



Dipartimento di Impresa e Management
Cattedra di Macroeconomia e politica economica

Il commercio internazionale e il caso pratico della guerra commerciale tra la Cina e gli Stati Uniti

Relatore:

Prof. Pietro Reichlin

Candidato:

Gabriella Nuzzo

Matricola 225291

Anno Accademico 2019/2020

INDICE

INTRODUZIONE	3
CAPITOLO I – DETERMINANTI DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE	
1.1 Panoramica sul commercio internazionale	6
1.2 Teoria ricardiana dei vantaggi comparati	9
1.3 Il modello di Heckscher-Ohlin	13
1.4 Il modello generale del commercio internazionale	17
CAPITOLO II – LA POLITICA COMMERCIALE	
2.1 I dazi doganali come strumento di politica commerciale	24
2.2 La liberalizzazione degli scambi e gli accordi internazionali	28
2.3 Catene globali del valore ed effetti sul piano economico e politico	34
CAPITOLO III – LE TENSIONI COMMERCIALI USA-CINA	
3.1 L’economia contemporanea cinese e statunitense	40
3.2 Le tappe della guerra commerciale e le conseguenze bilaterali e mondiali	46
3.3 Gli scenari futuri nel breve e nel medio-lungo termine	50
CONCLUSIONI	53
BIBLIOGRAFIA E SITOGRAFIA	58

INTRODUZIONE

L'apertura delle economie mondiali al commercio internazionale è motivata da due ragioni principali. Innanzitutto, gli scambi internazionali si realizzano in forza del fatto che i paesi sono diversi tra loro e si specializzano nella produzione in cui presentano un vantaggio comparato. In secondo luogo, i paesi beneficiano degli effetti dello sfruttamento efficiente delle economie di scala. Ad ogni modo, per poter comprendere la struttura del commercio internazionale, si rende necessario prendere in considerazione alcuni ostacoli degli scambi internazionali: distanza, barriere e confini.

La tesi affronta l'argomento delle cause e degli effetti del commercio internazionale attraverso una serie di modelli tradizionali, i quali mantengono la loro validità nonostante l'evoluzione della struttura degli scambi commerciali. Inoltre, verranno analizzati i dazi doganali come lo strumento principale della politica commerciale e i loro effetti sulle scelte produttive, sul benessere e sulla ripartizione del guadagno all'interno di un paese. Negli ultimi anni si è assistito alla ricomparsa del protezionismo dovuta allo scoppio della guerra commerciale tra la Cina e gli Stati Uniti per una serie di ragioni. A tal proposito, si discuteranno le conseguenze del duello commerciale a livello bilaterale e mondiale e le prospettive future. L'obiettivo è quello di dimostrare che nel complesso le guerre commerciali non creano valore e che, in linea generale, danneggiano la crescita economica, il commercio e la cooperazione internazionale.

L'oggetto dell'elaborato verrà discusso secondo il seguente schema. Nel primo capitolo si identificheranno i modelli alla base del commercio internazionale, quali la teoria dei vantaggi comparati di Ricardo, il modello di Heckscher-Ohlin ed infine quello generale, il quale consiste in una combinazione di elementi dei modelli precedenti e consente di illustrare le caratteristiche più significative del sistema degli scambi internazionali. Le considerazioni del modello ricardiano sulla differente produttività dei paesi e il concetto di vantaggio comparato presentano alcuni limiti che vengono superati in parte nei modelli successivi. Il modello di Heckscher-Ohlin ipotizza che le differenze di produttività tra i paesi vengono rintracciate nei diversi livelli di dotazioni di fattori produttivi, quali capitale e lavoro, e dimostra che, nonostante i paesi guadagnino dagli scambi commerciali, all'interno di ciascuna nazione si manifestano disuguaglianze sociali dovute ad una diversa distribuzione del reddito tra i gruppi di interesse. Successivamente, nel secondo capitolo sarà affrontato il tema della politica commerciale, adottata per ragioni legate alla compensazione della bilancia commerciale, alla redistribuzione della ricchezza e alla difesa di settori strategici per un'economia. In particolare, si approfondiranno gli effetti distorsivi di una politica doganale rispetto all'equilibrio di mercato, in termini di decisioni di produzione e di consumo, riparto dei profitti attraverso l'analisi costi-benefici ed il miglioramento delle ragioni di scambio a seconda delle

dimensioni del paese che introduce la tassa sulle importazioni. A partire dal secondo dopoguerra, al fine di favorire la cooperazione internazionale e il libero scambio riducendo le barriere tariffarie, sono stati stipulati una serie di trattati commerciali multilaterali. Da un lato, il GATT (successivamente sostituito dal Wto) e i round commerciali, dall'altro lato, gli accordi preferenziali suddivisi in due tipologie corrispondenti alle aree di libero scambio e alle unioni doganali. In aggiunta, il commercio internazionale è stato stimolato dall'affermazione di un nuovo modello produttivo rappresentato dalle catene globali del valore. Mentre in passato si scambiavano prodotti finiti, oggi grazie alle catene globali del valore si commercializzano prodotti intermedi assemblati in diverse aree del mondo e servizi. Il capitolo si concluderà con uno studio delle determinanti delle catene globali del valore e dei loro effetti economico-politici sulla crescita economica, il mercato del lavoro e l'interconnessione tra le global value chains e le guerre commerciali. Infine, nel terzo capitolo verrà illustrato il caso pratico della guerra commerciale tra gli USA e la Cina. Prima di entrare nel vivo della questione, si fornirà una veduta d'insieme sull'economia contemporanea dei due rivali. Da un lato, con l'ascesa del presidente statunitense Trump è stata perseguita la politica *America First*, con un ritorno alle *reaganomics*, intesa come la politica neoliberista promossa dal ex-presidente Ronald Reagan negli anni 80. La politica realizzata dal governo federale presenta un orientamento protezionistico, contraddistinto dall'imposizione di consistenti dazi doganali nei confronti dei partner commerciali e in particolare della Cina, per le motivazioni tipiche di una politica commerciale. In aggiunta, secondo la tradizione storica, la Cina incarna l'esempio di un'economia mista, ossia un'economia di mercato caratterizzata dall'intervento dello Stato. La Cina opera attraverso un sistema proprio di regole, assumendo un comportamento opportunistico riconducibile al dumping, alla concorrenza sleale e alle svalutazioni competitive della moneta. La guerra commerciale tra le due potenze assume anche i connotati di una battaglia tecnologica. Fin dalla crisi finanziaria del 2008-2009, la Cina si è distinta per i massicci investimenti nello sviluppo di infrastrutture digitali nella direzione dell'innovazione e dell'avanzamento tecnologico, con l'obiettivo di conquistare la supremazia mondiale. Ciò ha spinto l'amministrazione Trump a voler rilocalizzare molti assetti produttivi nel paese per ridurre la dipendenza dall'estero ed incrementare l'occupazione. Per queste ragioni il 22 marzo 2018 è scoppiata la guerra commerciale tra la Cina e gli Stati Uniti. Nel terzo capitolo verranno elencate le fasi principali della diatriba: i primi dazi sull'acciaio e l'alluminio, di cui la Cina è il primo produttore mondiale, la guerra tecnologica e sui diritti di proprietà intellettuale, al fine di proteggere la sicurezza nazionale, la guerra valutaria ed infine l'annuncio della fase uno dell'intesa. Lo scontro è durato due anni fino alla firma della fase uno di una lunga trattativa. Il primo round stabilisce la riduzione delle barriere tariffarie da parte degli USA e l'impegno della Cina ad acquistare il 78%

delle merci statunitensi nei prossimi due anni e a ridurre le fluttuazioni della moneta. Ad ogni modo, l'antagonismo tra le due nazioni è riaffiorato a causa dell'emergenza Covid-19, per cui i due avversari hanno iniziato ad accusarsi a vicenda muovendosi verso una nuova guerra commerciale. Infine, nell'elaborato si discuteranno gli effetti del duello sui paesi direttamente e indirettamente coinvolti e gli scenari futuri. Si enfatizzeranno l'impatto economico e politico sulla decrescita mondiale e la diversione del commercio internazionale verso altre aree del mondo, quale l'Europa, accompagnata da un incremento generalizzato dei prezzi, esponendo, dunque, le economie al rischio di stagflazione. Inoltre, la pandemia Covid-19 ha dato un impulso alla tendenza della deglobalizzazione, rendendo più complessa la gestione simultanea delle economie di mercato e di quelle basate su un proprio sistema libero concorrenziale. Questo fenomeno indurrà i governi a ridefinire il processo d'integrazione internazionale con effetti sulle catene globali del valore, le quali da un lato si accorceranno e si regionalizzeranno, e dall'altro lato si focalizzeranno sul commercio di servizi digitali.

La tesi si concluderà con delle riflessioni sulle disuguaglianze economiche e sociali tra i paesi e all'interno dei paesi stessi causate dalla globalizzazione e dal commercio internazionale. L'aumento delle disparità contribuisce alla decrescita economica e all'aumento del tasso di disoccupazione. A tal proposito, grazie agli spunti dell'economista Jeffrey Sachs sulla redistribuzione dei redditi attraverso una politica fiscale equa, sullo sviluppo sostenibile e su quello digitale, verrà offerta una prospettiva futura ottimistica degli USA. Inoltre, nell'Agenda 2030 sono stati definiti i 17 obiettivi di sviluppo sostenibile che i paesi aderenti all'ONU devono raggiungere entro il 2030 nella direzione di questa evoluzione.

CAPITOLO I – DETERMINANTI DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE

1.1 PANORAMICA SUL COMMERCIO INTERNAZIONALE

Prima di entrare nel vivo della teoria sul commercio internazionale, bisogna fare alcune considerazioni sulla struttura dei flussi commerciali, e in particolare su chi commercia con chi. Tra i principali partner commerciali degli Stati Uniti rientrano la Germania, il Regno Unito e la Francia. Il motivo per cui gli Stati Uniti realizzano scambi commerciali maggiori con questi paesi europei rispetto ad altri è associato alla dimensione dell'economia dei singoli paesi, espressa dal PIL, cioè il valore di mercato dei beni e servizi finali prodotti in un dato intervallo di tempo (anno/trimestre). Esiste una relazione empirica tra la dimensione economica di un paese e l'intensità del commercio internazionale. La figura 1.1 illustra tale relazione prendendo in considerazione i quindici partner commerciali europei più significativi per gli Stati Uniti. Sull'asse orizzontale è riportato il PIL dei singoli paesi rapportato al PIL totale dell'Unione europea, mentre sull'asse verticale è riportata la percentuale di commercio di ciascun paese sulla quota totale del commercio tra USA e UE. Dal momento che l'insieme dei punti è concentrato attorno alla bisettrice, la quota di commercio di ciascun paese con gli Stati Uniti su quella totale tra USA ed Europa risulta essere uguale alla quota di reddito prodotta dal paese sul PIL europeo. Dal punto di vista matematico, è stata scoperta una formula che esprime il volume del commercio tra due paesi ed è conosciuta come il modello gravitazionale del commercio mondiale. Secondo quest'equazione, il volume del commercio tra una coppia di paesi, a parità di tutti gli altri fattori, è direttamente proporzionale al prodotto dei loro PIL e si riduce all'aumentare della distanza: $T_{ij} = A \times Y_i \times Y_j / D_{ij}$. In quest'uguaglianza T_{ij} esprime il volume del degli scambi commerciali tra i paesi i e j , A è una costante (> 0), Y_i e Y_j rappresentano il Pil rispettivamente delle due economie e D_{ij} è loro la distanza. Il modello gravitazione del commercio mondiale esprime una stima abbastanza valida del volume commerciale tra i paesi, tuttavia, nella realtà i paesi spendono una buona parte del loro reddito nella produzione interna e possono attrarre una quota inferiore della spesa degli altri paesi. Dunque, al fine di comprendere la struttura del commercio internazionale, bisogna prendere in considerazione anche alcuni ostacoli del commercio internazionale.

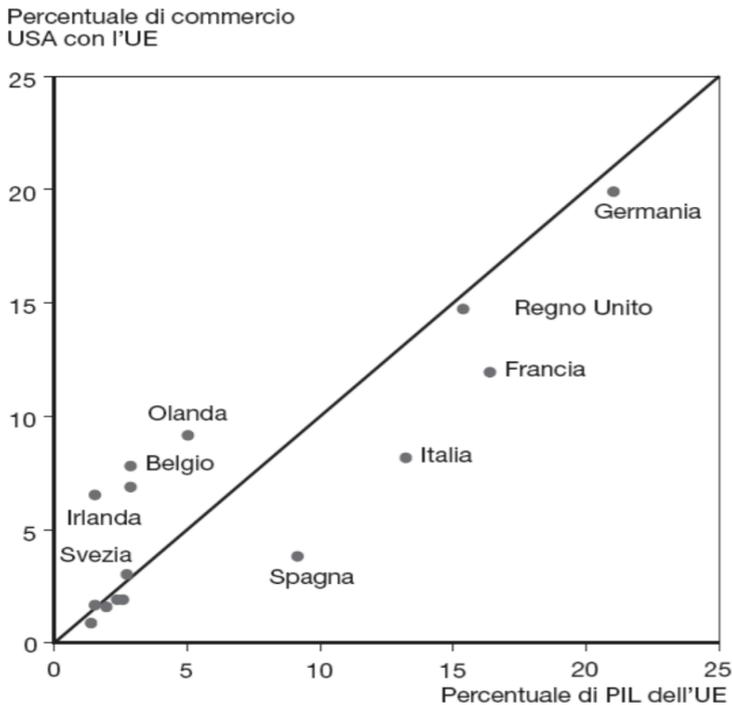


Figura 1.1: relazione tra la dimensione delle economie europee e il valore del commercio con gli USA. (Fonte: Krugman, P. R., Obstfeld, M., Melitz, M. J. (2012), *Economia internazionale 1. Teoria e politica del commercio internazionale*)

Gli ostacoli del commercio internazionale principali possono essere riassunti in: distanza, barriere e confini. Se si prendono in considerazione gli Stati Uniti e il Canada, il commercio tra questi due paesi vicini è più intenso rispetto a quello tra USA e un altro paese europeo della stessa dimensione. Come è dimostrato dal modello gravitazionale del commercio internazionale, la distanza è un fattore che genera un impatto negativo sul commercio mondiale; generalmente, all'incremento dell'1% della distanza tra 2 paesi corrisponde una contrazione compresa tra lo 0,7 e l'1% dei flussi commerciali tra questi due. Questo calo in parte è dovuto all'aumento dei costi di trasporto delle merci. Inoltre, il modello è in grado di misurare l'effetto degli accordi commerciali, dal momento che sono finalizzati ad aumentare i flussi commerciali tra i paesi partecipanti rispetto a quanto si stimerebbe, dati i loro PIL e la distanza reciproca. Ad ogni modo, nonostante i trattati sul libero scambio eliminino gli ostacoli commerciali tra i paesi, i confini nazionali risultano essere decisamente più rilevanti. Ad esempio, il Canada e gli Stati Uniti sono membri di un accordo commerciale chiamato NAFTA (North American Free Trade Agreement), che ha lo scopo di eliminare le barriere tariffarie tra i paesi che vi aderiscono creando un unico mercato nordamericano. Dai dati sul commercio è emerso che gli scambi all'interno delle province canadesi sono più intensi di quelli registrati tra USA e Canada. Tuttavia, è utile far presente che gli studiosi ancora stanno conducendo delle ricerche in merito alla rilevanza dei confini sul commercio.

Nell'evoluzione storica si è osservato un cambiamento della struttura del commercio internazionale dettato dal progresso tecnologico, da fattori politici e dalla “disintegrazione verticale” della produzione. L'avvento dei moderni mezzi di trasporto e di Internet ha consentito di ridurre le distanze, l'IT rende la comunicazione più rapida e senza costi. Tuttavia, l'esperienza del modello gravitazionale mostra come l'impatto negativo della distanza sugli scambi commerciali si sia ridotto ma non eliminato del tutto. Inoltre, la struttura degli scambi non è stata influenzata solamente dalla rivoluzione tecnologica, ma principalmente dalla risonanza degli eventi storici. Le due guerre mondiali, la Grande Depressione degli anni Trenta e il protezionismo hanno generato un rallentamento del commercio mondiale. Successivamente, dagli anni 70 il commercio internazionale ha avuto una crescita unica, dovuta in parte alla “disintegrazione verticale della produzione”, cioè a un decentramento della produzione di un bene in diversi paesi. Un chiaro esempio di questo fenomeno si rintraccia nei prodotti di elettronica della Apple, i quali spesso vengono assemblati in paesi dove il costo del lavoro è inferiore, come la Cina, servendosi di componenti prodotte in paesi ad alto salario come il Giappone. Per effetto della “disintegrazione verticale”, il valore di un prodotto può subire un aumento del doppio o del triplo rispetto a quello base.

Per concludere la visione d'insieme sul commercio internazionale, bisogna solo definire cosa scambiano i paesi. Mentre in passato si commercializzavano per lo più i prodotti primari (beni agricoli e minerali), oggi il principale oggetto del commercio mondiale è rappresentato dai manufatti, in particolare computer, componenti elettroniche, automobili ed abbigliamento. In aggiunta, negli ultimi anni si stanno affermando diversi servizi innovativi come i centri d'assistenza clienti oltremare, sebbene essi continuano a rivestire un ruolo poco significativo nel panorama del commercio mondiale. La vera rivelazione è rappresentata dall'aumento delle esportazioni di manufatti rispetto ai beni primari nei cosiddetti paesi del Terzo Mondo, ossia i paesi in via di sviluppo. Per esempio, a causa del basso costo della manodopera, i prodotti cinesi costavano poco e rapidamente hanno conquistato i mercati mondiali rendendo la Cina il primo esportatore mondiale, superando la Germania nel 2009. Il paese asiatico, che dapprima esportava manufatti a basso livello tecnologico, nel 2015 è riuscito a raggiungere un risultato rilevante: l'export dei prodotti tecnologici costituiva il 26% del totale dei manufatti esportati. Attualmente le principali esportazioni della Cina includono oggetti elettrici ed elettronici, computer e accessori e attrezzatura per le telecomunicazioni.

1.2 TEORIA RICARDIANA DEI VANTAGGI COMPARATI

Tra le determinanti della struttura del commercio internazionale vi è un modello sviluppato dall'economista britannico David Ricardo nel 1819. Prima di introdurre il modello, occorre definire il concetto di vantaggio comparato. Esistono due ragioni per cui il commercio internazionale risulta essere particolarmente vantaggioso. Innanzitutto, i paesi commerciano tra loro perché sono diversi e, in tal modo, ognuno produce ciò che riesce a realizzare nel miglior modo possibile. Il secondo motivo invece riguarda le economie di scala, per cui se i paesi producono un insieme limitato di beni, esiste una relazione tra la scala di produzione di questi beni e la diminuzione del costo unitario dei singoli prodotti, operando, dunque, in maniera più efficiente. Per comprendere le cause e gli effetti del commercio internazionale, è importante illustrare dei modelli semplificati che trattano queste due motivazioni separatamente. In questo paragrafo e nei prossimi a seguire viene esposta la prima categoria di teorie che spiega come le differenze fra paesi determinino il commercio internazionale e la dipendenza del commercio estero dai vantaggi comparati.

David Ricardo, uno degli esponenti della scuola classica, con la teoria dei vantaggi comparati dimostrò i benefici dettati dalle differenze internazionali della produttività del lavoro¹: due paesi traggono guadagni dallo scambio se si specializzano nella produzione del bene in cui possiedono un vantaggio comparato. Un paese ha un vantaggio comparato nella produzione di un bene se il costo opportunità per produrre quel bene è inferiore rispetto agli altri paesi. Per definizione il costo opportunità è il totale del valore di un bene economico o di un servizio sacrificato per non aver potuto disporre di un bene o di un servizio alternativo. In altre parole, la differenza nella produttività relativa del lavoro tra due paesi determina un diverso livello di specializzazione produttiva, consentendo ai singoli paesi di utilizzare nel modo più efficiente possibile le risorse abbondanti nel singolo paese per la produzione di un bene, rispetto ad altri per cui non hanno un vantaggio comparato. Ad esempio, le Filippine sono relativamente più efficienti nella produzione di footwear, abbigliamento e nell'assemblaggio di prodotti elettronici, rispetto a quella di prodotti chimici e automobili. Al contrario, gli Stati Uniti hanno un vantaggio comparato nella produzione di semiconduttori e prodotti farmaceutici, piuttosto che scarpe e abbigliamento. Se le Filippine si specializzassero nella produzione di abbigliamento per il mercato statunitense e gli Stati Uniti nella produzione farmaceutica, entrambi potrebbero trarre un guadagno dal commercio, dato che entrambi esporterebbero beni in cui possiedono un vantaggio comparato. L'approccio in cui la

¹ La produttività del lavoro è il rapporto tra la quantità di output ottenuto da un'attività e la quantità di lavoro impiegato.

struttura del commercio internazionale è determinata da questa divisione internazionale del lavoro è noto come modello ricardiano.

	<i>US</i>	<i>UK</i>	<i>Japan</i>	<i>Switz.</i>	<i>Germany</i>	<i>Australia</i>	<i>China</i>	<i>India</i>
Cereals	1.91	0.13	0.00	0.00	0.44	4.78	0.03	5.33
Beverages	0.72	3.30	0.09	1.38	0.75	1.28	0.10	0.06
Mineral fuels	0.55	0.68	0.14	0.04	0.17	1.49	0.09	1.23
Pharmaceuticals	0.94	2.19	0.15	9.14	1.90	0.00	0.10	1.34
Vehicles	1.15	1.27	2.79	0.14	2.25	0.16	0.36	0.56
Aerospace	4.32	1.96	0.33	0.50	1.78	0.30	0.05	0.71
Electrical & electronic equipment	0.91	0.49	1.29	0.51	0.84	0.10	2.18	0.29
Optical, medical & scientific equipment	1.76	1.16	1.83	2.25	1.53	0.35	1.12	0.23
Clocks & watches	0.30	0.58	0.60	40.13	0.64	0.16	0.99	0.04
Apparel (knitted)	0.15	0.45	0.02	0.03	0.50	0.06	3.52	1.72

Tabella 1.2: indici di vantaggio competitivo in diverse categorie di prodotti, anno 2013. (Fonte: Grant, R. M. (2016), Contemporary Strategies Analysis)

Per introdurre il modello ricardiano, è possibile fare l'ipotesi semplificatrice dell'impiego di un solo fattore di produzione, il lavoro. Alla base del modello ricardiano a un solo fattore vi è una serie di ulteriori supposizioni: l'esistenza di due paesi A e B, la produzione di due soli beni quali grano e abbigliamento e la differente produttività del lavoro dei paesi dovuta alle diverse tecnologie utilizzate, che può essere espressa in termini di lavoro impiegato (costante) per unità di output. Dato che la produttività del lavoro è costante, le quantità di lavoro impiegato rispettivamente nella produzione di un'unità di grano e di abbigliamento, definite come aLg e aLa , rappresentano il numero di ore di lavoro richieste per la realizzazione di un'unità del bene. Inoltre, L indica la quantità totale di lavoro offerto, mentre Qa e Qg le quantità di abbigliamento e di grano prodotte nell'economia. La frontiera delle possibilità produttive rappresenta la quantità massima di beni e servizi che possono essere prodotti in un'economia impiegando l'ammontare delle risorse e delle tecnologie a disposizione. La frontiera delle possibilità produttive è data dall'uguaglianza: $aLg Qg + aLa Qa = L$. Secondo quest'equazione, il numero totale di ore di lavoro disponibili è dato dalla somma del lavoro impiegato nella produzione di grano e abbigliamento. Quando l'economia utilizza tutte le sue risorse, il costo opportunità della produzione di un'ulteriore unità di grano è uguale alla quantità di abbigliamento che si deve rinunciare a produrre: (aLg/aLa) . Ad esempio, se è necessaria un'ora di lavoro per produrre un chilo di grano e due ore di lavoro per produrre un'unità di abbigliamento, il costo opportunità di un chilo di grano in termini di abbigliamento è pari a un mezzo. La frontiera delle possibilità produttive esprime la combinazione di beni che un'economia può produrre, ma per determinare cosa viene effettivamente prodotto bisogna fare riferimento anche

ai prezzi dei beni. Nel modello semplificato a un solo fattore non si realizzano profitti e i lavoratori percepiscono l'intero valore di quello che producono. Dunque, dati i prezzi del grano e dell'abbigliamento P_g e P_a , i salari orari dei produttori di grano sono uguali al valore di mercato del grano prodotto in un'ora (P_g/aL_g), mentre i salari orari dei produttori di abbigliamento sono uguali al valore di mercato dell'abbigliamento prodotto in un'ora (P_a/aL_a). Se $P_g/P_a > aL_g/aL_a$, il salario pagato nell'industria che produce grano è maggiore di quello pagato nel settore in cui si produce abbigliamento e, dunque, i lavoratori che preferiscono salari elevati decideranno di lavorare solamente nell'industria del grano. Si desume che un'economia si specializzerà nella produzione di un bene se il prezzo relativo di quel bene eccede il suo costo opportunità. In particolare, secondo la teoria del valore-lavoro di Ricardo, in assenza del commercio internazionale i prezzi relativi delle merci sono uguali al rapporto fra le quantità di lavoro richieste per produrle.

Per continuare l'analisi sulla struttura del commercio internazionale, a questo punto si rende necessario introdurre il commercio internazionale nel modello a un solo fattore di Ricardo. Innanzitutto, occorre definire le ipotesi di base del modello; si suppone l'esistenza di due paesi A e B che producono grano e abbigliamento, le cui forze lavoro vengono espresse rispettivamente con L e L^* , mentre le quantità di lavoro impiegate nella produzione di un'unità dei due beni vengono indicate come aL_g e aL_a per il paese A e aL_g^* e aL_a^* per il paese B. In aggiunta, si ipotizza che $aL_g/aL_a < aL_g^*/aL_a^*$ cioè A ha un vantaggio comparato nella produzione di grano o in altri termini ha un costo opportunità del grano inferiore rispetto a B. È utile tenere a mente la distinzione fondamentale tra il vantaggio comparato e il vantaggio assoluto nella produzione di un bene, secondo cui un paese ha un vantaggio assoluto se riesce a impiegare meno ore lavorative rispetto ad un altro paese nella produzione di un bene. In questo caso il paese A possiede un vantaggio assoluto nella produzione del grano. Per quanto riguarda i prezzi relativi delle merci, in questo modello non può valere più la teoria del valore-lavoro. Dunque, i due paesi esporteranno le quantità di grano e abbigliamento che hanno un prezzo inferiore rispetto all'altro, finché i rispettivi prezzi non si eguaglieranno. Per poter determinare i prezzi relativi dei beni nei due mercati presi in considerazione, si rende necessaria un'analisi di equilibrio generale. Infatti, entrambi i paesi ottengono vantaggi dallo scambio, cioè A esporta grano per poter importare abbigliamento e B commercializza l'abbigliamento con il grano. Ai fini del calcolo dei prezzi relativi in presenza del commercio, innanzitutto bisogna calcolare la domanda e l'offerta relativa complessive, indicate come RD e RS , intese come le quantità di grano rispettivamente domandate nei due mercati su quelle di abbigliamento, per ogni livello del prezzo relativo del grano P_g/P_a .

Per poter ottenere una comprensione maggiore dei vantaggi comparati, risulta utile fornire un esempio numerico. Nella seguente tabella i due paesi presentano differenze nelle produttività del lavoro dovute a diverse tecnologie, determinando, quindi, diverse specializzazioni produttive e guadagni dal commercio.

Quantità di lavoro utilizzato per unità di prodotto nei due paesi:

	Grano	Abbigliamento
A	$aLg = 1 \text{ h/kg}$	$aLa = 2 \text{ h/m}$
B	$a^*Lg = 6 \text{ h/kg}$	$a^*La = 3 \text{ h/m}$

$$aLg / aLa = 1/2 < a^*Lg / a^*La = 2$$

Ne consegue che il paese A è più efficiente in entrambe le produzioni e di conseguenza ha un vantaggio assoluto in entrambe le industrie, mentre il paese B risulta essere meno efficiente sia nella produzione di grano che in quella di abbigliamento. Ad ogni modo, questa analisi non si focalizza sul vantaggio assoluto ma sul vantaggio comparato, in quanto da quest'ultimo si generano i guadagni dallo scambio. Innanzitutto, bisogna calcolare il prezzo relativo del cibo, il quale nel modello a un solo fattore con il commercio internazionale e in caso di specializzazione produttiva è compreso tra i due costi opportunità del grano e dell'abbigliamento; $aLg / aLa = 1/2$ e $a^*Lg / a^*La = 2$. Dunque, si può ipotizzare che in una situazione di equilibrio il prezzo relativo del grano sia pari a 1, ossia 1 kg di grano viene negoziato con 1 unità di abbigliamento. Nel paese A per produrre 1 kg di grano è richiesta un'ora di lavoro, la metà necessaria per realizzare un'unità di abbigliamento. Di conseguenza, si percepiscono salari più alti nel settore del grano e il paese si specializza in questa produzione. Per il paese B si ha una situazione opposta, per cui quest'ultimo deciderà di specializzarsi nella produzione di abbigliamento. I due paesi ottengono un guadagno dagli scambi commerciali attraverso la specializzazione e in particolare tramite il metodo indiretto. Se si producesse direttamente nel paese A, un'ora di lavoro basterebbe a produrre solo mezza unità di abbigliamento, invece, secondo il metodo indiretto, è possibile produrre 1 kg di grano scambiandolo con un'unità di abbigliamento del paese B, rendendo di fatto il commercio più profittevole per A. Allo stesso modo, se il paese B seguisse la produzione diretta, in un'ora riuscirebbe a produrre 1/6 kg di grano ma, commercializzando con il paese A, potrebbe ottenere il doppio del grano, dato che potrebbe produrre indirettamente 1/3 di unità di abbigliamento in un'ora e venderla al paese A in cambio di 1/3 di kg di grano. Come volevasi dimostrare, il commercio internazionale risulta

vantaggioso in forza della specializzazione produttiva per quei beni in cui i paesi possiedono un vantaggio comparato.

Alla luce delle recenti evoluzioni del commercio internazionale, la teoria dei vantaggi comparati può essere ancora in grado di spiegare la struttura del commercio internazionale? Assolutamente sì. Sebbene il modello ricardiano presenti dei limiti, esso rimane uno dei principali strumenti per l'interpretazione delle cause e degli effetti del commercio internazionale. Il primo limite del modello concerne l'esclusione della distribuzione del reddito nei paesi come conseguenza del commercio internazionale, implicando che i paesi guadagnino sempre dagli scambi. In secondo luogo, non si considera che la differenza nella specializzazione produttiva sia determinata da diversi livelli di dotazione di lavoro, qualifiche lavorative, capitale fisico e terra, come verrà illustrato dal modello di Heckscher-Ohlin nel prossimo paragrafo. Infine, il modello di Ricardo esclude tra le cause degli scambi il ruolo svolto dalle economie di scala. Nonostante ciò, tuttora rimangono valide le implicazioni fondamentali del modello riguardanti l'importanza ricoperta dalla differenza di produttività e dal vantaggio comparato nel commercio internazionale. Una testimonianza dell'effettività della teoria dei vantaggi comparati si rintraccia nel paragone tra USA e Cina in riferimento all'industria aerospaziale e quella dell'elettronica. Nel 2013 gli Stati Uniti avevano un vantaggio comparato rispetto alla Cina nel settore aerospaziale, con i relativi indici pari a 4,32 e 0,05. Allo stesso modo il paese cinese aveva il primato nello scenario mondiale nel settore dell'elettronica, come attestato dal corrispondente indice pari a 2,18, rispetto allo 0,91 degli USA. Dunque, i paesi si sono affermati come esportatori di quei beni in cui avevano un vantaggio comparato significativo, rispetto a quello posseduto negli altri settori delle singole economie.

1.3 IL MODELLO DI HECKSCHER-OHLIN

Un altro importante modello che spiega le cause del commercio internazionale è quello di Heckscher-Ohlin, realizzato da Eli Heckscher e Bertil Ohlin. Tale modello supera alcuni limiti del modello ricardiano partendo dalla considerazione che il vantaggio comparato è determinato dalle differenze nelle dotazioni relative dei fattori di produzione, quali capitale e lavoro, e non da differenze nelle tecnologie, come ipotizzato nel modello di Ricardo. Un altro fondamentale presupposto della teoria HOS è la <<perfetta mobilità dei fattori>>, secondo cui nel lungo periodo le dotazioni di risorse possono spostarsi liberamente da un settore all'altro, determinando lo stesso guadagno. In questa analisi si prenderà in considerazione la versione semplificata di un'economia a due fattori in cui ci sono due paesi A e B, due beni quali cibo e abbigliamento e due fattori produttivi, ossia capitale e lavoro. Inoltre, in tutti i mercati vige la concorrenza perfetta (non sussistono economie di scala). Nell'economia a due fattori in generale vi è una perfetta sostituibilità

tra i fattori, per cui vi è una certa arbitrarietà nella scelta di come impiegare i fattori della produzione. Ne consegue che la combinazione delle risorse deriva dal costo relativo di capitale e lavoro w/r , dove w rappresenta il salario e r il rendimento del capitale. Occorre specificare che l'intensità fattoriale dipende dalla dotazione relativa di capitale e lavoro utilizzata e non necessaria come nel modello ricardiano, da ciò deriva un diverso costo relativo dei fattori produttivi. Nel modello in esame si dice che la produzione di abbigliamento è intensiva di lavoro se, per ogni dato livello del rapporto salario-rendita, il rapporto lavoro-capitale è maggiore di quello impiegato nella produzione di cibo: $L_a/K_a > L_c/K_c$. Quindi, la produzione di abbigliamento è intensiva in lavoro, mentre quella di cibo è intensiva in capitale. Proprio perché si tiene conto dei fattori produttivi effettivamente utilizzati e non richiesti, una merce non può essere contemporaneamente intensiva in capitale e lavoro. In un'economia chiusa al commercio internazionale non vi è la specializzazione in un settore piuttosto che in un altro e il prezzo relativo dell'abbigliamento e del cibo dipende dal costo relativo dei fattori produttivi, che a sua volta deriva dalle quantità di lavoro e capitale utilizzate nella produzione dei beni. Questa relazione tra il prezzo dei fattori produttivi e il prezzo dei beni si esplica nell'affermazione che un aumento del salario dei lavoratori provoca un aumento del prezzo dell'abbigliamento intensivo in lavoro, mentre ciò non avrà effetto sul prezzo del cibo intensivo in capitale. Da ciò derivano due considerazioni importanti. Innanzitutto, un incremento del prezzo dell'abbigliamento rispetto a quello del cibo provoca un aumento del reddito dei lavoratori relativamente a quello dei proprietari di capitale. Poi, questa variazione determina un aumento del potere d'acquisto dei lavoratori e una diminuzione di quello dei proprietari del capitale, dal momento che aumentano i salari reali e si riducono i rendimenti reali di entrambe le merci. Quindi, le differenze dei prezzi relativi causano una diversa distribuzione del reddito; i proprietari dei fattori subiscono alternativamente guadagni e perdite. Un ultimo aspetto da prendere in considerazione nell'economia a due fattori concerne l'allocazione delle risorse. Dato il prezzo relativo dell'abbigliamento e quindi anche il rapporto lavoro-capitale, se per ipotesi la forza lavoro aumenta, allora è possibile incrementare l'impiego del lavoro rispetto a quello del capitale allocando più lavoro e capitale nella produzione di abbigliamento intensivo in lavoro.

Dopo questa prima analisi si rende utile fare un balzo in avanti attraverso l'analisi di economie a due fattori aperte al commercio internazionale. Le ipotesi di questo modello si fondano sull'esistenza di due paesi A e B che possiedono le stesse domande relative di cibo e abbigliamento quando i prezzi relativi sono identici, le stesse tecnologie, dato che quantità costanti di lavoro e capitale producono lo stesso livello di output nei due paesi, ma presentano una differente dotazione di risorse, dal momento che A ha un rapporto lavoro su capitale superiore rispetto a B. Il paese A è relativamente abbondante in lavoro se e solo se l'offerta di lavoro sul capitale di A è maggiore del

rapporto di B. La differenza nelle dotazioni di fattori determina una differenza nei prezzi relativi dei prodotti, tuttavia, il commercio internazionale fa convergere i prezzi relativi nei due paesi fino ad ottenere un prezzo di equilibrio. L'apertura al commercio internazionale impatta sul prezzo relativo dei beni, quindi, un paese esporta il bene il cui prezzo relativo si incrementa. Nel caso in esame, il paese A esporta l'abbigliamento che ha un prezzo relativo più alto, al contrario il paese B esporta cibo che conseguentemente subisce un incremento del prezzo relativo. Queste riflessioni possono essere sintetizzate nel teorema di Heckscher-Ohlin: i paesi esportano beni intensivi in quei fattori che sono relativamente abbondanti in quei paesi. Come era emerso precedentemente, il commercio internazionale può avere effetti sulla distribuzione del reddito nel lungo periodo e ciò vuol dire che le variazioni dei prezzi relativi hanno un effetto sulla remunerazione dei fattori della produzione. Nel paese A in cui aumenta il prezzo relativo dell'abbigliamento, i lavoratori beneficiano dell'apertura al commercio, mentre i proprietari del capitale subiscono una perdita del potere d'acquisto. Invece, nel paese B in cui vi è un maggiore prezzo relativo del cibo, si ha una distribuzione del benessere del tutto opposta. Si desume che i proprietari del fattore abbondante sono favoriti dal commercio internazionale, mentre i proprietari del fattore scarso subiscono un danno. In conclusione, seppure i paesi beneficino degli effetti del commercio internazionale, c'è sempre qualcuno che viene danneggiato all'interno di ogni singolo paese. Questa tesi fondamentale è in grado di spiegare come il commercio internazionale sia una delle cause delle disuguaglianze sociali attualmente esistenti negli Stati Uniti. Il commercio internazionale non determina solamente la convergenza dei prezzi relativi dei beni ma anche quella dei prezzi dei fattori utilizzati nella produzione; si parla del cosiddetto pareggiamento dei prezzi dei fattori. Tuttavia, questo fenomeno non sembra verificarsi nella realtà in quanto i paesi del mondo presentano significative differenze nel livello dei salari.



Figura 1.3: salario mensile nell'industria dell'abbigliamento di determinati paesi, anno 2018. (Fonte: NYU Stern Center for Business and Human Rights)

Al fine di comprendere a ragione per cui il pareggiamento dei prezzi dei fattori non si verifica empiricamente, bisogna fare riferimento a tre assunzioni sbagliate: i due paesi producono entrambi i beni, hanno a disposizione le stesse tecnologie e il commercio internazionale determina l'uguaglianza dei prezzi in entrambi i paesi. Innanzitutto, non è detto che entrambi i paesi producano entrambi i beni. Per l'appunto, se i paesi manifestassero differenze significative nel rapporto lavoro-capitale, allora potrebbero decidere di specializzarsi nella produzione di un bene piuttosto che in un altro. Quindi, i prezzi dei fattori produttivi non possono uguagliarsi se sussistono notevoli differenze tra le dotazioni di fattori produttivi. In secondo luogo, i paesi non dispongono necessariamente dello stesso livello di tecnologie. Un paese con tecnologia superiore potrebbe condurre a un aumento del costo del lavoro e del capitale. Infine, il commercio internazionale non porta alla convergenza dei prezzi relativi dei beni perché nella realtà esistono alcune barriere al libero scambio come i dazi commerciali.

L'ipotesi alla base del modello HOS secondo cui le differenti risorse costituiscono l'unico driver del commercio internazionale può essere verificata attraverso un test. Da uno studio condotto da Leontief, è emerso che gli Stati Uniti esportano meno prodotti intensivi di capitale di quelli che importano, sebbene il paese sia uno tra quelli con maggiore abbondanza di capitale; tale evidenza è nota come il paradosso di Leontief. La spiegazione più accreditata di questo fenomeno risiede nella differente tecnologia impiegata dagli USA, caratterizzata da una minore intensità di capitale ma con un livello più alto d'innovazione e con maggiori qualifiche lavorative. Il risultato del paradosso di Leontief è stato confermato anche da un test condotto a livello mondiale dagli studiosi Bowen, Leamer e Sveikauskas. Per concludere, le previsioni del modello di HOS non risultano essere del tutto coerenti con la realtà. Ad ogni modo, tale teoria trova riscontro nella struttura commerciale dei paesi sviluppati e in via di sviluppo. Il modello di HOS è in grado di spiegare l'evoluzione dell'export dei paesi ricchi di lavoro non qualificato e di quelli abbondanti di lavoratori con scarse competenze nei paesi del Terzo Mondo. Dal confronto tra le importazioni statunitensi provenienti dall'India e dalla Germania, si nota che l'India rappresenta una fetta importante delle importazioni di prodotti intensivi in lavoro non qualificato, come il tessile e l'abbigliamento, mentre gli Stati Uniti importano dal paese europeo prodotti di qualità come le automobili, attraverso l'impiego di lavoratori altamente skillati. Tuttavia, nel corso del tempo l'India è diventata una delle dieci più importanti economie del mondo e le esportazioni intensive di tecnologia, e quindi abbondanti di lavoro specializzato, hanno acquisito un peso significativo nella bilancia commerciale degli USA, uniformandosi alla forza cinese. Per concludere, la teoria di Heckscher-Ohlin ha dimostrato che i

cosiddetti paesi del Terzo Mondo si sono specializzati nella produzione di beni abbondanti nel fattore lavoro qualificato a seguito dell'incremento dell'offerta di lavoro competente.

1.4 IL MODELLO GENERALE DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE

Il modello generale del commercio internazionale si presenta come una combinazione dei modelli esaminati precedentemente e consente di spiegare gran parte delle fattispecie dell'economia internazionale. Solamente per alcune problematiche si rende necessario prendere in considerazione un modello specifico, come nel caso della variazione della curva di offerta mondiale per effetto della crescita economica e l'imposizione dei dazi commerciali sulle importazioni. Alla base del modello del commercio internazionale vi sono quattro importanti considerazioni relative a: la relazione tra la combinazione produttiva di un paese e l'offerta relativa, il legame tra prezzi relativi e domanda relativa, l'intersezione tra la curva di domanda relativa mondiale e quella di offerta relativa mondiale determina l'equilibrio internazionale e infine gli effetti delle ragioni di scambio sul benessere nazionale. La prima ipotesi di base del modello è che ogni paese produce solamente due beni quali abbigliamento e cibo e la frontiera delle possibilità produttive, la quale rappresenta la combinazione di beni prodotti da un paese in maniera efficiente, è una curva concava. Occorre ricordare dai modelli studiati in precedenza che le differenze nelle possibilità produttive derivano dalle differenze nelle dotazioni di risorse e tecnologia. Un'economia si posiziona sulla frontiera delle possibilità produttive nel punto in cui viene massimizzato il valore del prodotto $V = P_a Q_a + P_c Q_c$ e cioè nel punto di tangenza tra la frontiera e le rette di isovalore. Le rette di isovalore corrispondono ai diversi livelli del valore del prodotto. La combinazione produttiva scelta dall'economia dipende dal prezzo relativo dell'abbigliamento in termini di cibo P_a/P_c .

All'aumentare del prezzo relativo dell'abbigliamento, si produce più abbigliamento e quindi si incrementa l'offerta relativa. Invece, dal lato della domanda, e quindi dei consumatori, il vincolo di bilancio dei consumatori impone che il valore del consumo sia uguale al valore della produzione $P_a D_a + P_c D_c = P_a Q_a + P_c Q_c = V$. La domanda dipende dalle preferenze dei consumatori; per semplicità si suppone che le scelte di consumo corrispondano ai gusti di un singolo consumatore rappresentativo. Le preferenze del singolo consumatore possono essere espresse tramite le curve di indifferenza, le quali rappresentano le combinazioni di prodotti che rendono il consumatore indifferente, o in altri termini che procurano al consumatore lo stesso livello di soddisfazione. Le curve di indifferenza presentano tre proprietà: 1) al fine di garantire il medesimo livello di soddisfazione, le curve di indifferenza hanno un'inclinazione negativa, cioè ad un aumento del consumo di abbigliamento deve corrispondere una diminuzione del consumo di cibo 2) graficamente le curve di indifferenza più lontane dall'origine corrispondono ad un livello superiore

di abbigliamento e cibo, pertanto ad un maggiore livello di benessere 3) quanto più ci si sposta a destra tanto più le curve di indifferenza si appiattiscono: all'aumentare del consumo di abbigliamento rispetto a quello di cibo, il valore di un'unità di cibo si accresce e dunque è necessario incrementare sempre di più l'abbigliamento per compensare la perdita di cibo.

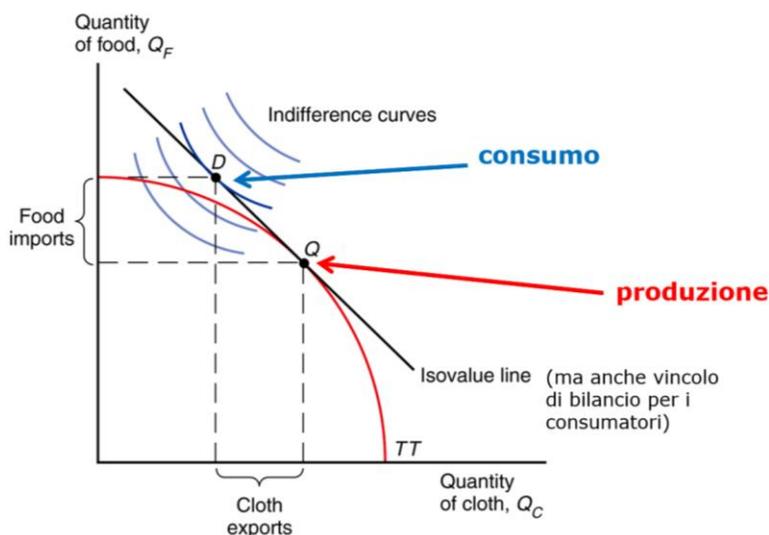


Figura 1.4: Produzione, consumo e commercio nel modello generale. (Fonte: Krugman, P. R., Obstfeld, M., Melitz, M. J. (2012), *Economia internazionale 1. Teoria e politica del commercio internazionale*)

In un'ottica di massimizzazione del benessere, i consumatori sceglieranno di consumare nel punto di tangenza tra la retta di isovalore e la curva di indifferenza più alta. In corrispondenza del punto D la quantità prodotta di abbigliamento eccede quella consumata e dunque l'economia esporta abbigliamento e per la stessa logica importa cibo. Cosa succede a seguito di un aumento del prezzo relativo dell'abbigliamento? Innanzitutto, l'economia produce più abbigliamento e meno cibo e conseguentemente si modificano le quantità prodotte e le scelte di consumo. Le scelte di consumo variano a seguito di due effetti: l'effetto reddito e l'effetto sostituzione. L'effetto reddito è legato ad un aumento di benessere, in quanto l'economia si sposta su una curva di indifferenza più alta. Dal momento che esporta abbigliamento, un incremento del prezzo relativo dell'abbigliamento permette di negoziare un'unità di abbigliamento con più quantità di cibo, rappresentando, dunque, un vantaggio. Al contrario, l'effetto sostituzione è dovuto alla sostituzione del consumo di cibo con un maggiore consumo di abbigliamento. Ciò si riflette nelle curve di domanda e offerta relative, per cui a seguito dell'incremento del prezzo relativo, si genera un aumento della produzione relativa dell'abbigliamento e una diminuzione del consumo – l'abbigliamento diventa più costoso - dunque, l'effetto sostituzione prevale sull'effetto reddito.

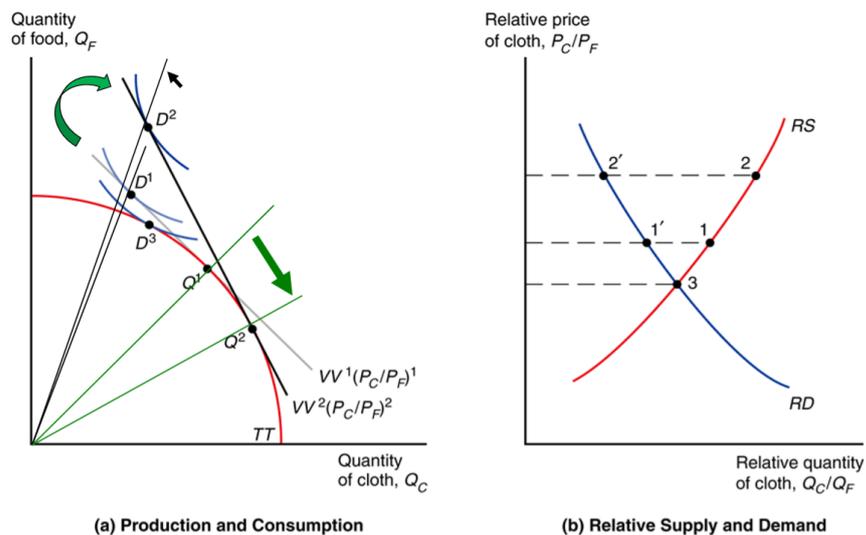


Figura 1.5: Effetto di un aumento del prezzo relativo dell'abbigliamento e guadagni dallo scambio. (Fonte: Krugman, P. R., Obstfeld, M., Melitz, M. J. (2012), *Economia internazionale 1. Teoria e politica del commercio internazionale*)

Infine, passando in rassegna l'ultima ipotesi base del modello generale del commercio internazionale, la ragione di scambio di un'economia può essere definita come il rapporto tra il prezzo del bene esportato e il prezzo del bene importato. Essendosi verificato un aumento del benessere nazionale a seguito di un incremento del prezzo relativo dell'abbigliamento, è possibile definire l'effetto di scambio: un miglioramento delle ragioni di scambio aumenta il benessere di un paese, mentre una riduzione lo deteriora. Inoltre, occorre tenere a mente che il commercio internazionale genera un beneficio per i paesi, ma all'interno di ogni singolo paese qualcuno verrà sempre danneggiato. Dopo aver osservato le determinanti del modello del commercio internazionale base, è possibile definire i prezzi relativi. Supponendo l'esistenza di due paesi A e B che esportano rispettivamente abbigliamento e cibo con le ragioni di scambio P_A/P_C e P_C/P_A , i consumatori condividono le stesse preferenze e quindi i paesi possiedono la stessa domanda relativa. Tuttavia, vengono prodotte diverse quantità dei beni, ovvero i paesi dispongono di differenti curve di offerta relative. Il prezzo relativo dell'abbigliamento è il risultato dell'intersezione tra la curva di domanda relativa mondiale e la curva di offerta relativa mondiale, la quale per costruzione si trova tra le curve di offerta relative dei singoli paesi. Nel modello a due paesi la domanda relativa e l'offerta relativa mondiale sono pari alla somma, rispettivamente, delle quantità domandate ed offerte nei due paesi: $(Q_A + Q_A^*) / (Q_C + Q_C^*)$ e $(D_A + D_A^*) / (D_C + D_C^*)$.

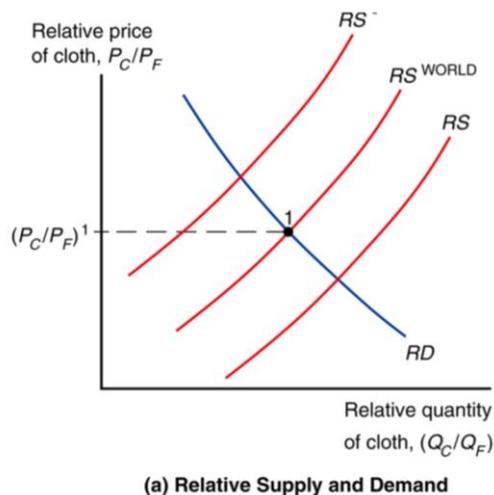


Figura 1.6: prezzo relativo di equilibrio con commercio internazionale e flussi di scambio. (Fonte: Krugman, P. R., Obstfeld, M., Melitz, M. J. (2012), *Economia internazionale 1. Teoria e politica del commercio internazionale*)

Una delle problematiche più controverse del commercio internazionale riguarda gli effetti della crescita economica sull'economia mondiale o su quella di un singolo paese. Da un lato si pensa che la crescita economica mondiale sia positiva per un singolo paese perché offre maggiori possibilità commerciali e riduce il prezzo delle importazioni. Dall'altro lato, la crescita economica favorisce una minore competitività dei prodotti nazionali sul piano mondiale. In riferimento alla crescita economica di una singola nazione, alcuni sostengono che questa sia il requisito per competere sul mercato internazionale, altri invece credono che la diminuzione dei prezzi dei prodotti esportati generi maggiori vantaggi per i paesi esteri. Ad ogni modo, il modello del commercio internazionale aiuta a comprendere in maniera chiara gli effetti della crescita economica sull'economia mondiale. Innanzitutto, bisogna specificare che la crescita è sbilanciata, nel senso che sposta la frontiera delle possibilità produttive più in una direzione piuttosto che in un'altra. Questo vuol dire che si manifesta perlopiù in un settore, determinando uno spostamento dell'offerta relativa. Le ragioni per cui la crescita è sbilanciata risiedono nel progresso tecnologico e nella dotazione di un fattore della produzione. Secondo il modello ricardiano, il miglioramento della tecnologia in un settore determina un cambiamento delle possibilità produttive maggiormente nella direzione del prodotto del settore che in quella del prodotto appartenente ad un settore diverso. Alternativamente, la spiegazione per cui si verifica una crescita sbilanciata per effetto dell'offerta di un fattore produttivo viene suggerita dal modello HOS, in base al quale la distorsione è accentuata per il prodotto intensivo in quel fattore per cui è stato registrato un aumento dell'offerta. Il risultato della crescita

sbilanciata consiste in un aumento della produzione relativa di abbigliamento per ogni livello del prezzo relativo, con conseguente spostamento della curva di offerta da RS^1 a RS^2 .

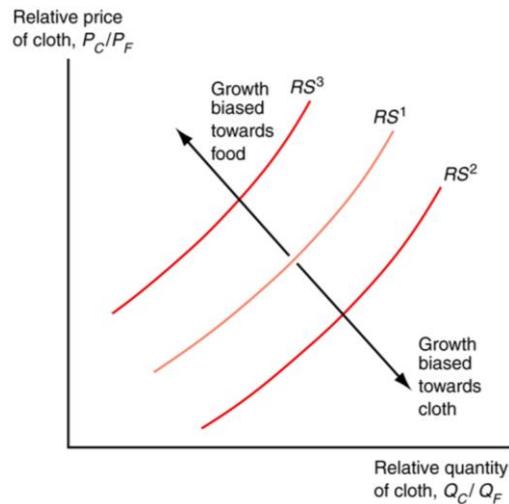


Figura 1.7: effetti della crescita economica sulla curva di offerta relativa. (Fonte: Krugman, P. R., Obstfeld, M., Melitz, M. J. (2012), *Economia internazionale 1. Teoria e politica del commercio internazionale*)

La crescita sbilanciata nell'industria dell'abbigliamento, indifferentemente nel paese A o nel paese B, provoca uno spostamento dell'offerta relativa mondiale verso destra, una diminuzione del prezzo relativo dell'abbigliamento e di conseguenza si ha un peggioramento delle ragioni di scambio. Al contrario, la crescita sbilanciata nel settore del cibo, del paese A o del paese B, provoca uno spostamento della curva di offerta relativa mondiale verso sinistra, un aumento del prezzo relativo dell'abbigliamento e quindi un miglioramento del benessere. In generale, si verifica una crescita sbilanciata verso le esportazioni se le possibilità produttive si espandono nella direzione del prodotto che il paese esporta. Invece, si parla di crescita sbilanciata verso le importazioni quando la frontiera delle possibilità produttive si muove a favore del prodotto importato dal paese. Per concludere, la crescita sbilanciata verso le esportazioni provoca un peggioramento delle ragioni di scambio di un paese a favore dei paesi esteri, mentre la crescita sbilanciata verso le importazioni genera un miglioramento delle ragioni di scambio, a svantaggio degli altri paesi. La crescita sbilanciata permette di chiarire i dubbi circa l'impatto positivo o negativo della crescita economica sul mercato internazionale e, in aggiunta, diversi studi hanno dimostrato il legame esistente tra le variazioni del PIL nei paesi in via di sviluppo e le loro ragioni di scambio.

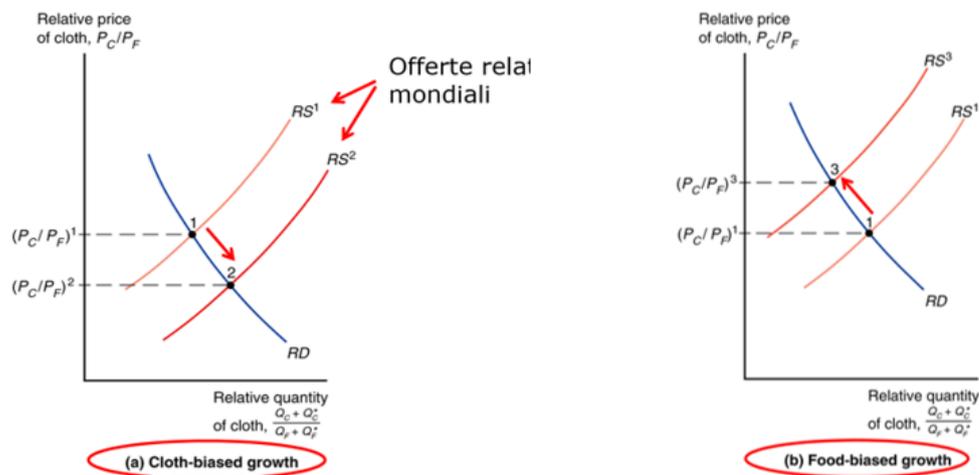


Figura 1.8(a): crescita nel settore dell'abbigliamento e offerta relativa mondiale. Figura 1.8 (b): crescita nel settore del cibo e offerta relativa mondiale. (Fonte: Krugman, P. R., Obstfeld, M., Melitz, M. J. (2012), *Economia internazionale 1. Teoria e politica del commercio internazionale*)

La seconda tematica del commercio internazionale che richiede l'applicazione di un modello specifico riguarda le politiche commerciali, ovvero l'imposizione di dazi sulle importazioni o di sussidi alle esportazioni. I dazi commerciali sono delle tasse sulle importazioni, mentre i sussidi sulle esportazioni rappresentano dei pagamenti a favore di imprese esportatrici di beni all'estero. In generale, queste politiche sono introdotte per motivi legati alla distribuzione del reddito, la protezione di settori particolarmente competitivi in un'economia o il riequilibrio della bilancia dei pagamenti. Quest'ultima rappresenta la differenza tra le uscite e le entrate di un paese; se i pagamenti e le riscossioni sono rappresentati unicamente da importazioni ed esportazioni di beni si parla di bilancia commerciale. L'elemento più importante di tali strumenti ai fini dell'analisi è il loro impatto sulle ragioni di scambio e quindi sul benessere di un paese. Sia i dazi che i sussidi alle esportazioni producono un cuneo tra i prezzi mondiali o prezzi esterni e i prezzi nazionali o prezzi interni. L'imposizione di un dazio commerciale provoca l'aumento dei prezzi dei beni importati dall'estero rispetto al prezzo determinato sul mercato internazionale, al contrario, un sussidio all'esportazione, inducendo i produttori nazionali ad esportare, rende i beni nazionali esportati meno convenienti. Coerentemente con la tesi sostenuta nell'elaborato, risulta utile focalizzarsi sugli effetti dei dazi commerciali sulle ragioni di scambio, le quali vengono associate ai prezzi esterni. Se un paese impone un dazio sulle importazioni di cibo, il prezzo relativo del cibo sull'abbigliamento subisce un aumento della stessa misura rispetto al prezzo relativo internazionale. Per la stessa logica, il prezzo relativo domestico dell'abbigliamento diminuisce relativamente al suo prezzo relativo estero. Essendo il prezzo relativo nazionale minore, i produttori non troveranno conveniente

produrre grandi quantità di abbigliamento, dunque, la curva di offerta relativa di abbigliamento diminuisce, spostandosi da RS^1 a RS^2 . Dal lato della domanda, i consumatori domanderanno maggiori quantità di abbigliamento meno costose, per cui la domanda relativa di abbigliamento si incrementa da RD^1 a RD^2 . Il risultato finale consiste in un innalzamento del prezzo relativo dell'abbigliamento rispetto al cibo e quindi un miglioramento delle ragioni di scambio e del benessere del paese domestico. Generalmente, se i dazi sulle importazioni e i sussidi sulle esportazioni vengono applicati da nazioni di grandi dimensioni, le variazioni dei prezzi determineranno uno spostamento delle curve di offerta e di domanda relative mondiali e quindi incideranno sulle ragioni di scambio del singolo paese e di tutto il mercato mondiale. Di converso, un paese piccolo non sarà in grado di determinare variazioni delle curve di domanda e offerta relative mondiali e quindi una modifica del prezzo relativo internazionale.

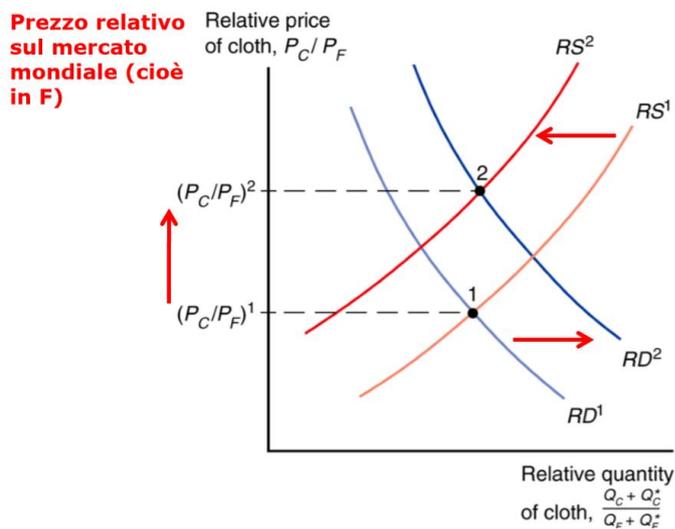


Figura 1.9: Effetti di un dazio sulle importazioni di cibo sulle ragioni di scambio. (Fonte: Krugman, P. R., Obstfeld, M., Melitz, M. J. (2012), *Economia internazionale 1. Teoria e politica del commercio internazionale*)

In sintesi, in un modello costituito da due paesi e due beni i dazi sulle importazioni possono indurre un aumento delle ragioni di scambio e quindi del benessere nazionale a svantaggio del paese estero, invece, i sussidi alle esportazioni determinano sempre una contrazione del benessere a favore del paese estero. Nella realtà esistono molti paesi e molti beni, per cui i dazi e i sussidi alle esportazioni possono avere effetti diversi. Se un paese estero concede sussidi alle esportazioni su beni che anche gli Stati Uniti scambiano sul mercato internazionale, il prezzo mondiale diminuisce e vi è un peggioramento delle ragioni di scambio del paese statunitense. Un chiaro esempio è rappresentato dai sussidi alle esportazioni agricole erogati dall'Unione Europea. Alternativamente, un paese estero potrebbe decidere di imporre un dazio su una merce importata anche dagli Stati Uniti,

riducendo il prezzo internazionale del bene e un miglioramento delle ragioni di scambio degli USA. In definitiva, i sussidi alle esportazioni sui prodotti che gli Stati Uniti importano favoriscono la nazione e i dazi commerciali applicati sui beni esportati dagli USA li danneggiano. Inoltre, queste politiche commerciali, attraverso le variazioni del cuneo, impattano sulla distribuzione del reddito tra i produttori e i lavoratori all'interno di ogni singolo paese.

CAPITOLO II – LA POLITICA COMMERCIALE

2.1 I DAZI DOGANALI COME STRUMENTO DI POLITICA COMMERCIALE

Come illustrato nel capitolo precedente, i dazi sono uno degli strumenti di politica commerciale e consistono in una tassa sulle importazioni. Esistono due tipologie di dazi: i dazi specifici e quelli ad valorem. I primi colpiscono i beni appartenenti ad una certa categoria merceologica in misura fissa, mentre i dazi ad valorem vengono stabiliti in percentuale del prezzo del bene. Dal capitolo precedente, le ragioni per cui vengono introdotte le politiche commerciali sono associate alla distribuzione del reddito, la protezione di settori particolarmente competitivi in un'economia o il riequilibrio della bilancia commerciale. I dazi doganali sono stati la prima forma di politica commerciale introdotta nell'antichità. Basti ricordare le *Corn Laws* entrate in vigore nella seconda metà del Seicento in Inghilterra, introdotte al fine di regolare la bilancia commerciale e la distribuzione del reddito dei produttori agricoli. Inoltre, tra le due guerre mondiali buona parte dei paesi europei è ritornata al protezionismo per proteggere le loro economie da un drastico calo dei prezzi.

Al fine di determinare il valore e la quantità a cui è scambiato un bene sul mercato mondiale, risulta utile introdurre il concetto di domanda di importazioni ed offerta di esportazioni tra il paese domestico A e il paese estero B. Per ipotesi, in assenza di scambi commerciali, il prezzo di un bene, ad esempio l'abbigliamento, risulta essere maggiore nel paese A rispetto a B. Dunque, in un'economia aperta il paese estero esporterà l'abbigliamento nel paese domestico fino ad eliminare la differenza di prezzo. La curva di domanda di importazioni rappresenta la differenza tra la quantità domandata della merce dai consumatori del paese domestico e la quantità offerta dai produttori nazionali, ad ogni livello di prezzo. La domanda di importazioni possiede un'inclinazione negativa, in quanto, all'aumentare del prezzo dell'abbigliamento, i consumatori domanderanno

quantità minori del bene, mentre i produttori offriranno quantità superiori. Invece, la curva di offerta di esportazioni misura per ogni livello di prezzo la differenza tra la quantità offerta del bene dai produttori del paese estero e la quantità domandata da parte dei consumatori del medesimo paese. L'offerta di esportazioni presenta un'inclinazione positiva, dato che ad un incremento del prezzo i produttori nazionali offriranno quantità superiori e i consumatori domanderanno minori quantità del bene. L'equilibrio nel mercato mondiale si stabilisce quando la domanda di importazioni è uguale all'offerta di esportazioni, e dunque quando nell'economia in esame costituita da due paesi la domanda mondiale uguaglia l'offerta mondiale. Se viene introdotto un dazio specifico t si limitano le importazioni, tranne nel caso in cui la differenza di valore del bene tra i due paesi non sia pari almeno all'ammontare del dazio. La figura 2.1 mostra gli effetti di un dazio sul mercato mondiale. L'introduzione del dazio causa un incremento del prezzo nel paese domestico e una diminuzione nel paese estero, di conseguenza, le quantità scambiate tra i due paesi si riducono. Dato che per effetto del dazio t il prezzo sul mercato domestico aumenta da P_W in una situazione di libero scambio a P_T , i produttori del paese domestico aumenteranno la loro offerta e i consumatori diminuiranno la domanda, quindi, la quantità importata subisce un decremento da Q_W a Q_T . Alternativamente, nell'economia estera, per effetto del dazio, il prezzo dell'abbigliamento si riduce da P_T in libero scambio a P^*T , i produttori esteri diminuiscono l'offerta e i consumatori aumentano la loro domanda, dunque, la quantità esportata diminuisce da Q_W a Q_T . In corrispondenza di Q_T , la domanda di importazioni del paese A uguaglia l'offerta di esportazioni del paese B se $P_T - P^*T = t$. Tuttavia, in questo caso l'aumento del prezzo nel paese domestico risulta essere inferiore rispetto al dazio: una parte del dazio si riflette nel decremento del prezzo estero e quindi non viene scaricato sui consumatori dell'economia domestica. Questo è l'effetto generale di un dazio, seppur poco significativo.

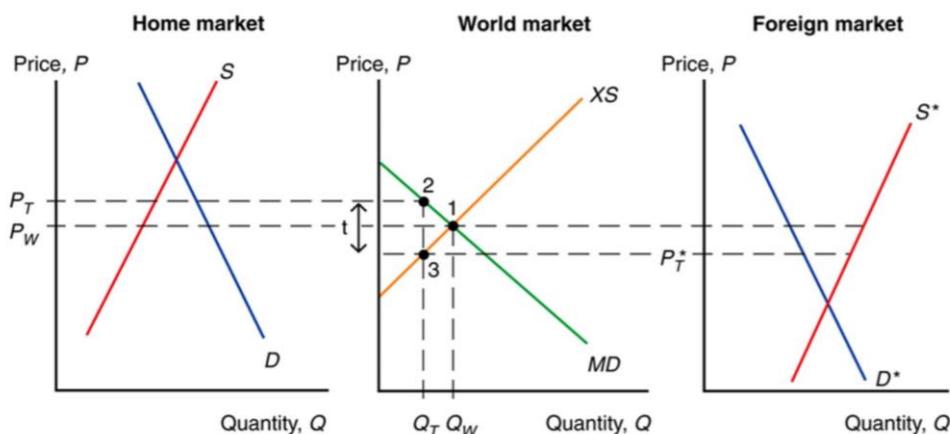


Figura 2.1: Effetti di un dazio. (Fonte: Krugman, P. R., Obstfeld, M., Melitz, M. J. (2012), *Economia internazionale 1. Teoria e politica del commercio internazionale*)

Se il dazio viene imposto da un paese piccolo, il prezzo mondiale del bene non viene impattato. Conseguentemente il prezzo mondiale rimarrà invariato e il prezzo domestico aumenterà, provocando una diminuzione del livello di importazioni. Un dazio aumenta il prezzo di un bene nel paese importatore, dunque svantaggia i consumatori domestici a beneficio dei produttori. Un governo decide di imporre una tassa sulle importazioni anche per poter ottenere un gettito fiscale che consente di finanziare la propria attività. Ai fini dell'analisi dei costi e dei benefici di un dazio si fa riferimento ai concetti di surplus del consumatore e del produttore. Il surplus del consumatore esprime il guadagno che egli ottiene dall'acquisto di un prodotto, come differenza tra il prezzo che effettivamente paga e il prezzo massimo che sarebbe disposto a pagare per quel bene. Graficamente, il surplus del consumatore corrisponde all'area tra la curva di domanda (disponibilità a pagare) e il prezzo di mercato. Se il prezzo aumenta si riduce la quantità domandata e il surplus del consumatore. Contrariamente, il surplus del produttore identifica il guadagno che egli ottiene dalla vendita del bene, espresso come la variazione tra il valore che effettivamente riceve e il prezzo minimo a cui sarebbe disposto a vendere. Dal punto di vista grafico, il surplus del produttore è associato all'area inferiore al prezzo di mercato e al di sopra della curva di offerta (disponibilità a vendere). All'aumentare del prezzo, aumenta la quantità offerta e quindi il beneficio del produttore.

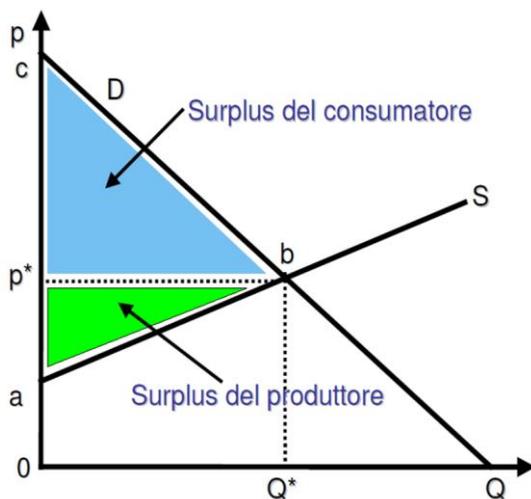


Figura 2.2: Surplus del consumatore e del produttore (Fonte: Bosi, P. (2019), Corso di scienza delle finanze)

Nell'analisi costi-benefici del paese importatore che impone un dazio, con conseguente aumento del prezzo di equilibrio da p^* a p_1 , i produttori vengono avvantaggiati, mentre la situazione dei consumatori peggiora. Per l'appunto, il guadagno dei consumatori dall'area $A+B+C$ si riduce alla regione A , mentre quello dei produttori aumenta da $D+E$ a $D+B$. Prima dell'introduzione del dazio il surplus totale, pari alla somma tra surplus del consumatore e surplus del produttore,

corrispondeva alla somma delle aree $A+B+C+D+E$. Tuttavia, con l'imposizione del dazio, si registra una perdita di benessere corrispondente alle regioni $C+E$ (C per i consumatori ed E per i produttori), la quale rappresenta il gettito fiscale del governo.

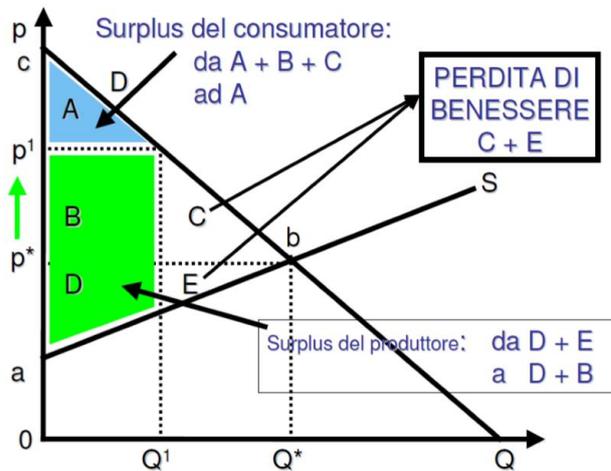


Figura 2.3: Surplus del consumatore e surplus del produttore a seguito dell'imposizione di un dazio nel paese importatore. (Fonte: Bosi, P. (2019), Corso di scienza delle finanze)

In conclusione, la distorsione nel mercato per effetto dell'introduzione del dazio determina una perdita di benessere, dato che distorce le decisioni di produzione e di consumo. Dall'altro lato, le ragioni di scambio migliorano e quindi il benessere nazionale complessivo, in quanto si assiste a una diminuzione del prezzo estero all'esportazione. Ciò nonostante, se il paese che impone un dazio è piccolo e quindi non è in grado di influenzare il prezzo del mercato estero, si verifica soltanto una diminuzione del benessere nazionale. Ne consegue che l'effetto di un dazio sul benessere di un paese risulta essere ambiguo.

Una possibile applicazione è rappresentata dal livello medio dei dazi nel mondo. Negli ultimi anni, in un'ottica di maggiore liberalizzazione degli scambi, vi è stata una riduzione significativa dei dazi sulle importazioni imposti sia dai paesi industrializzati che da quelli in via di sviluppo. Tuttavia, è bene notare come il livello medio dei dazi nei paesi in via di sviluppo sia più alto rispetto a quello imposto dalle principali economie mondiali. I dazi doganali vengono applicati per tutelare alcuni settori di un'economia e i paesi industrializzati mantengono i dazi più alti su categorie merceologiche per cui i paesi in via di sviluppo posseggono un vantaggio comparato. Un esempio è rappresentato dal settore agricolo su cui i paesi più sviluppati impongono dei dazi superiori a quelli per i manufatti. Un altro aspetto interessante dell'economia contemporanea è il cosiddetto fenomeno della *tariff escalation*, per cui sia i paesi sviluppati che quelli in via di sviluppo fissano dei dazi più elevati per quei beni che richiedono un grado più alto di trasformazione. L'obiettivo dei

paesi che la introducono è quello di garantire una maggiore tutela sul valore aggiunto rispetto a quella sulla materia prima. Ad esempio, in Europa i sigari vengono assoggettati ad un livello superiore di dazi rispetto al tabacco grezzo. Nel prossimo paragrafo si approfondiranno le motivazioni per cui alcuni paesi, in particolare quelli in via di sviluppo, sono più protezionisti di altri, adottando determinate politiche commerciali piuttosto che altre.

2.2 LA LIBERALIZZAZIONE DEGLI SCAMBI E GLI ACCORDI INTERNAZIONALI

L'analisi costi-benefici sviluppata nel paragrafo precedente non risulta essere sufficiente per poter comprendere le forze che guidano una determinata politica governativa. A tal fine, in questo paragrafo verranno illustrate le argomentazioni a favore del libero scambio e quelle contrarie. Prima di elencare quali sono le ragioni a favore della liberalizzazione del commercio, è bene ricordare che gli esponenti della scuola classica hanno introdotto l'idea che la libera concorrenza consente di raggiungere l'equilibrio del sistema nel lungo periodo. La prima motivazione riguarda l'efficienza raggiunta tramite il libero scambio, vale a dire l'eliminazione delle inefficienze causate dal protezionismo, dettate da distorsioni nel consumo e nella produzione. Un dazio causa due effetti: una distorsione delle scelte di consumo e di produzione e un miglioramento delle ragioni di scambio. Dunque, l'eliminazione di un dazio determina solamente un aumento del benessere nazionale. I benefici del libero scambio sono più significativi per i paesi più industrializzati rispetto ai paesi in via di sviluppo, i quali possiedono barriere tariffarie più elevate. Un'ulteriore argomentazione a favore del libero scambio concerne la concentrazione dei settori e le inefficienze delle economie di scala. Si parla di economie di scala quando un'impresa intende diminuire i costi di produzione di un bene accrescendo la sua dimensione, in modo da sfruttare efficientemente la scala ottima di produzione. Quando si sviluppano economie di scala interne, molte imprese sono incentivate ad entrare in un business ma ciò rappresenta un rischio in quanto le imprese non riusciranno a sfruttare al massimo la loro capacità produttiva. La terza argomentazione, invece, mostra come il libero scambio stimoli l'innovazione e la formazione, avendo effetti sull'economia reale in termini di aumento dell'occupazione, in particolare nei paesi emergenti. Un test di verifica dei vantaggi del libero scambio è ottenuto con una simulazione attraverso il GTAP6 model. Questo modella mostra i potenziali guadagni che si otterrebbero nel caso in cui si simulasse un equilibrio di concorrenza perfetta in tutti i settori, oppure una situazione di questo tipo in un solo settore, ad esempio quello agricolo, e altre forme di mercato in altri settori. Nella prima ipotesi i guadagni derivano solamente dall'efficienza allocativa, mentre nel secondo caso si aggiungono anche gli ulteriori vantaggi del libero scambio. Ad ogni modo, per i paesi in via di sviluppo questi benefici

risultano essere inferiori se ci si specializza nel settore perfettamente concorrenziale, in quanto si genererebbero delle perdite dovute all'uscita da quei settori con concorrenza imperfetta. Un'ulteriore ragione a sostegno del libero scambio è legata al *rent seeking* (ricerca di rendita), il quale è un fenomeno per cui alcuni individui e le imprese sprecano parte delle risorse produttive sostenendo dei costi rilevanti per poter ottenere licenze di importazione. Le licenze di importazioni vengono emesse da un governo al fine di imporre un contingentamento alle importazioni. Una quinta e ultima argomentazione detta argomentazione politica a favore del libero scambio sostiene che la libertà commerciale è una buona scelta, da preferire rispetto ad altre, ma non la migliore. Qualsiasi politica che diverga dal libero scambio verrebbe adottata per soddisfare gli interessi di determinati gruppi politici e per la redistribuzione del reddito tale da favorire i settori strategici.

Dopo aver elencato le motivazioni a favore del libero scambio, risulta interessante analizzare anche le argomentazioni contrarie. Innanzitutto, la prima ragione fa riferimento agli effetti dell'imposizione di un dazio secondo l'analisi costi-benefici. Quando viene introdotto un dazio sufficientemente piccolo in un'economia grande, i benefici legati all'aumento del benessere nazionale superano i costi relativi alla distorsione delle scelte di produzione e consumo. Tuttavia, quando il dazio aumenta oltre un certo livello, le perdite di efficienza risultano maggiori delle ragioni di scambio, peggiorando il benessere di un paese. Quest'argomentazione presenta, comunque, una serie di limiti da tenere in considerazione. Se il dazio viene applicato da un paese piccolo che non è in grado di ridurre il prezzo delle importazioni, si assisterà ad un peggioramento delle ragioni di scambio. In secondo luogo, questa politica commerciale potrebbe essere utilizzata per accrescere il potere monopolistico di un paese grande come gli Stati Uniti, ostacolando la libera concorrenza e danneggiando altre potenze mondiali. Secondo alcuni economisti, l'analisi costi-benefici basata sul calcolo del surplus del consumatore e del produttore potrebbe non essere sufficiente per giustificare il libero scambio. Dunque, è stata avanzata una seconda ragione contraria al libero scambio riguardante i fallimenti di mercato, ossia quando un mercato non riesce ad allocare le risorse efficientemente. Esistono quattro tipi di fallimenti di mercato. Prima di tutto, in una condizione di monopolio i paesi avrebbero difficoltà a stipulare accordi per lo scambio che potrebbero avvantaggiare entrambi. Poi, si potrebbe verificare una mancanza del pieno controllo sui beni e le risorse e il modo di utilizzarli. Una terza forma di fallimento di mercato è rappresentata dalla presenza di asimmetrie informative, ossia la mancanza di informazioni sufficienti tra i produttori e i consumatori. Infine, il principale fallimento di mercato va ricondotto alle esternalità, un fenomeno per cui l'attività di un soggetto economico influisce direttamente sul benessere di un'altra unità, al di fuori della mediazione del mercato. Un esempio di esternalità positiva potrebbe essere lo sviluppo di un prodotto innovativo per cui tutto il sistema economico potrebbe

beneficarne, ma che non viene internalizzato dalle singole imprese. Di conseguenza, esiste un beneficio marginale sociale legato alla produzione di un'unità aggiuntiva che non viene tenuto conto dalle imprese e pertanto viene escluso dal calcolo del surplus del produttore. A fronte di questo beneficio marginale sociale, un governo potrebbe decidere di applicare un dazio, per cui i benefici supererebbero i costi, determinando un miglioramento del benessere nazionale. Questa fattispecie dei fallimenti di mercato rientra in una teoria dell'economia del benessere nota come teoria del second best. Secondo questo concetto, un intervento pubblico che provoca una distorsione dall'equilibrio del mercato concorrenziale aumenta il benessere nazionale, sacrificando parte dell'efficienza nell'allocazione delle risorse e attenuando gli effetti negativi dei fallimenti di mercato in altri settori. L'ideale sarebbe intervenire direttamente sui fallimenti di mercato, altrimenti, una politica di second best, in termini di intervento pubblico in altri mercati, potrebbe rappresentare una soluzione alternativa al problema. Ciò nonostante, essendo i fallimenti di mercato difficili da indentificare sia nei paesi più avanzati che in quelli in via di sviluppo, spesso risulta complesso scegliere la politica economica più opportuna.

Negli ultimi anni le economie mondiali hanno ridotto le barriere tariffarie per favorire il libero scambio e ciò è stato reso possibile, in particolare, tramite una serie di trattati sul commercio internazionale e accordi commerciali. Questi accordi introdotti nella fase postbellica avevano l'obiettivo di sviluppare la cooperazione internazionale e costituire un nuovo ordine politico ed economico mondiale. Esistono due ragioni per cui risulta preferibile ridurre i dazi doganali tramite gli accordi commerciali piuttosto che individualmente. Innanzitutto, la costituzione di negoziati sul libero scambio favorisce sicuramente lo sviluppo di un consenso maggioritario. In secondo luogo, gli accordi internazionali sono cruciali per evitare lo scoppio di guerre commerciali. Per comprendere meglio il significato delle guerre commerciali può essere utile appellarsi al dominio della teoria dei giochi, e in particolare all'esempio pratico del dilemma del prigioniero. Nel dilemma del prigioniero si ipotizza che vi sono solamente due paesi, come Stati Uniti e Giappone, che hanno a disposizione due strategie: adottare una politica protezionistica o il libero scambio. Nella matrice sono rappresentati quattro quadranti e per ogni combinazione sono indicati i *payoff* (profitti). Occorre precisare che si tratta di un gioco simultaneo, in cui ogni paese agisce senza conoscere la mossa dell'altro. Nel gioco emergono due strategie dominanti: agli USA e al Giappone conviene scegliere il protezionismo. Tuttavia, il perseguimento del benessere individuale dei due paesi conduce al peggiore esito possibile dal punto di vista dei *payoff*, generando una guerra commerciale che svantaggia entrambi. In questo gioco non si realizza la condizione di massimizzazione del benessere sociale, ottenibile solo se i due paesi scegliessero entrambi di adottare una politica di libero scambio.

		Giappone	
		Libero scambio	Protezionismo
Stati Uniti	Libero scambio	10	20
	Protezionismo	10	-5
Giappone	Libero scambio	-10	20
	Protezionismo	-10	-5

Figura 2.4: il problema della guerra commerciale (Fonte: Krugman, P. R., Obstfeld, M., Melitz, M. J. (2012), *Economia internazionale 1. Teoria e politica del commercio internazionale*)

Dopo aver analizzato i vantaggi dei negoziati commerciali, risulta utile ripercorrere l'evoluzione storica dei principali trattati che hanno dato un impulso al commercio estero. Dopo la Seconda guerra mondiale, era necessario contrastare la sovrapproduzione e risollevare il settore del lavoro, quindi, andavano regolate la produzione e gli scambi commerciali. A tal fine, nel 1947 a Ginevra 23 nazioni firmarono l'accordo generale sulle tariffe e sul commercio (GATT). Tuttavia, questo era solo un accordo temporaneo, nell'attesa di istituire l'Organizzazione internazionale del commercio (Ito), assieme al Fondo monetario internazionale e alla Banca mondiale. Il GATT era un trattato multilaterale che poneva fine agli accordi bilaterali sugli scambi realizzati tra i due conflitti mondiali, enfatizzando il carattere della multilateralità, da raggiungere attraverso la clausola della nazione più favorita e la riduzione dei dazi doganali. Secondo la clausola della nazione più favorita, se due paesi contraenti fissano un dazio su bene, un paese terzo che avrebbe intenzione di entrare nell'accordo godrebbe delle stesse condizioni tariffarie. Inoltre, il GATT ha eliminato anche alcuni ostacoli regolamentari che svantaggiavano il libero scambio, quali i controlli doganali e il dumping. Il dumping è una pratica commerciale consistente nella vendita di un bene all'estero ad un prezzo molto inferiore a quello di produzione o di vendita nel paese domestico, con l'obiettivo di espandersi in nuovi mercati. Nella direzione del libero scambio si sono tenuti diversi round, cioè dei negoziati commerciali che hanno condotto a diverse contrazioni dei dazi su varie categorie merceologiche. Dal 1947 sono stati organizzati otto cicli di trattative, di cui i più importanti furono il Kennedy Round (1964-1967), il Tokyo Round (1973-1979) e l'Uruguay Round (1986-1994). I risultati più importanti dell'Uruguay Round possono essere sintetizzati in: liberalizzazione commerciale e riforme amministrative. Per quanto riguarda la liberalizzazione commerciale, ancora

una volta sono stati ridotti i dazi doganali, più precisamente il dazio medio ha subito una contrazione dal 6,3% al 3,8%. L'elemento più importante però fu il tentativo di liberalizzare due settori particolarmente protetti: l'agricoltura e il tessile e l'abbigliamento. Il settore agricolo era caratterizzato da un dazio del 1000% sul riso imposto dal Giappone e nell'Unione Europea vigeva la Politica Agricola Comunitaria (PAC) che includeva sussidi all'esportazione. Invece, fino al 2005 il settore tessile è stato regolato dall'Accordo Multifibre che stabiliva delle barriere alle importazioni di prodotti tessili e di abbigliamento tra i paesi sviluppati e i paesi del Terzo Mondo. L'Uruguay Round prevedeva di eliminare tutte le barriere tariffarie relative al settore dell'abbigliamento in dieci anni. Con la fine dell'accordo è stata registrata un'incredibile crescita delle esportazioni di abbigliamento dalla Cina e i costi della protezione commerciale negli Stati Uniti si sono ridotti vertiginosamente. Di conseguenza, l'Unione Europea e gli USA hanno reagito imponendo nuovi ostacoli alle esportazioni cinesi, che però sono stati eliminati progressivamente fino al raggiungimento della completa liberalizzazione del settore. Per quanto riguarda le riforme amministrative, nel 1995 il GATT venne sostituito dall'Organizzazione mondiale del commercio (Wto). Rispetto al GATT il Wto non era un semplice accordo multilaterale ma aveva una struttura organizzativa. Da un lato, il Wto proseguì l'attività del Gatt, con l'obiettivo di favorire il commercio mondiale attraverso il libero scambio. Dall'altro lato, il nuovo organismo internazionale si basò su una serie di ulteriori accordi, quali il GATS e il TRIPS. L'accordo Generale sulle Tariffe e sui Servizi (GATS) monitora il commercio di servizi (es. assicurazioni, consulenza), mentre l'accordo sugli Aspetti della Proprietà Intellettuale attinenti al Commercio (TRIPS) si occupa dei diritti di proprietà intellettuale (es. brevetti e marchi). Inoltre, l'OMC gestisce il problema della risoluzione delle controversie internazionali tramite un panel di esperti. Risulta difficile stimare l'impatto di questi accordi sul piano politico ed economico, tuttavia è stato possibile rilevare i costi e i benefici generati ad esempio dall'Uruguay Round. La liberalizzazione del settore agricolo e di quello dell'abbigliamento ha svantaggiato gli agricoltori e le imprese del settore tessile, in particolare in quei paesi dove il livello dei prezzi è superiore rispetto alla media mondiale. Contrariamente, queste perdite sono state compensate da maggiori benefici per i consumatori, seppure siano stati percepiti in maniera limitata essendo estesi a tutta la popolazione. Nel 2001 è stato avviato il nono round di negoziazioni, il Doha Round, che tuttavia non ha ancora portato a degli accordi definitivi a causa delle posizioni conflittuali tra i paesi aderenti. Il Doha Round può essere considerato un parziale fallimento in quanto non sono stati ottenuti grandi risultati in termini di liberalizzazione del commercio internazionale, ma, comunque, le barriere tariffarie imposte nelle trattative precedenti sono attualmente vigenti. La disfatta del Doha Round è principalmente dovuta al fatto che, a seguito dei round precedenti, le barriere commerciali hanno subito una contrazione

notevole, e quindi ulteriori riduzioni comporterebbero dei guadagni pressoché poco significativi. Un importante limite è rappresentato dal settore agricolo, tessile e quello dell'abbigliamento, i quali sono ancora particolarmente protetti per i forti interessi politici di determinate lobbies. Nel corso del Doha Round si sono tenute diverse conferenze che non hanno condotto ai risultati sperati, in particolare per il disaccordo tra i paesi partecipanti sul commercio agricolo. Nella conferenza di Nairobi del 2015 è stato previsto un «meccanismo di salvaguardia speciale per i paesi in via di sviluppo». I paesi esportatori di prodotti agricoli, quali l'Australia, il Brasile o gli Stati Uniti, si sono sempre opposti all'aumento dei dazi doganali imposti dai paesi in via di sviluppo in risposta a incrementi improvvisi di importazioni o a riduzioni di prezzo. La nuova decisione prevedeva che tali economie avrebbero avuto diritto a un meccanismo di salvaguardia speciale, fondato su soglie di attivazione riguardanti le quantità importate e i prezzi. Inoltre, nella conferenza sono stati presi alcuni provvedimenti relativi alla concorrenza all'esportazione, in particolare decisioni riguardanti le sovvenzioni all'esportazione e altre misure distorsive della concorrenza. In riferimento alle sovvenzioni all'esportazione, i paesi sviluppati e quelli in via di sviluppo erano tenuti ad eliminarle con margini temporali diversi e nell'immediato per il cotone. Per ciò che concerne il cotone, i paesi sviluppati avrebbero dovuto acconsentire, a partire dal 2016, all'accesso al mercato privo di dazi e di quote alle esportazioni del prodotto da parte dei paesi meno sviluppati. I paesi in via di sviluppo, come la Cina, invece, avrebbero dovuto adottare impegni analoghi successivamente. I sussidi all'esportazione provocano la riduzione dei prezzi mondiali, danneggiando gli agricoltori dei paesi produttori e aumentando il benessere dei paesi importatori. Tuttavia, i paesi più poveri vorrebbero che i paesi ricchi rimuovessero i sussidi all'esportazione sui prodotti agricoli. Questo perché i sussidi svantaggiano i produttori agricoli nei paesi del Terzo Mondo, i quali competono con i produttori nei paesi più ricchi.

Finora sono state prese in considerazione riduzioni di barriere tariffarie “non discriminatorie”, nel senso che tutte le diminuzioni sono state applicate sulla base della clausola della nazione più favorita, la quale garantisce per i paesi che la impongono lo stesso livello di dazio. Nonostante ciò, nel corso del tempo sono stati stipulati degli accordi commerciali preferenziali, i quali prevedono che i dazi doganali imposti da paesi aderenti su merci provenienti da altri paesi aderenti siano inferiori rispetto a quelli imposti sugli stessi beni originari di paesi che non partecipano all'accordo. Di norma, il GATT vieta questi accordi, ma esiste un'eccezione nel caso in cui questi accordi conducano ad una liberalizzazione degli scambi tra i paesi aderenti. Il processo della globalizzazione ha contribuito allo sviluppo del libero scambio, portando alla nascita di aree di libero scambio e unioni doganali che tutelano gli interessi più vasti degli Stati individuali. I paesi che costituiscono un'area di libero scambio possono trasferire i loro beni agli altri paesi senza dazi,

ma hanno la facoltà di imporre in autonomia diversi livelli di dazi doganali verso il resto del mondo. Un esempio di area di libero scambio è il North American Free Trade Agreement (NAFTA) costituito nel 1994 tra Stati Uniti, Canada e Messico, il cui obiettivo è di creare un unico mercato nordamericano eliminando le barriere commerciali tra i paesi aderenti. Alternativamente, attraverso un'unione doganale, come l'Unione Europea, i paesi che vi aderiscono fissano unitariamente il livello dei dazi nei confronti dell'estero. A tal punto, risulta necessario domandarsi quali possono essere gli svantaggi di queste due tipologie di accordi preferenziali. Attraverso un'unione doganale i paesi aderenti cedono parte della loro sovranità nazionale ad un organismo sovranazionale quale l'Unione Europea. Dall'altro lato, un'area di libero scambio potrebbe risultare fortemente burocratizzata a causa dei controlli doganali richiesti sui beni provenienti da altri paesi che partecipano all'accordo. Per poter decidere se applicare o meno un dazio, sarebbe necessario verificare se quei prodotti siano stati realizzati interamente nei paesi aderenti, minando, quindi, l'efficienza del libero scambio.

2.3 CATENE GLOBALI DEL VALORE ED EFFETTI SUL PIANO ECONOMICO E POLITICO

Per definizione, la global value chain consiste nel complesso di fasi della produzione di un prodotto o un servizio, dall'ideazione fino alla vendita al consumatore finale, e in ogni fase intermedia del processo viene aggiunto valore. Sostanzialmente, esiste una differenza tra gli scambi internazionali nel passato, caratterizzati per lo più dal commercio di prodotti finiti, e quelli odierni, il cui oggetto è rappresentato da prodotti intermedi assemblati in paesi diversi. La catena globale del valore (GVC) ha contribuito allo sviluppo del commercio internazionale tra il 1990 e il 2000, ma subito dopo la crisi finanziaria globale del 2008 la quota complessiva del commercio relativa alla GVC ha subito un declino. Ad ogni modo, attualmente circa la metà del commercio mondiale è associato alla catena globale del valore. L'evoluzione della GVC tra il 1990 e il 2000 può essere attribuita ad una combinazione di fattori. Innanzitutto, la contrazione dei costi di trasporto e della comunicazione, dovuta all'innovazione e all'intelligenza artificiale. In secondo luogo, per le imprese è stato vantaggioso delocalizzare fasi del processo produttivo e gestire differenti business grazie alla riduzione dei costi della produzione. Sempre più imprese si sono orientate verso quei paesi con un minore costo relativo dei fattori produttivi sfruttati intensivamente in alcune fasi della produzione piuttosto che in altre. Inoltre, i risultati dei negoziati commerciali e degli accordi preferenziali, in termini di riduzione delle barriere tariffarie e non e la possibilità di servire la stessa offerta di beni a più consumatori beneficiando degli effetti delle economie di scala, hanno contribuito all'affermazione della GVC. Tuttavia, dalla crisi globale del 2008 le dinamiche della GVC hanno

subito un cambiamento, causato da fattori ciclici e strutturali. Primariamente, la crescita della produzione globale risulta essere inferiore nei paesi che rappresentano quote significative del commercio internazionale, come l'Europa e la Cina. Una seconda ragione va rintracciata nel decremento dell'indice che esprime il volume di scambi in relazione all'incremento dell'output, in particolare per grandi potenze commerciali come la Cina e gli Stati Uniti. Oggigiorno, la Cina produce per lo più internamente facendo meno affidamento sui beni importati per le sue esportazioni. Di conseguenza, la quota delle importazioni di beni intermedi da destinare alle esportazioni è passata dal 50% nel 1990 a poco meno del 30% nel 2015. Allo stesso tempo, gli Stati Uniti hanno ridotto le importazioni di *shale oil* di circa un quarto tra il 2011 e il 2014. Sia i paesi sviluppati che quelli in via di sviluppo partecipano alla GVC, seppur non tutti in maniera uniforme. Alcune economie esportano materie prime per ulteriori trasformazioni, altre importano fattori produttivi per la fase di assemblaggio e l'esportazione, ancora altri paesi producono beni e servizi con un alto grado di complessità. Inoltre, sono diverse anche le motivazioni per cui le singole economie partecipano alla catena globale del valore; alcune si affidano alla GVC per ragioni commerciali, mentre altre esportano i prodotti locali per il consumo. Dunque, al fine di analizzare il grado di partecipazione delle economie a quest'evoluzione del processo produttivo, i paesi vengono suddivisi in quattro categorie: le *commodity*, produzione limitata, prodotti e servizi tecnologicamente avanzati e attività innovative. Ad esempio, l'Europa, il Nord America e l'Asia orientale sono specializzate nei beni tecnologicamente avanzati, al contrario, l'Africa, l'Asia centrale e il Sud America si focalizzano sulle *commodity* e la produzione di quantità limitate. Durante il consolidamento della GVC, i paesi hanno manifestato una transizione da una categoria all'altra. Un chiaro esempio può essere ricondotto all'Asia orientale e all'Europa, le quali erano specializzate in settori meno soggetti alla disaggregazione della produzione. Invece, paesi emergenti come la Cina e il Sud Africa hanno sperimentato una straordinaria crescita durante gli anni dello sviluppo.

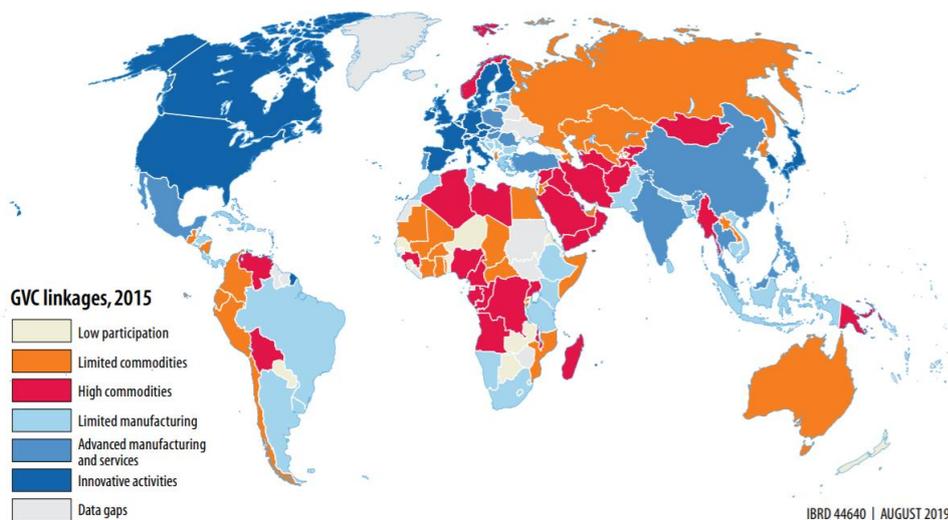


Figura 2.5: diverso grado di partecipazione delle economie alla GVC (Fonte: A World Bank Group Flagship Report (2020), *Trading for Development in the Age of Global Value Chains*. The World Bank)

I paesi che hanno dato un contributo maggiore all'intensificazione della GVC sono stati Germania, Stati Uniti, Giappone, Italia e Francia, la cui crescita è stata trainata dall'export di fattori produttivi importati da altri paesi. Le principali industrie che hanno tratto benefici dalla frammentazione del processo produttivo sono quelle labor intensive e skill intensive, come l'industria chimica, quella di raffinazione del petrolio e della plastica. Alternativamente, per ciò che concerne il settore dell'abbigliamento e quello tessile, la decentralizzazione della produzione si è ridotta da quando è stato eliminato l'Accordo Multifibre nel 2005, concentrando la produzione in alcuni paesi come la Cina, che al momento rappresenta il principale produttore ed esportatore manifatturiero nel mondo. Inoltre, oltre ai prodotti finiti, anche i servizi hanno ricoperto un ruolo significativo nella GVC, in particolare tra le fasi della produzione che avvengono in diversi paesi (servizi di trasporto, telecomunicazione, finanziari). Basti pensare alla Cina, la quale oltre ad essere il primo esportatore mondiale, conta su più di un terzo del valore aggiunto proveniente dai servizi.

Nell'analisi delle global value chains e successivamente degli effetti della "disintegrazione verticale" sul piano politico ed economico, risulta utile identificare le determinanti della partecipazione alla GVC. Il primo fattore è associato alla lunghezza delle catene globali del valore, in quanto paesi con catene del valore lunghe consentono di stabilire relazioni commerciali più solide con i fornitori, riducendo i costi di transazione in termini di barriere culturali, burocratiche ed asimmetrie informative. Attualmente la Cina possiede le catene del valore più lunghe a livello globale nell'industria manifatturiera, guidate dall'acquisizione di skills tecnologicamente avanzate e dall'alto grado di innovazione, reso possibile tramite lo sfruttamento delle economie di scala. Il caso

della Cina risulta essere particolarmente interessante in quanto, contrariamente a quello che si pensa sull'outsourcing nel paese per il basso costo del lavoro (il quale secondo le statistiche ha subito un incremento da 4,99 \$ a 6,5 \$ tra il 2016 e il 2020), la Cina si configura un leader nel commercio internazionale grazie alla lunghezza delle catene del valore. In aggiunta, alcuni studi hanno rilevato che la lunghezza delle GVC e la formazione qualificata della forza lavoro si influenzano a vicenda. Di conseguenza, industrie ad alto grado di trasformazione quale quella automobilistica, che necessita dell'assemblaggio di più di 15.000 diverse componenti, richiedono lunghe catene del valore e lavoratori con competenze avanzate. Il secondo fattore della GVC è rappresentato dalla grandezza dei paesi e delle imprese, la quale consente, oltre a sfruttare in maniera efficiente le economie di scala, di performare internamente più fasi del processo produttivo, riducendo, dunque, la disintegrazione verticale e l'impiego di input importati da altri paesi. Infine, un'ulteriore determinante è rappresentata dalla liberalizzazione del commercio tramite trattati e round commerciali, i quali riducono le barriere commerciali che impattano sui prezzi delle esportazioni rendendo più conveniente la disaggregazione del processo produttivo. Il processo di cooperazione internazionale, inoltre, stimola la partecipazione alle catene globali del valore non solo dei paesi che diminuiscono i dazi doganali ma anche dei loro partner commerciali.

Dopo aver identificato i principali fattori che costituiscono le GVC, è opportuno passare in rassegna gli effetti economici e politici. Innanzitutto, la disintegrazione verticale favorisce la crescita economica, in quanto consente di ottenere maggiori guadagni rispetto al commercio tradizionale di prodotti finiti. Esistono due spiegazioni che giustificano il miglioramento della performance economica e l'integrazione. La prima riguarda la divisione internazionale del lavoro, dal momento che le economie presentano diversi vantaggi comparati in settori e anche nei vari stadi del processo produttivo, e quindi possono specializzarsi in determinate parti del processo migliorando la produttività. La seconda ragione va rintracciata nella possibilità di importare fattori produttivi intermedi da destinare all'esportazione, rendendo i prodotti domestici maggiormente competitivi e comportando un incremento dell'impiego della forza lavoro e del reddito pro capite. Inoltre, la crescita può derivare anche dal fatto che l'implementazione di una strategia globale consente di beneficiare delle economie di scala. Il secondo effetto di questo modello produttivo ha a che fare con la costituzione di un mercato globale del lavoro. Le catene globali del valore consentono di accrescere il livello delle esportazioni, ma il progresso tecnologico ha contribuito ad una transizione della produzione da intensiva di lavoro a intensiva di capitale. Gli effetti della frammentazione produttiva sull'occupazione sono contrastanti. Da un lato, nei paesi sviluppati le industrie capital-intensive hanno contribuito alla depressione dell'occupazione, alternativamente, nei paesi in via di sviluppo sono stati offerti più posti di lavoro. In generale, le imprese coinvolte nel nuovo processo

produttivo impiegano un maggior numero di lavoratori rispetto alle altre imprese e, grazie alle economie di scala, l'incremento di produttività favorisce la produzione aggregata e l'occupazione. Terzo e ultimo aspetto da prendere in considerazione concerne la politica protezionistica e le conseguenze delle guerre commerciali sulle catene globali del valore. Nell'era delle catene globali del valore il ritorno del protezionismo, dettato dall'inasprimento delle tensioni commerciali tra Cina e Stati Uniti, comporta una serie di costi rilevanti. Il primo dato riguarda gli effetti amplificatori delle catene globali del valore in relazione all'imposizione delle barriere tariffarie. In generale, i dazi doganali vengono applicati al prodotto nel suo complesso e non solamente al "valore aggiunto" che si arricchisce ad ogni fase del processo produttivo e, di conseguenza, uno stesso bene verrebbe assoggettato alle tariffe molteplici volte. A tal proposito, risulta evidente il contributo della frammentazione produttiva nelle guerre commerciali, inducendo le industrie a rivedere il loro modello produttivo. Il secondo punto riguarda la ripartizione delle tariffe tra le parti coinvolte nelle GVC. L'incremento delle barriere tariffarie ha un effetto più significativo sugli stadi a valle che su quelli a monte, impattando negativamente la crescita economica. Un ulteriore costo del protezionismo e quindi dell'incremento dei dazi doganali riguarda le condizioni di incertezza che si vengono a creare sul panorama economico mondiale. Le imprese, al fine di accettare e adeguarsi al cambiamento, si vedono costrette a modificare i loro assetti produttivi, in alcuni casi dislocando le fasi della produzione in un numero limitato di paesi, con conseguente perdite in termini di efficienza, profitto e benessere. Un esempio contraddittorio è rappresentato dalle decisioni di Donald Trump di aumentare le tariffe doganali sugli input importati dalla Cina al fine di aumentare il livello di occupazione nel paese. Ironia della sorte, tali prodotti intermedi vengono utilizzati dagli Stati Uniti stessi per realizzare prodotti finiti destinati alla vendita nel paese e nel mercato globale. Dunque, se le barriere tariffarie continueranno ad essere aumentate, si registreranno delle perdite per gli importatori e per la *supply chain*. In aggiunta, attraverso le GVC, le misure protezionistiche impattano anche i partner commerciali che non vengono coinvolti direttamente. Ad esempio, i dazi doganali imposti dall'amministrazione Trump nei confronti della Cina colpiscono le esportazioni cinesi di fattori produttivi importati da altri paesi quali il Giappone, la Corea e l'Indonesia.

Per comprendere gli effetti della guerra commerciale tra Stati Uniti e Cina attraverso le GVC, è utile fornire un'evidenza empirica sui settori maggiormente colpiti dai dazi doganali e su quale dei due paesi possa uscirne vincitore o perdente. Come mostrato nella tabella 2.6, il settore maggiormente impattato è quello dell'elettronica: a fronte di un volume di esportazioni che ammonta a 167 miliardi di dollari, il settore verrà subordinato ad una tariffa media compresa tra lo 0,3% e il 9,3%. Al secondo posto figura il settore dei macchinari, sul quale verrà imposta una tariffa nel 13,2% rispetto all'attuale 1,5%, a fronte di 103 miliardi di dollari di esportazioni dalla Cina. Per

gli altri settori si registrano degli incrementi tariffari superiori in alcuni casi, ma sono oggetto di minori flussi commerciali. Una testimonianza di ciò si rintraccia nel settore automobilistico, in cui una variazione tariffaria pari al 14,6% danneggerà appena 18 miliardi di dollari delle esportazioni cinesi. Inoltre, come si evince dalla figura 2.6, la guerra commerciale comporterà una contrazione del 28% delle importazioni negli Stati Uniti dalla Cina di prodotti finiti e del 43% per i gli input intermedi. A causa delle barriere tariffarie, anche le esportazioni di prodotti intermedi verso la Cina subiranno un decremento del 31%.

Sector	Exporter	Importer	NTMs (AVE, %)	Tariffs		Trade (USD Bn)	Ch. in prot. rev.	
				Ref.	Scen.		(USD Bn)	(%)
Electronics	China	USA	0.4	0.3	9.3	167	15.1	1359
Machinery	China	USA	6.8	1.5	13.2	103	12	141
Chemistry	China	USA	2.6	2.7	10.6	36	2.8	146
Vehicles	China	USA	22	1.2	15.8	18	2.7	63
Oth. manuf.	China	USA	3.6	1.5	5	69	2.4	68
Vehicles	USA	China	3.1	7.2	13	32	1.9	57
Metal prod.	China	USA	0.5	2.1	11.2	19	1.7	356
Machinery	USA	China	7.5	4.1	9.6	29	1.6	47
Non ferrous met.	USA	China	5	0.7	15.2	10	1.5	252
Oilseeds	USA	China	0	1.5	13.6	13	1.5	799
Iron steel	EU27	USA	0	0.2	19.7	7	1.4	9148
Textile	China	USA	25	11.4	13.4	65	1.3	5
Chemistry	USA	China	5.6	4.9	10.4	23	1.3	52
Iron steel	Canada	USA	0	0	17.1	7	1.2	

Figura 2.6: settori colpiti dalle barriere tariffarie (Fonte: Bellora, C., Fontagné, L., Trade wars and global value chains: Shooting oneself in the foot)

Per concludere lo studio sugli effetti della guerra commerciale tra Stati Uniti e Cina, occorre valutare in che misura i due paesi ne usciranno vittoriosi o sconfitti. A tal fine, in una matrice 2x2 vengono riportate le variazioni del valore aggiunto dei settori statunitensi e cinesi. Nel quadrante in alto a destra sono tracciati i settori vincenti in entrambe le economie, tuttavia, il quadrante è vuoto a testimonianza del fatto che le guerre commerciali non creino valore. Poi, nel quadrante in basso a destra sono indicati i settori vincenti nell'economia statunitense a discapito della Cina. Per esempio, l'imposizione di dazi sull'industria elettronica comporta un aumento del valore aggiunto di circa il 7% per gli USA e approssimativamente una contrazione del 9% per la Cina. Invece, nel quadrante in basso a sinistra sono evidenziate le industrie perdenti in entrambi i paesi, come il settore alimentare che subisce una perdita trascurabile. Infine, sono molti i settori per cui gli USA registrano una perdita e la Cina un guadagno. Per citarne alcuni, i semi oleosi rappresentano una perdita per gli USA per circa \$ 6 miliardi, nel settore secondario la chimica è soggetta ad una diminuzione dell'1,9% del valore aggiunto o 10 miliardi di dollari, mentre il settore automobilistico subisce una perdita degli utili pari a circa 8,2 miliardi di dollari. In particolare, l'insuccesso

dell'industria automobilistica statunitense può essere ricondotto al rincaro dei prezzi di acciaio, alluminio e altre componenti provenienti dalla Cina.

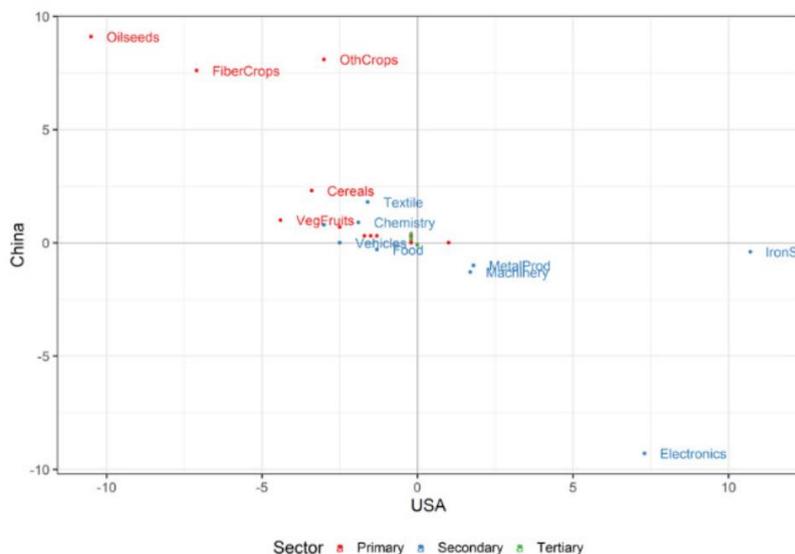


Figura 2.7: variazioni del valore aggiunto delle industrie cinesi e statunitensi (Fonte: Bellora, C., Fontagné, L., Trade wars and global value chains: Shooting oneself in the foot)

La conclusione di quest'analisi consiste nell'evidenza che le guerre tariffarie conducono per lo più a perdite che a guadagni, ripartite tra le varie componenti della catena globale del valore. Da un lato, le barriere tariffarie danneggiano le industrie a valle a causa dell'incremento dei prezzi dei beni intermedi importati da altre aree del mondo. Dall'altro lato, le industrie domestiche a monte subiscono una perdita dovuta all'aumento dei prezzi delle componenti assemblate nei paesi esteri.

CAPITOLO III - LE TENSIONI COMMERCIALI USA-CINA

3.1 L'ECONOMIA CONTEMPORANEA CINESE E STATUNITENSE

A seguito del secondo conflitto mondiale, iniziò un lungo periodo di trasformazioni che può essere sintetizzato nella terza rivoluzione industriale. Durante questa fase l'elemento caratterizzante è stato la terziarizzazione dell'economia, favorita dall'avvento dell'informatica e dallo sviluppo della comunicazione. Inoltre, è stata registrata una crescita senza precedenti in termini demografici ed economici. Tuttavia, la crescita che ha contrassegnato questo periodo può essere distinta in due fasi: una forte espansione e un successivo rallentamento nel corso degli anni 70. Un altro aspetto rilevante dell'economia contemporanea è stato il conflitto tra i due modelli economici dell'economia di mercato e dell'economia pianificata, il quale vide contrapposte, in particolare, le due potenze

mondiali dell'epoca, Stati Uniti e Unione Sovietica. Ad ogni modo, la sfida si è conclusa con la sconfitta dell'economia pianificata e l'egemonia dell'economia di mercato. Durante questa fase crebbero alcuni settori produttivi quali la produzione agricola, l'elettronica e l'informatica. Per quanto riguarda il settore agricolo, nel dopoguerra si registrò un incremento dettato dall'introduzione di nuovi macchinari e si realizzò una sovrapproduzione con conseguente diminuzione dei prezzi. I governi delle economie di mercato, dunque, si videro costretti a proteggere i redditi degli agricoltori introducendo delle misure protezionistiche, quali dazi alle importazioni e contingentamenti. La crescita nel dopoguerra fu trainata dal commercio internazionale, assicurata dalle politiche di libero scambio, il ripristino del sistema dei cambi fissi durato fino al 1973 e la stesura di accordi commerciali destinati ad incentivare gli scambi tra i paesi aderenti.

Gli Stati Uniti dopo la Seconda guerra mondiale si erano affermati come la principale potenza mondiale sul piano economico, politico e militare. La fiducia nell'economia statunitense fece sì che il dollaro diventasse la moneta di riferimento per i pagamenti internazionali e i paesi esteri lo usarono come riserva per le emissioni. L'economia americana sperimentò una crescita economica in tutti i settori produttivi, principalmente nel settore agricolo. In riferimento all'agricoltura, vi fu un'eccessiva produzione di grano e un aumento della produttività, ma, comunque, il reddito degli agricoltori rimase inferiore rispetto a quello degli altri ceti sociali. Dunque, il governo cercò di sostenerli aprendo la produzione agricola al commercio internazionale. Inoltre, i *farmers* sono ancora particolarmente protetti a causa del loro significativo peso elettorale. Negli anni 70 il modello di produzione fordista entrò in crisi lasciando spazio a quello postfordista; sostanzialmente si abbandonò la catena di montaggio per passare un modello produttivo più snello e flessibile tramite il decentramento e la delocalizzazione. Negli stessi anni, in particolare tra il 1971 e il 1974, scoppiò una crisi legata agli shock petroliferi, la quale provocò la cosiddetta stagflazione: gli Stati Uniti fronteggiarono contemporaneamente una fase di stagnazione caratterizzata dalla riduzione della produttività e l'aumento generalizzato dei prezzi. Gli USA riuscirono a superare il periodo di crisi con l'elezione nel 1980 di Ronald Reagan, il quale sostenne una politica di stampo neoliberista che prese il nome di *reaganomics*. La teoria neoliberista si fonda sull'idea che il mercato è in grado di autoregolarsi, limitando l'intervento dello Stato nell'economia. L'obiettivo della politica neoliberista è quello di ridurre il tasso d'inflazione, trascurando il problema della disoccupazione. La *reaganomics* più che sostenere la domanda opera dal lato dell'offerta mediante la deregolamentazione dei mercati. In tal senso, la politica neoliberista contrasta quella di stampo keynesiano, il cui principio base consiste nell'intervento dello Stato nell'economia per sostenere la

domanda aggregata. Gli altri pilastri dell'intervento di Reagan furono la riduzione delle imposte per le famiglie più agiate, la quale contribuì all'inasprirsi delle disuguaglianze sociali, e la riduzione della spesa assistenziale. Tuttavia, i cittadini statunitensi non volevano rinunciare ai benefici del Welfare State finalizzato a migliorare il benessere del paese e, di conseguenza, il governo dovette aumentare ulteriormente il debito pubblico per poter garantire tali privilegi. Verso la fine degli anni 80 gli Stati Uniti importavano capitale indebitandosi verso il resto del mondo, sostanzialmente l'estero finanziava la crescita dell'economia statunitense. Dalla seconda metà degli anni 90 gli USA entrarono in una lunga fase espansiva in cui si ridusse il debito pubblico, tuttavia, questo periodo di espansione ebbe una battuta d'arresto con la crisi finanziaria globale del 2008-2009. La recessione ebbe origine dalla precedente espansione del credito, ossia la concessione di prestiti con estrema facilità a causa della deregolamentazione del sistema bancario e finanziario. In particolare, le banche iniziarono a concedere i cosiddetti mutui subprime, intesi come prestiti ad individui con potenziale rischio di insolvenza in termini di possibilità di non adempiere ai loro obblighi. Le ragioni per cui furono concessi questi prestiti rischiosi erano legate ai bassi tassi d'interesse, la volontà di possedere una casa e la garanzia ipotecaria a favore delle banche nel caso in cui non fosse stato rimborsato il prestito. Inoltre, a fronte dell'espansione del credito, le banche decisero di cartolarizzare i mutui, nel senso che tali mutui vennero trasferiti dalle banche ad altre società al fine di recuperare una parte del credito per fare ulteriori investimenti. Tuttavia, nel 2007 le famiglie a basso reddito che avevano sottoscritto i mutui subprime non riuscirono più a ripagarli e la domanda delle case cominciò a decrescere. Le istituzioni finanziarie, non riuscendo a liquidare le case espropriate, che tra l'altro avevano subito una perdita di valore, si trovarono in seria difficoltà. Anche il prezzo dei titoli cartolarizzati crollò, causando la sfiducia delle istituzioni finanziarie che iniziarono ad essere restie a concedere i prestiti e si verificò una crisi di liquidità dell'intero sistema bancario. Nel 2008 fallì la principale banca di investimento del paese, la Lehman Brothers, e ciò decretò lo scoppio della crisi finanziaria nel mondo. La crisi contagiò anche l'economia reale, dal momento che le banche ridussero i finanziamenti alle famiglie e alle imprese limitando l'acquisto di beni. Le conseguenze della recessione furono devastanti: vi fu un crollo dei prezzi, un calo della produzione industriale, il commercio internazionale diminuì e aumentò il tasso di disoccupazione. Il governo statunitense dovette intervenire attraverso un piano di salvataggio, iniettando liquidità nel sistema e interrompendo, dunque, la politica di deregolamentazione e privatizzazione. La crisi sembrò arrestarsi nel 2009 ma si ripresentò assumendo i connotati della crisi europea dei debiti sovrani del 2012-2013, la quale colpì i cosiddetti Piigs (Portogallo, Irlanda, Italia, Grecia e Spagna). A seguito della crisi del 2008, al fine di sostenere i redditi delle imprese e di determinati gruppi di interesse, sono state introdotte le prime misure protezionistiche, in aggiunta, vi è stata una spinta

maggiore verso gli accordi commerciali preferenziali e bilaterali, anche per limitare il potere della Cina. Già sotto l'egida del presidente Barack Obama sono stati stipulati la Trans Pacific Partnership (TPP), intesa come un accordo commerciale tra i paesi americani ed asiatici, e l'accordo transatlantico detto Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). Con l'ascesa dell'amministrazione Trump è stato realizzato un cambio di direzione più marcato e si è assistito ad un ritorno alla *reaganomics*, quindi, ad una politica di stampo neoliberista caratterizzata da una diminuzione del debito pubblico con tagli della spesa pubblica e sostegno della spesa militare. La partecipazione degli Stati Uniti ad alcuni accordi multilaterali, come il WTO, ha perso il significato originario di cooperazione internazionale e altri accordi sono stati abbandonati al fine di non sacrificare la sovranità nazionale del paese. La strategia perseguita dal nuovo governo federale essenzialmente si basa sull'imposizione di dazi sulle importazioni, primariamente nei confronti del principale avversario commerciale, la Cina, e poi verso altri paesi considerati tradizionalmente partner commerciali. In secondo luogo, l'approccio di Trump consiste nell'abbandono o nella rinegoziazione di trattative commerciali, come nel caso dell'accordo sul libero scambio nordamericano. Nonostante gli scambi commerciali globali non abbiano risentito in maniera significativa delle misure protezionistiche, questo approccio ha avuto diversi effetti. In primo luogo, gli operatori economici hanno percepito una maggiore incertezza in riferimento alla posizione stabile del paese nello scenario economico mondiale, impattando, dunque, sul commercio internazionale e la crescita di alcuni paesi, quali i paesi emergenti e quelli europei. Uno degli scopi delle politiche commerciali è quello di riequilibrare la bilancia dei pagamenti. Ad ogni modo, durante l'amministrazione Trump l'evidenza empirica mostra che il disavanzo commerciale ha continuato ad aumentare in rapporto al Pil, rispetto all'estero e alla Cina in particolare. Un ulteriore effetto dell'approccio di Trump consiste nel tentativo di riportare alcuni assetti produttivi all'interno del paese per aumentare l'occupazione e dipendere meno dall'estero, con conseguente declassamento della posizione di investitore estero. Infine, la politica protezionistica di Trump ha avuto effetti negativi anche sull'opinione pubblica, in particolare su alcuni ceti sociali, come gli agricoltori, i quali sono stati oggetto delle ritorsioni da parte degli altri paesi colpiti dai dazi. Essendo l'opinione pubblica e il consenso uno degli aspetti fondamentali per la credibilità del presidente, anche ai fini elettorali, il governo ha tentato di attenuare le tensioni commerciali con la Cina. Ad ogni modo, l'amministrazione Trump continua ad essere controversa, tra l'alternarsi di duri attacchi commerciali e la riduzione delle barriere tariffarie nella direzione di una riappacificazione.

Dopo aver passato in rassegna i caratteri salienti dell'economia contemporanea statunitense, si procede all'analisi dell'evoluzione del rivale cinese. Nel secondo dopo guerra riprese lo scontro tra il Partito nazionalista e il Partito Comunista iniziato nel 1911, il quale si concluse con la sconfitta dei nazionalisti e l'elezione nel 1949 di Mao Zedong che instaurò la Repubblica Popolare Cinese. L'evoluzione storica della Cina comunista può essere suddivisa in due periodi: l'economia pianificata e la cosiddetta economia socialista di mercato. Nella prima fase si rintracciano alcuni elementi tipici dell'economia socialista: controllo dell'inflazione, l'introduzione di piani quinquennali per sostenere l'industria pesante e la nazionalizzazione di banche e imprese. Il settore più produttivo dell'economia cinese fu quello agricolo e nel paese si attuò la più significativa riforma agraria della storia. Difatti, buona parte della popolazione era rappresentata dagli agricoltori e il partito faceva leva sui loro interessi per ottenere il consenso. Nonostante la riforma agricola, il salario del ceto agricolo rimase inferiore rispetto a quello percepito nell'industria. Se inizialmente vi era un forte intervento dello Stato nell'economia, tra il 1958 e il 1960 il governo diede attuazione ad un piano per modernizzare il paese e aprirlo all'economia di mercato. Nell'industria molte grandi aziende vennero decentrate e si rafforzarono le piccole e medie imprese, mentre nel campo agricolo furono stabilite le comuni agricole. Durante quella che è stata denominata <<rivoluzione culturale>> di Mao Zedong, la nazione affrontò un periodo di transizione dovuto ai conflitti interni al partito sulle possibili riforme da implementare in futuro, con conseguente rallentamento dell'economia. Dopo la morte di Mao Zedong avvenuta nel 1976, ebbe inizio la seconda fase dell'economia socialista di mercato. Nuovamente si registrò un processo di apertura ai mercati e venne instaurata l'economia mista, intesa come l'economia di mercato con l'intervento dello Stato in ambito economico. Nell'economia mista vennero introdotte una serie di riforme riguardanti tutti i settori. Nel settore agricolo vennero instaurate delle aziende familiari, invece, nell'industria le imprese vennero privatizzate e il partito cercò di attrarre le multinazionali straniere con una serie di incentivi, quali la minore tassazione delle imprese e lo sfruttamento della manodopera a basso costo. La Cina è diventato il principale esportatore mondiale e ciò è stato favorito anche dal tasso di cambio fisso tra la moneta cinese, lo yuan, e il dollaro. Il governo cinese fissa il tasso di cambio mantenendo il livello della moneta basso per rendere più convenienti le merci cinesi rispetto al resto del mondo. Dunque, tale manipolazione della valuta è stata una delle prime ragioni del duello commerciale tra la Cina e gli Stati Uniti. Secondo il trilemma della politica economica, un paese non può beneficiare contemporaneamente della perfetta mobilità dei capitali, del tasso di cambio fisso e di una politica monetaria indipendente. Di fatto, un paese può scegliere solamente un lato del triangolo rappresentato nella figura 2.8.

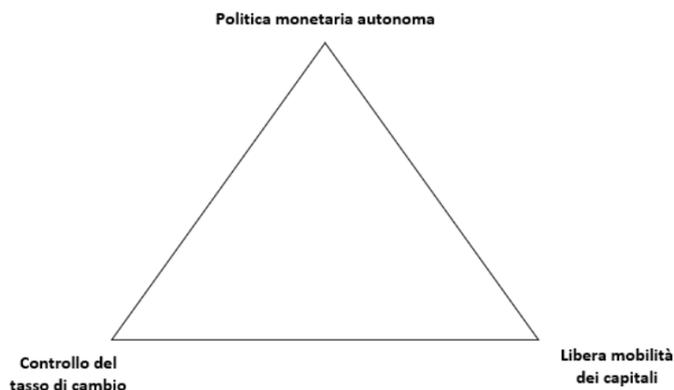


Figura 2.8: trilemma della politica economica (Fonte: Alesiani, A. (2018), Il “trilemma” della macroeconomia)

La Cina persegue due di questi obiettivi, quali la politica monetaria autonoma e fissa il tasso di cambio, rinunciando alla libertà di movimento dei capitali che garantisce l'efficienza del sistema finanziario. In un'economia aperta agli scambi in cui le economie mondiali stipulano degli accordi commerciali è necessario che i tassi di cambio siano simili per evitare di incorrere in manovre opportunistiche. Se i tassi di cambio risultano essere particolarmente volatili, si registra un effetto negativo sugli scambi internazionali, dato che aumenta l'incertezza dal lato degli esportatori e dal lato degli importatori. Dunque, è possibile condurre una politica monetaria autonoma, vale a dire una politica anticiclica. La base teorica della globalizzazione è costituita dal sistema libero concorrenziale, secondo cui le economie mondiali dovrebbero operare secondo le stesse regole. Attualmente la Cina rappresenta un'economia di mercato, ma allo stesso tempo è un sistema statalizzato, nel senso che si assiste ad un forte intervento dello Stato nell'economia. Attraverso le sovvenzioni da parte dello Stato che incentiva i paesi esteri a delocalizzare in Cina e l'attuazione di politiche di dumping, la nazione segue le proprie regole e agisce tramite la concorrenza sleale. Oltre alla concezione di dumping relativa alla vendita di beni a prezzi inferiori all'estero, in Cina si realizza anche il dumping sociale, vale a dire che il paese beneficia di un basso costo del lavoro, violando di fatto i diritti dei lavoratori, e di una normativa molto più debole in tema di inquinamento. Inoltre, l'instaurazione di un'economia mista e l'accumulazione di riserve valutarie ha consentito alla Cina di fronteggiare al meglio la crisi finanziaria del 2008-2009. La nazione è stata in grado di implementare un programma statale di investimenti infrastrutturali nella direzione dell'innovazione e dell'avanzamento tecnologico. Il trionfo del sistema della globalizzazione negli anni 90, intesa come l'integrazione tra i mercati, gli Stati e gli individui ha comportato una serie di vantaggi e di svantaggi. Da un lato, i paesi emergenti sono riusciti a migliorare le proprie condizioni economiche, al contrario, sono aumentate le disuguaglianze sociali in relazione alla distribuzione

del reddito, non solo tra i paesi ma anche all'interno dei paesi stessi, per cui i paesi più ricchi diventano sempre più ricchi e i paesi del Terzo Mondo si impoveriscono sempre di più. Con il passare del tempo, a causa, in particolare, di fenomeni che hanno minato il processo di cooperazione globale, quali il protezionismo e la Brexit, la globalizzazione è stata percepita come un pericolo più che un'opportunità, dando origine ad un fenomeno soprannominato deglobalizzazione. In questo scenario di deglobalizzazione risulta evidente la complessità di far coesistere le economie che seguono le regole del libero mercato con quelle che invece si basano su un proprio sistema concorrenziale.

3.2 LE TAPPE DELLA GUERRA COMMERCIALE E LE CONSEGUENZE BILATERALI E MONDIALI

I rapporti commerciali già in bilico tra gli USA e la Cina, sono stati messi a dura prova dalla politica *America First* promossa dal presidente Trump. Esistono varie ragioni che hanno portato allo scoppio della guerra commerciale tra le due potenze mondiali, di cui alcune già riportate nel capitolo precedente. Innanzitutto, l'enorme deficit commerciale degli USA, il quale dal 2001 non ha fatto altro che crescere rispetto alla Cina e ad altri paesi del mondo, fino a raggiungere i 420 miliardi di dollari nel corso del 2018. La seconda ragione va rintracciata nella tradizione storica della Cina basata sulla concezione di uno stato collettivista che utilizza le logiche del mercato per internalizzare il sistema della globalizzazione. In tal senso, l'ingresso della Cina nel WTO nel 2001 è stato cruciale, dal momento che ha consentito alla nazione di adottare barriere non tariffarie e politiche predatorie dal punto di vista del governo statunitense. Inoltre, la goccia che ha fatto traboccare il vaso è stata l'obiettivo prefissato dalla Cina di superare gli USA nell'intelligenza artificiale e in generale nel progresso tecnologico, diventando la prima potenza mondiale entro il 2050.

Dopo aver illustrato i principali motivi che hanno determinato lo scoppio della diatriba commerciale tra le due economie, è possibile analizzare le principali fasi del conflitto. A seguito di un'indagine iniziata nel 2017 per conto del presidente Trump sulle politiche discriminatorie e restrittive dell'economia cinese, l'8 marzo del 2018 il governo federale ha annunciato la proposta di dazi del 25% su acciaio e del 10% su alluminio nei confronti delle importazioni da parte di altri paesi del mondo e in particolare della Cina, leader mondiale nella produzione di acciaio e alluminio. Il 22 marzo del 2018 è scoppiata la guerra commerciale, dal momento che gli Stati Uniti si sono rivolti allo United States Trade Representative (USTR) per poter imporre un ammontare di tariffe del

valore di circa 60 miliardi di dollari sui beni cinesi, quali batterie, attrezzature mediche e componenti aeronautiche. La reazione della Cina non si appresta a ritardare tramite l'introduzione di dazi del 15-25% su 128 prodotti americani come carne, frutta, acciaio e alluminio. Per assistere ai primi tentativi di riconciliazione bisogna aspettare il 20 maggio del 2018, i cui i due paesi annunciano una bozza di accordo secondo cui la Cina si impegna a sostenere il disavanzo commerciale degli Stati Uniti tramite la riduzione dei dazi e l'eliminazione delle restrizioni. Tuttavia, la tregua dura ben poco perché il 6 luglio dello stesso anno entrano in vigore i dazi su circa 34 miliardi di dollari di prodotti cinesi ad alto contenuto tecnologico e Xi Jinping reagisce a colpi di dazi della medesima portata su settori competitivi per gli Stati Uniti, quali l'agricolo e l'automobilistico. Il 14 agosto del 2018 la Cina si appella all'Organizzazione mondiale del commercio sostenendo che le tariffe introdotte originariamente dagli USA sui pannelli solari non rispettano le regole dell'organizzazione sovranazionale, nuocendo a diritti dei produttori cinesi, ma ciò non impedisce al governo statunitense di rilanciare nuove tariffe con conseguenti ritorsioni da parte della Cina. La tregua sembra essere raggiunta il primo dicembre 2018 quando gli Stati Uniti decidono di rimandare di tre mesi gli incrementi tariffari, dando inizio ai negoziati commerciali in base ai quali le due economie si impegnano a rinegoziare le loro relazioni commerciali, in riferimento al trasferimento tecnologico e alla tutela dei diritti di proprietà intellettuale. Le tensioni tra le due potenze si riaccendono il 10 maggio dell'anno successivo quando Trump decide di colpire con i dazi 200 miliardi di dollari di importazioni cinesi. Inoltre, gli Stati Uniti accusano la Cina di cyberspionaggio, in particolare prendono di mira la società Huawei, impedendo alle imprese americane di utilizzare le apparecchiature del colosso cinese considerate come un rischio per la sicurezza del paese. Il 5 agosto del 2019 la diatriba assume i connotati di una guerra valutaria; dopo che la banca centrale cinese ha ridotto drasticamente il tasso di cambio dello yuan, il governo statunitense accusa la Cina di manipolare la valuta. Tutto ciò avviene una settimana dopo l'imposizione di dazi su 300 miliardi di dollari di prodotti cinesi, scatenando la reazione della Cina che decide di sospendere il sostegno della crescita statunitense mediante l'acquisito delle merci agricole americane. Finalmente, l'11 ottobre, al termine di due giorni di negoziati a Washington, il presidente Trump annuncia il raggiungimento della fase uno dell'accordo. L'intesa prevede che la Cina importi ogni anno prodotti agricoli provenienti dagli Stati Uniti per un valore di 40-50 miliardi di dollari, oltre che includere dei punti d'incontro su questioni relative ai servizi finanziari, il contenzioso sulla proprietà intellettuale e la fluttuazione della moneta cinese. In aggiunta, il governo statunitense annuncia di voler sospendere l'aumento tariffario dal 25 al 30% sui prodotti cinesi previsto per il 15 ottobre. Nel momento in cui l'accordo sta per concretizzarsi, l'intesa vacilla a causa della protesta di Hong Kong da parte dei manifestanti a favore della democrazia. Gli Stati

Uniti prendono le parti dei manifestanti e firmano una legge, l'Hong Kong Human Rights and Democracy Act, la quale prevede la sanzione degli individui responsabili della violazione dei diritti umani nel corso della protesta e la verifica annuale sullo stato di autonomia di Hong Kong rispetto a Pechino. Questa decisione provoca il disappunto del partito cinese che reagisce minacciando dure ritorsioni. Nonostante l'ostacolo di Hong Kong, il 13 dicembre viene raggiunta la fase uno dell'accordo. Innanzitutto, il concordato sospende gli attacchi e le misure ritorsive previste per il 15 dicembre. In secondo luogo, gli USA decidono di ridurre i dazi doganali imposti il primo settembre e la Cina afferma di incrementare l'acquisto di importazioni statunitensi per un valore di circa 200 miliardi di dollari, di cui un terzo è riservato ai prodotti agricoli americani. Dopo circa due anni dall'inizio degli scontri, il 15 gennaio del 2020 viene posta fine alla guerra commerciale tramite il primo round di una lunga trattativa firmato da Trump e dal viceministro degli Esteri Liu He.

L'accordo segna la prima vittoria schiacciante degli Stati Uniti per diversi motivi. Innanzitutto, va considerata un traguardo già l'evidenza che Pechino abbia acconsentito ad un negoziato dopo anni di pressioni da parte degli Stati Uniti e dell'Europa in relazione alla concorrenza sleale e alla tutela dei diritti di proprietà intellettuale. Inoltre, l'accordo sembra avvantaggiare gli USA piuttosto che la Cina, in quanto prevede la riduzione delle tariffe statunitensi in una minima parte, mentre la Cina si impegna a non costringere le multinazionali che operano nel paese ad impiegare le tecnologie cinesi, ad acquistare beni statunitensi per un valore di circa 200 miliardi di dollari nei prossimi due anni (un ammontare significativo equivalente al 78% delle esportazioni americane) e infine a non porre in essere svalutazioni competitive del cambio che le avevano fatto guadagnare l'appellativo di "manipolatore di valuta". Il primo negoziato sembra danneggiare la Cina anche secondo la prospettiva economica e politica. Difatti, la nazione sta rallentando la sua espansione dal 2014 e un accordo di questo tipo sembra ostacolare la Cina, la quale si era promessa di raggiungere l'obiettivo della supremazia mondiale entro il 2050 e di attenuare i conflitti interni al partito in riferimento alle riforme progressivamente attuate. Invece, per gli Stati Uniti questo risultato rappresenta una parziale vittoria, dal momento che contribuisce a risollevare la condizione di deficit commerciale costante negli ultimi anni e ad aumentare l'impiego della forza lavoro, in particolare nei settori più in crisi come quello agricolo. Ad ogni modo, nella prima trattativa viene tralasciata la questione più importante relativa alle sovvenzioni dello Stato cinese, che però verrà affrontata nella fase successiva, sicuramente più complessa da gestire, anche perché il presidente Trump intende utilizzare la propria influenza politica in modo tale da ridurre la partecipazione della Cina alle catene globali del valore. Oltre agli effetti di natura politica, nel 2019 il Fondo Monetario Internazionale, sulla base di una serie di modelli, ha realizzato delle previsioni sugli effetti di natura economica del negoziato, sia a livello bilaterale che a livello mondiale e aggregato. Partendo

dall'analisi degli effetti sui due paesi coinvolti direttamente, è stato stimato che la diatriba commerciale avrebbe provocato una contrazione del Pil, a causa della riduzione delle esportazioni dello 0,3-0,6% per gli USA e di una percentuale compresa tra lo 0,5 e l'1,5% per la Cina. Il calo del Pil risulta essere maggiore in Cina per una serie di fattori. Prima di tutto, il volume delle esportazioni dalla Cina agli Stati Uniti ha un peso più rilevante rispetto alla situazione opposta. Secondariamente, la minore domanda di beni cinesi dall'estero ha un impatto più significativo a causa della rigidità dei prezzi e dei salari in Cina. Infine, dato che la politica economica cinese si fonda sulla possibilità di svalutare liberamente la propria moneta, una riduzione del tasso di cambio, con conseguente apprezzamento del dollaro, provoca un peggioramento delle economie di scala e del benessere nazionale. Per quanto riguarda gli effetti globali delle tensioni commerciali, vi sono delle spiegazioni contrastanti. Da un lato, sicuramente la fine della guerra commerciali influenza positivamente il commercio internazionale e la cooperazione tra i diversi paesi del mondo. È stato stimato che la trattativa tra le due potenze genererà una diversione del commercio verso gli altri paesi non aderenti all'accordo, nel senso che buona parte delle esportazioni dei due paesi verranno sostituite dai beni provenienti in particolare dall'Unione Europea. Secondo le previsioni, l'Europa riuscirà a sottrarre un guadagno di circa 70 miliardi di dollari dagli scambi commerciali tra Cina e Stati Uniti. Invece, i principali partner commerciali dei due paesi, in particolare quelli della Cina come Taiwan, il Giappone, la Corea e l'Indonesia verranno colpiti duramente. Come citato nel capitolo precedente, le tensioni commerciali impattano sulle catene globali del valore, le quali tenderanno ad accorciarsi localizzando la produzione nei mercati di riferimento. Ad ogni modo, il futuro dell'accordo bilaterale desta anche alcuni segnali negativi. Innanzitutto, trattandosi di un accordo bilaterale, la riduzione delle politiche discriminatorie adottate dalla Cina nei confronti degli USA non è detto che saranno estese anche alle altre nazioni del mondo. A tal fine, tale situazione potrà essere chiarita se verrà realizzata una riforma da parte del WTO tale da tutelare gli interessi dei singoli Stati. A livello aggregato, nonostante alcuni paesi possano trarre beneficio dal conflitto, è stato previsto che tra il 2019 e il 2020 si sarebbe registrata una decrescita mondiale di circa lo 0,5% dovuta alle ragioni macroeconomiche e microeconomiche discusse in precedenza e ad un incremento dei prezzi che si accompagna alla diversione del commercio internazionale, esponendo, dunque, il mondo ad un potenziale rischio di stagflazione.

3.3 GLI SCENARI FUTURI NEL BREVE E MEDIO-LUNGO TERMINE

Risulta interessante chiedersi quale sarà la prospettiva futura offerta dalla trattativa tra le due potenze. A livello bilaterale, un accordo di questo tipo non sarà la soluzione per risolvere il problema del divario tra i due paesi e l'antagonismo, specialmente in ambito economico e tecnologico per effetto dell'intento della Cina di conquistare la supremazia mondiale entro il 2050. Innanzitutto, le tensioni commerciali hanno determinato un'interruzione delle catene globali del valore, spingendo le industrie a ricercare nuovi fornitori di input per il loro processo produttivo. Dal lato degli operatori economici, l'incertezza generata dalla diatriba ha compromesso la fiducia lungo il modello produttivo in termini di qualità del prodotto, causando perdite per i produttori mondiali.

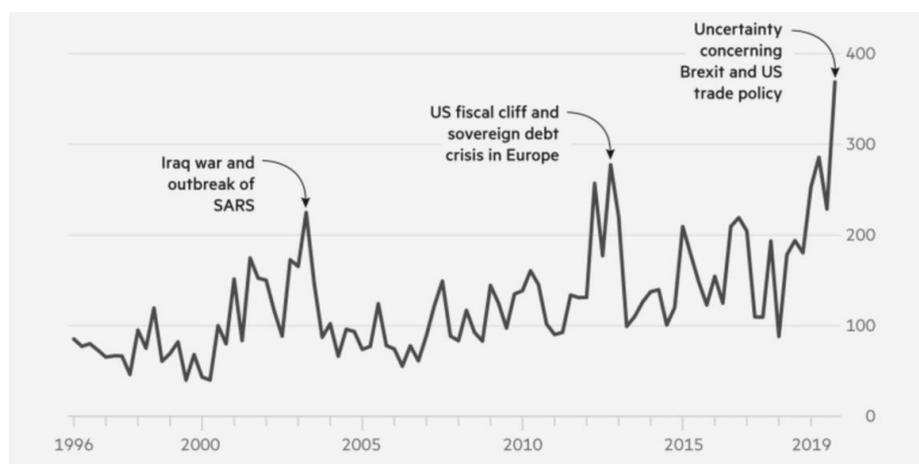


Figura 2.9: la politica crea un ambiente incerto. Il World Uncertainty Index consiste in una misura del grado di incertezza nel mondo, sulla base nel numero delle volte in cui figura la parola “incerto” nei resoconti nell’Unità di intelligence. (Fonte: Colback, L. (2020, 28 febbraio), How to navigate the US-China trade war. Financial Times)

L'emergenza Covid-19 è un chiaro esempio di come la partecipazione significativa della Cina alle catene globali del valore possa rivelarsi un rischio, incentivando le imprese globali a ridurre la dipendenza dalla Cina e a diversificare il loro modello di produzione o in ultima istanza a localizzarlo in un numero più concentrato di poli economici. Ad ogni modo, paesi non tecnologicamente avanzati che importano un grande quantitativo di materiali dalla Cina potrebbero risentirne, come il Vietnam per i tessuti, o anche il Laos e la Cambogia.

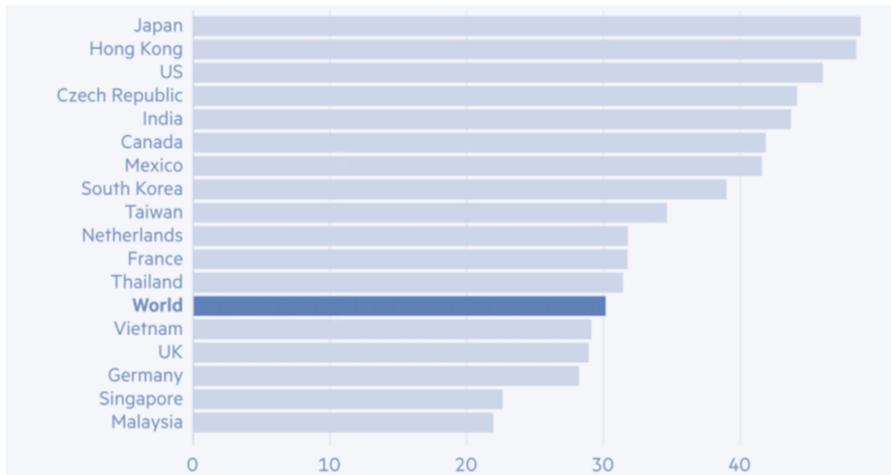


Figura 2.10: Percentuale di importazioni di componenti elettriche ed elettroniche dalla Cina nel 2018. (Fonte: Colback, L. (2020, 28 febbraio), How to navigate the US-China trade war. Financial Times)

Secondo l'economista Alessia Amighini, il duello commerciale tra la Cina e gli Stati Uniti continuerà perché non si intravede un contesto multilaterale che sia in grado di definire delle regole comuni. Un'ulteriore prospettiva riguarda la possibilità che si costituiscano due blocchi commerciali diversi tradizionalmente e strutturalmente, riducendo la dipendenza reciproca attraverso la diversione del commercio. Gli scambi commerciali verrebbero ostacolati a causa della presenza di normative contrastanti in merito a diverse questioni quali la sostenibilità, il problema del free-riding da parte della Cina che sovvenziona lo Stato e la governance. Rimane un'incognita stabilire in quale delle due aree di influenza si collocheranno i "paesi di mezzo" come l'Unione Europea. Un terzo scenario previsto concerne la battaglia tecnologica tra le due economie mondiali. Già nel corso della guerra commerciale, i due avversari avevano tentato di ridurre e vietare l'uso reciproco di prodotti tecnologici per ragioni di sicurezza. Questa idea viene confermata dal piano "Made in China 2025" elaborato dal governo cinese nel 2015, il quale prevede dieci obiettivi da raggiungere in dieci anni facendo dell'innovazione e dello sfruttamento degli investimenti in ricerca e sviluppo una priorità nazionale. I massicci investimenti della Cina nella tecnologia 5G sono stati il trampolino di lancio per conquistare la supremazia tecnologica a livello globale. Inoltre, il piano prevede di raggiungere l'autosufficienza di circa il 70% nelle industrie tecnologicamente avanzate. Al contrario, gli Stati Uniti hanno imposto ai produttori statunitensi di non acquistare beni tecnologici da fornitori cinesi come Huawei. Un ultimo fattore da prendere in considerazione riguarda la pandemia Covid-19 emersa nella città di Wuhan in Cina nel dicembre 2019, la quale ha isolato l'economia cinese a lungo, contribuendo a riaccendere le tensioni tra la Cina e gli Stati Uniti nella direzione di una nuova "guerra fredda". La tregua raggiunta con il primo round della lunga trattativa tra le due superpotenze è stata deviata da quando i due paesi hanno iniziato a incolparsi a

vicenda. Il portavoce del Ministro degli Esteri in Cina ha accusato, senza alcuna prova, l'esercito americano di aver portato il virus in Cina. Alternativamente, a causa della recessione e della credibilità da mantenere in vista delle elezioni di novembre, in diverse occasioni il governo americano ha colpevolizzato la Cina per lo scoppio del virus in un laboratorio del paese. Ad aprile, sembrava che le due potenze si fossero accordate per gestire al meglio l'emergenza, cooperando piuttosto che facendosi la guerra, ma nell'ultimo periodo sono stati ripristinati i toni accusatori. Il presidente Trump ha criticato l'OMS di prendere le parti della Cina e ha maturato la decisione di sospendere i finanziamenti all'organizzazione. L'emergenza sanitaria presenta una portata globale e trasversale, con shock sia dal lato della domanda che da quello dell'offerta. Gli analisti hanno rilevato che le conseguenze del Coronavirus saranno peggiori di quelle della crisi finanziaria del 2008-2009, con una caduta del commercio internazionale e danni ingenti sulla crescita e l'occupazione. Dai dati si rileva che la disoccupazione negli Stati Uniti ha subito un incremento di oltre 30 milioni nelle ultime settimane e che la crescita economica si è ridotta del 4,8% all'inizio dell'anno. Invece, straordinariamente la Cina ha registrato risultati positivi, dato che ha ripreso la sua produzione al 100% e presenta un surplus commerciale di oltre 45 miliardi rispetto all'anno precedente, nonostante il livello di sfiducia nei confronti della Cina sia attualmente molto alto per il timore del virus. Questa crescita inattesa è legata alla fornitura di beni sanitari, quali mascherine, per cui la Cina si è contraddistinta come grande paese donatore, dimostrando quanto sia necessaria la cooperazione multilaterale anche in un contesto di chiusura. Per queste ragioni, lo scontro commerciale tra i due avversari è stato ripristinato e secondo alcuni rapporti il governo federale è pronto a reagire imponendo nuove barriere tariffarie sulle importazioni cinesi. La pandemia è un tipico esempio del cosiddetto "Cigno Nero", ossia un evento non previsto, i cui effetti non possono essere stimati a priori ma osservati solamente posteriormente. Ad ogni modo, l'emergenza Covid-19 ha accelerato un trend già in atto quale la deglobalizzazione. Sicuramente la diffusione del virus in circa 150 paesi del mondo è stata favorita dalla libertà di movimento degli individui. Questo fenomeno spingerà i governi a rivalutare i processi di integrazione internazionale affidandosi da un lato, a filiere produttive più diversificate e regionalizzate, dall'altro lato, a relazioni commerciali non più basate sulle merci fisiche ma sui servizi digitali. Oggi viviamo nell'era delle catene globali del valore e l'Institute for Supply Management ha riscontrato che il modello produttivo di circa il 75% delle imprese è stato significativamente impattato dal virus. Questo dato darà impulso al reshoring, ossia alla rilocalizzazione della produzione in altre aree del mondo o nel paese domestico. Tale fenomeno già è stato osservato per la produzione di iPhone in India e probabilmente interesserà le industrie tecnologiche, automobilistiche, farmaceutiche e dell'arredamento. La strategia del reshoring potrebbe provocare un incremento del costo del lavoro

e dei prezzi, ma ciò dipenderà dal ridisegno degli equilibri economico-politici. Tuttavia, un simile aumento potrà essere bilanciato dall'impiego dell'intelligenza artificiale. Dunque, è possibile affermare che la globalizzazione, intesa come libero movimento di merci, di persone e di capitali, sia finita? Nel breve termine la risposta è positiva, in quanto le economie stanno internalizzando la produzione, anche per sostenere il Pil del proprio paese. L'internalizzazione del sistema della globalizzazione sta chiudendo le economie statunitensi e cinesi, mentre l'Unione Europea non si sta orientando verso la direzione protezionistica, ma piuttosto mira a sostenere la crescita dell'export. Invece, nel lungo termine, non si assisterà ad una disfatta della globalizzazione, considerata essenziale per il commercio internazionale e per il benessere delle economie mondiali. Guardando al futuro, le dinamiche degli scambi internazionali si modificheranno anche per effetto della globalizzazione digitale. Nella fase post-virus il mondo dovrà velocizzare la trasformazione digitale e culturale in ogni ambito, espandendo l'insight driven organization (IDO), ossia il modello di azienda guidata dalle informazioni ottenute dai dati. Tuttavia, per poter realizzare questo processo, saranno necessari imminenti investimenti nello sviluppo di infrastrutture digitali e nella formazione della forza lavoro, al fine di aiutare gli individui a comprendere la portata di questo cambiamento.

CONCLUSIONI

Prima di introdurre dei nuovi spunti di riflessione sulle disuguaglianze socioeconomiche all'interno dei paesi e sullo scenario futuro degli USA in riferimento allo sviluppo sostenibile e tecnologico, occorre trarre le conclusioni sui principali argomenti discussi nella tesi. Dall'analisi delle determinanti del commercio internazionale, si evince che i modelli tradizionali continuano a rappresentare un valido strumento per spiegare i motivi dell'apertura delle economie agli scambi internazionali e le conseguenze di questo fenomeno. Tuttora il commercio internazionale è giustificato dall'esportazione dei beni per cui i paesi possiedono un vantaggio comparato e presentano una specializzazione produttiva, dettata dalle differenze nelle risorse, quali capitale e lavoro. Inoltre, i modelli consentono di dimostrare che in un contesto di apertura dell'economia si verificano degli effetti distributivi all'interno delle nazioni, per cui alcuni gruppi d'interesse vincono e altri perdono a seconda, in particolare, della dotazione del fattore abbondante. In linea generale, esistono dei vantaggi e degli svantaggi connessi alla liberalizzazione del commercio. I vantaggi possono essere sintetizzati nel miglioramento del benessere, nel multilateralismo e nel progresso tecnologico. Dall'altro lato, gli svantaggi del sistema libero concorrenziale sono riconducibili ai fallimenti di mercato, alla delocalizzazione e alla deglobalizzazione. Per quanto riguarda le argomentazioni a favore del libero scambio, innanzitutto, in un contesto di libero

scambio vengono eliminati gli effetti distorsivi causati dall'imposizione dei dazi commerciali e si realizza la condizione di massimizzazione del benessere sociale. In secondo luogo, il libero scambio favorisce l'innovazione e la formazione, con contestuale aumento del livello di occupazione e della crescita economica. Negli ultimi anni il sistema libero concorrenziale è stato supportato dalla globalizzazione e dalla costituzione di negoziati commerciali. I trattati commerciali multilaterali rivestono un ruolo significativo nella cooperazione internazionale e impediscono lo scoppio di guerre commerciali attraverso la riduzione delle barriere tariffarie. I dazi doganali determinano una perdita di benessere associata agli effetti distorsivi sulle scelte di produzione e di consumo e un aumento delle ragioni di scambio, e quindi del benessere per il paese che li impone, a discapito dei paesi esteri. Ad ogni modo, se i dazi doganali superano una certa soglia, secondo l'analisi costi-benefici, la perdita di benessere risulta essere superiore al miglioramento delle ragioni di scambio. In aggiunta, i contributi dei round commerciali e degli accordi preferenziali hanno favorito l'affermazione del modello produttivo delle catene globali del valore. Tale disintegrazione verticale della produzione ha manifestato una serie di effetti economici, principalmente lo sviluppo della crescita, legata alla divisione internazionale del lavoro, alla competitività delle merci domestiche, all'impiego della forza lavoro e ai benefici delle economie di scala. Tuttavia, le catene globali del valore fungono da amplificatori degli effetti delle politiche protezionistiche. Attraverso la disaggregazione produttiva, le tariffe doganali sono ripartite tra le varie componenti della catena, dalle industrie a valle a quelle a monte, conducendo più a perdite che a guadagni, a dimostrazione del fatto che le guerre commerciali non creano valore. Inoltre, le politiche protezionistiche influenzano le catene globali del valore perché, in un contesto di tensioni e di incertezza, le aziende vengono indotte a modificare i loro processi produttivi, localizzando la produzione in un numero più ristretto di poli economici, con conseguente aumento dei costi e perdita di quota di mercato. Tra le argomentazioni contrarie al libero scambio rientrano i fallimenti di mercato, in particolare la condizione di monopolio e le esternalità. Le politiche doganali possono essere attuate per rafforzare il potere monopolistico di determinate economie, alterando l'equilibrio del mercato concorrenziale a svantaggio degli altri paesi. In aggiunta, in base alla teoria del second best, la quale rientra nell'ambito dell'economia del benessere, risulta necessario un intervento pubblico che provoca un aumento del benessere a discapito dell'allocazione efficiente delle risorse. La guerra commerciale tra la Cina e gli Stati Uniti può essere considerata come un'applicazione del dilemma del prigioniero. Entrambe le potenze scelgono di non cooperare scontrandosi in ambito economico, tecnologico e militare per conquistare la supremazia mondiale. Gli USA, al fine di risollevarla la condizione economico-sociale del paese caratterizzata dal deficit della bilancia commerciale e dalla depressione dell'occupazione, sono interessati a continuare la battaglia. Allo stesso tempo, la Cina

rappresenta un'economia mista in cui lo Stato sovvenziona l'economia, e mantiene un comportamento opportunistico agendo secondo le proprie regole della concorrenza sleale e della "manipolazione della valuta", con l'obiettivo primario di superare gli Stati Uniti. La decisione di perseguire delle strategie individuali piuttosto che cooperare conduce al peggior scenario possibile, in termini di crescita economica e di *payoff*. Al contrario, se entrambe le economie scegliessero di cooperare, verrebbe raggiunto il miglior risultato possibile per quanto riguarda la massimizzazione del benessere sociale e la riduzione dell'incertezza sui mercati mondiali. Dunque, è possibile identificare gli effetti e le prospettive future pessimistiche della diatriba tra le due superpotenze, in riferimento alla decrescita del Pil e all'ostacolo al commercio internazionale e al processo di interrelazione. Le tensioni commerciali potrebbero determinare la formazione di due blocchi commerciali con una diversione del commercio verso altre aree del mondo o nel paese domestico. Questa strategia di *reshoring*, accorciando la lunghezza delle catene del valore, causerebbe un aumento dei costi della produzione e dei prezzi dei beni con un peggioramento del Pil a livello mondiale. Un'ulteriore minaccia è rappresentata dall'emergenza Covid-19, un "Cigno Nero" i cui effetti saranno più devastanti della crisi finanziaria del 2008-2009 e che contribuirà all'inasprimento delle politiche protezionistiche e alla tendenza già in atto della deglobalizzazione, e quindi ad una chiusura delle economie con la riduzione della dipendenza dall'estero. In questa fase di recessione occorre rilanciare gli accordi del commercio internazionale, creando delle regole coerenti tali da avvantaggiare le economie mondiali, basate una rivoluzione digitale e culturale, per cui i governi sono chiamati ad investire in sistemi formativi che aiutino le aziende a sfruttare le nuove opportunità.

L'avvento della globalizzazione e l'apertura delle economie al commercio internazionale sono stati la causa della crescita delle disuguaglianze, non solo tra i paesi ma anche all'interno dei paesi stessi. Per riportare alcuni dati, tra il 1980 e il 2018 sono raddoppiati i redditi dell'1% della fetta più ricca della popolazione a discapito dei redditi del 50% della fascia più povera. Inoltre, secondo un sondaggio condotto dall'ONU, i policy makers di tutto il mondo ritengono che l'ineguaglianza sociale rappresenti un ostacolo per lo sviluppo socioeconomico nel lungo termine. Dunque, l'aumento delle disuguaglianze ha un impatto negativo sulla crescita economica, comportando un senso di frustrazione e pessimismo nel mondo del lavoro e nei confronti delle istituzioni. La recente pandemia Covid-19 costituisce un amplificatore degli squilibri economici e sociali, in particolare nei paesi dell'America Latina con i livelli di disparità più alti al mondo, un sistema sanitario debole e un governo che non è in grado di rispondere in maniera tempestiva ed efficace all'emergenza. Nel libro "America 2030. Sviluppo, sostenibilità e la nuova economia di Trump" di Jeffrey Sachs viene affrontato l'argomento dell'incremento del divario innescato dalla politica del presidente Trump

negli Stati Uniti e una previsione ottimistica dello scenario degli USA nel 2030 se verranno implementate alcune possibili soluzioni nella direzione di un'economia equa e sostenibile. Sulla scia della *reaganomics* promossa negli anni 80, l'amministrazione Trump ed in generale i paesi avanzati hanno operato dei tagli delle tasse a favore delle classi più agiate e una riduzione della spesa assistenziale. Attualmente negli USA i ceti più elevati godono di un peso politico maggiore rispetto alle altre categorie, dal momento che finanziano le campagne elettorali e sono i principali fautori della riduzione delle tasse. Questa politica di matrice neoliberista ha manifestato tutti i suoi limiti a seguito della pandemia. Il risultato di questo approccio consiste nell'evidenza che il governo federale non possiede sufficienti risorse per poter attuare consistenti investimenti nell'economia sostenibile, nell'istruzione, nell'innovazione e nella sanità, considerati dei beni comuni essenziali. Inoltre, un'ulteriore ragione per cui si sta vivendo una situazione definita da alcuni studiosi di "stagnazione secolare", va rintracciata nell'opposizione tra i democratici e i repubblicani. Nella campagna elettorale che si è conclusa con l'elezione del magnate Trump i repubblicani hanno fatto leva su un minore intervento del governo, quando nella realtà le riforme del sistema politico ed economico attuate dallo Stato risultano essere necessarie in una fase così instabile. Al contrario, i democratici hanno sostenuto una presenza intrinseca del governo, senza, però, adottare una visione chiara e sostenibile nel lungo periodo. Poi, l'espansione della potenza cinese ha contribuito alla depressione dell'occupazione negli Stati Uniti e al crescente divario tra ricchi e poveri per due ragioni principali. Innanzitutto, le multinazionali hanno delocalizzato la produzione in Cina e in altri paesi con un minore costo della manodopera. Secondariamente, i traguardi raggiunti dall'automazione hanno determinato lo spostamento dei redditi dai lavoratori al capitale, abbassando il costo del lavoro e alimentando il malcontento. Se da un lato il sistema statale degli USA si fonda su delle infrastrutture fatiscenti, un sostegno dell'educazione minore rispetto ai paesi orientali e un sistema sanitario legato a quello assicurativo e particolarmente costoso, dall'altro lato la Cina si è mossa in una direzione completamente opposta. Secondo l'Ufficio Nazionale di Statistica Cinese, nel 2019 gli investimenti nelle infrastrutture sono aumentati del 4,2% rispetto all'anno precedente, in particolare, i fondi destinati all'ambiente e quelli sociali nell'ambito dell'istruzione e della cultura hanno registrato un incremento del 7,3% e del 13,8% rispetto al 2018. Al fine di risollevare la stabilità economica e sociale degli Stati Uniti, l'economista Jeffrey Sachs propone una serie di iniziative di natura pubblica e privata e di strumenti attraverso cui realizzarle. Secondo l'autore, la politica della riduzione delle imposte deve essere realizzata in maniera più giusta ed efficace, in modo tale da non favorire solamente le classi sociali più agiate ma ogni singolo individuo. Poi, il secondo punto riguarda la necessità di effettuare progressivi investimenti nella green economy per fronteggiare la sfida del cambiamento climatico e competere con la Cina.

In ogni caso, il raggiungimento di migliori performance economiche, ambientali e sociali entro il 2030 verrà favorito dall'avanzamento tecnologico. Tale periodo di crescita piatta sta spingendo verso il riesame della politica keynesiana per trovare il giusto equilibrio tra pubblico e privato. Il concetto basilare della teoria di Keynes consiste nell'intervento dello Stato a sostegno della domanda aggregata. Secondo la teoria keynesiana del deficit spending, in un momento di crisi lo Stato, al fine di ottenere un gettito fiscale, ricorre al deficit spending, inteso come l'emissione di titoli del debito pubblico con conseguente aumento del deficit del paese. Tuttavia, tale disavanzo verrà coperto da un maggior reddito futuro e dalle entrate fiscali. Per creare reddito e quindi aumentare l'occupazione, i consumi e la crescita economica, risulta necessario investire in infrastrutture pubbliche a cui si aggiungono quelle digitali, come la banda larga, l'automazione e l'economia circolare. In sintesi, oggigiorno le realtà economiche non possono prescindere dalla considerazione dello sviluppo sostenibile, e quindi della coesistenza della dimensione economica, sociale e ambientale, e dello sviluppo digitale. In questa direzione nel 2015 è stata elaborata l'Agenda 2030, ossia un piano d'azione composto da 17 obiettivi di sviluppo sostenibile (SDGs) e 169 target, i quali devono essere raggiunti dai paesi membri dell'ONU entro il 2030.



Figura: 17 obiettivi di sviluppo sostenibile (Fonte: Agenda 2030. Obiettivi per lo sviluppo sostenibile. Nazioni Unite)

In base all'obiettivo della riduzione delle disuguaglianze, la crescita deve coinvolgere ogni sfera economica e sociale per contribuire alla diminuzione del tasso di disoccupazione e della povertà. Per questo motivo, uno dei traguardi da raggiungere concerne proprio l'adozione di una politica fiscale equa che consenta di ridurre le ineguaglianze. Uno dei fondamenti delle società democratiche consiste nella garanzia del diritto al lavoro, in modo tale da contribuire al progresso della società. Dunque, un altro traguardo rilevante da raggiungere entro il 2030 riguarda la piena occupazione attraverso l'assegnazione di un lavoro dignitoso retribuito adeguatamente.

BIBLIOGRAFIA E SITOGRAFIA

A World Bank Group Flagship Report (2020), Trading for Development in the Age of Global Value Chains. The World Bank.

Agenda 2030. Obiettivi per lo sviluppo sostenibile. Nazioni Unite.

Amighini, A. (2020, 17 gennaio), Primo Round a Trump nella guerra commerciale con la Cina. Lavoce.info.

Belladonna, A., Gili, A. (2019, 9 maggio), USA-Cina: si inasprisce la guerra dei dazi. ISPI.

Bellora, C., Fontagné, L. (2019, 22 aprile), Trade wars and global value chains: Shooting oneself in the foot. VOX.

Bevere, D. (2019, 7 settembre), Guerre commerciali e Catene globali del valore. Europa Atlantica.

Blanchard, E. (2019, 20 giugno), Trade wars in the global value chain era. VOX.

Boccardelli, P. (2020, 6 aprile), Perché le catene produttive torneranno in patria. Luiss Business School.

Bosi, P. (2019), Corso di scienza delle finanze, pp 22-42, 52-54, Bologna: il Mulino.

Calabrò, A. (2020, 18 marzo), Rileggere Keynes in questi giorni di fragilità e paura. Huffington Post.

Colback, L. (2020, 28 febbraio), How to navigate the US-China trade war. Financial Times.

Conti, I. (2019, 15 dicembre), La guerra dei dazi tra Cina e Stati Uniti, tappa per tappa. AGI.

De Simone, E. (2015), Storia economica. Dalla rivoluzione industriale alla rivoluzione informatica, pp 209-231, 249-253, 273-278, 317-323, Milano: FrancoAngeli.

Di Taranto, G. (2013), La globalizzazione diacronica, pp 47-48, 119-120, Torino: Giappichelli Editore.

Di Taranto, G. (2018, 8 marzo), Celeste impero e America First, una sfida senza vincitori. Luiss Open.

Krugman, P. R., Obstfeld, M., Melitz, M. J. (2012), Economia internazionale 1. Teoria e politica del commercio internazionale, pp 15-48, 61-64, 107-137, 149-169, 259-273, 299-314, 321-339, Milano, Torino: Rodolfo Helg.

Mankiw, N. G., Taylor, M.P. (2015), Macroeconomia, pp 266-267, Bologna: Zanichelli.

Nègre, F. (2020, febbraio), il Doha Round e l'agricoltura. Parlamento europeo.

Partington, R. (2020, 1 maggio), Global markets recoil as Trump threatens US-China trade war. The Guardian.

Pasini, C.S (2016), Economia industriale. Economia dei mercati imperfetti, pp 28-29, 341-343, Roma: LUISS University Press.

Sachs, J. (2018, 14 marzo), Jeffrey Sachs e gli USA dopo Trump. Perché essere ottimisti sulla creazione di una nuova economia americana. Luiss Open.

Sachs, J. (2018, 15 marzo), Parla Jeffrey Sachs:” Così Trump sta rovinando l’economia americana, rendendola meno smart, meno giusta e meno sostenibile”. Luiss Open.

Tajoli, L. (2019, 8 novembre), La politica commerciale dell’amministrazione Trump. ISPI.

U.S Relations with China. CFR.

Valentini, C. (2020, 13 marzo), La vecchia teoria di Keynes vale ancora. Milano Finanza.

Zweifel, P. (2020, 4 maggio), Pictet Asset Management, la globalizzazione dopo il virus. Milano Finanza.

(2019, 6 ottobre), Cina: in crescita investimenti infrastrutture. Ansa.

(2020, 22 maggio), ISPI Express: il nuovo podcast sul mondo ai tempi del coronavirus. ISPI.

