

LUISS



Dipartimento
di Economia e Management

Cattedra di Economia Industriale

“Make America Industrial Again”

Relatore
Professore Ernesto Cassetta

Matricola 211341
Filippo Amendola

Anno Accademico 2018/2019

Indice

❖ Introduzione

❖ Capitolo 1: Contesto storico

1.1 “L’uomo che ha creato l’America moderna”

1.2 “Il protettore dell’industria americana”

1.3 “L’espressione più evidente e sconvolgente della follia contro il commercio”

1.4 Viviamo in un futuro già passato?

❖ Capitolo 2: Strumenti di politica commerciale

2.1 I dazi sulle importazioni

2.2 I sussidi alle esportazioni

2.3 I contingentamenti delle importazioni

2.4 Altri strumenti di politica commerciale

❖ Capitolo 3: Analisi settoriale e data analytics

3.1 Settore energia solare

3.2 Settore acciaio e alluminio

3.3 “In arrivo nuovi dazi incrociati Usa-Cina - Ma il dialogo riparte”

3.4 Dati analitici

❖ Capitolo 4: Analisi SWOT

4.1 Strengths

4.2 Weaknesses

4.3 Opportunities

4.4 Threats

❖ Conclusioni

Introduzione

Al giorno d'oggi, tutti i modelli di economia del libero scambio sembrano star venendo meno rispetto alla realtà. La separazione fra economia teorica ed economia pratica risulta netta come non mai. Le recenti decisioni in ambito di politica internazionale da parte delle maggiori potenze globali ci potrebbero far domandare come mai il mondo che sembrava correre verso un percorso di unilateralità, che ha istituito organizzazioni sovranazionali con lo scopo di ottenere unità d'intenti, oggi veda alcuni dei principali fautori di questa cultura evadere da quei principi ispiratori dominanti fino a pochi decenni fa. La parola protezionismo, all'interno del dizionario economico, sarebbe valsa l'etichetta di eretico a chi avesse avuto il coraggio di pronunciarla. A distanza di poco tempo tutto sembra essere cambiato. Dal 20 gennaio 2017, con l'elezione di Donald Trump come 45° presidente degli U.S.A. abbiamo assistito ad un completo ribaltamento dello scenario politico-economico internazionale. E ciò che ha destato più scalpore è stato proprio, economicamente parlando, la rivitalizzazione di determinate manovre protezionistiche proprie di un sistema economico pianificato.

Sebbene fosse chiaro già al precedente governo Obama, la crescente desertificazione del sistema industriale americano, complice anche l'ascesa da parte della Cina, ha portato all'implementazione di tali strategie protezionistiche. Come detto in precedenza, risulta quasi paradossale pensare a come il paese che storicamente ha assunto il ruolo di garante del libero mercato possa oggi alzare delle barriere attorno al proprio settore manifatturiero. Ed è qui che inizia il nostro lavoro.

Diverse sono le considerazioni che possono essere fatte. In primo luogo ci potremmo interrogare sulla veridicità dell'assunto precedente. Siamo così sicuri che gli Stati Uniti d'America siano sempre stati favorevoli al libero mercato? Cosa si nasconde dietro le scelte economiche del presidente Trump? Quali scelte sono di stampo politico e quali hanno un fondamento economico? Come si muoverà il mercato dei player internazionali a seguito di tali scelte? E quali sono gli effetti che questo protezionismo 2.0 porterà al sistema industriale americano? Inoltre, cosa ha portato l'U.S.A. ad assumere il ruolo di compratore di ultima istanza a scapito del proprio sistema produttivo?

Le domande sono tante e cercheremo di dare una risposta ad ognuna di esse all'interno di questa tesi.

In particolare, l'ordine logico che seguiremo sarà ben strutturato. Innanzitutto nel Capitolo 1 ci occuperemo di fornire una considerazione di carattere storico. È sempre utile cercare di analizzare l'evoluzione dell'economia di un paese partendo dall'analisi del contesto storico. Specialmente se il tipo di analisi riguarda lo sviluppo di un determinato settore. Nel nostro caso, esaminare la nascita del settore manifatturiero americano assume un ruolo chiave per le considerazioni che andremo a fare. Inoltre, la possibilità di trarre considerazioni non solo su fatti storici, ma sulle azioni di personaggi che hanno caratterizzato la storia economica americana, ci aiuterà a condurre un parallelismo fra passato e presente che risulterà di fondamentale importanza per le considerazioni che andremo a fare. Nel Capitolo 2, invece, il nostro studio si soffermerà su quegli strumenti di carattere protezionistico in materia di economia internazionale. Tramite l'analisi di alcuni trattati di economia monetaria internazionale, potremo esaminare teoricamente l'utilizzo di dazi sui trasferimenti internazionali e rapportarli ai loro effetti sull'economia reale. Nel Capitolo 3 ci soffermeremo sulla cosiddetta Data Analytics. In un mondo che dà sempre più valore ai dati, cercheremo di attuare un processo di raccolta e analisi che ci permetterà di porre la nostra lente sulla struttura produttiva americana rispetto a quei settori protetti da Trump con le proprie barriere tariffarie. Capire come si siano modificate le prerogative del sistema industriale degli Stati Uniti, tramite un'indagine di tipo "quantitativa", ci permetterà non solo di esaminare il "prima, durante e dopo" crisi finanziaria, ma anche di fornire delle previsioni future sull'evoluzione del settore secondario U.S.A. Successivamente, nel Capitolo 4, ci occuperemo di interrogarci sull'effetto domino che avranno tutte queste scelte da parte di Trump e condurre un focus sulle strategie a livello internazionale perseguite tramite questo Protezionismo 2.0. Il discorso verrà concluso nel Capitolo 5, cercando di fare il punto del discorso e anticipare, per quanto possibile, i possibili sviluppi futuri internazionali.

Capitolo 1

Contesto storico.

1.1 “L’uomo che ha creato l’America moderna”

Per comprendere a fondo la natura del discorso che intendiamo affrontare risulta fondamentale condurre un’analisi di carattere storico. La premessa che va fatta è che come ogni indagine dove la lente viene posta sul passato, le considerazioni che se ne possono trarre non assumono un carattere di assoluta ragione e valenza intellettuale ma, se adeguatamente ponderate, aiutano a riflettere sulle radici che caratterizzano gli avvenimenti del nostro tempo.

Nel nostro caso particolare, diviene propedeutico al discorso sdoganare l’immagine di “culla del libero scambio” dal nome degli Stati Uniti. Di fatto, per un lungo periodo e insieme alla Gran Bretagna, sono stati paesi fortemente votati al protezionismo. L’accezione che si vuole dare a questo termine risulta neutrale, sebbene inizialmente possa sembrare che nostro intento sia quello di demonizzare il libero scambio. In realtà, non va perso di vista l’obiettivo cardine di questa tesi, ossia capire perché nel 2019 si stanno ripresentando azioni di stampo protezionistico e quali possono essere i possibili sviluppi futuri.

Cicerone, politico e filosofo romano, una volta disse: “Non sapere ciò che è stato fatto in passato equivale a rimanere sempre dei bambini. Se non si sfruttano gli sforzi fatti nelle epoche precedenti, il mondo rimarrà sempre allo stadio infantile della conoscenza”.

Il contesto storico che ci interessa indagare è appunto quello che va dalla fine del XVIII secolo agli inizi del XIX secolo. Le notizie contenute in questo paragrafo sono tratte da Chang, Cattivi Samaritani, Il mito del libero mercato e l’economia mondiale, Capitolo 2. E cito:

<< Durante la dominazione inglese, l’America fu trattata in tutto e per tutto come una colonia. Le veniva negato l’uso di dazi per proteggere le industrie nascenti, le veniva proibito di esportare prodotti in concorrenza con quelli inglesi, le venivano offerte sovvenzioni per continuare a produrre materie prime. Inoltre, le venivano

apertamente imposte restrizioni su ciò che poteva produrre. Lo spirito alla base di questa politica viene perfettamente riassunto da un'affermazione del 1770 di William Pitt il Vecchio (William Pitt, I Conte di Chatham detto il Vecchio, è stato un politico britannico facente parte del partito politico dei Whig, ndl). Avendo appreso che nelle colonie americane stavano emergendo nuove industrie, esclamò: “Alle colonie [del New England] non dovrebbe neppure essere permesso di produrre un chiodo da maniscalco”. In realtà, le politiche britanniche erano un po' più permissive di quanto l'affermazione lasci supporre: alcune attività industriali erano consentite, ma non la produzione di beni tecnologici. Non tutti i britannici erano spietati come Pitt. Nel consigliare il libero scambio agli americani, alcuni erano convinti di aiutarli. Nel suo *La Ricchezza delle nazioni*, Adam Smith, il padre scozzese dell'economia del libero mercato, consigliò solennemente agli americani di non sviluppare l'industria. Sostenne che ogni tentativo di bloccare “le importazioni di manifatture europee [...] ostacolerebbe invece di promuovere il progresso del paese verso la ricchezza e la grandezza reali”.

Molti americani erano d'accordo, tra cui Thomas Jefferson, primo segretario di stato e terzo presidente. Ma altri erano decisamente contrari. Sostenevano che il paese avesse bisogno di sviluppare industrie manifatturiere e che per farlo dovesse poter disporre di protezione e sussidi governativi, come aveva fatto la Gran Bretagna prima di loro. Leader intellettuale di questo movimento era un uomo dalle origini mezze scozzesi fattosi da sé, Alexander Hamilton.

Hamilton era nato a Nevis, nei Caraibi, figlio illegittimo di un venditore ambulante (che andava raccontando di avere discendenze aristocratiche) e di una donna di origini francesi. Riuscì nella scalata al potere grazie alle sue eccezionali capacità e a un'energia infinita. A 22 anni era aiutante di campo di George Washington durante la guerra d'indipendenza. Nel 1789, a soli 33 anni, divenne il primo ministro delle Finanze del paese (segretario del Tesoro). Nel 1791, Hamilton presentò al Congresso il suo *Report on Manufactures* (*Rapporto sulle Manifatture*, cui d'ora in poi ci riferiremo come *Rapporto*), in cui si asseriva che il paese avesse bisogno di un programma di vasta portata per sviluppare le proprie industrie. L'idea di base era che un paese retrogrado come gli Stati Uniti dovesse proteggere “le industrie nascenti” dalla concorrenza estera e sostenerle fintanto che non fossero state in grado di

reggersi sulle proprie gambe. Nel consigliare questa linea di condotta, l'impudente ministro trentacinquenne delle Finanze che si era laureato in discipline umanistiche in un'università all'epoca di secondo ordine (il King's College di New York, oggi Columbia University) si schierava apertamente contro le raccomandazioni dell'economista più famoso del mondo, Adam Smith.

Come ho dimostrato, la pratica di proteggere le *infant industries* non era nuova, ma Hamilton fu il primo a farne una teoria e a darle il nome di "protezione dell'industria nascente". La teoria venne in seguito sviluppata da Friedrich List, cui oggi ne viene erroneamente ascritta la paternità. Di fatto, List fu inizialmente un fautore del libero scambio: fu tra i principali promotori di uno dei primi accordi di liberalizzazione commerciale – lo Zollverein, l'unione doganale fra la Prussia e gli altri stati tedeschi – e apprese dagli americani la nozione di industria nascente durante il suo esilio politico negli Stati Uniti negli anni Venti dell'Ottocento. Il tema dell'industria nascente ha ispirato molti programmi di sviluppo economico ed è stato per generazioni la bestia nera degli economisti liberisti.

Nel suo *Rapporto*, Hamilton propose una serie di misure tra cui dazi protettivi e veti alle importazioni, divieti all'esportazione di materie prime, liberalizzazione dell'import di input industriali e rimborso dei dazi agli esportatori, premi e brevetti sulle invenzioni, normative sugli standard di produzione, sviluppo di infrastrutture finanziarie e dei trasporti. Nonostante Hamilton mettesse giustamente in guardia dai pericoli derivanti da un utilizzo troppo prolungato di tali provvedimenti, si tratta di un insieme coerente di prescrizioni politiche, potente quanto "eretico". Se Hamilton fosse oggi il ministro delle Finanze di un paese in via di sviluppo, non c'è ombra di dubbio che FMI e Banca Mondiale si rifiuterebbero di concedergli prestiti e farebbero pressioni affinché venisse deposto l'incarico.

Le azioni intraprese dal Congresso dopo il *Rapporto* furono minime rispetto alle sue raccomandazioni, soprattutto perché all'epoca la politica statunitense era dominata dai proprietari di piantagioni del Sud che non nutrivano interesse per lo sviluppo industriale. È comprensibile che volessero, con i proventi derivati dall'esportazione di prodotti agricoli, poter importare manufatti europei di qualità superiore a un prezzo minimo. In seguito al *Rapporto* di Hamilton, le tariffe medie sui manufatti

stranieri passarono dal 5 al 12,5%, ancora troppo poco per indurre coloro che li acquistavano a sostenere la nascente industria americana.

Hamilton rassegnò le dimissioni da segretario al Tesoro nel 1795, in seguito allo scandalo suscitato dalla sua relazione extraconiugale con una donna sposata, senza avere la possibilità di completare il suo programma. La vita di questo uomo brillante anche se caustico venne stroncata nel 1804, a cinquant'anni, da un duello alla pistola a New York, per mano di Aaron Burr – un ex amico diventato avversario politico – che all'epoca era il vice del presidente Thomas Jefferson.

Allo scoppio della guerra anglo-americana del 1812, il Congresso raddoppiò immediatamente i dazi, portandoli da una media del 12,5 al 25%. La guerra consentì alle nuove industrie di emergere, essendo state interrotte le importazioni di manufatti dall'Inghilterra e dall'Europa. La lobby degli industriali, sorta spontaneamente in quell'occasione, ovviamente voleva che il protezionismo proseguisse anche dopo la guerra. Anzi, che venisse potenziato.

Nel 1816, le tariffe vennero ulteriormente alzate arrivando ad una media del 35%. Nel 1820, il dazio medio si attestò sul 40%: il programma di Hamilton a quel punto era in atto.

Fino alla seconda guerra mondiale la politica economica statunitense ebbe l'imprinting che le aveva dato Hamilton: il suo piano per l'industria nascente creò le condizioni per un rapido sviluppo industriale. Gettò anche le basi del mercato dei titoli di stato e promosse lo sviluppo del sistema bancario (anche in questo caso superando l'opposizione di Thomas Jefferson e seguaci). Nell'ambito di una recente mostra, la New York Historical Society lo ha a ragione definito "l'uomo che ha creato l'America moderna". Se gli Stati Uniti avessero ripudiato la visione di Hamilton e accettato quella dell'arcirivale Thomas Jefferson – la cui società ideale era un'economia agraria di piccoli proprietari terrieri (nonostante in quanto proprietario di schiavi stesse nascondendo sotto il tappeto coloro che gli consentivano di condurre il proprio agiato stile di vita) – non sarebbero mai diventati la superpotenza mondiale di oggi, ma sarebbero restati a lungo una potenza agricola di secondo rango che era riuscita ad affrancarsi da un potente padrone coloniale. >>

L'attenta analisi da parte di Chang, seppure a distanza di più di 200 anni, ci permette di avere un chiaro e ben definito quadro della situazione economico-sociale dell'epoca. E già in fase di prima disamina, risultano lampanti alcuni parallelismi con il presente. Come abbiamo potuto vedere, la storia ci insegna che nelle prime fasi di sviluppo anche una nazione come quella statunitense, oggi ritenuta garante del libero scambio, ha dovuto adottare politiche nazionaliste per far crescere la propria industria e di conseguenza la propria economia.

Evitando di addentrarci in discorsi riguardanti altri paesi, ma precisando che tutte le grandi potenze economiche hanno dovuto, chi più e chi meno, adottare politiche di restrizione del libero scambio per arrivare in cima "alla scala", proseguiamo nella nostra analisi storica.

1.2 "Il protettore dell'industria americana"

Prosegue Chang: << Entro gli anni Venti dell'Ottocento la politica commerciale di Hamilton era ormai consolidata. Ma nei trent'anni successivi i dazi continuarono a essere fonte di tensioni politiche negli Stati Uniti. Gli stati rurali del Sud cercavano costantemente di abbassarli, mentre quelli industriali del Nord sostenevano che dovessero essere mantenuti alti, se non aumentati. Nel 1832, il South Carolina, favorevole al libero scambio, si rifiutò persino di accettare la nuova legge federale sui dazi, innescando una crisi politica. La cosiddetta *Nullification Crisis* venne risolta dal presidente Andrew Jackson, che accettò di abbassare alcune tariffe (ma non di molto, nonostante la fama di eroe popolare del capitalismo del libero mercato americano), ma minacciò al tempo stesso il South Carolina di far intervenire l'esercito. Questo sistemò temporaneamente le cose ma alla fine il conflitto latente sfociò nella guerra civile combattuta sotto la presidenza di Abraham Lincoln.

Molti americani definiscono il sedicesimo presidente statunitense (1861-1865) il grande emancipatore degli schiavi americani. Ma Lincoln fu anche il grande protettore dell'industria americana. Lincoln era un accanito sostenitore della tesi a

favore della protezione dell'industria nascente. Compì i suoi primi passi in politica sotto la guida di Henry Clay del Whig Party, che propugnava la creazione del "sistema americano" attraverso due canali: la protezione dell'industria nascente ("protezione delle industrie locali" nella definizione di Clay) e gli investimenti in infrastrutture ("miglioramenti interni"). Lincoln, nato come Clay nel Kentucky, entrò in politica come Whig nell'assemblea legislativa dell'Illinois nel 1834 a venticinque anni e divenne il luogotenente di fiducia di Clay agli esordi della sua carriera politica.

Il carismatico Clay si distinse fin dall'inizio. Non appena eletto dal Congresso nel 1810, divenne presidente della Camera dei rappresentanti (dal 1810 fino al 1820 e poi ancora dal 1823 al 1825). In qualità di uomo politico dell'Ovest, voleva persuadere gli stati occidentali a unire le forze con quelli del Nord per sviluppare i settori manifatturieri che a suo parere erano il futuro del paese. Per tradizione gli stati dell'Ovest, in cui non c'erano molte industrie, avevano sostenuto il libero scambio e quindi si erano alleati con quelli del Sud. Clay riteneva dovessero passare dalla parte opposta e appoggiare il programma protezionista per la crescita industriale in cambio di investimenti federali in infrastrutture per sviluppare la regione. Clay si candidò tre volte alla presidenza (1824, 1832 e 1844) senza mai riuscire a essere eletto, anche se nelle votazioni del 1844 sfiorò la vittoria. I candidati Whig che riuscirono a diventare presidenti – William Harrison (1841-44) e Zachary Taylor (1849-51) – erano generali privi di una chiara visione politica o economica.

Alla fine, ciò che consentì al protezionismo di arrivare alla presidenza fu la candidatura di Lincoln e la creazione del partito repubblicano. Oggi quest'ultimo si definisce Grand Old Party (GOP), ma in realtà è più giovane del partito democratico, il quale esiste, in una forma o nell'altra, sin dai tempi di Thomas Jefferson (quando si chiamava partito dei Democratic Republicans, nome che può creare confusione in un osservatore contemporaneo). Il partito repubblicano è un'invenzione di metà XIX secolo, basata su una nuova visione che rispecchiava perfettamente un paese che si stava muovendo verso l'esterno (a ovest) e in avanti (grazie all'industrializzazione), invece di tornare sui suoi passi verso un'economia agricola basata sullo schiavismo e sempre più insostenibile.

La formula vincente ideata dal partito repubblicano fu di abbinare il sistema americano propugnato dai Whig con la distribuzione gratuita di terre pubbliche (spesso già illegittimamente occupate) bramate dagli stati dell'Ovest. Ovviamente la distribuzione gratuita era considerata un anatema dai proprietari terrieri del Sud, che la reputavano il primo pericoloso passo lungo la china che avrebbe portato a una riforma agraria complessiva. I rappresentanti al Congresso degli stati del Sud avevano sempre fatto ostruzionismo contro una legge per la distribuzione delle terre. Il partito repubblicano riuscì a far passare l'Homestead Act, che prometteva 160 acri a chiunque si fosse impegnato a coltivarli per cinque anni. La legge fu approvata durante la guerra civile del 1862, quando ormai i rappresentanti al congresso degli stati del Sud si erano ritirati.

Negli anni precedenti la guerra civile, la schiavitù non era una questione cruciale che divideva la politica statunitense, come molti di noi erroneamente pensano oggi. Gli abolizionisti avevano una forte influenza in alcuni stati del Nord, soprattutto Massachusetts, ma l'opinione pubblica del Nord non era in generale a favore dell'abolizione. Tra quanti erano contrari alla schiavitù, molti ritenevano comunque che i neri fossero una razza inferiore e quindi si opponevano a che venisse loro garantita la piena cittadinanza, e in particolare il diritto di voto. Consideravano altamente irrealistica la proposta dei radicali di abolire immediatamente la schiavitù. Lo stesso grande emancipatore era di questa opinione. In risposta a un editoriale a favore dell'emancipazione immediata degli schiavi, Lincoln scrisse: "Se potessi salvare l'Unione senza liberare alcuno schiavo, lo farei; e se potessi farlo concedendo la libertà a tutti gli schiavi, lo farei; e se potessi farlo concedendo la libertà ad alcuni e negandola ad altri, lo farei". Gli studiosi di quel periodo sono concordi nell'affermare che l'abolizione della schiavitù nel 1862 fu più una mossa strategica per vincere la guerra che un atto dovuto a convinzioni morali. I disaccordi in tema di politica commerciale ebbero di fatto un ruolo altrettanto importante, se non superiore, nel far scoppiare la guerra civile. Durante la campagna elettorale del 1860, i repubblicani di alcuni stati protezionisti assalirono i democratici chiamandoli "partito della disgregazione sudista, filobritannico e antitariffe" giocando sul richiamo di Clay al sistema americano, il che faceva sottintendere che il libero scambio fosse nell'interesse britannico e non in quello americano. Tuttavia, durante

la campagna elettorale Lincoln mantenne la questione delle tariffe in sordina non soltanto per evitare attacchi da parte dei democratici ma anche per tenere unito il nuovo partito, ancora fragile, visto che al suo interno vi erano anche sostenitori del libero scambio (soprattutto ex democratici contrari alla schiavitù).

Ma, una volta eletto, Lincoln alzò i dazi a un livello senza precedenti nella storia americana. Come scusa addusse le spese per la guerra civile, proprio come era avvenuto con il rialzo dei dazi durante la guerra anglo-americana (1812-16). Terminata la guerra di secessione, le tariffe rimasero inalterate o raggiunsero livelli più elevati. Quelle relative ai manufatti furono mantenute fino alla prima guerra mondiale a livelli attorno al 40-50%, le più alte mai applicate al mondo. >>

1.3 “L’espressione più evidente e sconvolgente della follia contro il commercio”

Nel 1913, in seguito alla vittoria dei democratici, venne approvato il disegno di legge detto Underwood Tariff, che ridusse l’aliquota tariffaria media sui manufatti dal 44 al 25%. Ma poco dopo i dazi vennero nuovamente alzati in seguito all’ingresso dell’America nel primo conflitto mondiale. Quando i repubblicani riconquistarono il potere nel 1922, i dazi tornarono a salire, ma non raggiunsero più i livelli registrati tra il 1861 e il 1913. Nel 1925, l’aliquota tariffaria media sui manufatti si era nuovamente attestata sul 37%. Poi, all’inizio della grande depressione, giunse la legge Smoot-Hawley, che portò a un ulteriore innalzamento dei dazi.

Insieme alla strombazzata saggezza del movimento contro i dazi inglesi sul grano, la supposta stupidità della tariffa Smoot-Hawley è parte integrante della mitologia del libero scambio.

L’economista liberista Jagdish Bhagwati l’ha definita “l’espressione più evidente e sconvolgente della follia contro il commercio”. È una visione fuorviante. È possibile che la Smoot-Hawley abbia provocato una guerra internazionale sui dazi per la sua intempestività, visto il nuovo status dell’America quale principale creditore internazionale dopo la prima guerra mondiale. Ma sicuramente non si trattò di un’inversione di rotta radicale rispetto alla tradizionale posizione del paese in tema di

politica degli scambi, come asseriscono i sostenitori del liberismo. Attuata la legge, la tariffa media sulle importazioni arrivò al 48%. Non si può dire che l'aumento dal 37% del 1925 al 48% del 1930 sia stato non significativo, ma neppure che si sia trattato di un capovolgimento di tendenza. Inoltre, il 48% ottenuto con la promulgazione di quella legge rientrava nel ventaglio di aliquote che avevano prevalso nel paese a partire dalla guerra civile, anche se ai livelli più alti.

Nonostante fosse il paese più protezionista del mondo durante tutto il XIX secolo e fino agli anni Venti del Novecento, l'America era anche l'economia che cresceva più rapidamente. L'eminente storico economista Paul Bairoch sottolinea come non sia dimostrabile che l'unico rilassamento significativo della postura protezionista (tra il 1846 e il 1861) abbia avuto un impatto positivo sul tasso di crescita del paese. Alcuni economisti liberisti asseriscono che gli Stati Uniti siano cresciuti rapidamente in questo periodo *nonostante* il protezionismo, perché vi erano altre condizioni favorevoli alla crescita, in particolare l'abbondanza di risorse naturali, l'ampiezza del mercato interno e l'alto tasso di alfabetizzazione. La forza di questa controdeduzione viene meno se si considera, come vedremo, che molti altri paesi che non avevano tali condizioni di partenza sono comunque riusciti a crescere rapidamente grazie alla presenza di barriere protettive. Mi riferisco a Germania, Svezia, Francia; Finlandia, Austria, Giappone, Taiwan e Corea.

Average Tariff Rates on Manufactured Products for Selected Developed Countries in Their Early Stages of Development
(weighted average; in percentages of value)¹

	1820 ²	1875 ²	1913	1925	1931	1950
Austria ³	R	15-20	18	16	24	18
Belgium ⁴	6-8	9-10	9	15	14	11
Denmark	25-35	15-20	14	10	n.a.	3
France	R	12-15	20	21	30	18
Germany ⁵	8-12	4-6	13	20	21	26
Italy	n.a.	8-10	18	22	46	25
Japan ⁶	R	5	30	n.a.	n.a.	n.a.
Netherlands ⁴	6-8	3-5	4	6	n.a.	11
Russia	R	15-20	84	R	R	R
Spain	R	15-20	41	41	63	n.a.
Sweden	R	3-5	20	16	21	9
Switzerland	8-12	4-6	9	14	19	n.a.
United Kingdom	45-55	0	0	5	n.a.	23
United States	35-45	40-50	44	37	48	14

Source: Bairoch (1993), p. 40, table 3.3.

Notes:

R= Numerous and important restrictions on manufactured imports existed and therefore average tariff rates are not meaningful.

1. World Bank (1991, p. 97, Box table 5.2) provides a similar table, partly drawing on Bairoch's own studies that form the basis of the above table. However, the World Bank figures, although in most cases very similar to Bairoch's figures, are *unweighted averages*, which are obviously less preferable to *weighted* average figures that Bairoch provides.

2. These are very approximate rates, and give range of average rates, not extremes.

3. Austria-Hungary before 1925.

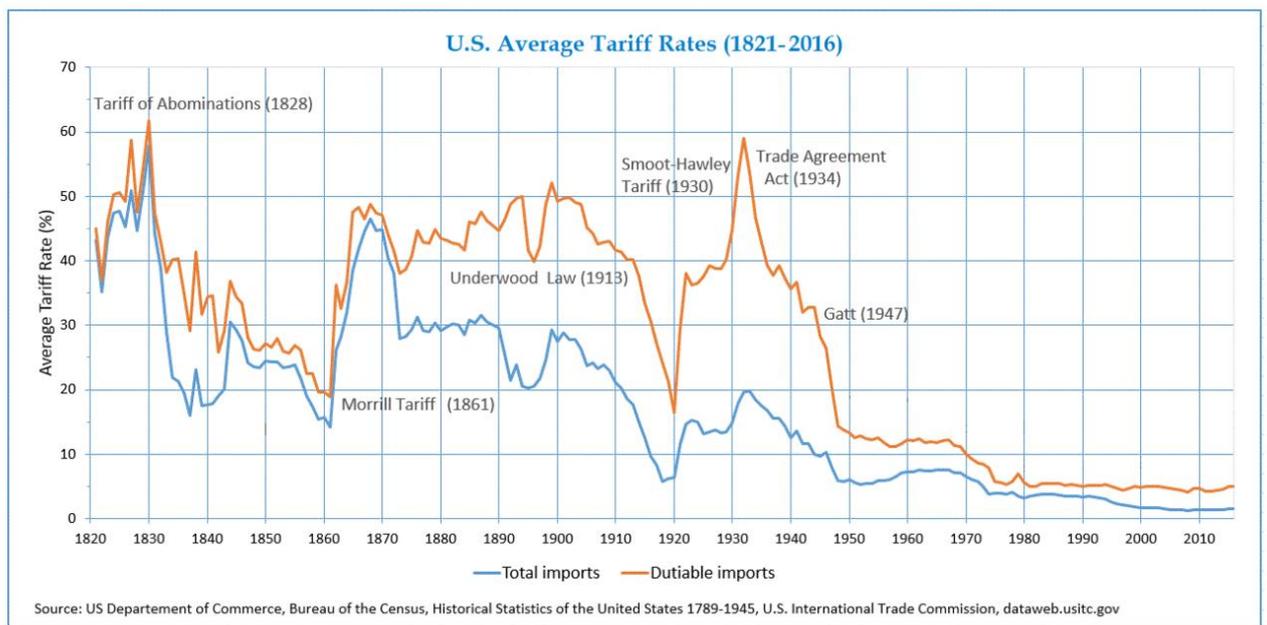
4. In 1820, Belgium was united with the Netherlands.

5. The 1820 figure is for Prussia only.

6. Before 1911, Japan was obliged to keep low tariff rates (up to 5%) through a series of "unequal treaties" with the European countries and the USA. The World Bank table cited in note 1 above gives Japan's *unweighted* average tariff rate for *all goods* (and not just manufactured goods) for the years 1925, 1930, 1950 as 13%, 19%, 4%.

Fu soltanto dopo la seconda guerra mondiale che gli Stati Uniti – la cui supremazia industriale non poteva più essere messa in discussione – liberalizzarono il commercio

e iniziarono a battersi a favore del libero scambio. Ma non lo hanno mai praticato tanto quanto fece la Gran Bretagna tra il 1860 e il 1932. Non hanno mai applicato un regime di dazi pari a zero come la Gran Bretagna. E sono stati molto più aggressivi nel ricorrere a misure protezionistiche non tariffarie nel momento del bisogno. Inoltre, anche quando ha propeso per un commercio internazionale un po' più libero (o addirittura libero del tutto), il governo americano ha promosso i settori chiave con altri mezzi, in particolare erogando sovvenzioni pubbliche a R&S. Tra gli anni Cinquanta e metà degli anni Novanta, i fondi federali destinati alla ricerca sono stati pari al 50-70% del totale: una percentuale superiore, di quasi il 20%, a quella riscontrabile in paesi "interventisti" quali Giappone e Corea. Senza i fondi governativi per la R&S, gli Stati Uniti non sarebbero riusciti a mantenere la supremazia tecnologica sul resto del mondo in settori chiave quali computer, semiconduttori, scienze della vita, Internet e aerospazio. >>



1.4 Viviamo in un futuro già passato?

Grazie all'approfondimento di Chang, possiamo provare l'esistenza del rapporto che intercorre fra America e protezionismo. Sebbene nell'ultimo secolo gli Stati Uniti, forti della propria posizione nello scacchiere delle potenze globali, si siano proclamati garanti del libero mercato, è innegabile che per raggiungere tale posizione abbiano dovuto adottare politiche economiche con lo scopo di difendere la propria

industria dagli attacchi dei diversi player internazionali. Ad oggi però sorge spontaneo un dubbio. Come è possibile che una nazione come quella Americana, oggi sia costretta a ricorrere nuovamente al protezionismo?

La risposta non è una sola. In qualità di scienza sociale, l'economia è estremamente collegata con altri campi di ricerca e provare a rispondere ad un quesito del genere potrebbe risultare una ricerca assai dispendiosa e soprattutto non completa mai a 360 gradi. Infatti per il continuo di questa tesi ci sembra doveroso spingere la nostra analisi solo in materie di nostra competenza dovendo, purtroppo e per fortuna, scegliere di escludere ambiti di ricerca poco affini ai nostri ragionamenti o dare per scontato alcuni concetti propri di altre aree conoscitive.

Proseguendo il nostro discorso dopo questa doverosa parentesi, iniziamo ad analizzare alcuni fattori essenziali. Storicamente, abbiamo potuto comprendere come il protezionismo possa essere considerato più che come un'arma, uno scudo. Infatti associare la parola difesa con questo termine non può considerarsi sbagliato. Esso infatti è sempre stato utilizzato, come abbiamo potuto vedere grazie ad Hamilton, come uno strumento protettivo. Nel caso particolare dell'economia americana del XIX secolo, protettivo nei confronti della infant industry. Questa affermazione ci permette di giungere ad una conclusione molto connaturale. Risulta chiaro che, se Trump ha deciso di adottare tali manovre è perché ha intenzione di difendersi. Adesso viene istintivo domandarsi da chi o da che cosa vogliono difendersi gli Stati Uniti e su questo ci soffermeremo a tempo debito. Decifrare i comportamenti di Donald Trump è un'azione indubbiamente assai complicata, anche perché spesso è risultato impossibile persino alle testate giornalistiche più importanti al mondo. Ma ci appare chiaro che il motivo di queste decisioni non possa essere banalizzato ad un mero discorso economico, il quale singolarmente non potrebbe spiegare tutto ciò. Inoltre, ci risulta estremamente difficile pensare che questo braccio di ferro fra U.S.A. ed il resto del mondo, non dipenda anche da motivazioni politiche come le elezioni del novembre 2020. Difatti, dopo le ultime elezioni americane, sembra che il globalismo porti pochi voti.

Giunti ormai alla conclusione del primo capitolo, possiamo affermare con discreta sicurezza che nella memoria genetica dell'economia americana è indubbiamente

forte la presenza del protezionismo. Sebbene il suo utilizzo sia stato, almeno in parte, sempre rinnegato non è casuale il fatto che sia stato riscoperto proprio in questo periodo storico. Per tale motivo cercheremo di proseguire il discorso traendo dalla storia alcuni termini di confronto di carattere generale allo scopo di approfondire le similitudini col contesto di oggi. Se la motivazione principale addotta da Hamilton fu quella di proteggere l'industria nascente, possiamo dire che nelle intenzioni del Presidente Trump vi è la protezione dell'industria ri-nascente. Infatti, dopo la crisi finanziaria del 2008, il sistema Americano ha dovuto trovare il modo di riequilibrare tutti i settori maggiormente colpiti. Grazie ai massicci investimenti finanziati dalla FED tramite le banche, l'America è riuscita ad uscire dalla crisi abbastanza velocemente (sfruttando la dinamicità che ha sempre caratterizzato il sistema economico degli Stati Uniti). Ciononostante, il settore manifatturiero continua ad essere uno dei più zoppicanti del paese. Non dimenticando la tendenza alla terziarizzazione, propria dei paesi occidentali negli ultimi 30 anni, è indiscutibile che il periodo post-crisi abbia reso i paesi che venivano definiti in via di sviluppo fino a qualche decennio fa (Cina, Corea, India ecc.) molto più competitivi. Ed essi, non potendo puntare sul mondo della finanza, hanno sfruttato aspetti come quello del basso costo della manodopera per spingere i propri settori produttivi e manifatturieri. Proseguendo il discorso, nel prossimo capitolo, ci soffermeremo su una più specifica analisi di quali sono gli strumenti propri del protezionismo in modo da fornire una migliore consapevolezza scientifica per la comprensione del fenomeno da parte del lettore.

Capitolo 2

Strumenti di politica commerciale.

Nel primo capitolo ci siamo preoccupati di fornire una visione di carattere storico sul rapporto che è intercorso nel tempo fra protezionismo e Stati Uniti. In questo capitolo, invece, proseguiremo il discorso affrontando l'argomento degli strumenti di politica economica propri del protezionismo, con l'intento di formare una valida base teorica che risulterà fondamentale per l'analisi del fenomeno economico a cui stiamo assistendo.

I principali strumenti che andremo a considerare sono: i dazi sulle importazioni, i sussidi alle esportazioni e i contingentamenti delle importazioni.

2.1 I dazi sulle importazioni

Facendo riferimento al manuale di economia internazionale scritto da Krugman, Premio Nobel per l'economia nel 2008, possiamo definire il dazio in maniera molto semplice. Un dazio, considerato dai più lo strumento più semplice di politica commerciale di un paese, è una tassa sull'importazione di un bene. Esso si dice specifico quando consiste in un ammontare monetario fisso su ogni unità importata di un bene considerato (ad esempio, 3\$ per ogni barile di petrolio). Viene definito invece dazio ad valorem quando viene fissato in rapporto al valore del bene (ad esempio, il 25% imposto sul valore degli autocarri importati negli U.S.A.). In entrambi i casi, tale strumento ha la finalità di aumentare il prezzo dei beni importati all'interno del paese.

Il dazio viene considerata la forma più antica di politica commerciale, ma l'evoluzione concettuale che ha avuto nel corso della storia è significativa. Inizialmente era considerata solo una manovra con fini fiscali. Infatti, fino all'introduzione della tassazione dei redditi, la maggior parte delle entrate tributarie degli Stati Uniti era costituita proprio dai dazi. Successivamente ha assunto anche la finalità di protezione, decisamente più importante, di determinati settori industriali. Agli inizi del diciannovesimo secolo, per esempio, la Gran Bretagna utilizzava una serie di dazi (le Corn Laws) per proteggere la propria produzione agricola dalla concorrenza straniera. Sebbene l'importanza dei dazi sia andata decrescendo dopo la

seconda guerra mondiale (oggi si preferiscono politiche protezionistiche basate su barriere non tariffarie), una piena comprensione degli effetti economici dei dazi rimane fondamentale per capire il funzionamento delle altre politiche commerciali.

Dal punto di vista di chi deve trasferire dei beni, il dazio è analogo ad un costo di trasporto. Ad esempio, se gli Stati Uniti impongono una tassa di 2\$ su ogni quintale di grano importato, nessun paese vorrà trasportare grano negli U.S.A. a meno che la differenza di prezzo tra i due paesi non sia almeno pari a 2\$.

L'applicazione di un dazio sulle importazioni ha l'esatto effetto di diminuire il volume degli scambi internazionali. Generalmente l'introduzione di un dazio va a modificare il prezzo di un determinato bene, aumentandolo all'interno del paese importatore e diminuendolo nel paese esportatore. Tali differenziali dipendono dal mismatching che si viene a creare fra domanda e offerta di tale bene.

In un contesto di analisi di politica commerciale, è utile soffermarsi sul grado di protezione che un dazio assicura al sistema economico di riferimento. Se consideriamo l'insieme dei produttori nazionali di un determinato bene, essi possono definirsi protetti dal dazio in quanto la finalità dello stesso è quella di aumentare il prezzo del medesimo prodotto offerto dalla concorrenza internazionale. La misura della protezione è generalmente espressa in rapporto al prezzo che prevalebbe in una situazione di libero scambio. Ad esempio, un dazio sull'importazione di caffè potrebbe far aumentare il prezzo percepito dai produttori nazionali del 25%. Non sempre, però, il grado di protezione risulta corrispondente all'aliquota del dazio ad valorem. Krugman, nel suo manuale di economia internazionale ci spiega questa differenza con un semplice esempio:

“Supponiamo che il prezzo di un'automobile fissato dal mercato mondiale sia pari a 8.000\$ e che i componenti della stessa automobile abbiano un prezzo pari a 6.000\$. Consideriamo ora due paesi. Il primo desidera favorire lo sviluppo nazionale della produzione di automobili tramite l'assemblaggio di componenti, il secondo è già dotato di tale attività industriale e vuole invece incentivare la produzione di componenti. Allo scopo di promuovere l'industria automobilistica nazionale, il primo paese impone un dazio del 25% sull'importazione di automobili. Ciò consente alle imprese di assemblaggio all'interni del paese di vendere le automobili al prezzo di

10.000\$, contro gli 8.000\$ richiesti dal mercato mondiale. In questo caso sarebbe errato sostenere che la protezione garantita è pari solamente al 25%. Prima dell'imposizione del dazio, infatti, l'assemblaggio all'interno avrebbe avuto luogo solo se fosse stato possibile mantenere i costi entro i 2.000\$ (ossia la differenza tra il prezzo di un'automobile completa, 8.000\$, e quello dei relativi componenti, 6.000\$). Dopo l'introduzione del dazio, invece, l'assemblaggio diviene conveniente anche se il suo costo è pari a 4.000\$ (ossia la differenza tra i 10.000\$ del prezzo interno delle automobili e i 6.000\$ dei componenti). In altre parole, un dazio del 25% offre agli assemblatori un tasso effettivo di protezione del 100%. Supponiamo ora che il secondo paese, allo scopo di promuovere la produzione nazionale di componenti, fissi un dazio del 10% sulle relative importazioni, facendo così aumentare il costo dei componenti per gli assemblatori nazionali da 6.000\$ a 6.600\$. Anche se non sono intervenute variazioni nei dazi sulle importazioni di automobili già assemblate, una politica di questo genere ne rende più costosa la produzione all'interno. Prima dell'imposizione del dazio, infatti, l'assemblaggio all'interno sarebbe stato conveniente se i relativi costi fossero stati contenuti al di sotto dei 2.000\$ (8.000-6.000). Dopo l'imposizione, questo limite si abbassa a 1.400\$ (8.000-6.600). Pertanto, il dazio sui componenti, pur fornendo un grado di protezione positivo ai produttori degli stessi, comporta un livello effettivo di protezione negativo per il settore dell'assemblaggio. In quest'ultimo caso, infatti, il tasso effettivo di protezione è pari a -30% $(-600/2.000)$.”

Altro elemento fondamentale per quanto riguarda i dazi è capire quali sono i costi e i benefici associati ad esso e soprattutto quali sono gli attori economici coinvolti. Abbiamo detto che l'imposizione di un dazio ha come effetto quello di aumentare il prezzo di un bene nel paese che lo importa e diminuirlo in quello che lo esporta. Queste variazioni di prezzo generano uno svantaggio per i consumatori del paese importatore e un vantaggio per quelli del paese esportatore. Diametralmente opposta è la situazione dei produttori, i quali risulteranno favoriti nel primo paese e sfavoriti nel secondo. In più, va considerato il gettito fiscale per il governo che impone il dazio.

2.2 I sussidi all'esportazione

Nonostante i dazi rappresentino la più semplice fra le politiche commerciali, nel mondo moderno la maggior parte degli interventi pubblici sul commercio internazionale assume forme differenti, come quella dei sussidi all'esportazione. Un sussidio all'esportazione è un pagamento effettuato all'impresa o all'individuo che esporta i beni all'estero. Come il dazio, il sussidio può essere sia specifico (una somma fissa per unità del bene) sia ad valorem (in proporzione al valore del bene esportato). Quando il governo concede un sussidio all'esportazione, gli esportatori trasferiscono beni all'estero fino al punto in cui il prezzo interno eccede il prezzo estero di un ammontare pari al sussidio stesso. Gli effetti di un sussidio all'esportazione sono esattamente opposti a quelli di un dazio. Il prezzo nel paese esportatore aumenta mentre diminuisce nel paese importatore. Tale aumento risulterà inferiore al sussidio proprio per via della diminuzione di prezzo nel secondo paese. Nel paese esportatore, i produttori guadagnano, mentre i consumatori perdono, così come il governo, che deve finanziare il sussidio.

2.3 I contingentamenti delle importazioni

I contingentamenti sulle importazioni vengono definiti come delle restrizioni dirette sulle quantità di un certo bene che può essere importato. Tale fenomeno viene definito anche come "quota sulle importazioni". La restrizione è solitamente imposta attraverso un regime di licenze connesse a determinati gruppi di individui o imprese. Ad esempio, gli Stati Uniti impongono un contingentamento sulle importazioni di formaggio dall'estero. Le sole imprese abilitate a importare formaggio sono compagnie commerciali specifiche, a ognuna delle quali viene concesso il diritto di importare un numero massimo di chili ogni anno. La dimensione del contingentamento per ogni impresa si basa sulla quantità di formaggio importata in passato. Tuttavia, per alcuni importanti casi, come abbigliamento e zucchero, il diritto di vendere negli Stati Uniti è concesso direttamente ai governi dei paesi esportatori. Risulta fondamentale capire che il contingentamento, limitando in qualche modo le importazioni, provochi anche l'aumento dei prezzi interni. Infatti, l'effetto preponderante di questo tipo di manovra è quello di innalzare i prezzi interni dei beni importati. Quando si introducono limitazioni alle importazioni, il risultato

immediato è che, in corrispondenza del livello iniziale del prezzo, la domanda del bene ecceda rispetto alla somma offerta internamente e importata.

Conseguentemente, l'aumento di prezzo fa in modo che venga raggiunto l'equilibrio di mercato. In definitiva, possiamo affermare che un contingentamento genera un aumento dei prezzi interni uguale a quello di un dazio che limiti le importazioni nella stessa misura. Questa affermazione risulta, però, essere inesatta in un preciso caso. La nostra analisi degli strumenti di politica commerciale è sempre stata svolta finora con l'ipotesi che i mercati fossero perfettamente concorrenziali, in modo tale che tutte le imprese considerassero il prezzo come dato. Gli effetti delle politiche commerciali, invece, risultano essere influenzati dalla forma di mercato prevalente in un dato settore. Nell'analisi degli effetti della politica commerciale in mercati non perfettamente concorrenziali occorre tenere presente il fatto che il commercio internazionale limita il potere di monopolio. Ne consegue che quest'ultimo, in presenza di politiche che ostacolano i flussi commerciali, tende ad aumentare. Anche se un'impresa è il solo produttore di un certo bene in un determinato paese, la sua capacità di influire sul prezzo può essere molto limitata se, in regime di libero scambio, esistono molti produttori esteri. Tuttavia, se le importazioni sono limitate da un contingentamento, la stessa impresa sarà libera di innalzare i propri prezzi senza temere la concorrenza. Questo confronto sembrerebbe suggerire che nel caso in cui i governi fossero interessati a limitare il potere monopolistico delle imprese domestiche, i dazi andrebbero preferiti ai contingentamenti come strumenti di politica commerciale. La ragione di questa differenza sta nel fatto che il contingentamento garantisce un maggior potere monopolistico rispetto a quello garantito da un dazio. Infatti, quando i settori monopolistici godono della protezione di un dazio, le imprese domestiche sanno che, se aumentano troppo i prezzi saranno battute dalla concorrenza delle importazioni. Al contrario, un contingentamento delle importazioni fornisce una protezione assoluta: indipendentemente dal livello del prezzo interno, le importazioni non possono eccedere la quantità prefissata.

2.4 Altri strumenti di politica commerciale

Dazi, sussidi e contingentamenti non sono gli unici strumenti utilizzati dalla politica commerciale con l'obiettivo di limitare o ampliare i flussi commerciali di un paese. Ad esempio, una variante dei contingentamenti delle importazioni è costituita dalle limitazioni volontarie delle esportazioni (voluntary export restraints, VER), note anche come accordi di limitazione volontaria (voluntary restraints agreements, VRA). Un VER è un contingentamento dei flussi commerciali imposto dal paese esportatore, anziché dall'importatore. L'esempio più noto è la limitazione sulle esportazioni di automobili verso gli Stati Uniti operata dal Giappone a partire dal 1981. Limitazioni di questo genere sono solitamente imposte su richiesta del paese importatore e vengono accordate dal paese esportatore per evitare altri tipi di restrizioni commerciali. Da un punto di vista economico, tuttavia, una restrizione volontaria delle esportazioni è del tutto simile a un contingentamento delle importazioni le cui licenze siano concesse a governi stranieri: è pertanto molto costosa per il paese importatore. In effetti un accordo di VER è sempre più costoso per il paese importatore di un dazio che limiti le importazioni nella stessa quantità. La differenza è che ciò che sarebbe stato un introito governativo in un regime di dazi diviene, in virtù del VER, una rendita a favore di paesi esteri: è chiaro quindi che un accordo di VER produce una perdita per il paese importatore. Uno studio sugli effetti dei tre principali casi di limitazioni volontarie alle esportazioni negli Stati Uniti durante gli anni Ottanta, nei settori tessile e abbigliamento, acciaio e automobili, ha rivelato che circa i due terzi del costo di tali limitazioni per i consumatori sono dovuti alle rendite ottenute dagli stranieri (A *General Equilibrium Analysis of the Welfare and Employment Effects of U.S. Quotas in Textiles, Autos, and Steel*; David G. Tarr; Washington, D.C.; Federal Trade Commission; 1989). In altre parole, la maggior parte del costo rappresenta un trasferimento di reddito più che una perdita di efficienza. Inoltre, questo calcolo sottolinea il fatto che, da un punto di vista nazionale, i VER sono molto più costosi dei dazi. Alla luce di ciò, la preferenza diffusa dei governi verso i VER rispetto ad altre forme di intervento nel commercio internazionale richiede un'analisi accurata. Alcuni accordi di VER coinvolgono più di un paese. Il più noto accordo multilaterale in tal senso è stato l'Accordo Multifibre (Multi-fiber Arrangement), che ha limitato le esportazioni del settore tessile

provenienti da ventidue paesi in via di sviluppo fino all'inizio del 2005. Gli accordi multilaterali di restrizione delle esportazioni di questo tipo sono anch'essi conosciuti con un'altra sigla di tre lettere, OMA, che sta per "orderly market agreements". Di seguito un esempio storico di VER che può aiutarci a comprendere ottimamente il fenomeno. Durante il ventennio 1960-1980, l'industria automobilistica americana rimase discretamente isolata rispetto alla concorrenza estera per un motivo molto semplice. Le preferenze dei consumatori americani, rispetto a quelli esteri, per automobili di cilindrata più elevata e con consumi maggiori. Vivendo in un paese dove vi erano basse imposte sul carburante, le necessità dell'automobilista degli Stati Uniti erano completamente diverse da quelle di un automobilista europeo o giapponese. Per tale motivo, le imprese estere avevano deciso di non fare concorrenza alle imprese americane sul mercato delle automobili di grandi dimensioni. Tuttavia, nel 1979, a causa delle fluttuazioni del prezzo del petrolio successive alla fondazione dell'OPEC, le preferenze dei consumatori statunitensi cambiarono drasticamente in favore delle vetture di più piccole dimensioni. In men che non si dica, le case automobilistiche giapponesi fecero il loro ingresso nel mercato americano, cercando di soddisfare la nuova crescente domanda. La crescente quota di mercato giapponese, insieme al rallentare della produzione automobilistica americana, portò diversi esponenti politici dell'epoca a richiedere protezione al governo per quel determinato settore. Anziché intraprendere una strategia unilaterale, rischiando una guerra commerciale, gli Stati Uniti preferirono richiedere al Giappone una limitazione delle esportazioni. Questi ultimi, nel timore dell'attuazione di una politica commerciale protezionistica da parte degli U.S.A., accettarono di limitare le proprie esportazioni. Il primo trattato, siglato nel 1981, limitò le esportazioni giapponesi negli Stati Uniti a 1,68 milioni di automobili. Nel 1984, una revisione dell'accordo aumentò il totale ammesso a 1,85 milioni. Nel 1985 il trattato venne lasciato decadere. La valutazione degli effetti di questo accordo di VER è complicata da una serie di aspetti. Innanzitutto, le automobili in questione, americane e giapponesi, non sono perfetti sostituti. In secondo luogo, l'industria giapponese ha reagito al contingentamento migliorando la qualità del prodotto offerto e avvicinandolo agli standard delle auto americane, rendendo le proprie più grandi e con una più elevata disponibilità di optional. Inoltre, va considerato che il settore

automobilistico è uno di quelli non perfettamente concorrenziali. Ciononostante, i risultati si sono rivelati coerenti con le assunzioni fatte da noi precedentemente sulle limitazioni volontarie delle esportazioni. Infatti, i prezzi delle automobili giapponesi vendute negli Stati Uniti sono cresciuti e lo stesso hanno fatto le rendite incassate dalle imprese produttrici giapponesi. Il governo americano ha stimato che nel 1984 i costi totali per gli Stati Uniti siano stati di 3,2 miliardi di dollari, principalmente in forma di trasferimenti al Giappone piuttosto che in perdite secche di efficienza.

Oltre i VER, esiste anche il cosiddetto requisito di contenuto nazionale minimo della produzione. Esso è una norma in base alla quale una data porzione del bene finale deve essere di produzione nazionale. In alcuni casi, questa frazione è espressa in termini fisici, come nel caso del contingentamento del petrolio imposto dagli Stati Uniti negli anni Sessanta. In altri casi, i requisiti sono stabiliti in termini di valore, cioè richiedendo che una quota minima del prezzo del bene rappresenti valore aggiunto prodotto all'interno. Leggi sui requisiti minimi di contenuto nazionale sono state ampiamente utilizzate dai paesi in via di sviluppo, nel tentativo di indirizzare la propria struttura industriale dell'assemblaggio verso la produzione di beni intermedi. Negli Stati Uniti una legge sul contenuto nazionale minimo delle automobili fu proposta nel 1982, ma non è mai entrata in vigore. Dal punto di vista dei produttori nazionali di componenti, l'imposizione di requisiti sul contenuto nazionale della produzione è equivalente alla protezione fornita da un contingentamento alle importazioni. Dal punto di vista delle imprese costrette a rifornirsi all'interno, tuttavia, gli effetti sono in qualche misura diversi. I requisiti di contenuto nazionale, infatti, non impongono a rigore alcun limite alle importazioni; essi consentono all'impresa di importare di più, purché a ciò corrispondano maggiori acquisti di componenti prodotti all'interno. Ciò significa che il prezzo effettivo degli input pagato dall'impresa è rappresentato da una media dei prezzi degli input importati e di quelli prodotti internamente. Va sottolineato che l'imposizione di requisiti di contenuti nazionale minimo non genera né introiti per il governo né rendite da contingentamento. La differenza tra il prezzo dei beni importati e quelli di produzione interna si risolve invece nella media tra i due e si riflette sul prezzo finale, scaricando così l'onere sui consumatori. Un'interessante innovazione relativa alle norme di questo tipo è stata la concessione alle imprese del permesso di

soddisfare i requisiti di legge esportando, invece che acquistando componenti di produzione nazionale. In alcuni casi ciò si è rivelato importante. Per esempio, le imprese automobilistiche americane che operano in Messico hanno scelto di esportare alcuni componenti dal Messico agli Stati Uniti, sebbene tali componenti potessero essere prodotti più a buon mercato in quest'ultimo paese, perché ciò consentiva loro di utilizzare una minore quantità di beni prodotti in Messico nella produzione di automobili destinate al mercato messicano.

Esistono molti altri modi in cui i governi possono intervenire sui flussi commerciali. Ne elenchiamo brevemente alcuni di seguito. I crediti agevolati all'esportazione sono equivalenti ai sussidi all'esportazione, ma prendono la forma di un credito agevolato concesso all'acquirente. Così come la maggior parte dei paesi, gli Stati Uniti hanno una specifica istituzione governativa, la Export-Import Bank, specializzata nella concessione di crediti (almeno in minima misura) agevolati per favorire le esportazioni. In Italia le agevolazioni finanziarie sui crediti all'esportazione sono gestite dalla SIMEST (Società Italiana per le Imprese all'Estero). Successivamente, vi è la "politica delle commesse pubbliche". Gli acquisti da parte dei governi, o di imprese fortemente regolamentate, possono essere indirizzati al mercato interno anche quando i beni di produzione nazionale sono più cari di quelli importati. L'esempio classico è quello del settore europeo delle telecomunicazioni. I paesi membri dell'Unione Europea ammettono, in linea di principio, il libero scambio tra di loro. I principali acquirenti di apparecchiature di telecomunicazioni sono però le compagnie telefoniche, che, fino ai tempi recenti, in Europa erano tutte di proprietà dei vari governi nazionali. Queste compagnie pubbliche acquistano dai fornitori domestici anche quando questi ultimi praticano prezzi superiori a quelli dei fornitori di altri paesi. Il risultato è che in Europa gli scambi internazionali di apparecchiature per le telecomunicazioni sono assai scarsi. Inoltre, altro strumento di politica commerciale utilizzato con lo scopo di modificare i flussi commerciali fra paesi è quello dei regolamenti. Talvolta un governo desidera limitare le importazioni in maniera indiretta. Per fortuna, o per sfortuna, è assai facile modificare, le norme relative a requisiti sanitari, doganali, e di sicurezza in modo tale da porre ostacoli notevoli al commercio. L'esempio classico è un decreto francese del 1982, che prevedeva che tutti i videoregistratori importati dal Giappone dovessero passare dalla

piccola postazione doganale di Poitiers, con l'effetto di limitare sostanzialmente le importazioni.

Capitolo 3

Analisi settoriale e data analytics.

Nel primo e nel secondo capitolo ci siamo preoccupati di affrontare tematiche di carattere teorico, ma propedeutiche al nostro discorso, al fine di ottenere una comprensione realmente specifica di ciò che sta accadendo. Cercheremo innanzitutto di avere una visione a 360 gradi sui settori coinvolti in tali manovre protezionistiche. Inoltre, l'analisi dei dati ci aiuta ad ottenere un riscontro con la realtà, la quale integrata a dovere con la nostra preliminare analisi teorica, renderà possibile non solo approfondire la conoscenza di tale fenomeno, ma porre le basi per i ragionamenti che ci spingeranno a compiere previsioni sugli sviluppi futuri. Andiamo con ordine. Ricapitolando la situazione, la guerra commerciale iniziata da Trump ha visto come strumento principale l'utilizzo di dazi. Diversi sono stati i mercati colpiti. E oltre ai mercati, i paesi che ne hanno risentito maggiormente sono stati Cina ed Europa. In particolar modo, le posizioni adottate da Trump sono state di aperto conflitto nei confronti della Cina. Tale dualismo sarà quello maggiormente considerato, in quanto i dazi stessi sono stati nella maggior parte dei casi imposti, direttamente e indirettamente, nei confronti del mercato cinese. Il primo mercato sottoposto ai dazi di Trump è stato quello dei pannelli solari. Successivamente, sono state aumentate le imposte sulle importazioni di acciaio e alluminio. Infine (per ora...), sono stati apposti dei dazi sulle importazioni di una lunga lista di prodotti, di cui buona parte costituita da beni di elettronica e high-tech.

3.1 Settore energia solare

New York, 30 gennaio - L'azienda cinese di pannelli solari, JinkoSolar, ha annunciato l'apertura di una sede negli Stati Uniti. La notizia arriva a una settimana dalla decisione del presidente americano, Donald Trump, di imporre dazi doganali sull'importazione dei pannelli solari negli Usa: i costi di importazione saranno del 30% nel primo anno, dureranno per quattro anni e nell'ultimo anno scenderanno al 15%. JinkoSolar ha presentato la richiesta a Jacksonville, in Florida, con il nome di Project Volt. Il gruppo si è impegnato a investire 410 milioni di dollari e creare 800 posti di lavoro entro la fine del 2019. La decisione di Trump ha l'obiettivo di costringere i produttori esteri (soprattutto cinesi) a spostare i loro impianti negli Stati

Uniti, creando nuovi posti di lavoro. Il rappresentante del commercio Usa, Robert Lighthizer, ha fatto l'esempio delle barriere commerciali imposte al Giappone negli anni '80: aveva spinto i produttori di auto del Paese orientale ad aprire aziende in America. (Fonte: Office of United States Trade Representative)

Appare chiaro già dall'inizio del 2018, l'intenzione di Trump di bersagliare il mercato dei paesi che esportano in America. In particolare la Cina, la quale nel caso dei dazi sui pannelli solari rappresenta la principale nemica. Infatti, Pechino viene considerata la capitale mondiale dell'energia fotovoltaica. I crescenti investimenti nel settore dell'energia solare, e più in generale dell'energia rinnovabile, hanno portato la Cina ad assumere una posizione di leadership all'interno del mercato. Sebbene stia dirigendo i suoi sforzi sempre più verso l'obiettivo di diventare leader mondiale nel settore delle tecnologie rinnovabili, approfittando del rallentamento degli Stati Uniti, al momento Pechino è ancora il maggior emettitore mondiale di gas a effetto serra e uno dei paesi che utilizza di più il carbone, ma negli ultimi anni è diventato anche il maggiore investitore in rinnovabili. L'IEEFA (*Istituto per l'economia energetica e l'analisi finanziaria*), ha individuato una spesa record di oltre 44 miliardi di dollari da parte della Cina per acquisizioni internazionali e progetti per un valore superiore al miliardo di dollari con una crescita su base annua pari al 38%. La One Belt One Road cinese, la roadmap che guida gli investimenti in infrastrutture lungo le antiche rotte commerciali come la Via della Seta, rappresenta l'agenda che Pechino sta seguendo insistentemente. Da quando è stata varata sono stati esportati 8 miliardi di dollari di impianti solari che hanno permesso alla Cina di superare Stati Uniti e Germania come primi esportatori di beni e servizi ambientali.

3.2 Settore acciaio e alluminio

Il secondo atto di quella che da molti è stata descritta come una nuova “guerra fredda” è iniziato poco dopo l'imposizione dei dazi sui pannelli solari. Risultava però ancora presto per capire se la prova di forza si sarebbe esaurita in qualche schermaglia, alla fine più simbolica che altro, o se lo scontro commerciale tra Stati Uniti e resto del mondo sarebbe degenerato in una guerra di tariffe con buone probabilità di ripercussioni pesanti sull'economia di tutti i protagonisti. Da venerdì primo giugno 2019 i dazi statunitensi sulle importazioni di alluminio (10%)

e acciaio (25%) sono stati estesi anche ad Europa, Canada e Messico dopo che già erano entrati in vigore da marzo per Cina, Giappone ed altri Paesi. Nel complesso le importazioni statunitensi di acciaio e alluminio valgono circa 30 miliardi di dollari l'anno. Canada e Messico, da cui ne proviene circa la metà, sono i due Stati più colpiti. Le contromisure non hanno tardato ad arrivare. Il Canada ha colpito prodotti importati dagli Stati Uniti per un controvalore di quasi 13 miliardi di dollari, una lista che va dai beni di consumo ai detergenti passando naturalmente per acciaio e alluminio. Il Messico ha messo nel mirino prodotti statunitensi prevalentemente alimentari come salsicce, uva, mele e mirtilli.

Per l'Europa l'impatto dei dazi decisi da Donald Trump è stato più modesto. Nel complesso l'interscambio commerciale tra le due sponde dell'oceano Atlantico vale 720 miliardi di dollari. L'export di acciaio alluminio non arriva a 6,5 miliardi e, secondo le stime del Peterson Institute, le nuove tariffe potrebbero comportare perdite per 2,6 miliardi concentrate per la quasi totalità sull'acciaio. Il Paese che ne risentirà maggiormente è la Germania, che vende acciaio e alluminio a Washington per 1,4 miliardi di dollari l'anno. Una cifra che rappresenta però appena lo 0,1% delle esportazioni di Berlino verso gli Usa. Il valore dell'export dei due prodotti riconducibile all'Italia si ferma invece a 650 milioni di dollari. Da mesi Bruxelles ha comunque pronta una lista di produzioni a stelle e strisce da colpire in via ritorsiva. Si tratta di nomi tipici del made in Usa come il bourbon, i jeans Levi's, le moto Harley Davidson oltre a beni di consumo meno noti e a prodotti agricoli. Le esportazioni verso l'Ue dei beni sotto tiro hanno un valore di 2,8 miliardi di dollari e la selezione è stata effettuata per colpire in modo particolare le produzioni dei collegi elettorali dove Trump è più forte.

Nonostante le minacce di ricorsi al WTO da parte di diverse nazioni, tra cui la Germania, gli Stati Uniti non sono retrocessi di un centimetro dalla propria posizione. Le motivazioni retrostanti a queste iniziative protezionistiche pure e semplici sono molteplici. Trump ha utilizzato un clausola esistente nel 21° articolo del GATT (Fonte: General Agreement on Tariffs and Trade, Article XVIII*: Governmental Assistance to Economic Development), un accordo

internazionale, firmato il 30 ottobre 1947 a Ginevra, in Svizzera, da 23 paesi, per stabilire le basi per un sistema multilaterale di relazioni commerciali con lo scopo di favorire la liberalizzazione del commercio mondiale. Conosciuta come National Security Exception, essa è inserita come clausola di salvaguardia attivabile nel caso di situazioni talmente gravi da mettere in pericolo la sicurezza nazionale, in questo caso rappresentata dalla necessità statunitense di poter contare su una produzione metallifera nazionale sufficiente a produrre attrezzature militari. In 71 anni, la clausola non è mai stata utilizzata. Con la sua attivazione, gli Stati Uniti possono imporre dazi e quote senza un'autorizzazione dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (WTO). Per fare leva su questo determinata clausola, il 16 febbraio scorso il Dipartimento per il Commercio Usa ha pubblicato un rapporto nel quale indica gli attuali livelli di importazioni di acciaio e alluminio come una minaccia per la sicurezza nazionale, raccomandandone una drastica diminuzione. Il rapporto racchiude le conclusioni di due indagini che sono state portate avanti su richiesta del Presidente statunitense, in osservanza con la procedura indicata dalla sezione 232 del Trade Expansion Act del 1962, uno statuto che permette al Presidente di rispondere a minacce percepite alla sicurezza nazionale attivando delle misure restrittive sulle importazioni. Il rapporto, oltre a sottolineare una diminuzione del 35% degli occupati nel settore dell'acciaio negli ultimi 20 anni e del 58% tra il 2013 e il 2016 per l'alluminio, indica la necessità di introdurre misure di difesa commerciale a protezione dell'acciaio e dell'alluminio di produzione americana.

(Fonte: Section 232 Investigations: Overview and Issues for Congress, Congressional Research Service <https://crsreports.congress.gov/R45249>)

3.3 L'inizio della guerra commerciale

Alla vigilia dell'entrata in vigore di un'ulteriore ondata di dazi incrociati (23 agosto 2018), Stati Uniti e Cina hanno provato a tenere aperto un canale di dialogo tramite un round di negoziati a Washington. L'obiettivo di disinnescare l'escalation in corso tra le due superpotenze, non produceva grandi aspettative, almeno fino all'autunno

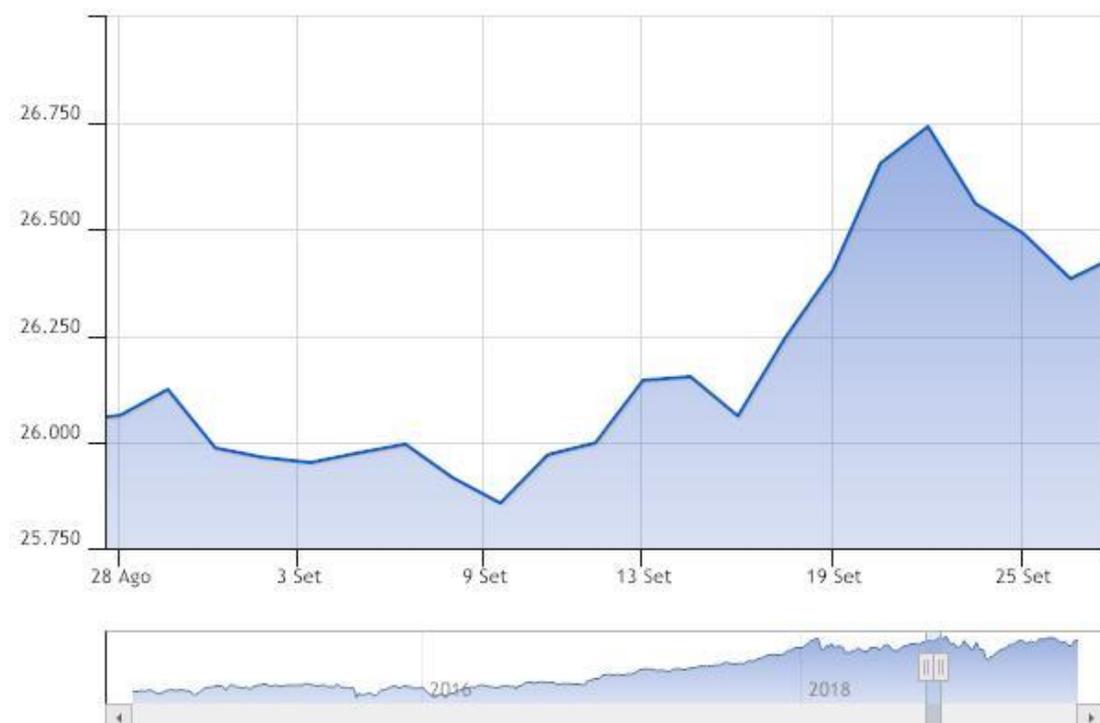
2018. In questo contesto piuttosto fluido, ci sono stati due punti fermi: il primo è l'entrata in vigore dazi Usa del 25% su 279 categorie di prodotti cinesi dal valore di 16 miliardi di dollari di importazioni. Andando a sommarsi a quelli già in vigore da luglio su 34 miliardi di dollari di importazioni. E sullo sfondo restava la minaccia di Washington di imporre tariffe del 10-20% su altri 200 miliardi di dollari di import dalla Cina già a settembre. Il secondo punto fermo è che per ogni mossa americana è pronta la contromossa cinese: Pechino ha aspettato solo l'entrata in vigore dei dazi Usa per rispondere con i propri, su 16 miliardi di dollari di importazioni americane. David Malpass, sottosegretario del Tesoro agli Affari internazionali, si è seduto al tavolo con il viceministro al Commercio Wang Shouwen a fine agosto 2018 (*Vice Minister Wang Shouwen Will Lead a Delegation to Attend the Vice Ministerial Meeting on China-US Economy and Trade in the US on Invitation*; Ministry Of Commerce People'S Republic Of China; August 18, 2018).

Si è trattato del primo faccia a faccia da giugno. I dossier aperti sono molto complessi: dal ribilanciamento dei rapporti commerciali (gli Usa chiedono alla Cina di ridurre di 200 miliardi il proprio surplus bilaterale - pari a 375 miliardi nel 2017), alle accuse di furto dei segreti industriali Usa e di manipolazione dello yuan per smorzare l'effetto dei dazi Usa. Lo stesso Trump aveva detto di «non aspettarsi granché» dal tavolo Usa-Cina, perché Pechino «si è abituata troppo bene».

La situazione però si è evoluta diverse volte. Spesso portando ad immaginare conclusioni molte diverse di settimana in settimana. Tutto questo clima di incertezza, ha portato anche gli indici dei mercati finanziari ad entrare in un'altalena di oscillazioni. I mercati finanziari internazionali hanno reagito con un sospiro di sollievo alla notizia che l'Amministrazione Trump ha invitato la Cina a una nuova tornata di negoziati sul commercio per evitare l'ormai imminente applicazione di dazi Usa sull'export cinese per altri 200 miliardi di dollari: l'apertura, contenuta in una lettera inviata a Pechino dal segretario al Tesoro Steven Mnuchin, come rivelato dal consigliere economico Larry Kudlow, è stata accolta dalle autorità cinesi.

L'effetto immediato è stato un lieve calo del dollaro sullo yuan e un rimbalzo diffuso sulle piazze azionarie asiatiche, guidato da Hong Kong (+2,5%), Shanghai (+1,1%) e Tokyo (+0,96%). Anche Borse europee e Wall Street hanno trovato supporto, specie nei comparti più sensibili alle tensioni sul trade (auto e materie prime).

Nell'immagine successiva possiamo vedere la variabilità positiva che ha caratterizzato il mese di settembre 2018 per quanto riguarda l'indice Dow Jones.



(Fonte: Teleborsa; indice Dow Jones; 28 agosto – 25 settembre)

A pochi giorni dal G20 tenutosi in Argentina, il clima sembrava fosse in miglioramento. Il tentativo di disgelo fra i presidenti Xi e Trump e la conseguente risalita di Wall Street lasciava ben sperare. Washington e Pechino hanno provato a lanciarsi segnali di pace, in vista del vertice del G20 che si sarebbe tenuto in Argentina a fine novembre, dove il presidente Usa, Donald Trump, e quello cinese, Xi Jinping, avrebbero potuto avere il fatidico faccia a faccia più volte annunciato e poi “cancellato”.

Dopo mesi di minacce, accuse e dazi incrociati, i due capi di Stato si sono anche parlati al telefono. Una «conversazione lunga e molto buona», secondo Trump. Il presidente Usa ha aggiunto che il dialogo con la Cina sul commercio sta procedendo «molto bene» e che «sono stati programmati incontri» a Buenos Aires, a margine del G20. Tra i temi trattati, ha riferito Trump, anche la Corea del Nord (la Cina a novembre assume la presidenza di turno del Consiglio di sicurezza Onu).

Più formale Xi: «I team commerciali dei due Paesi dovrebbero intensificare i contatti e promuovere un piano accettabile da entrambe le parti per raggiungere posizioni

condivise sulla questione commerciale». Xi si è augurato che Stati Uniti e Cina possano rafforzare la cooperazione commerciale e ha ribadito che lo scontro in atto danneggia entrambi i Paesi. Secondo la tv di Stato China Central Television, a “chiamare” sarebbe stato Trump.

La notizia della telefonata ha contribuito al rialzo di Wall Street (il Dow Jones era in ripresa già da due giorni dopo le recenti perdite), che tra i motivi di debolezza sconta appunto i timori per una escalation nella guerra dei dazi. Per Trump e i Repubblicani sarebbe stato utile anche evitare di arrivare alle elezioni di Midterm (6 novembre) con una Borsa in calo. Nessuno dei due leader ha chiarito quali progressi siano stati fatti nel loro primo contatto diretto dopo diversi mesi.

Successivamente, Washington applica extra-dazi del 10% su 250 miliardi di dollari di beni importati dalla Cina. Su 200 miliardi di dollari di questi beni, le tariffe saliranno al 25% dal 1° gennaio del 2019. Trump ha inoltre minacciato balzelli sull'intero export cinese negli Usa. Da parte sua, Pechino ha risposto con dazi su 110 miliardi di dollari di prodotti americani.

La Casa Bianca si rifiuta di scongelare i negoziati sui dazi fino a quando Pechino non presenterà una proposta in grado di soddisfare le richieste americane sul furto di tecnologie Usa da parte delle aziende cinesi e sui sussidi che le stesse ricevono dallo Stato. Pechino, al contrario, non intende formulare proposte specifiche finché non si tornerà al tavolo dei negoziati, fermi da metà settembre, quando il Governo cinese ha cancellato una visita a Washington.

«Stiamo aspettando. Non abbiamo ancora avuto una risposta soddisfacente dalla Cina», ha affermato il consigliere economico della Casa Bianca, Larry Kudlow, nei giorni successivi. Se non ci saranno progressi, ha aggiunto, Trump continuerà a perseguire i suoi obiettivi in modo «aggressivo».

Nei giorni immediatamente susseguenti alla conclusione del G20 si è giunti ad un primo accordo, il quale di certo non ha segnato la fine di questa guerra commerciale, ma ha rappresentato il primo segnale utile per allentare le tensioni createsi nei mesi precedenti. (*“Commercio, Usa e Cina trovano l’armistizio per fermare l’escalation dei dazi agricoli”*; Sole 24 Ore; 3 dicembre 2018)

Contro ogni previsione della vigilia alla fine il pragmatismo sino-americano ha avuto il sopravvento, e Stati Uniti e Cina hanno raggiunto un accordo per evitare

un'ulteriore escalation della guerra commerciale in corso che ha già avuto un impatto rilevante sui mercati agricoli. All'inizio del 2019 non è scattata negli Usa il previsto aumento dal 10 al 25% dei dazi aggiuntivi su una lista da 200 miliardi di dollari di merci importate dalla Cina. Che, dal canto suo, si è impegnata ad aumentare in tempi rapidi le importazioni dagli Stati Uniti, incluse quelle di prodotti agroalimentari. Le due parti hanno deciso di dare avvio a un negoziato per concordare, nel giro di tre mesi, un nuovo sistema di regole riguardanti l'interscambio commerciale bilaterale. Ma dopo 3 mesi la situazione, ancora indefinita, sembrava avviarsi sempre più verso una pace commerciale. Dopo mesi di tensioni, Donald Trump si disse ottimista circa la conclusione di un accordo con la Cina che ponga fine alla guerra dei dazi. «Ci sono buone probabilità di un accordo tra Stati Uniti e Cina», ha detto il presidente americano a margine di un incontro alla Casa Bianca con i rappresentanti dei gruppi manifatturieri americani. Secondo il leader americano «qualche cosa di buono sta succedendo. Sarà di gran lunga l'accordo commerciale più grande mai fatto prima», ha aggiunto il presidente Usa. Una delegazione di negoziatori cinesi ha poi avviato una serie di incontri con la controparte, per giungere alla definizione dell'accordo. Lo stesso Trump ha quindi spiegato che potrebbe incontrare il presidente cinese Xi a breve per finalizzare i temi dell'accordo. Secondo l'amministrazione americana, inoltre, la scadenza del primo marzo per far scattare i dazi contro la Cina sarebbe potuta essere superata se i colloqui fossero giunti ad un punto cruciale. Nonostante la grandissima varietà di prodotti identificati da Trump per i dazi sulle importazioni, un ruolo chiave ha assunto il mercato dell'agroalimentare. Infatti, proprio le minacce dei dazi sulle importazioni cinesi dagli Stati Uniti di prodotti agroalimentari, in particolare la soia, ha costituito uno dei punti chiave affinché venissero poste le basi per intavolare un discorso che portasse ad un accordo commerciale favorevole a entrambe le superpotenze.

«Ho chiesto alla Cina di rimuovere immediatamente tutti i dazi applicati sulle importazioni dei nostri prodotti agroalimentari». Lo ha annunciato agli inizi di marzo il presidente degli Stati Uniti, Donald Trump. La richiesta, ha spiegato Trump, è giustificata dalla decisione di rinviare a data da destinarsi l'aumento dal 10 al 25%, che sarebbe dovuto scattare il 1 marzo, delle tariffe Usa sulle importazioni dalla Cina per un controvalore di 200 miliardi di dollari. L'unica reazione da parte della Cina è

stata solo quella di aver confermato l'acquisto nei prossimi mesi di 10 milioni di tonnellate di soia americana.

Quando sembrava essere arrivati ad un passo dall'accordo finale, la situazione è stata completamente ribaltata. Infatti, all'inizio di maggio 2019, il presidente degli Stati Uniti, ha cambiato le carte in tavola accusando nuovamente la Cina. Il presidente Usa, ha annunciato che venerdì 10 maggio saliranno dal 10 al 25% i dazi aggiuntivi sulle importazioni cinesi per un controvalore di circa 200 miliardi di dollari. Non solo. Il presidente ha anche indicato che, a breve scadenza, i dazi potrebbero essere imposti su tutti gli acquisti dalla Cina, che lo scorso anno sono ammontati a 539 miliardi di dollari. Nessuna reazione, per il momento, è stata diffusa dalle autorità di Pechino. L'annuncio di Trump è stato il classico fulmine a cielo sereno. Il negoziato bilaterale sembrava giunto alle battute finali. Di ritorno da una missione in Cina a fine aprile, il Rappresentante Usa per i negoziati commerciali e il segretario di Stato avevano giudicato produttivi gli incontri avuti con la controparte cinese, in vista di un'intesa in tempi brevi. Lo stesso Trump, all'inizio di aprile, aveva indicato come «possibile un accordo nel giro di quattro settimane». Ora lo scenario è cambiato. Secondo Trump, «il negoziato sta avanzando con eccessiva lentezza» ed ha accusato il governo cinese di voler riaprire le discussioni su alcuni punti già concordati. Egli non sembra temere un ulteriore inasprimento delle tensioni in atto da un anno. Ha, infatti, dichiarato che i dazi sulle importazioni dalla Cina «sono parzialmente responsabili dei grandi risultati» raggiunti in termini di crescita dall'economia americana. In aggiunta, «le misure di ritorsione cinesi hanno avuto un impatto limitato».

Appare chiaro che la situazione è da considerarsi decisamente mutevole. Le parti in causa, presumibilmente, continueranno questa partita di scacchi fino a quando i propri interessi non verranno esauditi. Ma, come ovvio che sia, qualcuno dovrà pur rimetterci, almeno in parte, affinché si giunga ad un accordo. Inoltre, pare chiaro che non esistano settori da considerarsi “al sicuro”.

3.4 Dati analitici

Dopo aver ricostruito la situazione politica e commerciale americana dal 2017 ad oggi possiamo proseguire con un'analisi di carattere quantitativo, la quale ci permetterà di tradurre in cifre le singole decisioni di politica commerciale adottate da Trump. Iniziamo con il mercato dell'energia solare:

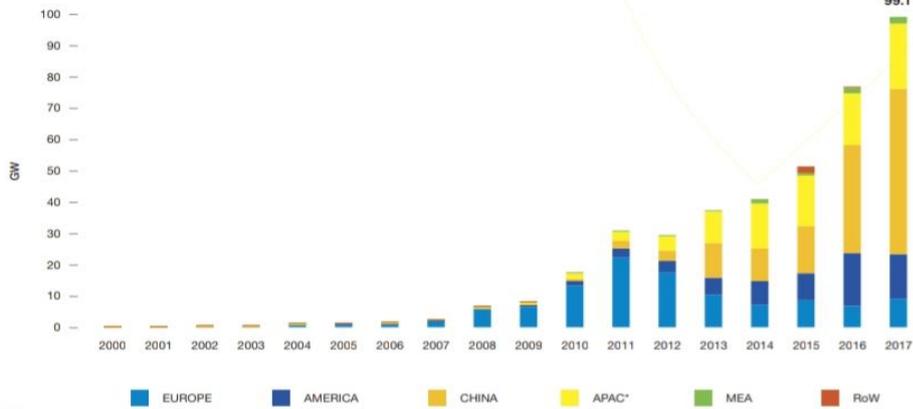
Dazi sui pannelli solari				
Componenti	Anno 1	Anno 2	Anno 3	Anno 4
Aliquota	30%	25%	20%	15%
Celle esentate dal dazio	2.5 gigawatts	2.5 gigawatts	2.5 gigawatts	2.5 gigawatts

Fonte: Office of the United States Trade Representative. January 2018

Inoltre per comprendere le dimensioni del mercato cinese, principale competitor degli Stati Uniti sull'energia solare, riportiamo alcuni dati di seguito.

EVOLUTION OF GLOBAL ANNUAL SOLAR PV INSTALLED CAPACITY 2000-2017

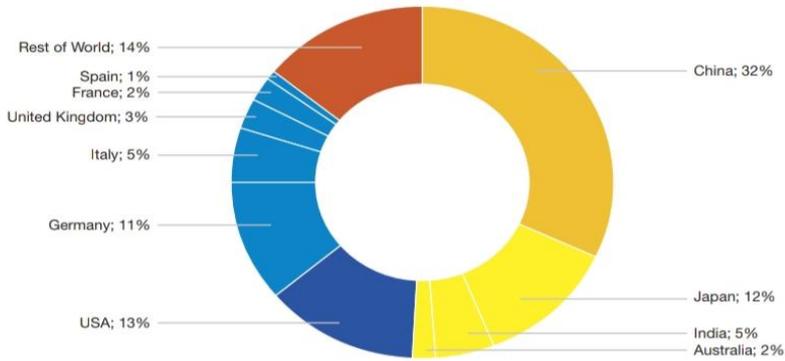
FIGURE 5 EVOLUTION OF GLOBAL ANNUAL SOLAR PV INSTALLED CAPACITY 2000-2017



Fonte: Global Market Outlook, www.solarpowereurope.org

GLOBAL TOP 10 SOLAR PV MARKETS TOTAL INSTALLED SHARES BY END OF 2017

FIGURE 8 GLOBAL TOP 10 SOLAR PV MARKETS TOTAL INSTALLED SHARES BY END OF 2017

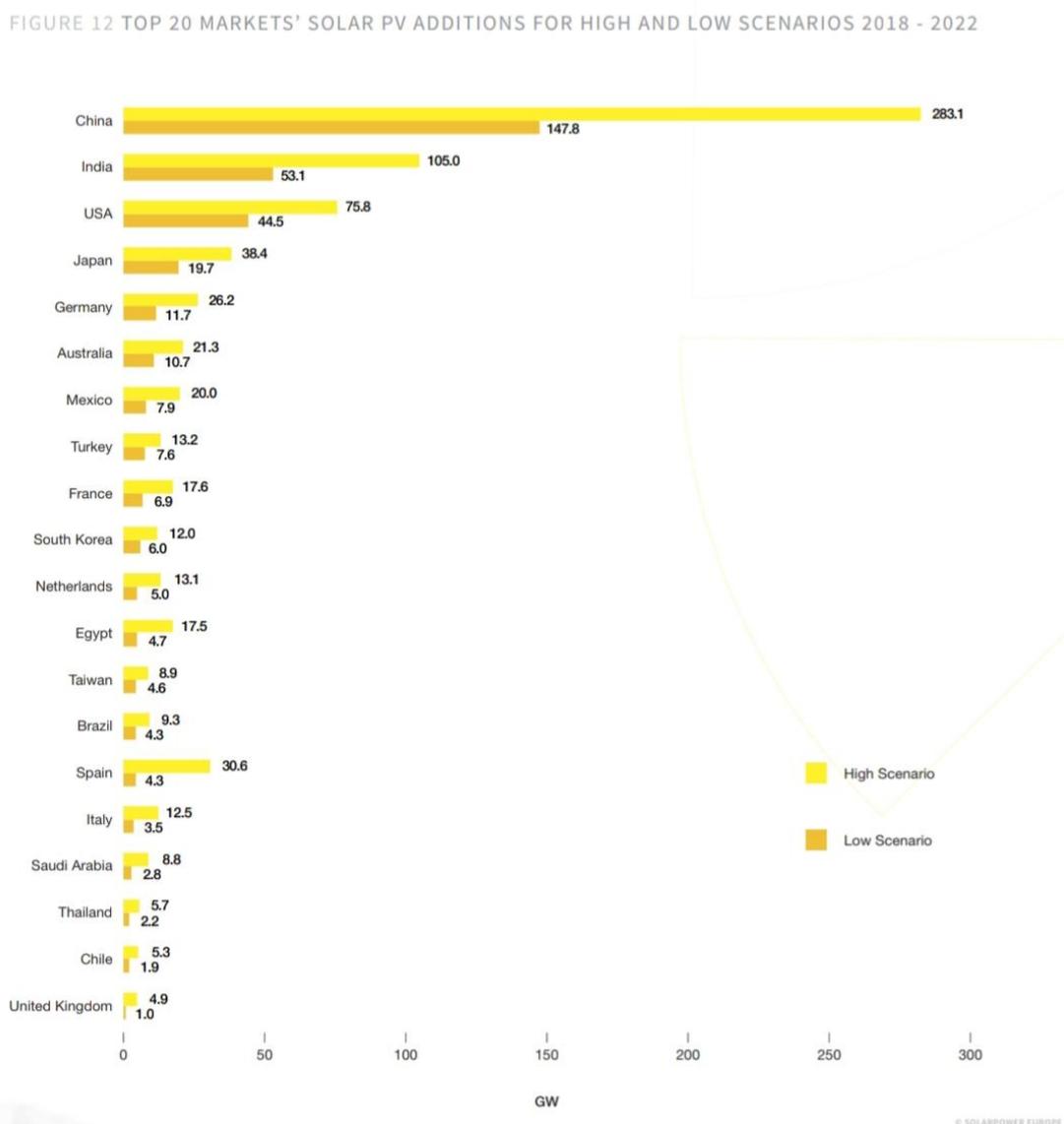


Fonte: Global Market Outlook, www.solarpowereurope.org

Il primo grafico riporta l'evoluzione delle installazioni di celle solari dal 2000 al 2017, classificate in base alla capacità di raccolta di GW.

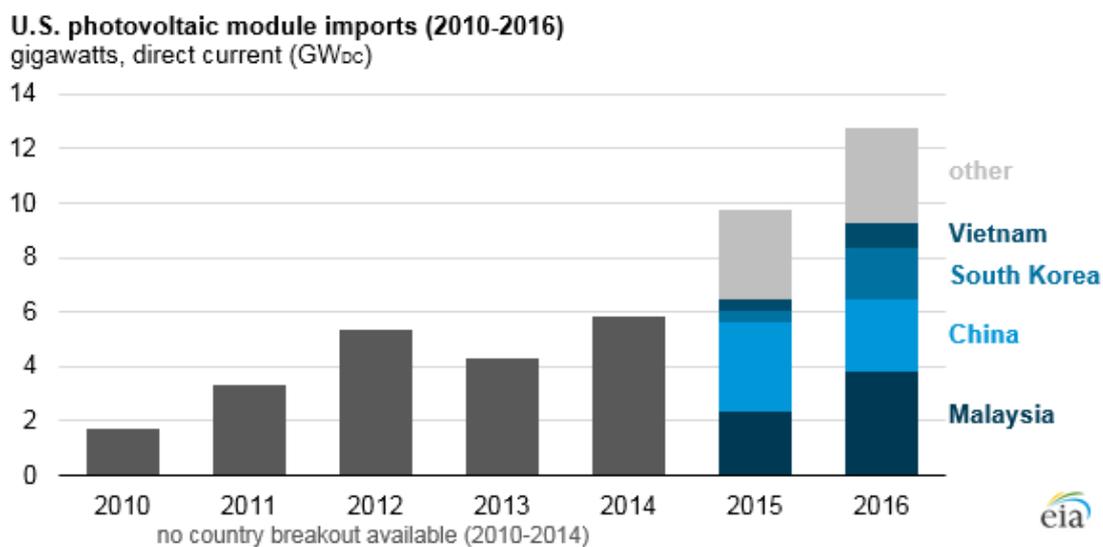
Nel secondo possiamo vedere le percentuali riguardanti il numero totale di celle solari installate in ogni paese rispetto al totale globale.

TOP 20 MARKETS' SOLAR PV ADDITIONS FOR HIGH AND LOW SCENARIOS 2018-2022



Fonte: Global Market Outlook, www.solarpowereurope.org

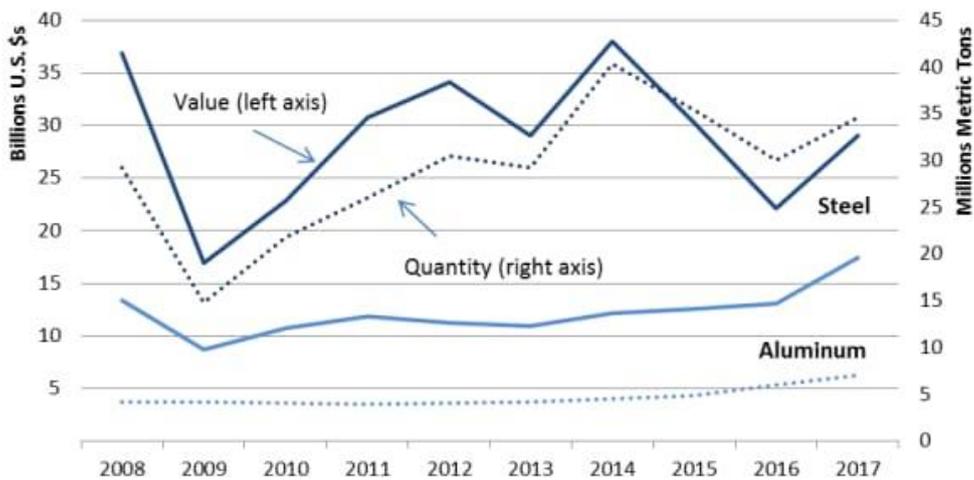
Nell'ultimo grafico viene evidenziato il potenziale minimo e massimo di crescita del mercato delle celle fotovoltaiche per i principali paesi nel mondo.



(Fonte: EIA, U.S. Energy Information Administration)

In quest' ultimo grafico possiamo analizzare il numero di Giga-watt importati in America dal 2010 al 2016. Risulta palese la prevalenza di importazioni dall'asia, di cui gran parte dalla Cina.

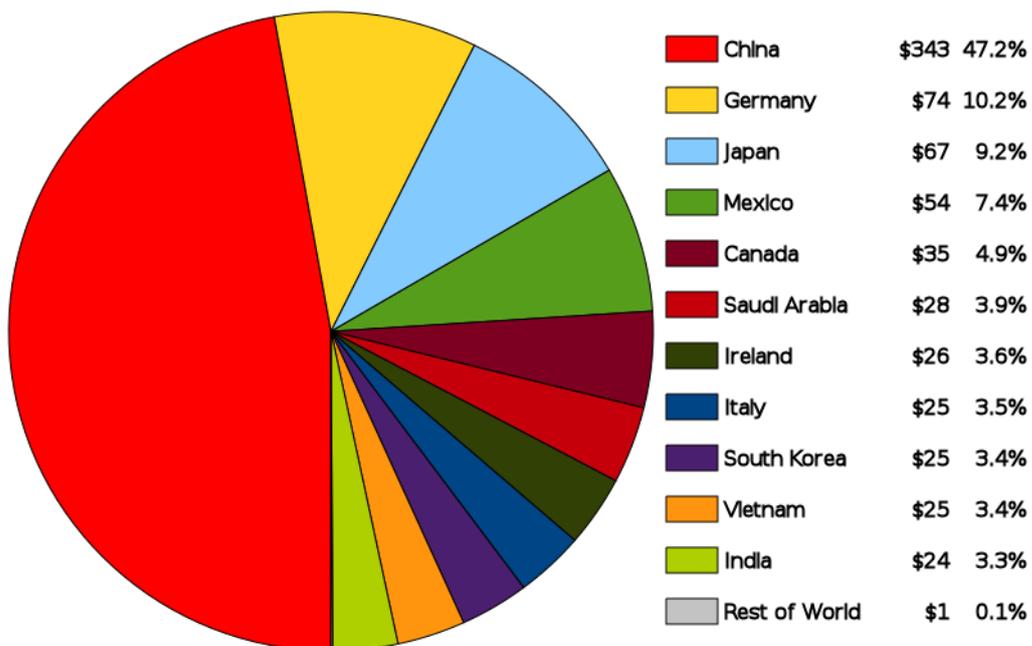
Proseguiamo con l'analisi dell'import-export di acciaio e alluminio. Il grafico evidenzia sia i valori (linee colorate) che le quantità (linee tratteggiate) dell'import americano rispettivamente di acciaio e alluminio. Il periodo preso in considerazione va dal 2008 al 2017. Per quanto riguarda l'acciaio possiamo notare le frequenti oscillazioni nei valori importati, con un minimo nel 2009 di 17 miliardi di dollari e un massimo nel 2014 di oltre 35 miliardi di dollari. Piuttosto stabile invece le importazioni di alluminio, con una leggera tendenza di crescita a partire dal 2010.



Fonte: Created by CRS using data from Census Bureau on HTS products included in the Section 232 proclamations. Domestic Steel and Aluminum Manufacturing and Employment.

In ultima analisi, possiamo affermare che l'imposizione di dazi sulle importazioni di prodotti cinesi abbia un riscontro strategico molto importante. Grazie alle proprie affermazioni è facilmente intuibile che le intenzioni di Trump fossero quelle di ridurre il saldo negativo della bilancia commerciale fra Stati Uniti e Cina.

US Balance of Trade Deficit (2014)



Fonte: US Census Bureau

Nonostante i dati siano afferenti al 2014, risulta già evidente quanta parte del deficit americano fosse nelle mani della Cina. Esso si attesta al 47,2%. Solo in seconda battuta troviamo la Germania, con una proporzione inferiore di quasi 5 volte rispetto al deficit cinese. Le imposizioni contro i prodotti cinesi non sono state giustificate solamente con la questione della bilancia commerciale, bensì Trump ha accusato di aver “300 miliardi di dollari in proprietà intellettuali rubate da parte della Cina”

(Fonte: Twitter; @realDonaldTrump; 4 aprile 2018).

Capitolo 4

SWOT Analysis.

Una volta analizzata la politica commerciale degli Stati Uniti sotto l'amministrazione Trump, possiamo proseguire la nostra ricerca passando all'approfondimento delle strategie industriali americane a livello globale. Per condurre la nostra indagine, permuteremo uno strumento di analisi dal marketing. L'analisi SWOT (conosciuta anche come matrice SWOT) è uno strumento di pianificazione strategica usato per valutare i punti di forza (Strengths), le debolezze (Weaknesses), le opportunità (Opportunities) e le minacce (Threats) di un progetto o in un'impresa o in ogni altra situazione in cui un'organizzazione o un individuo debba svolgere una decisione per il raggiungimento di un obiettivo. Tale analisi ci permette di avere un focus sia sulle variabili interne, considerando punti di forza e debolezza, sia sulle variabili esterne all'impresa, valutando opportunità e minacce. Sebbene sia palese che questo tipo di analisi riguardi prevalentemente le dinamiche del mondo aziendale, riteniamo si possa efficacemente adattare alla disamina della situazione commerciale statunitense. Considerando i player internazionali come sistemi-paese, e distaccandoci dalla valutazione di variabili prettamente politiche e sociali, possiamo associare l'idea di una nazione a quello di un'impresa, caratterizzata anch'essa da strategie, obiettivi e concorrenza.

4.1 Strengths

Iniziamo la nostra analisi considerando quali fattori costituiscano un punto di forza per l'Amministrazione Trump. La decisione di adottare una politica commerciale di stampo protezionistico, ha assicurato indubbiamente alcuni vantaggi agli Stati Uniti. Nonostante molte organizzazioni internazionali abbiano avuto da ridire, considereremo gli aspetti che, almeno nel breve periodo, possano giovare all'economia americana. La strategia negoziale adottata da Trump si fonda su determinati presupposti impossibili da ignorare all'interno di un discorso come quello che stiamo per affrontare. Innanzitutto, colonna portante alla base di tale strategia negoziale, è l'idea che gli Stati Uniti siano stati danneggiati dal sistema di

regole riguardanti il commercio internazionali. Per tale motivo, risulterà connaturale confrontare la posizione degli U.S.A non solo rispetto ai paesi competitor internazionali come Cina, Europa, Russia ecc. ma anche rispetto a delle organizzazioni come WTO, FMI, Banca Mondiale ecc.

Possiamo affermare con certezza che proprio gli Stati Uniti, oggi in aperto contrasto con il sistema di regolamentazione vigente, abbiano fortemente contribuito a crearlo. Ciò, però, evidentemente non è bastato. È importante fare una considerazione sul fatto che, la velocità con cui cambia il mondo ha portato il presidente degli Stati Uniti d'America a non ritenere più così stringenti i limiti imposti da organizzazioni sovranazionali, create con lo scopo di promuovere la pace. Infatti, non va mai dimenticato che la nascita di accordi internazionali come il GATT o la nascita del WTO (1995) sono stati conseguenti a periodi instabili dal punto di vista più politico che commerciale. In particolare, Seconda guerra mondiale prima e Guerra Fredda poi, sono culminate oltre che con la pace bellica, anche con la pace commerciale. Questo ci aiuta a comprendere che, molto probabilmente, non si ritiene più necessario garantire un'unità d'intenti a livello internazionale sovrinteso da organizzazioni come quelle precedentemente citate. E il deciso cambio di rotta per quanto riguarda le politiche economiche internazionali da parte di Trump getta le basi per capire quali siano i punti di forza su cui puntano gli Stati Uniti.

Primo punto di forza a vantaggio dell'Amministrazione Trump è che, almeno formalmente, non è stato violato alcun accordo. Infatti, come detto in precedenza, grazie alla clausola alla quale si sono appellati, gli U.S.A hanno ottenuto il diritto di appellarsi alla sicurezza nazionale affinché venissero sospese determinate concessioni commerciali. Le tariffe di Trump hanno indubbiamente violato lo spirito della clausola in quanto appare difficile immaginare che le importazioni di acciaio e alluminio, provenienti per lo più da nazioni amiche se non alleate, possano costituire un pericolo per la sicurezza nazionale statunitense. La questione diventa spinosa poiché il fatto che Trump non abbia violato alcun accordo comporta necessariamente che, con ogni probabilità, non sarà sanzionato. Discorso opposto invece per le altre nazioni coinvolte come Canada, Cina, Messico e UE. La regolamentazione del WTO prevede che, ogni volta che un paese membro crede che un altro abbia violato i suoi diritti commerciali, la questione va portata davanti l'organo per la risoluzione delle

controversie della WTO, il solo che può autorizzare ritorsioni. Dal momento che questi paesi hanno agito interamente unilateralmente nella rappresaglia alla mossa di Trump, non c'è dubbio che abbiano infranto le regole. Non sorprende che gli Stati Uniti abbiano già formalmente chiesto alla WTO una verifica su questa violazione. Dunque, in alcuni casi gli Stati Uniti non hanno, almeno formalmente, violato le regole WTO e al contrario accusano altri paesi di farlo. Ma in molti altri casi non sono stati così attenti ad attenersi alle regole, come mostra l'ampio numero di controversie aperte contro di loro. Infatti, dal 1995 al 2015, il numero di controversie aperte presso la WTO risulta essere molto elevato. L'America risulta essere stato richiamato 124 volte, mentre è stato il paese reclamante 109. L'Unione Europea, invece, è stato il paese reclamante 96 volte contro gli 82 richiami ricevuti. Infine, la Cina è stata richiamata ben 34 volte rispetto ai soli 13 reclami presentati alla commissione WTO. (Dati: WTO Annual Report 2016)

Inoltre, Trump continua a sostenere che la World Trade Organization è “contro” gli Usa, appoggiato in questa posizione da una parte del Congresso che da sempre ritiene che le regole dell'Organizzazione limitino eccessivamente la sovranità degli Stati Uniti. Il fatto stesso che, nonostante l'avvicinarsi delle elezioni presidenziali del 2020, ci sia buona parte del Congresso concorde al piano d'azione di Trump rappresenta il secondo indiscutibile punto di forza. Terzo punto di forza sul quale, furbamente insiste il 45° presidente americano, è la consapevolezza dell'importanza dell'economia americana. In particolare, il fatto che non è detto che dagli esiti di una guerra commerciale escano necessariamente un vincitore ed un vinto. La situazione odierna potrebbe non corrispondere ad un “gioco a somma zero” come spesso è accaduto in passato. Codesta conseguenza della globalizzazione, apre l'ipotesi al fatto che le perdite potrebbero essere ripartite da ambo i lati. Ne consegue che non è nell'interesse di nessuno prolungare una guerra commerciale contro gli Stati Uniti. E questo Trump lo sa.

Inoltre, va considerato il fatto che le crescenti minacce da parte di Trump di estendere la guerra commerciale ad altri prodotti siano utilizzate non tanto con il fine di innalzare barriere commerciali, ma con l'intento di rafforzare la posizione negoziale americana nelle discussioni bilaterali e multilaterali. Diviene palese il fatto che in pochi decenni, la strategia americana sia cambiata radicalmente. Essa non

sarebbe più quella di garantire lo “status quo” liberale, dal momento che gli americani non si percepiscono in una posizione di netto vantaggio rispetto alle altre potenze. Al contrario, sarebbero divenuti essi stessi una potenza revisionista, intenta a scardinare le regole di un sistema internazionale che non ritengono più come confacente ai loro interessi, con il fine ultimo di invertire il loro relativo declino e recuperare un primato di cui altrimenti si teme la perdita. Se, come sembra sempre più probabile, questa interpretazione dovesse rivelarsi corretta, ci si troverebbe di fronte al ripensamento più drammatico della politica estera seguita dagli Stati Uniti dalla Seconda guerra mondiale a oggi.

4.2 Weaknesses

Proseguendo la nostra analisi, ci occuperemo adesso di indagare quali siano i punti di debolezza dell'Amministrazione Trump. Procedendo con ordine, ci sembra doveroso evidenziare una questione che potrebbe assumere un ruolo chiave all'interno della vicenda. In diverse occasioni e soprattutto grazie ad alcune esternazioni di Trump, la comunità economica e politica mondiale ha avuto la sensazione che egli stesse sovrastimando il potere politico-commerciale degli Stati Uniti rispetto ai suoi partner commerciali, in particolare nei confronti della Cina. L'economia Usa è molto suscettibile rispetto a possibili ritorsioni cinesi e il governo cinese ha un controllo molto maggiore sulla sua economia di quanto non ne abbia il governo di Washington rispetto all'economia americana, dal momento che da molti punti di vista la Cina non è ancora un'economia di mercato. Per esempio, il governo cinese ha un controllo molto più diretto sulle sue importazioni rispetto all'amministrazione Usa. Le imprese americane hanno fatto grandi investimenti in Cina, sia per produrre e ri-esportare sia per servire il mercato locale, e questi investimenti possono essere considerati “ostaggi”, soprattutto perché la Cina può intraprendere una serie di azioni che rendono più difficile la vita di queste imprese e dei loro impiegati espatriati. Inoltre, la Cina utilizza per quanto possibile a suo favore le regole della Wto: oltre a introdurre dazi di ritorsione in risposta a quelli Usa, ha già aperto una disputa presso la Wto contro gli Stati Uniti per commercio sleale. Non è quindi affatto scontato che una guerra commerciale estesa venga vinta dagli Usa, né che l'atteggiamento bellicoso tenuto fino a ora porti a vantaggi negoziali.

Altro punto di debolezza che va considerato è che proprio diverse imprese americane risultano assumere posizioni decisamente contrarie rispetto alle decisioni di Trump. Ad esempio, Harley Davidson, marchio storico di motociclette Made in U.S.A prodotte a Milwaukee, dopo l'entrata in vigore dei dazi su acciaio e alluminio ha deciso di spostare la produzione di motociclette all'estero poiché, grazie ai dazi, il prezzo medio di ogni motocicletta esportata sarebbe salito di circa 2.200\$. Non volendo far ricadere sui consumatori, in particolare quelli europei, secondo mercato di sbocco per la casa motociclistica, l'unica soluzione è stata quella di intraprendere questa scelta. Diametralmente opposta la situazione di un altro marchio storico americano come Apple. Infatti, la componentistica dei prodotti Apple è in gran parte importata dalla Cina. Con l'applicazione dei dazi è previsto un rincaro dei prezzi degli iPhone che JP Morgan stima nel 14% circa. Contrariamente ad Harley Davidson, però, Apple potrebbe decidere di riportare entro i confini la produzione di quei componenti colpiti dai dazi di Trump. Analizzando i singoli casi di due sole aziende, possiamo capire quanto scompiglio possa portare all'interno del sistema manifatturiero di produzione americana questa guerra commerciale. Certe volte riuscendo far ottenere a Trump ciò che vuole, altre no. Sta di fatto che le pressioni che si possono creare all'interno del sistema non rappresentano certamente un fattore positivo per l'Amministrazione Trump. Anzi, probabilmente, costituiscono uno dei fattori chiave di pericolo per le strategie del presidente americano.

Altro punto debole delle attuali strategie americane è questo. Come detto in precedenza, la posizione di difficoltà rispetto ad altre economie nel mondo, la Cina su tutte, ha portato l'America ad arrecare danno alla struttura multilaterale internazionale di cui gli Stati Uniti sono essi stesso fondatori e promotori da circa 60 anni a questa parte. L'idiosincrasia tra il passato e il presente della politica commerciale americana pone l'accento sul fatto che, seppur gli Stati Uniti riuscissero a raggiungere nuovamente la leadership mondiale, l'attuazione di queste decisioni strategico-commerciali avrebbe la paradossale conseguenza di avvantaggiare i progetti alternativi di competitors come Cina e Russia.

4.3 Opportunities

Sebbene si vada sempre di più verso una posizione di aperto conflitto fra U.S.A e Cina, con i conseguenti coinvolgimenti delle altre superpotenze mondiali, ciò non vuol dire non vi possano essere delle potenziali opportunità da cogliere per gli Stati Uniti. Innanzitutto, smentendo gli oppositori delle politiche adottate da Trump, possiamo iniziare col considerare i successi già ottenuti durante il suo mandato: la vittoria sull'Isis, accompagnata per di più dalla punizione almeno simbolica inflitta al regime di Assad per il nuovo, presunto impiego di armi chimiche nella guerra civile siriana; le concessioni strappate alla Corea del Nord sul terreno militare e alla Cina sul terreno commerciale; i primi segni di redistribuzione dei carichi della difesa con gli alleati europei e asiatici. Questo ci aiuta a capire che, seppur possa essere considerata pericolosa sotto certi aspetti, alla politica diretta e interventista adottata da Trump certo non si può addossare la critica di non produrre risultati. In particolare modo le opportunità che si possono venire a creare per gli Stati Uniti sono diverse, ma è fuori ogni dubbio che tutto dipenderà dalla volontà di rinsaldare o distruggere la struttura globalizzata dell'economia mondiale sviluppatasi negli ultimi decenni.

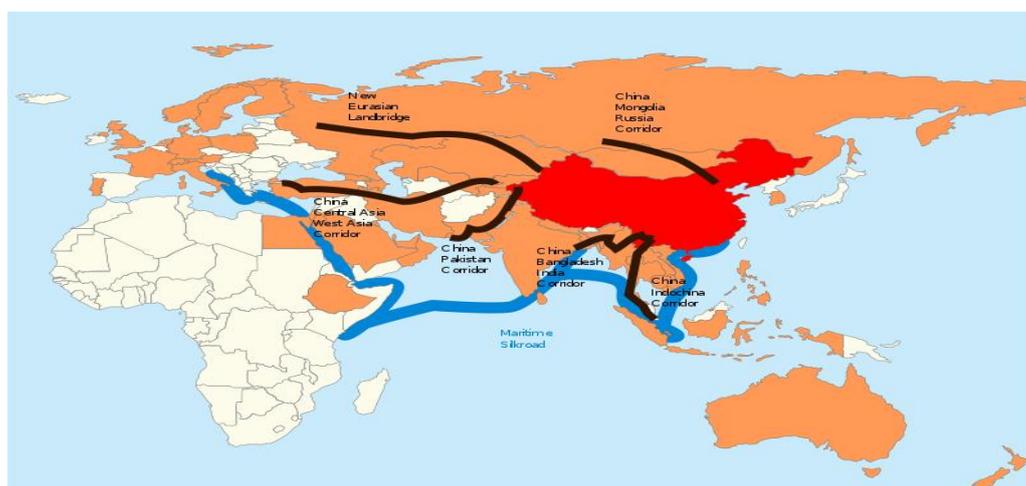
Le opportunità già colte da Trump ad oggi, sono quelle di aver portato il paese fuori da una crisi finanziaria in apparentemente poco tempo. Quelle che si possono venire a creare riguardano, invece, tutta una serie di situazioni sia di politica interna che di politica estera. Analizzando le questioni di politica interna, balza all'occhio il fatto che nolenti o dolenti, diverse imprese americane, nell'ipotesi che i dazi continuino a fare da barriera commerciale, saranno costrette a portare all'interno dei confini americani i propri centri di produzione. Questo, oltre che il rinfoltimento del settore manifatturiero americano, il quale negli ultimi anni ha vissuto quasi una desertificazione industriale, garantirebbe la creazione di numerosi nuovi posti di lavoro. Sotto l'aspetto delle politiche estere, invece, oltre quella di riacquisire la leadership sul piano internazionale, l'America avrebbe l'opportunità di sedersi al "tavolo dei vincitori" e imporre a quelli che oggi sono visti come competitor, le proprie decisioni sugli sviluppi dell'economia mondiale, azzerando non solo le minacce costituite da paesi non occidentalizzati come Cina e, in parte, Russia, ma potendo avanzare un rapporto di "coopetition" con questi ultimi. Infatti, come accennato nei capitoli precedenti, in alcuni settori come quello dell'energia solare, l'America non risulta star investendo particolarmente tanto. Un rapporto di

cooperazione mista a competizione fra aziende americane e cinesi, permetterebbe di ottenere vantaggi per tutti. Questo però a condizione che il disavanzo commerciale fra i due paesi sia quantomeno diminuito. Inoltre, non va sottovalutato il fatto, che un riequilibrarsi dei rapporti economici fra America e Cina, più e più volte definito da Trump come non paritario grazie ad alcune impostazioni culturali e politiche del paese asiatico, garantirebbe nuovi e numerosi investimenti in settori chiave per lo sviluppo globale futuro come quello dell'hi-tech e dell'energia rinnovabile.

4.4 Threats

La particolare natura delle manovre politiche di Trump è estremamente soggetta all'andare incontro ad ostacoli e minacce di diverso genere. Prescindendo dalle considerazioni di tipo politico, la più grande minaccia per l'economia americana è costituita dalla possibilità che Cina ed Europa, entrambe bersagliate dalle barriere tariffarie imposte da Trump, possano decidere di fare fronte comune e intensificare i rapporti commerciali. Questa evenienza, sicuramente già conosciuta da Trump, potrebbe essere significativamente importante della scacchiera dei rapporti commerciali internazionali. Inoltre, sembra che questa possibilità fosse già nelle intenzioni sia dell'Europa che della Cina. Il 10 dicembre 2017, in occasione del Symposium on International Developments and China's Diplomacy in 2017, il ministro degli Affari Esteri cinese Wang Yi, ha concluso il proprio discorso mettendo in evidenza come la Cina si trovi in un passaggio essenziale nella sua "marcia verso il rinnovamento nazionale" e come essa miri a raggiungere nuovi traguardi sempre più elevati nella propria azione diplomatica "con caratteristiche cinesi" (Fonte: Rapporto ISPI 2019). Questo ci fa rendere conto di come la Cina, nonostante voglia mantenere i canoni della tradizione sociale e culturale che la caratterizza, consideri sempre più importante l'apertura del proprio paese. Sebbene è impensabile che, almeno nel medio periodo, la Cina possa sostituire gli Stati Uniti al centro dell'ordine mondiale, non va dato per scontato che, grazie alla fitta rete di accordi politici che l'Amministrazione di Xi Jinping sta cercando di creare, il paese asiatico non riesca a divenire un nuovo punto di riferimento per l'Unione Europea. Per tale motivo, riteniamo che la minaccia più grande per gli Stati Uniti abbia un nome ben preciso. "One Belt, One Road". La cosiddetta Nuova via della seta è un

progetto strategico della Repubblica Popolare Cinese incentrato sul miglioramento dei collegamenti commerciali fra Cina ed Eurasia. Le aree interessate, sia via mare che via terra, sono: l'Asia Centrale, l'Asia Settentrionale, l'Asia Occidentale, i paesi e le regioni lungo l'Oceano Indiano e il Mediterraneo. Partendo dallo sviluppo delle infrastrutture di trasporto e logistica, la strategia cinese è quella di promuovere il proprio ruolo nelle relazioni commerciali globali, aumentando i flussi di investimenti internazionali e gli sbocchi commerciali per le produzioni cinesi. L'iniziativa è stata promossa da Xi Jinping nel 2013 e ha già visto diversi paesi europei, tra cui l'Italia, sottoscrivere una quota dell'investimento. La Via della Seta terrestre attraverserebbe tutta l'Asia Centrale fino ad arrivare alla Spagna. La via marittima costeggerebbe tutta l'Asia Orientale e Meridionale, arrivando fino al Mar Mediterraneo attraverso il canale di Suez. Secondo la società di consulenza McKinsey, OBOR (questo l'acronimo per "One Belt, One Road") coinvolgerebbe fino a 68 nazioni: più della metà della popolazione mondiale, tre quarti delle riserve energetiche e un terzo del prodotto interno lordo globale, rappresenterebbe il più grande progetto di investimento mai compiuto prima, superando, al netto dell'inflazione odierna, di almeno 12 volte l'European Recovery Program, ovvero il celebre Piano Marshall. (Fonte: *China's One Belt, One Road: Will it reshape global trade?* ; McKinsey, Luglio 2016).



(In nero i sei corridoi terrestri, in blu quelli marittimi. In arancione i paesi finanziatori del progetto tramite la Banca Asiatica d'Investimento per le Infrastrutture.)

Conclusioni.

La guerra economica sembra, ormai, alle porte. Dopo un anno e mezzo di schermaglie sembra di essere ancora all'inizio. Sebbene Trump sostenga di non aver iniziato lui quello che è stato definito come commercio sleale, pare del tutto intenzionato a concludere questa situazione. È chiaro, però, che le problematiche assolutamente reali come quelle della “deindustrializzazione” non sono delle scuse. La battaglia promossa da Trump con lo slogan “America First” è figlia di un'epoca precedente all'interno della quale sono state sicuramente sottovalutate altre nazioni, come quella Cinese. E probabilmente, il riscontro più interessante che si può trarre da tutto ciò, è proprio il fatto che il mondo sta andando in una direzione diversa rispetto a 10 anni fa. Diverse comunità occidentali sono state colpite da un indebolimento della democrazia. Sempre più numerosi sono i nazionalismi e i populismi. Numerosi eventi come la Brexit e la stessa politica di Trump, hanno costituito scenari impensabili sino a pochi anni prima. Successivamente, si è infatti iniziato a prendere sul serio l'ipotesi che alcuni processi possano alterare i tratti distintivi di un assetto liberal-democratico, che si stia delineando un “deconsolidamento” delle democrazie occidentali, o che, come ha osservato per esempio Edward Luce, la “rivolta populista contro l'economia mondiale” possa addirittura preludere al tramonto del liberalismo.

Alla luce di tutte le considerazioni fatte, risulta palese il divorzio inaudito fra gli Stati Uniti e l'ordine internazionale che avevano prima creato e poi contribuito ad allargare sempre più. Parte dell'élite politica e intellettuale liberale continuano a dichiararsi convinti la comunità internazionale liberale supererà anche questa prova e si rivelerà ancora una volta più forte di tutto. Mentre quella dell'Amministrazione Trump si rivelerà solo una deviazione di percorso, per rimediare alla quale sarà sufficiente trovare per qualche anno dei “prestatori alternativi di ordine” (I.H. Daalder, J.M. Lindsay, 2018), nell'attesa di tornare trionfalmente alle radici dell'ordine politico ed economico degli ultimi decenni. Ma rimangono le fragilità di cui Donald Trump rappresenta, molto più che l'artefice, solo una delle espressioni, sebbene probabilmente la più importante. Che lo si voglia o no, l'*universo* liberale degli anni Novanta si è già scomposto in un *multiverso* di potenze in ascesa, linguaggi e spazi politici diversi, in cooperazione ma, sempre più spesso, in

competizione tra loro, nel quale anche i residui dell'ordine precedente, comprese le istituzioni e i regimi internazionali, sono destinati a non mantenere più lo stesso significato del passato. L'epoca storica apertasi negli anni Novanta del secolo scorso sembra avviata al tramonto, mentre gli Stati Uniti sembrano sempre meno in grado di invertire il corso delle cose.

“La pace non è il lavoro di un solo uomo, di un partito, di una Nazione.

*Non c'è una pace delle nazioni grandi o piccole,
la pace è il frutto della cooperazione di tutto il mondo.”*

Barack Obama.



Donald J. Trump

@realDonaldTrump

Follow

Sorry losers and haters, but my I.Q. is one of the highest -and you all know it! Please don't feel so stupid or insecure, it's not your fault

Reply Retweet Favorite More

1,105

RETWEETS

563

FAVORITES



6:37 PM - 8 May 13

Riferimenti bibliografici.

- *Cattivi samaritani: Il mito del libero mercato e l'economia mondiale*; Ha-Joon Chang; ed. 2008
- *Bairoch*, tab. 3.3 p.40; 1993
- https://www.usitc.gov/documents/dataweb/ave_table_1891_2016.pdf
- *Economia Internazionale*; Paul Krugman; ed. 2012.
- *A General Equilibrium Analysis of the Welfare and Employment Effects of U.S. Quotas in Textiles, Autos, and Steel*; David G. Tarr; Washington, D.C.; Federal Trade Commission; 1989.
- *Office of United States Trade Representative*; Press Releases
- Chad P. Bown (PIIE); Washington Post; March 1, 2018
- Article XVIII*: Governmental Assistance to Economic Development
- *In arrivo nuovi dazi incrociati Usa-Cina - Ma il dialogo riparte*; Sole 24 Ore; 23 agosto 2018.
- *Vice Minister Wang Shouwen Will Lead a Delegation to Attend the Vice Ministerial Meeting on China-US Economy and Trade in the US on Invitation*; Ministry Of Commerce People'S Republic Of China; August 18, 2018
- *Teleborsa*; indice Dow Jones; 28 agosto – 25 settembre
- Section 232 Investigations: Overview and Issues for Congress, Congressional Research Service
<https://crsreports.congress.gov/R45249>
- *Prove di disgelo Xi-Trump - Nuovo rialzo a Wall Street*; Sole 24 Ore; 2 novembre 2018.

- *Commercio, Usa e Cina trovano l'armistizio per fermare l'escalation dei dazi agricoli*; Sole 24 Ore; 3 dicembre 2018.
- *Trump: intesa in vista sui dazi con la Cina*; Sole 24 Ore; 1 febbraio 2019.
- *Trump chiede alla Cina di cancellare tutti i dazi e prepara un accordo post Brexit*; Sole 24 Ore; 4 marzo 2019.
- *Commercio, Trump annuncia nuovi dazi e riapre la guerra commerciale Usa-Cina*; Sole 24 Ore; 6 maggio 2019.
- Office of the United States Trade Representative. January 2018.
- Global Market Outlook, www.solarpowereurope.org
- EIA, U.S. Energy Information Administration
- Created by CRS using data from Census Bureau on HTS products included in the Section 232 proclamations. Domestic Steel and Aluminum Manufacturing and Employment.
- *US Data Balance Deficit 2014*; US Census Bureau.
- Twitter; @realDonaldTrump; 4 aprile 2018.
- White House, *The National Security Strategy*, Washington DC, 2017
- Rapporto ISPI 2019
- WTO Annual Report 2016
- *China's One Belt, One Road: Will it reshape global trade?*; McKinsey, Luglio 2016
- I.H. Daalder, J.M. Lindsay, 2018
- *Il tramonto del liberalismo occidentale*, E. Luce; Torino, Einaudi, 2017.