisti in generale sostengono che le guerre commerciali non hanno effetti positivi.

I fatti dimostrano che tali misure possono portare ad un'escalation di tensioni, in cui si genera una catena di conseguenze in grado di colpire l'intero commercio internazionale.

Gli effetti possono essere molti e diversi, possono risultare devastanti e arrivare a distruggere la catena di fornitura globale di beni, ridurre la capacità di superare future barriere commerciali e ridurre il reddito delle famiglie.

Il pericolo del XXI secolo è che il gioco commerciale sfugga di mano, con continue e sempre più pesanti ritorsioni sul fronte tariffario e che la crescita economica globale, insieme al sistema di regole del commercio internazionale si riduca in cenere.

Il Capitolo 2, *Due modelli di guerra a confronto*, è dedicato all'analisi in chiave comparata di tutte le cinque variabili, per giungere alla conclusione che la guerra commerciale è la più efficace e conveniente nel confronto tra stati.

Dall'analisi emerge che tutte le variabili sono presenti in entrambi i modelli di guerra ma in proporzione diversa.

Per uno studio più esaustivo è utile dividere le variabili in due categorie: qualitative, *modus operandi e motivazioni* e quantitative, *costo, capitale umano ed effetti di breve e lungo periodo*.

Dalla divisione risulta molto più facile dare un giudizio quando le variabili sono di tipo quantitativo, poiché consentono una misurazione più accurata del gap tra i due modelli, mentre nel caso delle variabili qualitative, esprimere un giudizio fondato su elementi oggettivi risulta certamente più difficile.

Analizzando il *modus operandi* si vede che esse differiscono nelle modalità in cui sono combattute; la principale differenza consiste nell'uso della violenza in quella tradizionale e nell'uso di modalità che non la contengono nella seconda.

Nell'ambito della variabile *motivazione*, affermare quale dei due modelli sia migliore, non è utile ai fini dell'analisi, ma si può sicuramente affermare che alcune motivazioni

hanno radici più profonde di altre, sebbene non sia possibile ordinarle in modo gerarchico.

Sul fronte delle variabili quantitative, risulta molto più facile e intuitivo esprimere un giudizio su quale delle due guerre sia la più efficace.

Per quanto riguarda il costo, dato il volume di traffici compreso nel commercio internazionale, la guerra commerciale risulta molto più efficace rispetto a quella tradizionale.

Anche la variabile capitale umano viene catalogata come quantitativa, riferendosi al numero di persone influenzate negativamente o positivamente dai conflitti.

In una guerra tradizionale la percentuale di capitale umano colpita è indubbiamente maggiore di quella di una guerra commerciale; l'entità del danno inoltre è nettamente peggiore. Non c'è motivo per cui uno stato debba impegnarsi in un conflitto tradizionale e mandare a morire la propria popolazione se invece, imponendo una semplice barriera tariffaria, può raggiungere lo stesso risultato.

L'ultima variabile quantitativa è quella degli effetti a breve e lungo termine.

Qual è il modello di guerra più efficace a fronte degli effetti a breve e lungo termine?

Se la risposta fosse stata formulata entro la seconda metà del XX secolo, probabilmente sarebbe stata la guerra tradizionale, ma da quel momento in poi, specialmente in tempi odierni, la risposta cambia e diventa guerra commerciale.

Questo *shift* è dovuto per la maggior parte al cambiamento del sistema internazionale, in cui le guerre di conquista ed espansione sono diventate un mero retaggio del passato e la dimensione economica è diventata sempre più importante.

Infine, nel Capitolo 3, *Caso di studio: le dinamiche della politica estera americana*, viene utilizzato il metodo dello studio del caso per analizzare l'evoluzione della politica estera americana.

L'analisi parte dalle teorie delle relazioni internazionali che ispirano la politica estera degli Stati Uniti, la teoria realista, caratterizzata da una visione pessimistica della natura umana, la convinzione che le relazioni internazionali siano necessariamente conflittuali e che i conflitti internazionali sfocino inevitabilmente in guerre, il valore smisurato della sicurezza nazionale e lo scetticismo riguardo la possibilità che nella politica internazionale possa verificarsi un processo evolutivo analogo a quello della politica interna.

Tuttavia, non si può dire che la politica estera americana abbia seguito *in toto* i principi della teoria realista, sia a causa della tutela e promozione dei diritti umani, che per la protezione data alle imprese private, il liberalismo e l'alternanza tra posizione isolazionista e atteggiamento democratico nel panorama internazionale.

L'altra teoria che influenza la politica estera statunitense è quella neorealista, che fa propri alcuni presupposti del realismo ma si allontana da quest'ultimo cercando di introdurre elementi di scientificità nella sfera delle relazioni internazionali.

La caratteristica principale risulta essere la struttura anarchica in cui gli stati si trovano, essi sono tra loro simili, ovvero svolgono tutti gli stessi compiti fondamentali, nonostante le loro differenze in termini di culture, ideologie, costituzioni o personale politico.

L'unico aspetto sotto il quale differiscono significativamente è la capacità di assolvere i propri compiti in modo efficace.

L'analisi dell'evoluzione della politica estera prosegue analizzando le quattro tradizioni di politica estera, *hamiltonian*, *jacksonian*, *jeffersonian* e *wilsonian*, che nel corso dei secoli si sono sovrapposte, fino ad entrare talvolta in conflitto.

Dalla descrizione delle tradizioni emerge che ci sono stati periodi dominati maggiormente da una piuttosto che da un'altra visione politica, che tutti i leader politici americani sia sono ispirati a queste ultime nel loro agire e come l'applicazione di una teoria al posto di un'altra, nel corso dei secoli, abbia dato agli Stati Uniti ruoli diversi sul panorama internazionale.

Un concetto che emerge durante l'analisi è quello della distinzione tra *hard* e *soft power* e come questi due poteri sono stati utilizzati dagli stati. Si sottolinea come in tempi moderni, il *soft power* sia molto più efficace rispetto all'*hard power*.

Gli Stati Uniti, come attore internazionale, rappresentano valori che gli altri stati decidono di condividere e sostenere, ed è proprio su questi valori che si basa il *soft power*, la sfera culturale, le politiche che vengono perseguite a livello statale e il ruolo esercitato nel panorama internazionale.

Uno stato acquista *soft power* se è in grado di proporre soluzioni a determinati problemi internazionali e se le soluzioni vengono percepite in modo positivo dagli altri stati.

Tuttavia, in un mondo così eterogeneo come quello moderno, tutte e due le tipologie di potere, *hard* e *soft*, rimangono rilevanti, anche se ad intensità differenti; ma se il

trend economico e sociale attuale continua, sicuramente sarà quello *soft* a divenire più importante tra i due.

L'accezione di potere nel XXI secolo risulta perciò un mix di *hard* e *soft power* e gli Stati Uniti sono senza dubbio il paese che dispone di più di entrambi.

Nel capitolo vengono fatti esempi di guerre, sia di tipo tradizionale che commerciale, combattute dagli Stati Uniti, sempre utilizzando le cinque variabili.

Gli esempi storici dimostrano di nuovo come per ognuna di esse, la guerra commerciale, soprattutto oggi, risulti molto più efficace rispetto a quella tradizionale.

In ultimo viene descritto l'attuale conflitto commerciale tra Stati Uniti e Cina.

La storia delle relazioni tra i due stati mostra chiaramente le profonde differenze tra i rispettivi governi e società, differenze che hanno costituito un ostacolo molto spesso insormontabile al consolidamento del loro rapporto.

I punti di frizione tra le due potenze sono molti e riflettono interessi e valori tra loro in competizione. Washington e Pechino hanno visioni molto diverse sia su come sia meglio gestire il sistema finanziario internazionale, sia su come gestire i problemi delle rispettive economie interne.

Gli inizi della guerra risalgono al gennaio del 2018, quando l'amministrazione statunitense ha deciso di imporre dazi sulle merci di importazione cinese. In seguito a questa decisione la Cina ha risposto imponendo tariffe su merci di importazione americana.

Il conflitto è andato avanti nei mesi raggiungendo volumi sempre più imponenti, fino a che Washington non ha denunciato le pratiche cinesi e facendo leva su una politica nazionalista e protezionista, ha alzato i dazi sull'export cinese fino a creare un danno da 450 miliardi alla Cina, e costringendo il governo cinese a mettere da parte il suo programma di riduzione del debito pubblico.

Al momento il rapporto tra i due paesi è in continua evoluzione, risulta perciò difficile e rischioso ipotizzare futuri esiti, una previsione può tuttavia esser fatta attraverso l'analisi delle cinque variabili.

Dall'analisi emerge che, sia i cittadini americani che quelli cinesi hanno subito gravi perdite dalle manovre commerciali dei rispettivi governi, la guerra inoltre ha costi molto alti e rischia di deprimere la crescita mondiale e compromettere in modo irreversibile il sistema economico internazionale.

Il modus operandi del conflitto è quello tipico di ogni guerra commerciale e consiste nella reciproca imposizione di dazi su vari prodotti, per infliggere danni all'economia dello stato avversario.

Per quanto riguarda le ultime due variabili: le motivazioni del conflitto si esplicitano nella profonda differenza esistente a livello di valori e ideali insiti ai due stati; mentre gli effetti a breve e lungo termine rimangono un argomento su cui il mondo intero si interroga. Risulta chiaro che nel breve periodo essi siano stati tutt'altro che positivi, causando danni all'intera popolazione mondiale.

Al momento è difficile affermare con certezza quali saranno gli effetti a lungo termine, tuttavia è più sensato propendere per esiti negativi.

BIBLIOGRAFIA

Allison G.T., (1999), *Essence of Decision*, Longman

Amendola, Biagioli, Celi, (2014), *Economia della globalizzazione*, Egea, Milano

Ang Cheng Guan, (2004), *Ending the Vietnam War*, Routledge Curzon Taylor & Francis Group

Capie F., (1983), *Depression and Protectionism: Britain Between the Wars*, Allen & Unwin, Boston

Conybeare, No. 1 (Oct., 1985), TRADE WARS: A Comparative Study of Anglo-Hanse, Franco-Italian, and Hawley-Smoot Conflicts, Vol. 38, Cambridge University Press

De Filippis F., (1996), *Commercio internazionale, protezionismo e politiche agrarie: un'analisi grafica*, Roma

De Mucci, R. (2014), *Economia di mercato e democrazia*, Rubbettino, Soveria-Manelli.

De Mucci, R. & Dini, E. (2000), *Metodi di analisi empirica della politica*, Rubbettino, Soveria- Manelli

Di Nolfo E., (2008), *Storia delle relazioni internazionali*, Editori Laterza, Bari

Foot R., Walter A., (2011), *China, The United States, and Global Order*, Cambridge University Press

Golini, A., Grimaccia E., (2015), Effetti demografici della Grande Guerra nel breve e nel lungo periodo, Giornate di Studio sulla Popolazione

Grossman and Elhanan, No.4 (Aug., 1995), Trade Wars and Trade Talks, in *Journal of Political Economy*, Vol. 103, The University of Chicago Press pp. 675-708

Hague, Harrop, (2010), *Manuale di Scienza Politica*, McGraw Hill, Milano

Hanhimäki Jussi M., (2015), *The United Nations, A Very Short Introduction*, Second Edition, Oxford University Press

Harisn e Rutstrom, No. 406 (Maggio, 1991), "Trade Wars, Trade Negotiations and Applied Game Theory", in *The Economic Journal*, Vol. 101, Royal Economic Society, pp. 420-435

- Harisn e Rutstrom, No. 406 (Maggio, 1991), “Trade Wars, Trade Negotiations and Applied Game Theory”, in *The Economic Journal*, Vol. 101, Royal Economic Society, pp. 420-435
- Jackson, Sørensen, (2014), *Relazioni Internazionali*, Egea, Milano
- Krugman, Obstfeld, Melitz, (2012), *Economia internazionale*, Pearson, Milano
- Kupchan C. A., (2002), *The End of the American Era. U.S. Foreign Policy and the Geopolitics of the Twenty-first Century*, Vita e Pensiero Università, Milano
- Machiavelli N., (2013), *Il Principe*, Feltrinelli, Milano
- Marchisio S., (2012), *L'ONU*, Il Mulino, Bologna
- Marradi A., 2007, *Metodologia delle scienze sociali*, Il Mulino, Bologna
- Morgenthau H. J., (1965), *Scientific Man versus Power Politics*, Chicago, Phoenix
- Morgestern, Oskar, (2013), *Teoria dei giochi*, Bollari Boringhieri, Torino
- Morlino L., (2005), *Introduzione alla ricerca comparata*, Il Mulino, Bologna
- Nye J. S., (2002), *Paradox of American Power*, pp.4-17, Oxford University Press
- Nye J. S., (2004), *Soft Power and American Foreign Policy*, Vol 119, No. 2, pp. 255-270, The Academy of Political Science
- Nye J. S., (2004), *Soft Power: The Means to Success in World Politics*, Perseus Books Group, Cambridge
- ONU, 1945, *Carta delle Nazioni Unite*, San Francisco
- Paul T. V., (2005), *Soft Balancing in the Age of U.S. Primacy*, *International Security*, no.1, pp. 46-71
- Polsi A., (2006), *Storia dell'ONU*, Gius. Laterza & Figli Spa, Roma
- Przeworki A., Tenue H., (1970), *The logic of comparative social inquiry*, Wiley-Interscience, Oxford University Press
- Sartori G., (2016), “La politica comparata: premesse e problemi”, in *Rivista italiana di scienza politica*, Vol. 1

- Sartori G., 1991, *La comparazione nelle scienze sociali*, Il Mulino, Bologna
- Sartori G., Morlino L., (1991), *Comparazione e metodo comparato*, Il Mulino, Bologna
- Savorgnan F., (1921), *Demografia di guerra e altri saggi*, Zanichelli, Bologna
- Sutter R. G., (2010), *U.S.-Chinese Relations*, Rowman & Littlefield Publishers, Inc. Lanham
- Tajoli L., 2018, *Commercio: più politica che economia nei dazi di Trump*, ISPI
- Valsania M., (2018), *Usa-Cina, via alla guerra commerciale: dazi del 25% su centinaia di prodotti*, in *Il sole 24 Ore*
- Van Evera, No. 1 (Ott., 1985), “Why Cooperation Failed in 1914”, in *World Politics*, Vol. 38, Cambridge University Press,
- Vedrine H., (2001), *France in an Age of Globalization*, Brookings Institution Press, Washington
- Vito, F. (1940), “Economia di guerra e risparmio forzato”, in *Rivista Internazionale Di Scienze Sociali*, vol. 11 (Anno 48)
- Waltz K.N., (1979), *Theory of International Politics*, University of California, Berkeley
- Wong D., Koty A., (10 Gen. 2019), *The US-China Trade War: A Timeline*, in *China Briefing*
- Yufan Hao, (2010), *Sino-American Relations*, Ashgate Publishing Company

